

Liên kết doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa trong lĩnh vực xuất khẩu của Việt Nam

ĐỖ ĐỨC BÌNH
NGUYỄN THỊ THU THỦY

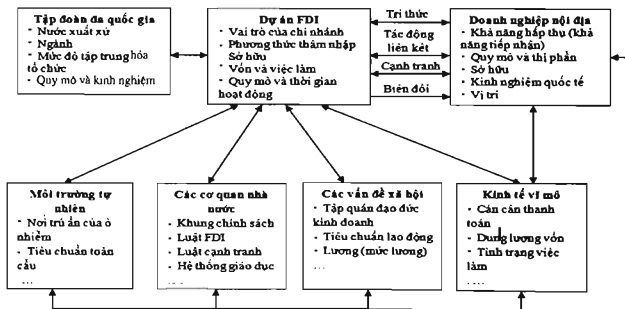
D hững năm gần đây, xuất khẩu của Việt Nam là mảng sáng trong bức tranh chung của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, thành tích này chủ yếu là dựa vào xuất khẩu của khu vực đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Cần làm gì để sự phát triển của khu vực FDI trong xuất khẩu không những không lấn át, mà còn thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp nội địa? Vấn đề này càng trở nên cấp thiết khi Việt Nam đang tham gia đàm phán Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP) và đang tiếp tục đàm phán Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU. Muốn vậy, cần nhận diện đúng những hạn chế, đặc biệt là làm rõ vì sao chưa có sự liên kết, gắn kết tốt và hiệu quả giữa các doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp nội địa của Việt Nam, từ đó gợi mở một số giải pháp “trúng” và tối ưu.

1. Những hạn chế, bất cập chủ yếu trong sự gắn kết giữa các doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước của Việt Nam

Lý thuyết và thực tiễn cho thấy tăng trưởng hướng về xuất khẩu ở các nước đang phát triển khó có thể thành công nếu thiếu nguồn đầu tư nước ngoài và chuyển giao công

nghệ kỹ thuật. Những lợi ích tiềm năng của FDI với nước nhận đầu tư có thể kể đến như bổ sung nguồn vốn trong nước; tiếp thu công nghệ và trình độ quản lý; tham gia mạng lưới sản xuất, chuỗi cung ứng và chuỗi giá trị toàn cầu; tăng số lượng việc làm và đào tạo nhân công; bổ sung nguồn thu ngân sách nhà nước...

Hình 1: Mô hình tác động của FDI đến các nền kinh tế mới nổi



Nguồn: Klaus E. Meyer (2003)

Trên thực tế, đã có khá nhiều bài học về tăng trưởng kinh tế hướng vào xuất khẩu thành công trên thế giới như: Thái Lan, Hàn

Đỗ Đức Bình, GS.TS., Trường đại học Kinh tế quốc dân; Nguyễn Thị Thu Thủy, TS., Trường đại học Bách khoa Hà Nội.

Quốc, Trung Quốc. Những thành tựu của các nước này cho đến nay không thể không nhắc đến vai trò xuất khẩu của khu vực FDI.

Với Việt Nam, sự lớn mạnh cả về quy mô và chất lượng xuất khẩu của khu vực FDI cũng có ảnh hưởng đáng kể tới tăng trưởng kinh tế nói chung và sự phát triển của doanh nghiệp trong nước nói riêng. Các tập đoàn đa quốc gia (MNCs), các dự án FDI đã mang đến những mô hình quản lý tiên tiến, phương thức kinh doanh hiện đại và có tác động lan tỏa đến các doanh nghiệp trong nước trong việc đổi mới công nghệ và nâng cao chất lượng sản phẩm, góp phần làm thay đổi diện mạo và môi trường kinh doanh của Việt Nam. Các doanh nghiệp xuất khẩu FDI đã góp phần giải quyết việc làm, nộp ngân sách, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, hình thành công nghiệp hỗ trợ, cũng như những tác động lan tỏa khác tới kinh tế - xã hội, nâng cao thu nhập của người lao động. Tác động của các dự án FDI không chỉ là thu ngân sách, mà quan trọng hơn là tạo ra các yếu tố tăng trưởng kinh tế theo hướng hiện đại.

Động lực tăng trưởng của khu vực FDI được thể hiện không chỉ trên bình diện quốc gia, mà còn ở nhiều địa phương trong từng giai đoạn phát triển. Ngoài Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh - hai đầu tàu tăng trưởng luôn dẫn đầu trong việc thu hút FDI nhờ có một số ưu thế nổi trội về hạ tầng kinh tế - xã hội và chính sách ưu đãi so với các địa phương khác, những tỉnh, thành phố như Đồng Nai, Bình Dương, Bà Rịa - Vũng Tàu ở miền Đông Nam Bộ, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Thanh Hóa, Hà Tĩnh đã khởi sắc nhờ vào các dự án FDI quy mô lớn.

Kỳ vọng lớn dành cho khu vực FDI trong lĩnh vực xuất khẩu không chỉ là những lợi ích ngắn hạn, trước mắt mà quan trọng hơn, FDI được kỳ vọng là sẽ mang lại những ảnh hưởng lan tỏa đến toàn bộ nền kinh tế, trong đó định hướng "lôi kéo" sự phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. Bởi vì trong dài hạn, bất kỳ nền kinh tế nào muốn phát triển nhanh và bền

vững đều phải dựa vào yếu tố nội lực, trong đó có các doanh nghiệp. Tuy nhiên, xem xét mối liên kết giữa doanh nghiệp xuất khẩu FDI và các doanh nghiệp nội địa (bao gồm cả các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa cuối cùng và các doanh nghiệp cung cấp các yếu tố đầu vào) còn nhiều bất cập. Điều này được thể hiện chủ yếu ở một số điểm sau:

Một là, các hiệu ứng lan tỏa từ doanh nghiệp xuất khẩu FDI sang các doanh nghiệp nội địa rất hạn chế.

Lợi ích lan tỏa thường được kỳ vọng là sự lan tỏa về công nghệ và kinh nghiệm quản lý giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, trên thực tế, khu vực FDI và khu vực kinh tế nội địa liên kết với nhau rất lỏng lẻo. Kênh chuyển giao và phổ biến công nghệ giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước cũng chưa được quan tâm thiết lập hoặc ít diễn ra và hiệu quả rất thấp. Cho tới nay, Việt Nam vẫn chưa có được nhiều dự án có chất lượng cao về công nghệ, về quy mô kinh tế, về tính bền vững, về năng lực cạnh tranh quốc tế và khả năng kết nối với các chuỗi giá trị toàn cầu để tạo nên năng lực và lợi thế cạnh tranh mới cho nền kinh tế và cho các doanh nghiệp trong nước. Hậu quả là tác động lan tỏa của FDI đối với sự phát triển doanh nghiệp ở Việt Nam, nhất là về chuyển giao công nghệ và tạo mạng lưới liên kết, còn rất hạn chế và yếu so với ở nhiều nước khác. Sự liên kết lỏng lẻo giữa các công ty 100% vốn nước ngoài và doanh nghiệp trong nước khiến Việt Nam không thu được nhiều lợi ích về chuyển giao công nghệ và kỹ năng quản lý. Hợp tác trao đổi nguồn lực nói chung của cả hai khối doanh nghiệp này rất thấp và do đó ít tận dụng cơ hội, thế mạnh của nhau.

Mối liên kết hiện nay lại diễn ra ở đa số các liên doanh tại Việt Nam. Đó là liên doanh giữa nhà đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp nhà nước nhằm khai thác lợi thế và các ưu đãi hơn là chuyển giao công nghệ. Điều này khá khác biệt với FDI ở phần lớn các nước khác trên thế giới, nhưng cũng dễ

hiều bởi sự ưu đãi cao chỉ dành cho doanh nghiệp nhà nước với quyền tiếp cận các nguồn lực, quyền kinh doanh và sự bảo hộ của Nhà nước, còn các doanh nghiệp ngoài nhà nước (doanh nghiệp tư nhân) của Việt Nam lại không có các ưu đãi phi lý này.

Khảo sát chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) đối với doanh nghiệp FDI cho thấy, hiệu ứng lan tỏa của các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam là không lớn. PCI năm 2011 cho thấy, doanh nghiệp FDI nhập khẩu tới 57,5% hàng hóa, dịch vụ trung gian; chỉ khoảng 40%

hàng hóa, dịch vụ trung gian được mua trong nước và chỉ 2% trong số này do các doanh nghiệp tư nhân trong nước cung cấp. Trong năm 2012, 2013 cũng không có gì sáng sủa hơn tình trạng này. Một trong những bằng chứng rõ ràng nhất về sự hạn chế của những ảnh hưởng lan tỏa là sự yếu kém của ngành công nghiệp hỗ trợ; có thể được đánh giá thông qua khả năng cung cấp linh, phụ kiện và tỷ lệ nội địa hóa trong một số ngành công nghiệp chế tác (chế tạo, chế biến) của Việt Nam.

BẢNG 1: Số lượng các doanh nghiệp phụ trợ một số ngành, năm 2008

Thứ tự	Ngành	Số doanh nghiệp
1	Công nghiệp ô tô	137
2	Công nghiệp xe máy	150
3	Công nghiệp dệt may	855
4	Công nghiệp điện tử	123

Nguồn: Viện Nghiên cứu chiến lược, chính sách công nghiệp.

Theo nghiên cứu của Viện quản lý kinh tế trung ương (CIEM), 32/80 doanh nghiệp FDI khi được hỏi đều cho rằng việc cung ứng nguyên vật liệu và các hoạt động kinh tế hỗ trợ của Việt Nam rất kém. Các doanh nghiệp FDI rất muốn phối hợp với các nhà cung cấp trong nước để giảm chi phí sản xuất, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm, nhưng rất khó có thể tìm được nhà cung cấp thích hợp. Theo báo cáo của JETTRO, tỷ lệ nội địa hóa ở các doanh nghiệp Nhật Bản tại Việt Nam là thấp nhất, ở mức 26,5% so với hơn 40% của các nước khác trong khu vực, như Malaixia và Thái Lan (tỷ lệ này là trên 45%).

Trong ngành công nghiệp phụ trợ lắp ráp, chất lượng sản phẩm của các doanh nghiệp nội địa kém hơn nhiều so với của Nhật, Thái Lan, Đài Loan. Ngoài ra, hệ thống phân phối phụ tùng, chủng loại sản phẩm và dịch vụ sau bán hàng của các doanh nghiệp này cũng còn nhiều hạn chế. Đối với lắp ráp ô tô, mặc dù đã có nhiều năm phát triển, nhưng công nghiệp phụ trợ cho ngành này hiện được đánh giá là kém phát triển nhất hiện nay với tỷ lệ nội địa

hóa chỉ đạt khoảng 5 – 10%. Doanh nghiệp mới chỉ cung cấp được vài sản phẩm đơn giản, giá trị thấp như bộ dây điện trong xe, ghế ngồi, một số chi tiết kim loại, nhựa...

Công nghiệp phụ trợ đúc nhựa chủ yếu là sản xuất hàng tiêu dùng thông thường. Trong ngành công nghiệp điện, hiện nay có rất ít doanh nghiệp có khả năng sản xuất các linh kiện nhựa đúc dùng trong sản phẩm công nghiệp. Hiện tại, Việt Nam vẫn phải sử dụng sản phẩm chế tạo từ nước ngoài để sản xuất thiết bị gia dụng và văn phòng.

Công nghiệp phụ trợ cho ngành dệt may cũng còn nhiều bất cập và yếu kém. Trên thực tế, năng lực các nhà máy cơ khí chuyên ngành dệt may hiện tại quá nhỏ bé, chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển của các doanh nghiệp trong ngành. Các doanh nghiệp dệt may vẫn phải nhập 70-80% nguyên phụ liệu từ nước ngoài, trong số đó chủ yếu là từ Trung Quốc, Hàn Quốc. Hàng năm, riêng ngành may sử dụng không dưới 500 triệu m² vải để làm hàng xuất khẩu, nhưng đến 80% vải cung cấp cho ngành may cũng phải nhập

khâu từ nước ngoài. Trong khi đó, dường như chưa có chính sách ưu đãi đủ mạnh để khuyến khích các công ty may sử dụng nguyên, phụ liệu trong nước, ngoại trừ một số ưu tiên về phân bổ hạn ngạch xuất khẩu.

Ngành điện tử, điện máy mới chỉ có hơn 1/4 số doanh nghiệp trong ngành sản xuất phụ tùng linh kiện, nhưng phần lớn lại là các doanh nghiệp FDI và sản phẩm chủ yếu lại để xuất khẩu. Thêm vào đó, tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm trong ngành rất thấp, chỉ đạt khoảng 20%, chủ yếu là bao bì, linh kiện nhựa. Trong khi đó, chất lượng sản phẩm của ngành này còn yếu và không ổn định. Công ty Daihatsu đã từng sang Việt Nam tìm kiếm nhà cung cấp ốc vít, nhưng khảo sát tới 64 doanh nghiệp mà không lựa chọn được nhà cung cấp nào đạt tiêu chuẩn quốc tế. Canon cũng phải mất một thời gian dài mới tìm được nhà cung cấp tại Việt Nam, song 90% trong số đó lại là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Sau 30 năm phát triển, ngành điện tử Việt Nam vẫn trong tình trạng lắp ráp cho các thương hiệu nước ngoài. Các doanh nghiệp điện tử trong nước vẫn gần như chỉ khai thác sản phẩm cũ, lợi nhuận rất thấp và giá trị gia tăng chỉ ước tăng 5-10%/năm. Theo kết quả khảo sát của Hiệp hội Doanh nghiệp điện tử Việt Nam, các doanh nghiệp FDI có "tên tuổi" đều phải nhập khẩu trên 90% linh kiện của nước ngoài, thậm chí có doanh nghiệp nhập khẩu cả 100% như Công ty Fujitsu Việt Nam. Điều này vừa gây thiệt thòi cho ngành công nghiệp Việt Nam, khiến chúng ta khó thoát khỏi tình trạng gia công, lắp ráp, vừa giảm sức cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp hàng điện tử trong nước. Việc thiếu vắng các nhà cung cấp linh phụ kiện cũng khiến nhiều nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này có xu hướng ngại đầu tư vào Việt Nam và đây là điểm yếu căn bản trong thu hút FDI vào lĩnh vực điện, điện tử.

Sự non yếu của công nghiệp phụ trợ đã trở thành lực cản đối với việc phát triển các ngành công nghiệp nói chung, cũng như các

ngành công nghiệp mũi nhọn nói riêng. Công nghiệp phụ trợ của Việt Nam hiện vẫn đang trong tình trạng manh mún, kém phát triển, chưa đáp ứng được nhu cầu của ngành công nghiệp chế tạo, lắp ráp, đặc biệt là nhu cầu cung ứng cho các doanh nghiệp hay các tập đoàn có vốn đầu tư nước ngoài.

Hai là, doanh nghiệp FDI dường như "lấn át" doanh nghiệp trong nước

Suy thoái kinh tế khiến cho một loạt các doanh nghiệp trong nước gặp khó khăn, không ít doanh nghiệp trong nước phải đóng cửa, ngừng hoạt động. Trong hai năm 2011 và 2012, có tới hàng trăm nghìn doanh nghiệp hoạt động cầm chừng, ngừng hoạt động hoặc phá sản, trong số đó có các doanh nghiệp, các chủ sản xuất kinh doanh trong các ngành hàng nông sản, thủy sản. Các doanh nghiệp dệt may, giày dép, doanh nghiệp sản xuất thép, xi măng đang gặp rất nhiều khó khăn, một mặt là do thiếu vốn để duy trì, mở rộng sản xuất, mặt khác hàng tồn kho lớn dẫn đến sản xuất cầm chừng và do đó, thu nhập của người lao động giảm, thậm chí không có việc làm. Trong khi đó, nhiều doanh nghiệp FDI vẫn tiếp tục mở rộng sản xuất và đầu tư. Nhìn vào con số thống kê của Tổng cục Hải quan năm qua cho thấy, các doanh nghiệp Việt Nam đang bị lấn át trên chính "sân nhà" của mình. Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước từ đầu năm đến hết ngày 15-12-2013 đạt 250,93 tỷ USD, tăng 15,2% so với cùng kỳ năm 2012. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu đạt 125,79 tỷ USD, tăng 15,4% và kim ngạch nhập khẩu đạt 125,14 tỷ USD, tăng 15,1% so với cùng kỳ năm 2012, xuất siêu 650 triệu USD. Kim ngạch xuất khẩu của doanh nghiệp FDI đạt 77,3 tỷ USD, chiếm 61,44% tổng kim ngạch xuất khẩu cho Việt Nam.

Các doanh nghiệp trong nước yếu về vốn, công nghệ, thị trường, bấp bênh, không được hưởng nhiều ưu đãi như doanh nghiệp FDI. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam dường như bị "lấn át" trên lĩnh vực xuất khẩu linh

kiện điện tử, máy ảnh, dệt may-những nhóm hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Theo đó, với máy vi tính, linh kiện và hàng điện tử, doanh nghiệp FDI đóng góp 98,2%; giày dép chiếm 77,4%, hàng dệt may chiếm 60%, máy ảnh lên tới 99,6%... Nhiều nhóm hàng xuất khẩu chủ lực của các doanh nghiệp trong nước trước đây như dệt may, da giày... có kim ngạch cao đã rơi vào tay các doanh nghiệp FDI.

Theo đánh giá của các chuyên gia, trong số hơn 500.000 doanh nghiệp dân doanh trong nước ở Việt Nam, hiện nay có nhiều doanh nghiệp có thể đảm đương được những dự án mà nhiều doanh nghiệp nước ngoài đang thực hiện. Thực tế này đặt ra yêu cầu Chính phủ cần có những định hướng về lĩnh vực, ngành nghề, dự án cần được liên doanh giữa nhà đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp Việt Nam, trên cơ sở đảm bảo rằng, việc khuyến khích FDI không gây trở ngại đối với chủ trương hình thành "doanh nghiệp dân tộc" ngày càng lớn mạnh, đủ sức làm chủ thị trường trong nước và từng bước có chỗ đứng vững chắc trên thị trường khu vực và thế giới.

Khu vực FDI đã đóng góp rất lớn vào kim ngạch xuất khẩu chung của cả nước, doanh nghiệp FDI xuất khẩu lớn nhưng nhập khẩu cũng nhiều và chủ yếu sản xuất với phương thức lắp ráp, gia công, nên về thực chất nền kinh tế chưa thu được nhiều lợi ích từ thành quả này. Thực tế gần 28 năm thu hút FDI định rằng, những bản khoản về việc các doanh nghiệp FDI đang hoạt động tại Việt Nam đang thao túng thị trường, gây xáo động về giá cả, tiền tệ là không có cơ sở. Những những khiếm khuyết của FDI, như chuyển giá, gây ô nhiễm môi trường, nhập khẩu thiết bị lạc hậu, tranh chấp lao động... là các vấn đề rất đáng được quan tâm, phải đổi mới và nhận diện đúng để có giải pháp khắc phục kịp thời và hiệu quả.

2. Nguyên nhân của hiện trạng trên

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên, trong đó một số nguyên nhân chủ yếu là:

Thứ nhất, lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp FDI xuất khẩu.

FDI thường tập trung vào những ngành có khả năng sinh lợi cao và sinh lợi ngay như: khai thác tài nguyên thiên nhiên, khoáng sản, dầu khí, những ngành khai thác được nguồn nhân lực giá rẻ, tận dụng được vị trí địa lý và thị trường nội địa, khai thác những lợi thế so sánh vốn có của Việt Nam. Rõ ràng, định hướng xuất khẩu vào các mặt hàng khác nhau cũng dẫn đến mức độ lan tỏa khác nhau. Các mặt hàng chế tạo, chế biến sâu có hàm lượng kỹ năng, tri thức cao có sức lan tỏa rộng và sâu hơn những mặt hàng thô, sơ chế, không đòi hỏi nhiều kỹ năng và tri thức. Vì xuất khẩu của khu vực FDI tập trung vào các mặt hàng thâm dụng lao động, nguồn cung hạn chế (như khai thác tài nguyên) nên hiệu ứng lan tỏa thể hiện ở lan tỏa công nghệ, kỹ năng, các ngành công nghiệp phụ trợ đều yếu kém, khó hỗ trợ cho các ngành xuất khẩu hàng hóa chế biến, chế tạo. Sự yếu kém của ngành công nghiệp phụ trợ lại làm suy yếu sức hấp dẫn của Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư nước ngoài, đồng thời làm giảm thiểu ngay chính tác động tích cực của doanh nghiệp FDI trong việc truyền bá công nghệ cho các doanh nghiệp trong nước.

Thứ hai, hình thức đầu tư của các doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực xuất khẩu.

Nếu như trong những năm đầu, đa số doanh nghiệp FDI chọn phương thức liên doanh với doanh nghiệp trong nước (như ở nhiều nước trên thế giới), thì càng những năm sau, phương thức lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài ngày càng trở nên phổ biến hơn, kể cả nhiều doanh nghiệp liên doanh cũng được nhà đầu tư nước ngoài mua nốt phần vốn góp của phía Việt Nam để trở thành 100% vốn nước ngoài. Trước năm 2000, các doanh nghiệp liên doanh chiếm tỷ trọng 60-70% số dự án FDI, đến nay, các doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài chiếm tỷ trọng trên 70%. Đây là một hiện tượng bất thường bởi sức lan tỏa của FDI không thể dựa chủ yếu vào doanh nghiệp 100% vốn

ngoại. Cho đến nay, hầu như chưa có một nghiên cứu toàn diện nào từ các cơ quan quản lý nhà nước về xu hướng phát triển này - đang tác động đến nền kinh tế và doanh nghiệp Việt Nam - tác động lan tỏa của FDI đối với các doanh nghiệp trong nước.

Thứ ba, bản thân năng lực của các doanh nghiệp nội địa còn hạn chế.

Khả năng hợp tác của các doanh nghiệp nội địa với doanh nghiệp FDI bị hạn chế do doanh nghiệp Việt Nam có trình độ tương thích với khối FDI không nhiều. Họ thiếu chủ động trong việc cung cấp thông tin, tiếp cận và liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp FDI. Nhiều doanh nghiệp nước ngoài đã đánh giá rằng các nhà cung cấp Việt Nam không thực sự năng động và nhạy bén, đường trục không tự tin và cũng không có khái niệm "xây dựng quan hệ" trong kinh doanh với đối tác nước ngoài.

Thứ tư, chính sách thu hút FDI của Việt Nam chưa thực sự hướng mục tiêu vào các ngành có ảnh hưởng lan tỏa lớn, cũng như đặt trọng tâm vào tạo mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa.

Chính sách còn dàn trải, nặng về nỗ lực thu hút tối đa số lượng dự án và số vốn cam kết từ mọi nguồn. Cũng có thể do năng lực của Việt Nam còn hạn chế, từ việc hiểu và biết cách chơi với các nhà đầu tư lớn, đến khả năng chọn lựa, thẩm định các đối tác FDI, nhất là ở cấp địa phương. Mặt khác, Việt Nam cũng chưa có những đơn vị đầu mối cung cấp thông tin kịp thời, đầy đủ và chính xác về các nhà cung cấp tiềm năng của Việt Nam, cũng như nhu cầu của các nhà sản xuất xuất khẩu. Nhiều doanh nghiệp nước ngoài đã phải sử dụng niên giám điện thoại và các mối quan hệ cá nhân để tìm kiếm các nhà cung cấp. Tuy vậy, họ phải tiếp cận với hàng trăm công ty Việt Nam mới tìm ra được một nhà cung cấp đạt yêu cầu.

3. Một số khuyến nghị giải pháp nhằm tăng cường liên kết giữa các doanh

nghiệp FDI với doanh nghiệp nội địa trong lĩnh vực xuất khẩu

Một là, tiếp tục đổi mới có tính đột phá về tư duy, quan điểm, định hướng đối với thu hút và sử dụng FDI và tạo cơ chế thích hợp, thuận lợi để tăng cường gắn kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa.

Vốn FDI có nhiều ưu điểm, mang lại nhiều lợi ích cho nước nhận đầu tư, nhất là với một nền kinh tế đang trên đà phát triển như Việt Nam. Thu hút FDI, phụ thuộc vào xuất khẩu của khu vực FDI, thậm chí chấp nhận những mặt trái của FDI dường như là tất yếu. Tuy nhiên, xuất khẩu của khu vực FDI nên được nhìn nhận là nhân tố tạo đà, kích thích nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nội địa nói riêng và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung. Muốn vậy, việc thu hút FDI phải gắn với điều kiện, phải hướng vào công nghệ tiên tiến, hiện đại, "công nghệ xanh" và phải tạo ra cơ chế thích hợp để tăng liên kết giữa các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp trong nước.

Hai là, thu hút FDI cần coi trọng chất lượng hơn số lượng.

Cần phải phân biệt rõ hai nhóm chính sách "thu hút" và "quản lý" FDI để FDI thật sự phát huy hiệu quả; thậm chí áp dụng chính sách "hạn chế" hoặc "phân biệt" ở mức độ nhất định để định hướng FDI phải theo mục tiêu đầu tư hướng vào tăng trưởng kinh tế bền vững và hiệu quả. Các biện pháp bảo hộ như hạn chế đối với một số ngành công nghiệp nhất định, giới hạn mức độ sở hữu nước ngoài cần được quy định rõ ràng, minh bạch, không vi phạm các cam kết quốc tế đã ký. Hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng đầu tư nước ngoài chỉ chủ yếu tập trung vào bất động sản, khai thác khoáng sản, chuyển giao công nghệ không phù hợp hoặc quá lạc hậu, hiện tượng "chuyển giá" của các công ty đa quốc gia, tác động ngược lên cạnh tranh và mục đích thôn tính các công ty bản địa của các công ty đa quốc gia. Như vậy, chính

sách FDI vừa phải tạo ra những nhân tố thu hút FDI, vừa phải góp phần nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý đầu tư nước ngoài nhằm giảm thiểu rủi ro và tối đa hóa lợi ích của những dòng đầu tư này.

Ba là, xác định đúng vai trò của công nghiệp hỗ trợ, phát triển thực sự các ngành công nghiệp phụ trợ.

Cần thực sự coi ngành công nghiệp phụ trợ là ngành đối xứng với các ngành công nghiệp lắp ráp, có vai trò như các ngành công nghiệp khác. Khuyến khích và hỗ trợ doanh nghiệp liên doanh, liên kết dưới dạng đối tác chiến lược, doanh nghiệp vệ tinh, chuyển nhượng bản quyền, thương hiệu. Trước mắt với những chi tiết tương đối dễ gia công, chế tạo, các doanh nghiệp Việt Nam có đủ khả năng đảm nhận được ngay và điều này cũng rất quan trọng bởi việc hỗ trợ cho các doanh nghiệp Việt Nam phát triển trình độ kỹ thuật của mình, sẵn sàng đón nhận chuyển giao kỹ thuật, sản xuất từ các doanh nghiệp có vốn nước ngoài là hết sức cần thiết; việc sản xuất những chi tiết quan trọng, đòi hỏi kỹ thuật gia công cao ở Việt Nam sẽ do các doanh nghiệp có vốn nước ngoài đảm nhận. Trong tương lai, công việc đó sẽ chuyển sang cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Bốn là, cần bổ sung chính sách ưu đãi đối với các dự án FDI theo nguyên tắc có tính đến sự hợp tác giữa hai khối doanh nghiệp.

Muốn tạo sự hợp tác giữa hai khối doanh nghiệp, cần có giải pháp đồng bộ về thể chế, tài chính, tín dụng... theo hướng hỗ trợ doanh nghiệp trong nước nhanh chóng vượt qua trạng thái trì trệ trong sản xuất và kinh doanh; cải cách mạnh mẽ, quyết liệt để các doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực của mình. Đồng thời, cần có chính sách khuyến khích và cơ chế thích hợp, tối ưu, mở rộng liên kết giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước để tạo nên sức lan tỏa thông qua việc hình thành công nghiệp phụ trợ từng ngành hàng, chuyển giao công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng

cao, tham gia có hiệu quả vào chuỗi giá trị sản phẩm toàn cầu.

Năm là, cơ quan chức năng cần giữ vai trò chủ trì và tạo ra cơ chế trong việc thiết lập mối quan hệ giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp FDI, hướng các doanh nghiệp trong nước tham gia có hiệu quả vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Các chiến lược cụ thể cho việc xúc tiến liên kết sản xuất và kinh doanh giữa các khối doanh nghiệp là vô cùng cần thiết, bắt đầu bằng việc tiến hành ký kết các hợp đồng kinh tế đơn giản (như: cung cấp lao động, xây dựng cơ bản, cung cấp nguyên vật liệu, bán thành phẩm, tiêu thụ...), sau đó tiến dần đến việc chuyên môn hóa sản xuất và tăng cường khả năng liên kết trong hợp đồng cung cấp linh, phụ kiện, dịch vụ hỗ trợ toàn cầu...

Sáu là, tăng cường thu hút đầu tư của các công ty xuyên quốc gia.

Để tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước liên kết, liên doanh với các doanh nghiệp FDI hướng tới các doanh nghiệp trong nước có thể tham gia vào mạng sản xuất, chuỗi cung ứng hay chuỗi giá trị trong xuất khẩu tới các quốc gia trong khu vực và toàn cầu, Việt Nam cần có chính sách thích hợp, hấp dẫn thu hút đầu tư của các công ty xuyên quốc gia vào các khâu sản xuất thiết bị, phụ tùng, chi tiết, vào các khâu của chuỗi giá trị hàng hóa (trong đó có chuỗi giá trị hàng nông sản - một trong những khâu yếu nhất của Việt Nam hiện nay) thông qua các hình thức: hợp tác công tư (kết hợp đầu tư công với đầu tư trực tiếp của tư nhân nước ngoài - PPP; khuyến khích các công ty Xuyên quốc gia đầu tư vào phát triển ngành công nghiệp phụ trợ, vào các vùng nguyên liệu nông sản và chế biến nguyên liệu cũng như xuất khẩu sản phẩm thông qua hệ thống của họ; phát triển các hoạt động R&D thông qua các chính sách bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ... Chỉ trên cơ sở như vậy, các doanh nghiệp nội địa mới có thể tạo lập năng lực cho chính mình để từng

bước lan tỏa sản xuất sang các khâu có giá trị gia tăng cao.

Ngoài thực hiện tốt các giải pháp trên, theo chúng tôi, trước mắt, điều có tính quyết định hiện nay ở nước ta là phải tạo dựng lại niềm tin của các nhà đầu tư nước ngoài, của doanh nghiệp và người dân vào giới lãnh đạo và các cơ quan công quyền. Chỉ có như vậy mới có thể giữ được các nhà đầu tư nước ngoài đã có mặt tại Việt Nam, cũng như thu hút được các nhà đầu tư mới. Thực tế cho thấy thông qua các chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh, chỉ số hiệu quả quản trị hành chính công cấp tỉnh cho thấy chi phí bôi trơn thủ tục hành chính và mức độ tham nhũng rất lớn. Không sớm giải quyết triệt để, quyết liệt tình trạng này thì khó có thể thu hút FDI, khó có thể có những doanh nghiệp FDI tâm huyết vào Việt Nam và do đó, khó phát triển liên kết giữa họ với các doanh nghiệp trong nước. Bản thân các doanh nghiệp Việt Nam cần tích cực, chủ động trong các mối quan hệ liên kết với các doanh nghiệp FDI, nâng cao năng lực cạnh tranh. Tái cơ cấu doanh nghiệp xuất khẩu trong nước là giải pháp quan trọng nhằm tạo ra sự thay đổi toàn diện, sâu sắc từ tư duy chiến lược đến tổ chức bộ máy, phương thức kinh doanh, cách thức điều hành doanh nghiệp để doanh nghiệp trong nước dần trở thành lực lượng chủ đạo trong lĩnh vực xuất khẩu.

Việt Nam là một trong số nước với xuất phát điểm thấp, có trình độ công nghệ trung bình và thấp, nên các doanh nghiệp Việt Nam cần tăng cường liên kết với các doanh nghiệp FDI đang và sẽ có mặt tại Việt Nam. Để có động lực và đà mới trong đổi mới và phát

triển, hiện nay, ngoài các hợp tác song phương, đa phương đã và đang thực hiện, Việt Nam đang xúc tiến đàm phán hiệp định TPP, hiệp định thương mại tự do với EU, trong đó có nhiều nước có nền công nghiệp phát triển cao, công nghệ tiên tiến, công nghệ nguồn. Vì vậy, cần tranh thủ để thu hút và gắn kết có hiệu quả giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp FDI của các nước này nhằm nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, nâng cao năng lực cạnh tranh và đẩy mạnh xuất khẩu một cách bền vững, hiệu quả./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo của VDF (2006), *Công nghiệp phụ trợ Việt Nam dưới góc nhìn của các nhà sản xuất Nhật Bản*.
2. CIEM (2007), *Phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ - thực trạng và một số khuyến nghị*.
3. Xuân Cường (2009), *Toàn cảnh ngành công nghiệp phụ trợ ở Việt Nam hiện nay*. Địa chỉ truy cập: <http://saga.vn/Nghiencuutinhhuong/15481.saga>.
4. Nguyễn Đức (2013), *Doanh nghiệp FDI: Mặt trái tấm Huy chương xuất khẩu cao*. Địa chỉ truy cập: <http://baodautu.vn/doanh-nghiep-fdi-mat-trai-tam-huy-chuong-xuat-khau-cao.html>
5. GS-TSKH. Nguyễn Mai (2013), *Doanh nghiệp FDI có làm át doanh nghiệp trong nước*. Địa chỉ truy cập: <http://baodautu.vn/doanh-nghiep-fdi-co-lan-at-doanh-nghiep-trong-nuoc.html>
6. Klaus E. Meyer (2003), *FDI Spillovers in Emerging Markets. A literature Review and New Perspective*, DRC Working Papers No.15.
7. OECD (2002), *Foreign Direct Investment for Development*. Địa chỉ truy cập: <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>
8. VOV online (2012), *Việt Nam chưa thu lợi xứng đáng từ doanh nghiệp FDI*. Địa chỉ truy cập: <http://vov.vn/Kinh-te/Viet-Nam-chua-thu-loi-xung-dang-tu-doanh-nghiep-FDI/201150.vov>.