

Mã số: 469

Ngày nhận: 10/10/2017

Ngày gửi phản biện lần 1: /12 /2017

Ngày gửi phản biện lần 2:

Ngày hoàn thành biên tập: 25/10/2017

Ngày duyệt đăng: 25/10/2017

Liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam: hình thức liên kết và tác động tới doanh nghiệp Việt Nam¹

Nguyễn Thị Thùy Vinh²

Tóm tắt

Xây dựng mối liên kết giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước là vấn đề quan trọng, thậm chí là được xem như là chìa khóa để tạo nên những lan tỏa bền vững từ nền sản xuất phát triển sang nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam. Bài viết này đánh giá thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp Việt Nam, bao gồm liên kết ngược và liên kết xuôi, dựa trên số liệu Điều tra doanh nghiệp 2017 và Điều tra doanh nghiệp vừa và nhỏ của WB năm 2015 cho thấy liên kết này hiện nay vẫn còn yếu mặc dù thực tế cho thấy rằng liên kết với doanh nghiệp FDI sẽ thúc đẩy gia tăng năng lực cạnh tranh. Bài viết cũng chỉ ra một số nguyên nhân của tình trạng này để có những gợi ý cho chính phủ trong kiến tạo chính sách gia tăng mối liên kết này.

Từ khóa: Liên kết doanh nghiệp, doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp Việt Nam

Abstract

Building linkages between foreign firms and domestic firms is a crucial issue that plays a key role in creating sustainable spillover from developed economy to developing one like Vietnam. This paper evaluates the current condition of linkages between FDI firms and

¹ Kết quả nghiên cứu của Đề tài cấp Bộ GD và ĐT mã số B2016-NTH-05

² Trường Đại học Ngoại thương, Email: vinhntt@ftu.edu.vn

Vietnamese firms, including both forward and backward linkages. According to Enterprise Survey 2017 and SME Survey by World Bank 2015, the paper find that despite the fact that collaborating with FDI firms would promote competition ability of domestic firms, the linkages is still weak. The paper also points out several reasonable causes so as to put forward suggestions for government in terms of making effective policies.

Keywords: *Firm linkages, FDI firms, Vietnamese firms*

1. Đặt vấn đề

Thu hút đầu tư nước ngoài là một mục tiêu cơ bản trong hoạch định chính sách của hầu hết các quốc gia trên toàn thế giới, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, bởi vì thiếu vốn là một trong những trở ngại chính cho sự thịnh vượng của nền kinh tế. Kinh nghiệm của nhiều nước cho thấy rằng dòng vốn đầu tư nước ngoài là luôn cần thiết nhưng không phải là điều kiện đủ cho sự tăng trưởng và phát triển bền vững. Hiệu quả của dòng vốn này trong các nền kinh tế và tác động của nó tới khu vực đầu tư trong nước phụ thuộc hoàn toàn vào chính sách của chính phủ nước nhận đầu tư. Những lợi ích xuất phát từ nguồn vốn đầu tư nước ngoài phụ thuộc vào mật độ, độ sâu và tính chất của các mối liên kết giữa các nhà đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Bởi vậy, các nước nhận đầu tư thường tập trung thu hút đầu tư của doanh nghiệp nước ngoài có nhiều khả năng tạo tác động lan tỏa lớn và liên kết với các nền kinh tế địa phương; nỗ lực loại bỏ những trở ngại làm hạn chế sự tương tác của các công ty nước ngoài với các nhà cung cấp hay khách hàng địa phương.

Dòng vốn FDI bắt đầu chảy vào nền kinh tế Việt Nam từ sau Đổi mới (1986), được đánh dấu bằng Luật Đầu tư nước ngoài Việt Nam năm 1987, đến nay được thay thế Luật Đầu tư 2014. Trong những năm vừa qua, Việt Nam đã trở thành một địa điểm hấp dẫn thu hút FDI trong khu vực ASEAN, thu hút đầu tư từ nhiều nước phát triển ở Châu Á như Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore, cũng như các nhà đầu tư đến từ Châu Âu, Hoa Kỳ,... Các nhà đầu tư nước ngoài có xu hướng tìm kiếm nhiều yếu tố tại Việt Nam. Đó có thể là thị trường tiêu thụ đầy tiềm năng, một địa điểm đầu tư với những nguồn lực hoặc tài sản phù hợp, hoặc tìm kiếm hiệu quả đầu tư. Xây dựng mối liên kết giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước là vấn đề quan trọng, thậm chí là được xem

như là chìa khóa để tạo nên những lan tỏa bền vững từ nền sản xuất phát triển sang nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam. Mỗi liên kết này càng trở nên quan trọng khi quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, phân công lao động ngày càng cao với sự phát triển của chuỗi giá trị toàn cầu. Sự liên kết chặt chẽ với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với các doanh nghiệp Việt Nam là cầu nối để Việt Nam không bị bật khỏi guồng quay của toàn cầu hóa, gia nhập được vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Bởi vậy, bài báo xem xét thực trạng cũng như những tác động của mỗi liên kết này tới khả năng nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam.

2. Sự phát triển các hình thức liên kết của doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước

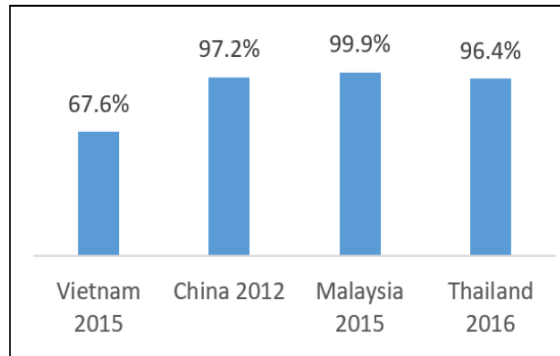
Về liên kết ngược

Thực tế, các doanh nghiệp nước ngoài có xu hướng tìm kiếm các doanh nghiệp địa phương tại Việt Nam nhằm cung cấp các nguyên nhiên liệu, hoặc linh phụ kiện đầu vào phục vụ cho sản xuất. Sự kết nối này sẽ giúp cho các doanh nghiệp FDI tiết kiệm được chi phí vận chuyển và giảm chi phí sản xuất trung bình. Tuy nhiên, trong kỷ nguyên của chuỗi giá trị toàn cầu, sự tồn tại của các doanh nghiệp FDI phụ thuộc vào mức độ hiệu quả, năng suất và chất lượng cấp độ toàn cầu. Do đó, các doanh nghiệp FDI sẽ chỉ tìm đến những doanh nghiệp trong nước nếu có đủ năng lực đáp ứng những yêu cầu mang tính quốc tế.

Đối với các doanh nghiệp trong nước, sự hợp tác cũng làm tăng năng lực sản xuất của các doanh nghiệp nội địa theo những tiêu chuẩn toàn cầu. Điều này khiến cho mỗi liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa, đặc biệt là các liên kết ngược (doanh nghiệp trong nước cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp FDI), có vai trò quan trọng trong quá trình tạo nên những lan tỏa tích cực cho doanh nghiệp nội địa từ chính sách thu hút đầu tư nước ngoài. Vì thế Đề tài sẽ phân tích nhiều hơn vào sự liên kết này.

Theo số liệu điều tra doanh nghiệp vào năm 2015 của Ngân hàng thế giới (WB), tỷ lệ các doanh nghiệp nước ngoài sử dụng đầu vào sản xuất trong nước ở Việt Nam thấp hơn đáng kể so với các nước khác. Trong khi phần lớn doanh nghiệp FDI ở Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan có sử dụng đầu vào trong nước, thì chỉ khoảng 2/3 doanh nghiệp FDI ở Việt Nam làm như vậy (Hình 1).

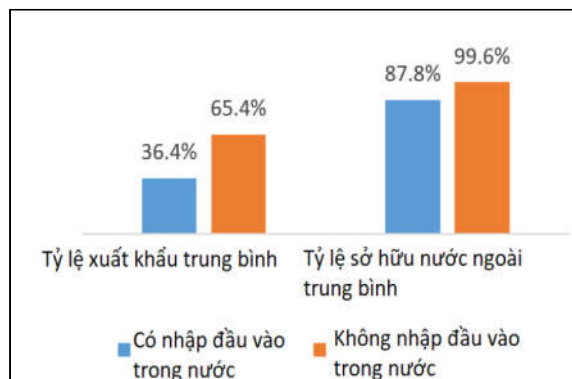
Hình 1. Tỷ lệ doanh nghiệp nước ngoài sử dụng đầu vào trong nước



Nguồn: WB (2017)

Một trong những nguyên nhân giải thích cho thực tế này có thể là do phần lớn các doanh nghiệp FDI là 100% vốn nước ngoài và tỷ lệ các doanh nghiệp FDI hướng về xuất khẩu ở Việt Nam là cao. Theo kết quả điều tra của WB, xu hướng các doanh nghiệp FDI mua đầu vào trong nước dường như tỉ lệ nghịch với tỷ trọng xuất khẩu trực tiếp trong doanh thu và tỷ lệ vốn do nước ngoài sở hữu (Hình 2).

Hình 2. Mối quan hệ giữa sở hữu, tỷ lệ xuất khẩu với liên kết ngược



Nguồn: WB (2017)

Xem xét cụ thể hơn mối liên kết này với các doanh nghiệp FDI Nhật Bản, là một trong những quốc gia có mức vốn FDI lớn nhất, tác giả sử dụng số liệu điều tra của Tổ chức Xúc tiến Mậu dịch Nhật Bản (JETRO) về hoạt động của các doanh nghiệp Nhật Bản tại Việt Nam. Theo điều tra của JETRO, mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI Nhật Bản và doanh nghiệp Việt Nam đang có xu hướng tăng lên theo thời gian, nhưng với mức độ chậm

và vẫn thấp hơn so với nhiều quốc gia khác trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan và Indonesia.

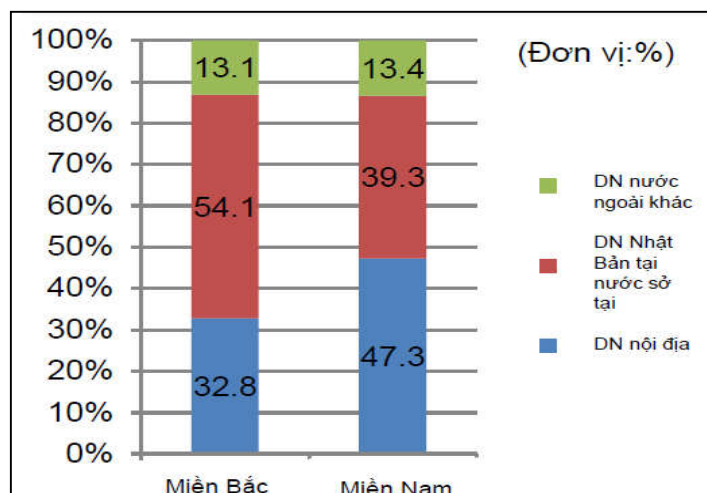
Bảng 1. Tỷ lệ doanh nghiệp FDI Nhật Bản sử dụng nguồn cung ứng đầu vào nội địa

Tên quốc gia	Năm 2010	Năm 2016
Trung Quốc	58.3 (n=464)	67.8 (n=327)
Thái Lan	56.1 (n=503)	57.1 (n=367)
Indonesia	42.9 (n=87)	40.5 (n=201)
Malaysia	45.9 (n=175)	36.6 (n=143)
Việt Nam	22.4 (n=100)	34.2 (n=379)
Phillipines	27.2 (n=89)	31.6 (n=55)

Nguồn: JETRO (2017)

Bảng 2 cho thấy, năm 2010 chỉ có 22,5% doanh nghiệp Nhật Bản sử dụng đầu vào mua từ nền kinh tế Việt Nam, con số này đã tăng lên 32,1% vào năm 2015 và 34,2% vào năm 2016. Trong khi đó, ở Trung Quốc và Thái Lan, tỷ lệ này trên dưới 60%.

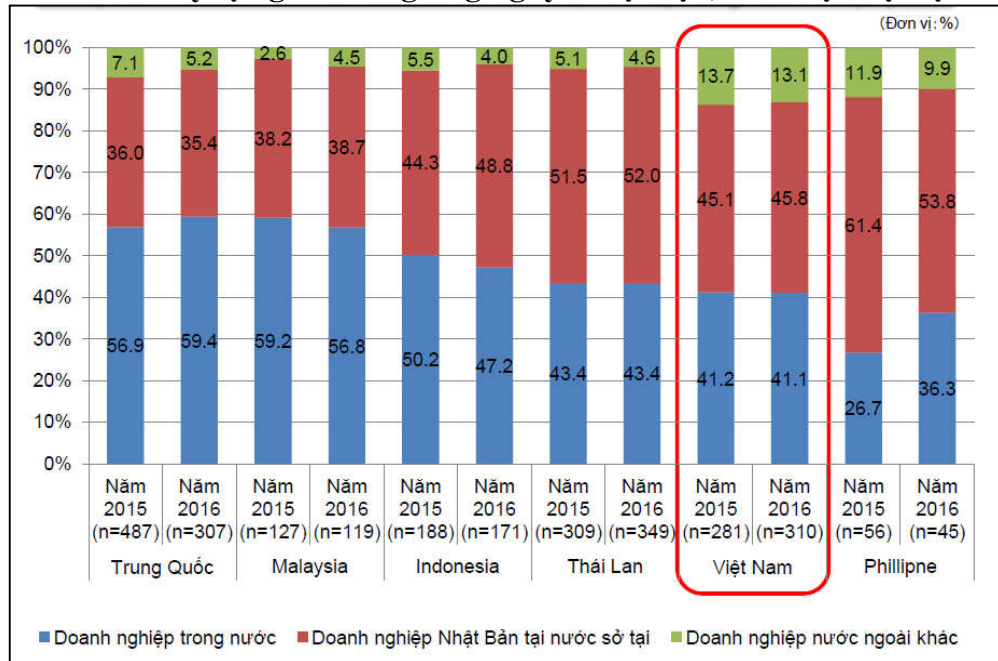
Hình 3. Tỷ lệ nguồn cung ứng nội địa của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản



Nguồn: JETRO (2017)

Tuy nhiên, trong số những sản phẩm đầu vào nội địa mà các doanh nghiệp Nhật Bản mua trong nước năm 2016 thì chỉ có hơn 40% là từ các doanh nghiệp Việt Nam. Phần còn lại là từ các doanh nghiệp FDI đang hoạt động kinh doanh tại Việt Nam. Tức là chỉ có khoảng 14,1% doanh nghiệp Nhật Bản có mối liên kết ngược với doanh nghiệp Việt Nam. Tỷ lệ này cao hơn ở miền Nam so với miền Bắc (Hình 3)

Hình 4. Tỷ lệ nguồn cung ứng nguyên vật liệu, linh kiện nội địa



Nguồn: JETRO (2017)

Như vậy, có thể thấy rằng, nguyên liệu hay linh kiện đầu vào mà các doanh nghiệp Nhật Bản sử dụng để thực hiện sản xuất kinh doanh chủ yếu là từ nhập khẩu (trên 65%) và hơn ½ trong số nhập khẩu đó là từ chính Nhật Bản. Trong trường hợp mua từ nguồn cung nội địa thì phần lớn các doanh nghiệp Nhật Bản mua từ chính các doanh nghiệp FDI Nhật Bản đang hoạt động tại Việt Nam.

So với các quốc gia khác, tỷ lệ tham gia của các doanh nghiệp Việt Nam trong cung ứng đầu vào cho các doanh nghiệp FDI Nhật Bản vẫn ở mức thấp, cầm chừng và trong suốt khoảng thời gian dài từ 2010 đến nay vẫn chỉ ở mức hơn 40%.

Một kênh thông tin khác có thể giúp có cái nhìn rộng hơn về liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước là từ số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục thống kê thực hiện năm 2017. Dựa trên thông tin về tỷ lệ mua các yếu tố đầu vào của các

doanh nghiệp FDI, tác giả đánh giá về mức độ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp trong nước: (1) Nếu các yếu tố đầu vào hoàn toàn được nhập khẩu thì doanh nghiệp FDI không có liên kết ngược với doanh nghiệp trong nước, (2) Nếu có mua đầu vào trong nước nhưng tỷ lệ nhỏ hơn 50% thì có liên kết yếu, (3) Nếu tỷ lệ mua đầu vào trong nước lớn hơn 50% thì có liên kết mạnh, và (4) nếu doanh nghiệp hoàn toàn mua đầu vào trong nước thì có liên kết hoàn toàn. Mức độ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với nội địa được thể hiện trong Bảng 2.8

Bảng 2. Tỷ lệ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với trong nước

Nhóm	Mức độ liên kết ngược	Tỷ lệ
(1)	Không có liên kết ngược trong nước	18,87%
(2)	Liên kết ngược trong nước ít	28,77%
(3)	Liên kết ngược trong nước nhiều	23,86%
(4)	Liên kết ngược hoàn toàn trong nước	28,49%

Nguồn: Tính toán từ Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục thống kê (2017)

Số liệu điều tra cho thấy có khoảng gần 20% doanh nghiệp FDI không sử dụng nguồn đầu vào trong nước, đầu vào của các doanh nghiệp này hoàn toàn được nhập khẩu. Trong khi đó có đến gần 30% doanh nghiệp FDI sử dụng hoàn toàn nguồn đầu vào trong nước. Tuy nhiên nguồn đầu vào này có thể được cung cấp từ các doanh nghiệp FDI đang hoạt động tại Việt Nam. Hơn 50% doanh nghiệp FDI vừa sử dụng đầu vào trong nước vừa nhập khẩu.

Tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam là nhà cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp FDI vẫn còn ở mức thấp nhưng đang có xu hướng cải thiện. Số liệu điều tra doanh nghiệp năm 2017 cho thấy có gần 20% DN Việt Nam trở thành nhà cung cấp cho các doanh nghiệp FDI, con số này tăng lên đáng kể so với năm 2015 (khoảng 14% theo điều tra PCI2016). Và trong số đó thì có tới 65% doanh nghiệp VN xác định rằng các doanh nghiệp FDI là khách quan trọng nhất của họ.

Bảng 3. Tỷ lệ doanh nghiệp FDI ký hợp đồng mua đầu vào trong nước

Loại hợp đồng cung ứng	Doanh nghiệp FDI	Doanh nghiệp VN
Hợp đồng ngắn hạn	89,5%	89,8%

Hợp đồng dài hạn	10,5%	10,2%
- Với doanh nghiệp FDI khác	34,2%	12,3%
- Với doanh nghiệp VN	65,8%	87,7%

Nguồn: Tính toán từ Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục thống kê (2017)

Khi xem xét tính bền vững của các liên kết này, có thể thấy rằng trong số hơn 80% doanh nghiệp FDI có mua đầu vào trong nước thì số doanh nghiệp FDI ký kết hợp đồng dài hạn là không cao. Chỉ có khoảng hơn 10% doanh nghiệp FDI ký hợp đồng 3 năm với các doanh nghiệp trong nước, trong số đó thì có đến 65,8% là hợp đồng được ký với các doanh nghiệp Việt Nam (Bảng 3).

Về liên kết xuất

Theo ước tính của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong 6 tháng đầu năm 2017, khu vực FDI đã đóng góp 70,8% vào tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, tăng 20,6% so với cùng kỳ. Trong khi, số lượng doanh nghiệp trong nước chiếm đến 90% tổng số doanh nghiệp, số lượng doanh nghiệp FDI chiếm một tỷ lệ rất nhỏ đã cho thấy hình thức đầu tư của các doanh nghiệp FDI là hướng về xuất khẩu. Bởi vậy sẽ làm giảm khả năng hình thành các mối liên kết với các doanh nghiệp trong nền kinh tế Việt Nam.

Theo số liệu điều tra doanh nghiệp năm 2017 của Tổng cục thống kê, có tới gần 30% các doanh nghiệp FDI hoàn toàn xuất khẩu, không cung cấp sản phẩm cho thị trường trong nước vì thế không có bất kỳ một cơ sở nào để hình thành liên kết xuất trong nước. Trong số gần 70% doanh nghiệp FDI có cung ứng sản phẩm cho thị trường trong nước thì chưa đến 20% doanh nghiệp hoàn toàn không có hoạt động xuất khẩu (Bảng 4)

Bảng 4. Liên kết xuất của các doanh nghiệp FDI với thị trường Việt Nam

Mức độ liên kết xuất nội địa	Tỷ lệ
Không có liên kết xuất trong nước	28.29%
Liên kết xuất trong nước yếu	26.66%
Liên kết xuất trong nước nhiều	26.09%
Liên kết xuất hoàn toàn trong nước	18.96%

Nguồn Tính toán từ Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục thống kê (2017)

Cũng theo điều tra này, tỷ lệ doanh nghiệp FDI có khách hàng là doanh nghiệp Việt Nam chiếm khoảng 48, 25% và khoảng 23,45% doanh nghiệp FDI có bạn hàng chỉ là các doanh nghiệp FDI, không có bất kỳ bạn hàng nào trong nước

Theo điều tra của JETRO (2017) về hoạt động của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản ở nước ngoài cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp FDI 100% xuất khẩu ở Việt Nam là ở mức cao so với các nước trong khu vực. Năm 2016, tỷ lệ này mặc dù có giảm xuống so với những năm trước (2013 là 34%, 2014 là 32%, 2015 là 32.7%) nhưng vẫn ở mức gần 30% trong khi đó tỷ lệ này chỉ là 4% ở Thái Lan, 6,5% ở Trung Quốc và 7,3% ở Indonesia.

Hình 5. Tỷ trọng doanh nghiệp FDI Nhật Bản theo tỷ lệ xuất khẩu



Nguồn: JETRO (2017)

Trung bình, hơn 50% giá trị sản xuất của doanh nghiệp FDI Nhật Bản tại Việt Nam được xuất khẩu và phần lớn hàng hóa được xuất khẩu trở lại Nhật Bản.

Như vậy, so với liên kết ngược đã phân tích ở trên, khả năng hình thành các liên kết xuôi sẽ ít hơn vì tỷ lệ doanh nghiệp FDI mua đầu vào trong nước nhiều hơn là cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp trong nước.

Tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam mua đầu vào từ các doanh nghiệp trong nước là khá cao. Chỉ có khoảng gần 3% doanh nghiệp nhập khẩu trực tiếp đầu vào từ nước ngoài, còn lại thì

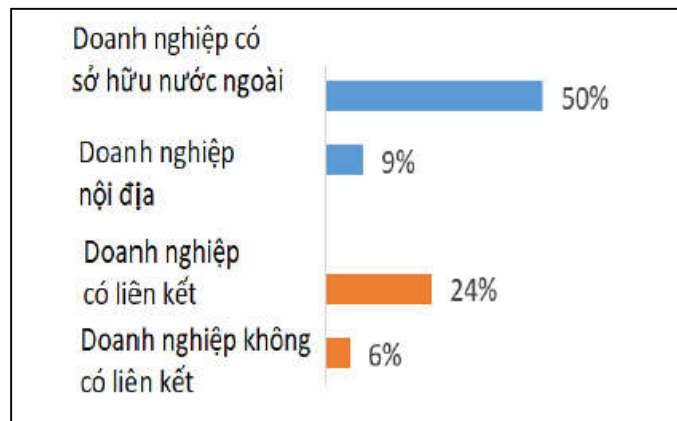
mua từ các doanh nghiệp Việt Nam hoặc FDI (Trong khi phần lớn sản xuất ở Việt Nam hiện nay phải nhập khẩu nguyên vật liệu thì con số này chứng tỏ các doanh nghiệp phải nhập khẩu qua một doanh nghiệp khác). Tuy nhiên, có rất ít doanh nghiệp ký kết hợp đồng mua sản phẩm lâu dài với các doanh nghiệp cung cấp, chỉ khoảng 10%. Và trong số những doanh nghiệp có hợp đồng dài hạn với nhà cung cấp trong nước thì chỉ có hơn 10% có hợp tác với doanh nghiệp FDI. Như vậy có thể thấy rằng mức độ liên kết xuôi còn khá ít và lỏng lẻo.

3. Tác động của liên kết tới các doanh nghiệp Việt Nam

Các nhà hoạch định tại nhiều quốc gia đang phát triển và các nền kinh tế chuyển đổi xem xét FDI như là nhân tố quan trọng trong tăng trưởng kinh tế. Các nghiên cứu đã nhấn mạnh vai trò của đổi mới chính phủ - sở hữu doanh nghiệp nhà nước nhằm tăng năng lực của khu vực sở hữu nhà nước tại Trung Quốc (Buckley et al, 2002). Người ta kỳ vọng rằng năng suất liên quan đến các doanh nghiệp FDI, thông qua học hỏi kinh nghiệm của các doanh nghiệp nội địa từ các doanh nghiệp này. Các nước tăng cường thu hút FDI để tăng năng suất và tăng liên kết giữa TNCs và doanh nghiệp nội địa. Thực tế, đã có minh chứng về tác động tích cực của FDI tại Anh và Mỹ tại các lĩnh vực của các quốc gia công nghiệp hóa (Jonathan et al., 2002, Wolfgang Keller and Stephen R. Yeaple, 2003). Hơn nữa, tác động của FDI thông qua TNCs đến các doanh nghiệp nội địa thường theo cả chiều dọc và chiều ngang, nhưng chủ yếu theo chiều dọc. Có tác động giữa các công ty con nước ngoài và các nhà cung cấp nội địa (liên kết ngược) và liên kết xuôi giữa các nhà cung cấp nước ngoài và các khách hàng nội địa (Javorcik, 2004).

- *Tác động tới chất lượng sản phẩm*: Dữ liệu điều tra doanh nghiệp mới nhất của WB (2017) cho thấy, trong khi một nửa số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có chứng chỉ về chất lượng được quốc tế công nhận, như ISO 9001 về hệ thống quản lý chất lượng, thì chưa đến 10% doanh nghiệp trong nước có được các chứng chỉ này. Tuy nhiên, tỷ lệ này trong các doanh nghiệp có liên kết là gần 1/4.

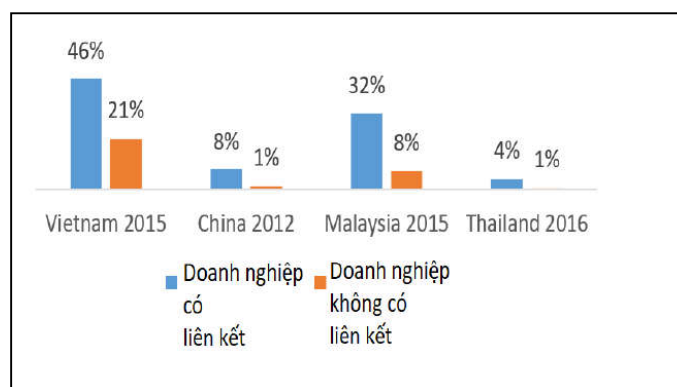
Hình 6. Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng Chứng chỉ chất lượng



Nguồn: WB (2017)

- Về mức độ nhập khẩu nguyên liệu: Theo điều tra của WB (2017), khi mà đầu vào nhập khẩu vẫn có chất lượng/giá tốt hơn hoặc sử dụng công nghệ tiên tiến hơn đầu vào trong nước, thì việc doanh nghiệp có liên kết ở Việt Nam cũng như các quốc gia so sánh phụ thuộc nhiều hơn vào đầu vào nhập khẩu cũng có thể là một yếu tố giúp doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh cao hơn để có thể liên kết với các doanh nghiệp FDI (Hình 7). Kết luận này cũng đã được làm rõ ở số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục thống kê 2017. Tỷ lệ nhập khẩu trực tiếp trung bình của các doanh nghiệp Việt Nam có khách hàng là doanh nghiệp FDI xấp xỉ 16% trong khi đó tỷ lệ này chỉ ở mức gần 9% với các doanh nghiệp không có khách hàng là doanh nghiệp FDI.

Hình 7. Tỷ lệ nhập khẩu đầu vào

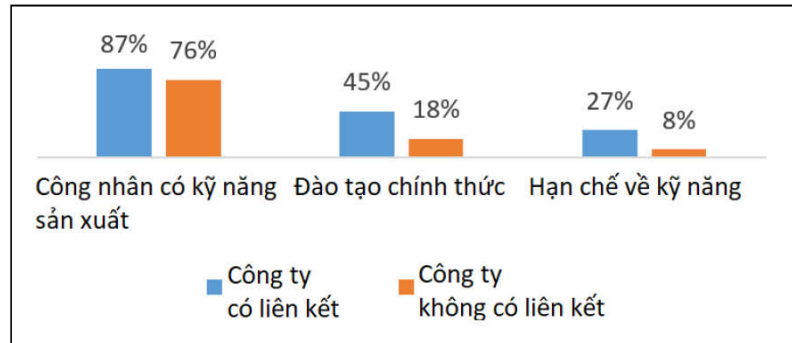


Nguồn: WB (2017)

- Về vấn đề lao động: So với các doanh nghiệp không liên kết, các DN có liên kết nhìn chung có tỷ lệ lao động sản xuất có tay nghề cao hơn. Bản thân các DN liên kết cũng có xu hướng cung cấp các hoạt động đào tạo chính thức cho nhân viên của họ nhiều hơn

đáng kể. Các DN có liên kết có nhận thức rõ hơn về tầm quan trọng của thiếu kỹ năng và trình độ học vấn của lực lượng lao động, coi đó là một trở ngại chính để phát triển doanh nghiệp (Hình 8)

Hình 8. Năng lực công nhân và vấn đề đào tạo



Nguồn: WB (2017)

Hoạt động đầu tư, đổi mới và chuyển giao công nghệ: Năng lực đổi mới có thể là một trong những lý do tại sao một số doanh nghiệp trong nước có khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng nước ngoài về đa dạng sản phẩm, chất lượng và giá cả. Ngoài ra, các doanh nghiệp trong nước có liên quan đến các doanh nghiệp FDI có động lực lớn hơn để đổi mới nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn được chấp nhận trên toàn cầu đối với sản phẩm của họ. Theo nghiên cứu của WB (2017) qua phân tích kinh tế lượng cho thấy việc đổi mới quá trình có mối tương quan chặt chẽ và tỉ lệ thuận với khả năng trở thành doanh nghiệp liên kết, sau khi đã kiểm soát các biến về quy mô/số năm hoạt động của doanh nghiệp và các tác động cố định của ngành/khu vực. Ngoài ra, cũng có nhiều doanh nghiệp liên kết cho biết họ đã hợp tác với đối tác bên ngoài để đổi mới sản phẩm, đổi mới qui trình, trong khi các doanh nghiệp không liên kết chủ yếu dựa vào những nỗ lực của chính họ. Điều này cho thấy các doanh nghiệp kết nối với DN FDI có nhu cầu cao hơn trong việc tìm kiếm đối tác bên ngoài để có thể thực hiện hoạt động đổi mới đạt kết quả chất lượng cao hơn và các doanh nghiệp không liên kết thiếu động lực để thực hiện đổi mới thực sự. Kết quả này cũng chỉ ra rằng chất lượng đổi mới cao hơn khi được thực hiện với các đối tác bên ngoài.

Bảng 5. Tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam thực hiện đầu tư và chuyển giao công nghệ từ khách hàng

Khách hàng	Thực hiện đầu tư	Chuyển giao công nghệ
------------	------------------	-----------------------

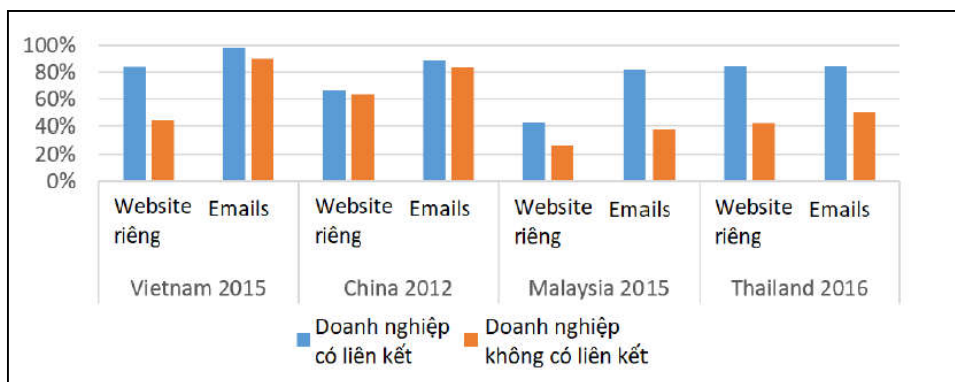
Có doanh nghiệp FDI	6,6%	5,1%
Không có doanh nghiệp FDI	13,4%	12%

Nguồn Tính toán từ Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục thống kê (2017)

Theo số liệu điều tra doanh nghiệp năm 2017, trong quan hệ cung ứng sản phẩm, các doanh nghiệp Việt Nam nếu có khách hàng là doanh nghiệp FDI thì tỷ lệ thực hiện đầu tư cũng như là nhận được sự hỗ trợ chuyển giao công nghệ từ khách hàng cao gấp đôi các doanh nghiệp không có khách hàng là doanh nghiệp FDI (Bảng 5)

Sử dụng công nghệ thông tin và truyền thông: Khả năng tìm kiếm cơ hội kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài có thể phụ thuộc một phần vào việc sử dụng các phương tiện truyền thông hiện đại và nền tảng quảng cáo trực tuyến. Để kiểm chứng nhận định này, nghiên cứu xem xét tỷ lệ các doanh nghiệp sử dụng trang web riêng của họ và email để giao dịch với khách hàng và nhà cung cấp, và kết quả cho thấy các doanh nghiệp liên kết có khuynh hướng sử dụng các công cụ này nhiều hơn, đặc biệt là phát triển trang web của công ty. Mô hình này cũng được thấy ở các quốc gia so sánh khác ngoại trừ Trung Quốc, sự khác biệt này không đáng kể.

Hình 9. Mức độ sử dụng công nghệ thông tin và truyền thông



Nguồn: WB (2017)

4. Kết luận

Như vậy, có thể thấy rằng việc hình thành mối liên kết với các doanh nghiệp FDI là rất quan trọng để các doanh nghiệp trong nước có thể nâng cao được năng lực sản xuất, năng lực cạnh tranh và gia tăng cơ hội để gia nhập được vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Nếu doanh nghiệp xây dựng được mối liên kết với doanh nghiệp FDI thì sẽ mang lại những tác động tích cực và tạo động lực để các doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực sản xuất cũng như cạnh tranh. Tuy nhiên, sau 30 năm thu hút FDI, mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước vẫn còn chậm và khá yếu mặc dù đã và đang dần có những cải thiện trong những năm gần đây nhưng.

Thực tế liên kết yếu này có thể được giải thích ở một vài lý do: *Thứ nhất*, với liên kết ngược, về phía cung, năng lực cung cấp của các doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế nên rất khó có thể tìm được doanh nghiệp đáp ứng đủ tiêu chuẩn theo như yêu cầu sản xuất của các doanh nghiệp FDI, bởi vậy là gia tăng chi phí tìm kiếm đối tác của các doanh nghiệp FDI. Trong khi đó, các cơ chế chính sách từ trung ương tới địa phương với nhiều ưu đãi dành cho các doanh nghiệp FDI như miễn giảm thuế hay hỗ trợ đất đai đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp FDI đưa các nhà cung cấp đi cùng với doanh nghiệp khi vào đầu tư tại Việt Nam. Do đó hiện nay, các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam chủ yếu là nhà cung cấp Cấp ba, được mô tả như là ngành sản xuất các nguyên liệu đầu vào nguyên liệu đơn giản và ít giá trị gia tăng và/hoặc các linh kiện đơn giản. *Thứ hai*, đối với liên kết xuôi, tỷ lệ doanh nghiệp FDI đầu tư hướng về xuất khẩu lớn làm hạn chế khả năng hình thành liên kết này vì doanh nghiệp FDI không cần có đối tác để tìm hiểu cũng như mở rộng thị trường trong nước. *Thứ ba*, tỷ lệ doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài khá lớn, hơn 71%, cũng là bước cản cho quá trình hình thành liên kết.

Bởi vậy, để có thể tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước, bên cạnh sự nỗ lực của các doanh nghiệp Việt Nam trong nâng cao năng lực cạnh tranh về chất lượng sản phẩm cũng cần sự hỗ trợ rất lớn từ phía Chính phủ trong lựa chọn loại hình đầu tư, giảm bớt những sự ưu đãi với các doanh nghiệp FDI, kiến tạo các cơ chế để tạo động lực cho cả doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam nỗ lực hình thành liên kết.

Tài liệu tham khảo

1. Buckley, P., Clegg, J., & Wang, C. (2002), “The Impacts of FDI on the Performance of Chinese Manufacturing Firms”, *Journal of International Business Studies*, Vol.33 (4), 637-655.
2. Javorcik, B. S. (2004), “Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkage”, *The American Economic Review*, 94(3), 605-627.
3. JETRO (2017), *Tình hình hoạt động của doanh nghiệp Nhật bản đầu tư vào Việt Nam*, Tháng 2/2017.
4. Jonathan E H. , Sonia C Pereira, & Matthew J Slaughter, (2007), “Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms?”, *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 89(3), 482-496.
5. WB (2017), *Việt Nam: Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của doanh nghiệp vừa và nhỏ - Bài học kinh nghiệm trong nước và quốc tế*, Hội nghị do Bộ Công Thương Việt Nam và Ngân hàng Thế giới (World Bank) phối hợp tổ chức ngày 07/09/2017, Hà Nội.
6. Wolfgang Keller & Stephen R. Yeaple (2003), “Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States”, *NBER Working Paper*, No. 9504.