

Thu hút FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam: thực trạng và định hướng

NGUYỄN CHIẾN THẮNG
BÙI THỊ HỒNG NGỌC

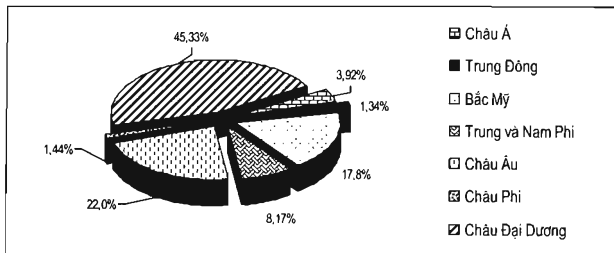
Việt Nam đang nỗ lực theo hướng nâng cao chất lượng thu hút FDI, chú trọng vào các đối tác từ các nước phát triển với công nghệ tiên tiến và ít ảnh hưởng đến môi trường. Hàn Quốc là một trong các quốc gia Việt Nam đang hướng đến. Bài viết phân tích các nhân tố tác động đến quyết định đầu tư ra nước ngoài của các công ty Hàn Quốc, đánh giá thực trạng thu hút đầu tư FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam, từ đó đưa ra một số định hướng thu hút hiệu quả các dự án đầu tư có chất lượng của Hàn Quốc.

1. Bức tranh tổng thể đầu tư ra nước ngoài của Hàn Quốc

Kể từ năm 2001 đến nay, Hàn Quốc không ngừng mở rộng cả về phạm vi và khối lượng vốn đầu tư ra thị trường thế giới. Theo số liệu thống kê của Ngân hàng Xuất nhập khẩu Hàn Quốc (hình 1), trong giai đoạn từ

2001-2012, Hàn Quốc đã đầu tư ra hầu hết các khu vực trên thế giới. Tuy nhiên, Châu Á là nơi thu hút khối lượng đầu tư từ Hàn Quốc lớn nhất, chiếm hơn 45% (hơn 80 tỷ USD) tổng số vốn đầu tư ra nước ngoài, tiếp theo là Bắc Mỹ chiếm 22% (40 tỷ USD) và Châu Âu chiếm 17,8% (hơn 30 tỷ USD).

HÌNH 1: Cơ cấu tổng đầu tư ra nước ngoài của Hàn Quốc theo khu vực (lũy kế từ 2002 – 2012)



Nguồn: Ngân hàng Xuất nhập khẩu Hàn Quốc.

Trong các quốc gia tiếp nhận vốn đầu tư từ Hàn Quốc ở Châu Á, Trung Quốc luôn là quốc gia tiếp nhận số dự án và số vốn FDI lớn nhất trong giai đoạn vừa qua. Theo số liệu năm 2012, Trung Quốc và Hồng Kông vẫn duy trì vị trí số

1 và số 2 về thu hút vốn FDI của Hàn Quốc, tiếp theo là Indônêxia, Philippin và Việt Nam.

Nguyễn Chiến Thắng, TS.; Bùi Thị Hồng Ngọc, ThS., Viện Kinh tế Việt Nam.

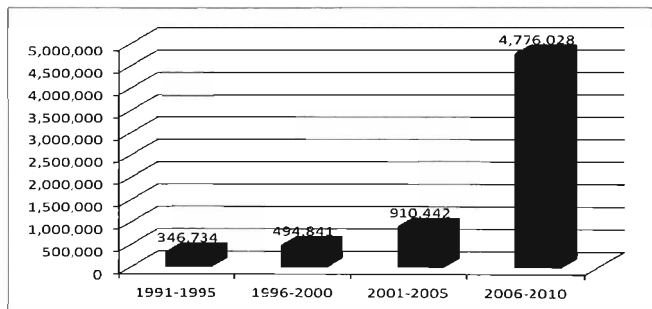
Trong cơ cấu ngành đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, Hàn Quốc đầu tư nhiều nhất vào công nghiệp chế biến và chế tạo (37,56%), tiếp theo là khai khoáng (17,83%), bán buôn bán lẻ (12,28%), tài chính ngân hàng và bảo hiểm (7,71%), hoạt động chuyên môn khoa học và công nghệ (7,43%) và hoạt động kinh doanh bất động sản (6,05%).

2. Thu hút FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam

Xem xét vốn FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam theo 4 giai đoạn 1991-1995; 1996-2000;

2001-2005 và 2006-2010, có thể thấy số vốn đầu tư Hàn Quốc đã giải ngân tại Việt Nam trong giai đoạn 2006-2010 đạt trên 4,7 tỷ USD. Mức đầu tư này lớn gấp 5,3 lần so với thời kỳ 2001-2005, điều này thể hiện sự quan tâm của các nhà đầu tư Hàn Quốc đối với thị trường Việt Nam. Tính đến hết năm 2012, Việt Nam là thị trường lớn thứ 5 trong khu vực Châu Á nhận vốn đầu tư ra nước ngoài của Hàn Quốc, với tổng số vốn đạt trên 927 triệu USD.

HÌNH 2: Vốn FDI thực hiện của Hàn Quốc ở Việt Nam, thời kỳ 1991-2010 (Đơn vị: nghìn USD)



Nguồn: Ngân hàng Xuất nhập khẩu Hàn Quốc.

Theo số liệu thống kê thu hút đầu tư theo ngành của Ngân hàng Xuất nhập khẩu Hàn Quốc, ngành kinh tế thu hút FDI của Hàn Quốc lớn nhất trong suốt các thời kỳ từ năm 1991 đến hết tháng 6-2013 ở Việt Nam là ngành công nghiệp chế biến và chế tạo. Giá trị vốn FDI của Hàn Quốc đã giải ngân vào ngành công nghiệp này luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam, tỷ trọng đó trong các thời kỳ 1991 - 1995, 1996 - 2000, 2001 - 2005, 2006 - 2010, 2011-2013 lần lượt là 83%, 75%, 62%, 50%, và 55%. Tỷ trọng thu hút vốn FDI của Hàn Quốc vào ngành công nghiệp chế biến và chế tạo ở Việt Nam trong các thời kỳ đều cao hơn mức

trung bình đầu tư vào ngành này của Hàn Quốc tại thị trường Châu Á (khoảng 38,80%).

Như vậy, các nhà đầu tư của Hàn Quốc khá quan tâm đến ngành công nghiệp chế biến và chế tạo ở Việt Nam so với các nước tiếp nhận vốn đầu tư của Hàn Quốc tại Châu Á, đây cũng là một ngành đầu tàu dẫn dắt tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua.

Sự lựa chọn ngành đầu tư trực tiếp của Hàn Quốc ở Việt Nam thời gian qua cho thấy lĩnh vực lựa chọn đầu tư của Hàn Quốc có cơ cấu giống như Đài Loan. Theo Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và đầu tư, tính đến hết tháng 3-2011 thì trong 4 ngành Đài Loan

đang đầu tư vào Việt Nam có tới 93% vốn đầu tư là vào công nghiệp chế biến và chế tạo. Tuy nhiên, cơ cấu đầu tư đó lại khác với nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ ba vào thị trường Việt Nam là Xingapo khi họ chủ yếu đầu tư vào các ngành dịch vụ, khách sạn, nhà hàng và du lịch.

Xếp hạng sau vốn Hàn Quốc đầu tư vào ngành công nghiệp chế biến và chế tạo ở Việt Nam là vốn đầu tư cho khai khoáng. Trong những năm gần đây các dự án đầu tư về khai khoáng tăng mạnh với vốn đầu tư chiếm tỷ trọng ngày càng gia tăng qua các thời kỳ. Nếu như thời kỳ 1991-1995, khai khoáng chỉ chiếm 1,3% vốn đầu tư vào Việt Nam của Hàn Quốc, thì tỷ trọng đó lần lượt là 30%, 20% và 16% trong giai đoạn 2001-2005, 2006 - 2010 và 2011- tháng 6-2013.

Trong những năm gần đây, bên cạnh hai

ngành đầu tư lớn nhất của Hàn Quốc vào Việt Nam là ngành công nghiệp chế biến, chế tạo và khai khoáng, các ngành kinh doanh bất động sản, xây dựng, ngân hàng, bảo hiểm và dịch vụ bán lẻ cũng đang thu hút một khối lượng lớn vốn đầu tư Hàn Quốc.

Phân nhóm thu hút đầu tư theo vùng, vùng Đông Nam Bộ là nơi thu hút được số vốn đầu tư của Hàn Quốc lớn nhất. Tính đến hết tháng 4-2011 theo Bộ Kế hoạch và đầu tư, vùng Đông Nam Bộ đã hấp thu được trên 50% tổng số vốn của các nhà đầu tư Hàn Quốc vào Việt Nam. Khu vực đồng bằng sông Hồng đứng thứ hai với số vốn đầu tư chiếm khoảng 32%. Như vậy, số dự án và số vốn được giải ngân ở các vùng của Việt Nam chủ yếu tập trung ở vùng Đông Nam Bộ và đồng bằng sông Hồng và đây cũng là đặc trưng với dòng vốn FDI từ Hàn Quốc (bảng 1).

BẢNG 1: Đầu tư trực tiếp của Hàn Quốc ở Việt Nam phân theo vùng lãnh thổ (chỉ tính các dự án còn hiệu lực đến ngày 28-4-2011)

STT	Vùng	Tổng vốn đầu tư (USD)	Vốn điều lệ (USD)
1	Tây Bắc	59.300.000	26.500.000
2	Đông Bắc	552.553.644	287.769.870
3	Đồng bằng sông Hồng	7.350.906.851	2.091.278.637
4	Bắc Trung Bộ	341.215.144	93.522.842
5	Duyên hải Nam Trung Bộ	1.825.080.904	540.962.929
6	Tây Nguyên	91.941.318	44.456.025
7	Đông Nam Bộ	11.279.121.957	4.348.428.955
8	Đồng bằng sông Cửu Long	987.879.209	325.631.763

Nguồn: FIA Việt Nam, Bộ Kế hoạch và đầu tư.

3. Đánh giá thực trạng thu hút FDI từ Hàn Quốc

3.1. Các yếu tố quyết định đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của doanh nghiệp Hàn Quốc

Theo nghiên cứu của Moon (2007) bốn yếu tố chính tác động đến quyết định đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các doanh nghiệp Hàn Quốc bao gồm giá nhân công rẻ, sự bảo hòa của thị trường Hàn Quốc, bất

lợi về chi phí, và cạnh tranh. Để khắc phục những yếu tố này, các doanh nghiệp Hàn Quốc đầu tư ra nước ngoài để nâng cao hiệu quả, mở rộng thị trường và sở hữu tài sản chiến lược.

Theo Kim & Rhe (2009), phân tích chính sách đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Hàn Quốc dựa trên mô hình kim cương bao gồm: yếu tố điều kiện, yếu tố về cầu, ngành phụ trợ, và chiến lược, cơ cấu và đối thủ, ta thấy như sau:

a. Yếu tố điều kiện

Yếu tố điều kiện bao gồm việc giảm chi phí, và học tập về công nghệ. Hàn Quốc rót vốn FDI chính vào Trung Quốc vì giá nhân công của Trung Quốc rẻ, chỉ bằng khoảng 1/10 so với Hàn Quốc. Tập đoàn điện tử LG đã thành lập hơn 10 điểm sản xuất tại Trung Quốc vào giữa những năm 1990. Với khoảng 98% lao động là người Trung Quốc và hơn 80% nguồn lực cũng như vật liệu có xuất xứ Trung Quốc, công ty LG nhờ đó đã giảm đáng kể chi phí sản xuất.

Xét đến yếu tố học tập công nghệ, một loạt các doanh nghiệp Hàn Quốc đầu tư ra nước ngoài với mục đích học tập về công nghệ. Tuy không phải lúc nào các doanh nghiệp Hàn Quốc cũng đạt được lợi nhuận thỏa đáng khi thực hiện mục tiêu này, song mục đích chính của họ là học được công nghệ tiên tiến và thiết lập thương hiệu toàn cầu. Ví dụ, hãng điện tử LG sở hữu 5% của Zenith (một công ty điện tử của Hoa Kỳ) vào năm 1991 với mục đích học tập công nghệ ti vi màn hình phẳng và lập thương hiệu. Đến năm 1995, LG nâng phần sở hữu của mình tại Zenith lên 57,7% và cuối cùng mua lại công ty này vào năm 1999 (Moon, 2007).

b. Yếu tố về cầu

Yếu tố về cầu nhằm tìm kiếm thị trường và vượt qua một số quy định pháp luật. Bên cạnh đó, thị trường trong nước đã bão hòa và cạnh tranh khốc liệt cũng là yếu tố điều kiện để các doanh nghiệp Hàn Quốc phân bổ rủi ro khi chỉ tập trung vào thị trường nội địa và theo đuổi mục tiêu lợi nhuận cao hơn, đặc biệt là đối với các ngành điện tử. Các doanh nghiệp Hàn Quốc lựa chọn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài thay vì xuất khẩu khi chi phí xuất khẩu vào thị trường tiêu thụ cao hơn so với chi phí đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.

Các quy định pháp luật cũng là nguyên nhân dẫn đến đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của doanh nghiệp Hàn Quốc. Theo quy định của pháp luật Việt Nam, các doanh nghiệp nước ngoài muốn tiêu thụ sản phẩm điện tử

tại thị trường Việt Nam phải thành lập cơ sở sản xuất tại Việt Nam. Đây cũng chính là lý do Samsung đầu tư trực tiếp vào sản xuất các thiết bị điện tử tại Việt Nam để tiêu thụ sản phẩm sản xuất tại thị trường này.

c. Ngành phụ trợ

Các doanh nghiệp phụ trợ đầu tư trực tiếp ra nước ngoài để bắt kịp chiến lược của khách hàng và vượt qua các trở ngại về quy định pháp luật và cơ sở vật chất. Các doanh nghiệp Hàn Quốc đưa ra quyết định đầu tư ra nước ngoài để giữ khách hàng của mình. Chiến lược này thường thấy trong ngành công nghiệp chế biến chế tạo và các ngành dịch vụ. Ví dụ điển hình cho lý do này là 49 doanh nghiệp phụ trợ cho hãng Hyundai Motor đã đầu tư ra nước ngoài tiếp bước của tập đoàn Hyundai.

Ngoài ra, các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp phụ trợ còn bao gồm chất lượng của lao động, môi trường chính trị ổn định, cơ sở vật chất kinh doanh tiên tiến của nước nhận đầu tư trực tiếp so với các quốc gia khác trong khu vực. Để tránh các quy định hạn chế hiện hành tại Hàn Quốc như kiểm soát ngoại hối, hoặc nắm bắt lợi thế về hạn ngạch thương mại ở quốc gia nhận FDI, các doanh nghiệp phụ trợ cũng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (Moon, 2007).

d. Chiến lược, cơ cấu và đối thủ

Yếu tố thứ 4 này bao hàm quản lý quan hệ lao động, bắt kịp đối thủ và vị trí chiến lược. Những quan ngại về vấn đề lao động tại Hàn Quốc đã khiến các doanh nghiệp nước này đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Mâu thuẫn giữa lao động và giới quản lý ở Hàn Quốc, đặc biệt là trong các ngành sử dụng lượng lao động lớn như dệt may là ví dụ điển hình về quan ngại này. Công ty Taekwang, một trong những nhà cung cấp chính của Nike, đã thành lập cơ sở sản xuất tại Việt Nam và thuê hơn 10.000 nhân công vì lý do các vấn đề lao động ở Việt Nam "dễ quản lý hơn" so với Hàn Quốc (Kim & Rhe, 2009).

Về vấn đề bắt kịp đối thủ, các doanh nghiệp Hàn Quốc cũng đầu tư ra nước ngoài để bắt kịp và bù trừ những lợi thế đối thủ của mình có được nhờ tiến hành đầu tư trực tiếp ra nước ngoài trước đó. Ví dụ, Samsung và LG là hai đối thủ chính trong ngành điện tử của Hàn Quốc, song Samsung có lợi thế về công nghệ trong một số lĩnh vực hơn so với LG (lĩnh vực bán dẫn). Như vậy, theo lý thuyết về FDI truyền thống thì Samsung sẽ đầu tư trực tiếp ra nước ngoài mạnh hơn so với LG. Tuy nhiên, gần đây LG lại đầu tư nhiều hơn ra nước ngoài vì lý do công nghệ so

với Samsung. Lý do chính là vì LG đang nỗ lực bắt kịp với Samsung về công nghệ (Kim & Rhe, 2009).

Các doanh nghiệp Hàn Quốc còn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài vì lý do vị trí chiến lược đặc biệt trong ngành sản xuất ô tô. Hyundai đầu tư vào các vị trí chiến lược tại Bắc Mỹ, Châu Âu và Châu Á nhằm khắc phục những rào cản thương mại và thực hiện mục tiêu trở thành nhà sản xuất ô tô hàng đầu thế giới. Hyundai thành lập các trung tâm R&D và cơ sở sản xuất ở các địa điểm chiến lược chính tại nước ngoài (Moon, 2007).

HỢP 1: Nghiên cứu trường hợp về tập đoàn công nghiệp Doosan¹

Công ty Hyundai Yanghaeng (tiên thân của Tập đoàn Công nghiệp nặng và xây dựng Doosan) được thành lập vào năm 1962 tại Changwon, Hàn Quốc. Đến đầu những năm 1970, Chính phủ Hàn Quốc ra chính sách thúc đẩy phát triển công nghiệp nặng, và Changwon trở thành tổ hợp công nghiệp nặng đầu tiên tại Hàn Quốc. Năm 1980 Hyundai Yanghaeng đổi tên thành Han Jung, đến năm 2001 thì lấy tên là Tập đoàn Công nghiệp nặng và xây dựng Doosan.

Lĩnh vực kinh doanh chính của Doosan là xây dựng nhà máy điện, sản xuất và cung cấp các thiết bị cho nhà máy điện; xử lý nước thiết kế và xây dựng lò hơi, sản xuất và cung cấp thiết bị xử lý vật liệu; xây dựng nhà máy và các công trình dân dụng và năng lượng xanh. Doosan đã đầu tư ra 20 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, trong đó có Việt Nam.

Doosan đầu tư vào Việt Nam từ khá sớm, bắt đầu từ năm 1995 với một liên doanh tại Hải Phòng. Liên doanh này thành lập ngày 15 - 11 - 1995 giữa Tập đoàn Doosan, Công ty cơ khí Duyên Hải - Việt Nam và Tập đoàn Ssangyong (liên doanh Hanvico, giờ đổi tên là Doosan Vina Hải Phòng), chuyên sản xuất và lắp dựng các sản phẩm phi tiêu chuẩn phục vụ cho các công trình công nghiệp. Thông qua liên doanh Hanvico, Doosan tiến hành nghiên cứu thị trường Việt Nam rồi chính thức tiếp tục đầu tư thành lập Doosan Vina (công ty 100% vốn nước ngoài) và xây dựng khu phức hợp công nghiệp nặng tại Dung Quất, Quảng Ngãi vào năm 2007.

Các tiêu chí chính để lựa chọn đầu tư vào Việt Nam của tập đoàn Doosan là:

- Việt Nam là một nước đang phát triển, cần nhiều nguồn đầu tư từ nước ngoài và đầu tư của Doosan vào Việt Nam sẽ được hưởng nhiều ưu đãi về thuế và thuê đất.
- Việt Nam có nguồn lực lao động siêng năng, ham học hỏi và giá nhân công tại Việt Nam tương đối rẻ.
- Việt Nam là thị trường tiêu thụ sản phẩm do tập đoàn Doosan sản xuất ra. Theo lãnh đạo của Doosan Vina, tiềm năng của thị trường Việt Nam rất lớn với sự phát triển của hệ

1. Case-study được viết dựa trên phỏng vấn với nhân viên của Doosan Vina và website của Doosan Vina: <http://www.doosan-vina.com/>

thống cảng biển cùng hàng loạt các dự án nhiệt điện. Đây là những sản phẩm thể mạnh mà tập đoàn Doosan đang sản xuất. Hiện tại, Doosan là nhà thầu cho các dự án lớn tại Việt Nam như dự án “Nhiệt điện Mông Dương”, và là nhà thầu phụ chính của dự án “Nhiệt điện Nhơn Trạch II” trị giá nhiều tỷ USD. Bên cạnh đó, Doosan Vina còn tham gia dự án chế tạo thiết bị khử mặn lớn nhất thế giới, xuất khẩu các sản phẩm của mình đến Indônêxia, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Ả Rập Saudi, Các Tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất, Braxin, Ấn Độ và Xingapo với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 200 triệu USD.

Khó khăn chính mà Doosan gặp phải khi đầu tư tại Việt Nam bao gồm vấn đề thời tiết và quan hệ với lao động. Đặc thù thời tiết mùa mưa bão của Việt Nam ảnh hưởng nhiều đến tiến độ thi công của các dự án Doosan tham gia vào. Ngoài ra, những khác biệt về văn hóa cũng dẫn đến xung đột giữa chủ lao động và lao động. Hơn nữa, chất lượng lao động tại Việt Nam chưa cao, chủ yếu là lao động phổ thông. Trong khi đó, Doosan áp dụng quy định an toàn lao động rất cao, dẫn đến cảm giác ức chế cho đội ngũ cán bộ và công nhân người Việt.

Tóm lại, ta có thể thấy đây là một trường hợp đầu tư vào ngành xây dựng các công trình công nghiệp điển hình. Những yếu tố quyết định hành vi đầu tư của Doosan bao gồm: (i) nhân công giá rẻ; (ii) những ưu đãi về thuế và tiền thuê đất; và (iii) Việt Nam là thị trường tiêu thụ sản phẩm của Doosan.

3.2. Các chính sách ưu đãi thu hút FDI vào Việt Nam

Luật Đầu tư năm 2005 là khung pháp lý quy định về đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Theo quy định tại Điều 27, Luật Đầu tư 2005, các lĩnh vực ưu đãi đầu tư bao gồm:

1. Sản xuất vật liệu mới, năng lượng mới; sản xuất sản phẩm công nghệ cao, công nghệ sinh học, công nghệ thông tin; cơ khí chế tạo.
2. Nuôi trồng, chế biến nông, lâm, thủy sản; làm muối; sản xuất giống nhân tạo, giống cây trồng và giống vật nuôi mới.
3. Sử dụng công nghệ cao, kỹ thuật hiện đại; bảo vệ môi trường sinh thái; nghiên cứu, phát triển và ương tạo công nghệ cao.
4. Sử dụng nhiều lao động.
5. Xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng, các dự án quan trọng, có quy mô lớn.
6. Phát triển sự nghiệp giáo dục, đào tạo, y tế, thể dục, thể thao và văn hóa dân tộc.
7. Phát triển ngành, nghề truyền thống.
8. Những lĩnh vực sản xuất, dịch vụ khác cần khuyến khích.

Xu hướng đầu tư vào các ngành ứng dụng công nghệ cao và kỹ thuật hiện đại của Hàn Quốc trong thời gian gần đây cũng phản ánh

chính sách trên. Theo Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam (Korcham), trước đây đa số doanh nghiệp Hàn Quốc đầu tư tại Việt Nam ở lĩnh vực dệt may, da giày. Hiện nay các lĩnh vực này không còn nhận được cơ chế ưu đãi nữa mà chỉ còn doanh nghiệp công nghệ cao là được giảm giá tiền thuê đất, miễn thuế thu nhập. Do đó, đa số công ty Hàn Quốc hiện nay chủ yếu quan tâm đến lĩnh vực công nghệ cao tại Việt Nam.

Bên cạnh đó, sự xuất hiện của các tập đoàn lớn như Samsung và LG đã kéo theo một loạt các công ty vệ tinh hoạt động trong ngành phụ trợ. Samsung đã đầu tư thêm 2 tỷ USD vào tháng 3-2013 để xây dựng tổ hợp sản xuất điện thoại di động và các thiết bị công nghệ cao tại Thái Nguyên sau khi đã có tổ hợp sản xuất điện thoại di động trị giá 1,5 tỷ USD tại Bắc Ninh. Với dự án mới này, dự kiến mỗi năm tập đoàn Samsung cho ra đời thêm 100 triệu sản phẩm. Đối thủ của Samsung - tập đoàn LG Electronics cũng đang có kế hoạch đầu tư 300 triệu USD triển khai dự án điện tử, điện máy tại Hải Phòng.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp công nghệ cao muốn được hưởng những ưu đãi về thuế

và đất cần phải được Bộ Khoa học và công nghệ cấp giấy chứng nhận doanh nghiệp công nghệ cao. Trong lúc đó, lĩnh vực công nghệ cao đang hứa hẹn đem lại nhiều dòng vốn ngoại cho Việt Nam. Theo Thứ trưởng Bộ Khoa học và công nghệ Trần Việt Thanh, để thu hút hiệu quả nguồn vốn này, thời gian tới Bộ cũng xem xét lại cơ chế để cấp giấy chứng nhận doanh nghiệp công nghệ cao nhằm có những ưu đãi phù hợp, tránh lặp lại như trường hợp của Samsung phải mất tới hơn 3 năm mới được xét ưu đãi đầu tư công nghệ cao (Huỳnh Thư, 2013).

Cho đến nay, nhiều chính sách và thủ tục hành chính quan trọng đã được ban hành, sửa đổi, bổ sung theo hướng xây dựng chính sách thuế đồng bộ, thống nhất, công bằng, hiệu quả, phù hợp với cơ chế thị trường. Việc khai thuế, nộp thuế qua mạng internet, xây dựng phần mềm ứng dụng công nghệ khai thuế mã vạch 2 chiều, và hỗ trợ miễn phí cho các doanh nghiệp kê khai thuế đã đơn giản hóa thủ tục kê khai và nộp thuế, đồng thời giúp tiết kiệm chi phí và thời gian cho doanh nghiệp nộp thuế.

Doanh nghiệp nước ngoài được hưởng những ưu đãi về thuế suất trong thời gian khác nhau tùy thuộc vào vị trí và lĩnh vực doanh nghiệp lựa chọn đầu tư có nằm trong quy định được hưởng ưu đãi hay không. Mỗi địa phương khác nhau sẽ có những ưu đãi về thuế và tiền sử dụng đất khác nhau để thu hút FDI về địa phương mình. Nhiều địa phương bên cạnh việc miễn giảm tiền thuê đất, tiền sử dụng đất 50% theo Nghị quyết 02 của Chính phủ còn gia hạn thêm thời gian miễn giảm từ 3-6 năm so với quy định chung (Kim, 2013).

3.3. Một số hạn chế trong thu hút FDI của Hàn Quốc tại Việt Nam

Ngoài những đóng góp đáng kể cho tăng trưởng và phát triển kinh tế Việt Nam, quá trình thực thi các dự án FDI của Hàn Quốc vẫn tồn tại một số vấn đề cần phải giải quyết nhằm nâng cao chất lượng hợp tác đầu tư trong thời gian tới.

Thứ nhất, trong cơ cấu FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam, khai khoáng và bất động sản lần lượt đứng thứ 2 và 6 về vốn trong tổng dòng FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam.

Những số liệu thống kê về FDI của Hàn Quốc cho thấy các doanh nghiệp Hàn Quốc những năm gần đây đang có xu hướng chuyển dịch vốn sang đầu tư vào khai khoáng, điều này cũng có những ảnh hưởng không nhỏ đến môi trường và gây lãng phí nguồn tài nguyên nếu Việt Nam không có những quy định cụ thể được thể chế hóa bằng luật. Các doanh nghiệp dù là FDI hay bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều theo đuổi mục tiêu lợi nhuận nên có thể sẵn sàng sử dụng và khai thác quá mức nguồn tài nguyên, gây ra những chi phí cho xã hội như ô nhiễm môi trường, hoặc chuyển giao công nghệ cũ lạc hậu vào Việt Nam.

Đối với đầu tư vào bất động sản, tuy tiềm năng thị trường bất động sản trong nước là rất lớn, song những dự án bất động sản của Hàn Quốc, như dự án Keangnam, không tạo ra việc làm bền vững cho người lao động và mang lại giá trị thực cho nền kinh tế như các dự án vào lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ. Theo Đào Văn Thanh (2011), nhiều doanh nghiệp Hàn Quốc khi đầu tư vào lĩnh vực bất động sản không chuyển tiền sang Việt Nam mà tìm cách huy động nguồn vốn ngay tại thị trường Việt Nam bằng cách vừa khởi công dự án, vừa rao bán căn hộ. Thực chất cách làm này là hình thức huy động vốn nội địa.

Thứ hai, các ngành phụ trợ còn thiếu do phần lớn các dự án đầu tư FDI trong đó có các dự án FDI của Hàn Quốc chủ yếu đầu tư vào các ngành gia công cho nước ngoài. Do đó, mặc dù các doanh nghiệp FDI của Hàn Quốc đã đóng góp một phần không nhỏ vào giá trị xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam, nhưng những hoạt động này lại nảy sinh nhu cầu nhập khẩu nguyên liệu, bán thành phẩm và do vậy giá trị gia tăng tạo ra cho Việt Nam không cao. Nguyên nhân chính vẫn là do Việt Nam còn thiếu các ngành phụ trợ bởi vậy chưa đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp FDI Hàn Quốc.

Thứ ba, những vấn đề liên quan đến hạn chế trong chuyển giao công nghệ (CGCN). CGCN được thực hiện thông qua các hình thức đầu tư, trong đó việc CGCN qua các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh là rất hạn chế do không có đối tác Việt Nam để chuyển giao. Do vậy, chỉ có hình thức chuyển giao qua các doanh nghiệp liên doanh là còn có những thuận lợi. Tuy vậy, hình thức liên doanh về số lượng dự án cũng như vốn đầu tư lại chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng số dự án và vốn đầu tư của Hàn Quốc vào Việt Nam. Chính sách bảo hộ của Việt Nam đối với các doanh nghiệp sản xuất trong nước, khuyến khích sản xuất hàng thay thế nhập khẩu cũng là một trong những nguyên nhân làm hạn chế CGCN. Do hạn chế tự do cạnh tranh với những mặt hàng có hàm lượng khoa học công nghệ cao được nhập khẩu vào trong nước, dẫn đến công nghệ mới và hiện đại không được nhập khẩu vào Việt Nam (Đào Văn Thanh, 2011).

Thứ tư, chất lượng nguồn lao động còn thấp: các dự án FDI ở Việt Nam bên cạnh đóng góp vào tăng trưởng kinh tế, mở rộng thương mại quốc tế còn thu hút một lượng lớn lao động vào hoạt động trong khu vực này. Tuy nhiên, đa số các dự án FDI trong đó có nhiều dự án của Hàn Quốc lại đầu tư vào các ngành như dệt may, giấy da, điện và điện tử. Đây là những ngành chủ yếu sử dụng lao động phổ thông, giá nhân công rẻ, trình độ tay nghề thấp. Đây cũng là hạn chế lớn của Việt Nam trong thời gian tới khi các doanh nghiệp FDI chuyển sang đầu tư vào những ngành công nghệ cao, dẫn đến nhu cầu lao động trình độ cao sẽ gia tăng. Nếu Việt Nam không đáp ứng được nhu cầu về lao động trình độ cao thì các nhà đầu tư sẽ chuyển sang các quốc gia khác trong khu vực như Indônêxia hoặc Philippin.

Thứ năm, tranh chấp lao động tại một số doanh nghiệp 100% vốn Hàn Quốc hầu hết có nguyên nhân xuất phát từ những mâu thuẫn về quyền lợi kinh tế giữa các bên và điều

kiện lao động. Do những khác biệt về văn hóa, kinh tế chính trị xã hội dẫn đến có nhiều xung đột giữa các nhà đầu tư Hàn Quốc và người lao động Việt Nam. Một số vụ việc chủ Hàn Quốc vi phạm quy định lao động, thậm chí là vi phạm pháp luật hình sự với công nhân Việt Nam. Các hành vi ngược đãi công nhân, bắt công nhân phơi nắng, đánh đập công nhân, hoặc bắt công nhân phải làm trên 8 tiếng một ngày tuy không phổ biến nhưng lại có ý nghĩa tiêu cực và ảnh hưởng xấu đến tư tưởng của người lao động Việt Nam (Đào Văn Thanh, 2011).

Vấn đề đình công và thực hiện thỏa ước lao động tại các doanh nghiệp FDI Hàn Quốc vẫn còn chưa thỏa đáng. Trong những năm gần đây, đình công tại các doanh nghiệp FDI đang là vấn đề xã hội được quan tâm. Đình công tại các doanh nghiệp Hàn Quốc và Đài Loan có tỷ trọng lớn. Trong năm 2010 tại TP. Hồ Chí Minh xảy ra 62 vụ đình công, trong đó quá nửa các vụ đình công (37 vụ) diễn ra tại các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Và trong 37 vụ đình công của doanh nghiệp nước ngoài thì có đến 21 vụ đình công xảy ra tại các doanh nghiệp Hàn Quốc (chiếm gần 56,8% số vụ đình công tại địa phương này) (Phạm Văn Hùng, 2011).

Thứ sáu, tình trạng chuyển giá đang trở nên phổ biến trong các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Hàn Quốc cũng không phải là ngoại lệ. Mới đây, công ty Keangnam Vina của Hàn Quốc đã bị cơ quan thuế của Việt Nam truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp lên tới 95,2 tỷ đồng.

4. Một số định hướng giai đoạn tới

Với những hạn chế trong thu hút và thực hiện FDI của Hàn Quốc trong thời gian qua như phân tích ở trên, chiến lược thu hút FDI của Hàn Quốc trong giai đoạn tới cần phải chú ý tới các điểm sau:

Thứ nhất, tăng cường ưu đãi thu hút các dự án FDI công nghệ cao từ các TNCs như trường hợp Samsung vừa qua, trong khi đó hạn chế các dự án FDI vào các lĩnh vực khai

khóang và bất động sản. Thu hút được những TNCs như vậy đồng nghĩa với kỳ vọng thu hút được các công ty vệ tinh khác đầu tư vào phát triển các ngành phụ trợ. Tuy nhiên để có thể thu hút được các dự án phát triển ngành phụ trợ đòi hỏi trình độ kỹ thuật cao hơn so với các dự án chỉ cần công đoạn cuối cùng là lắp ráp, Việt Nam cần phải có chiến lược nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đón bắt được xu thế phát triển công nghệ trên thế giới, từ đó thiết kế chiến lược đào tạo lao động kỹ thuật đáp ứng nhu cầu tuyển chọn khắt khe của nhà đầu tư. Intel đã có kinh nghiệm tương tự khi phối hợp với Trường đại học Bách khoa thành phố Hồ Chí Minh đào tạo nhiều sinh viên xuất sắc phục vụ cho nhu cầu của nhà máy Intel tại đây.

Thứ hai, cần khuyến khích phát triển mạnh hơn hình thức liên doanh giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp Hàn Quốc nhằm tăng cường chuyển giao công nghệ vào trong nước, vì hiện nay chủ yếu là hình thức 100% vốn Hàn Quốc và điều này đã hạn chế việc chuyển giao công nghệ. Để làm được điều này, khu vực trong nước cần phải tự đổi mới, nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp, chất lượng nguồn nhân lực và trình độ công nghệ để có thể có khả năng liên doanh và hấp thụ công nghệ được chuyển giao.

Thứ ba, song song với việc tăng cường thu hút các dự án FDI từ Hàn Quốc, các vấn đề nảy sinh trong quá trình thực hiện dự án cũng cần được giải quyết một cách triệt để như đình công, vi phạm quy định lao động và pháp luật hình sự, vấn đề chuyển giá nhằm

tạo lập môi trường kinh doanh lành mạnh, đảm bảo lợi ích cho cả hai bên: nhà đầu tư Hàn Quốc và phía Việt Nam./

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đào Văn Thanh, 2011. *Thu hút hiệu quả nguồn FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam: Thực trạng và triển vọng*. Hội thảo “Hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Hàn Quốc: triển vọng tới năm 2020”.
2. Kim, J.M. & Rhe, D.K. 2009. *Trends and Determinants of South Korean Outward Foreign Direct Investment*. The Copenhagen Journal of Asian Studies 27(1). 2009.
3. Moon, H.C. 2007. *Outward foreign direct Investment by enterprises from the Republic of Korea*. In *Global players frm emerging markets: strengthen competitiveness through outward investment*. New York and Geneva: United Nations 2007: 93-106
4. Korea Export-Import Bank - Foreign Investment Statistics:
http://www.koreaxim.go.kr/en/fdi/invest_01.jsp
5. Luật Đầu tư số 59/2005/QH11 do Quốc hội ban hành ngày 29 - 11 - 2009
6. Huyền Thư, 2013. *Doanh nghiệp Hàn nổi gót vào Việt Nam*. < <http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/vi-mo/doanh-nghiep-han-noi-got-nhau-va-o-viet-nam-2754697.html>>
7. Kim, 2013. *Ưu đãi Ngoại, bỏ rơi Nội*. < <http://www.thoibaongnhang.vn/tin-tuc/5-uu-dai-ngoai--bo-roi-noi-11224.html>>
8. Nguyễn Việt Hùng và Hà Quỳnh Hoa. 2011. *Đầu tư của Hàn Quốc tại Việt Nam: thực trạng và thách thức*. Hội thảo “Hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Hàn Quốc: triển vọng tới năm 2020”.
9. Phạm Văn Hùng. 2011. *Một số giải pháp hạn chế những vấn đề xã hội nảy sinh trong hoạt động FDI của Hàn Quốc tại Việt Nam*. Hội thảo “Hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Hàn Quốc: triển vọng tới năm 2020”.
10. Case-study về tập đoàn công nghiệp nặng Doosan: <http://www.doosan-vina.com/>