

51.1

EM

2



Chủ biên: TS. LÊ XUÂN BÁ

TÁC ĐỘNG CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ Ở VIỆT NAM

THE IMPACTS OF FOREIGN DIRECT
INVESTMENT ON THE ECONOMIC
GROWTH IN VIETNAM

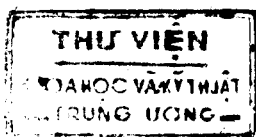


01 116 2030

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC KỸ THUẬT



Chủ biên: TS. Lê Xuân Bá



TÁC ĐỘNG CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ Ở VIỆT NAM

Nhóm tác giả:

TS. Nguyễn Thị Tuệ Anh

ThS. Vũ Xuân Nguyệt Hồng

ThS. Trần Toàn Thắng

TS. Nguyễn Mạnh Hải



NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT

HÀ NỘI - 2006

116

2006

0. Phụ lục

Q 261.1
T112

017
0000

Lời cảm ơn

Cuốn sách được biên soạn dựa trên kết quả nghiên cứu về “Tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài tới tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam” của tập thể tác giả thuộc Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) thực hiện trong khuôn khổ của Dự án CIEM-SIDA về “Nâng cao năng lực nghiên cứu chính sách để thực hiện Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam thời kỳ 2001-2010”.

Nhóm tác giả chân thành cảm ơn Cơ quan hợp tác phát triển Thụy điển (SIDA) đã tài trợ cho nghiên cứu và xuất bản cuốn sách này, cảm ơn sự hợp tác của Cục Đầu tư Nước ngoài, Cục Phát triển Doanh nghiệp – Bộ Kế hoạch và Đầu tư trong việc tiến hành điều tra doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phục vụ cho nghiên cứu.

Đồng thời, tập thể tác giả cũng xin bày tỏ lời cảm ơn đến: TS. Nguyễn Anh Tuấn, ThS.Lê Hải Vân (Cục Đầu tư Nước ngoài -Bộ Kế hoạch và Đầu tư), GS.TSKH. Nguyễn Mại (Chuyên gia cao cấp -Văn phòng Chính phủ), TS.Lê Đăng Doanh (Chuyên gia cao cấp - Bộ Kế hoạch và Đầu tư), TS.Võ Trí Thành (Viện nghiên cứu quản lý kinh tế TW), ThS.Nguyễn Võ Hưng (Viện Chiến lược và Chính sách khoa học công nghệ - Bộ Khoa học và Công nghệ), Ths.Nguyễn Thị Hạnh (Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam) về những bình luận xác đáng và thiết thực trong quá trình hoàn thiện nghiên cứu.

Chủ biên và hiệu đính chính cuốn sách này là TS. Lê Xuân Bá, Phó Viện Trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế TW; Trưởng nhóm nghiên cứu là TS.Nguyễn Thị Tuệ Anh; và Thư ký của nhóm nghiên cứu là ThS. Trần Toàn Thắng.

Hà Nội, tháng 3 năm 2006

Tập thể tác giả

MỤC LỤC

Giới thiệu	9
CHƯƠNG 1: ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM TỪ 1988 ĐẾN NAY	13
I. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM VÀ VAI TRÒ CỦA KHU VỰC CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ	13
1.1. Tổng quan diễn biến thu hút và thực hiện FDI tại Việt Nam giai đoạn 1988-2003	13
1.1.1 Các giai đoạn phát triển	13
1.1.2. Một số đặc điểm của FDI tại Việt Nam	16
1.2. Vai trò của khu vực FDI với nền kinh tế Việt Nam	19
1.2.1. FDI đối với vốn đầu tư xã hội và tăng trưởng kinh tế	20
1.2.2. FDI với việc nâng cao năng lực sản xuất công nghiệp và xuất khẩu	21
1.2.3. FDI đối với việc làm và cải thiện nguồn nhân lực	22
1.2.4. FDI với nguồn thu ngân sách Nhà nước và các cân đối vĩ mô	23
II. TỔNG QUAN CHÍNH SÁCH THU HÚT FDI Ở VIỆT NAM	24
2.1. Khung khổ chính sách thu hút FDI	24
2.2. Chuyển biến về nhận thức và quan điểm của Việt Nam về vai trò của FDI	27
2.3. So sánh chính sách thu hút FDI hiện hành của Việt Nam với một số nước	29
2.4. Những cam kết quốc tế của Việt Nam về đầu tư nước ngoài	34
CHƯƠNG 2: KHUNG KHỔ PHÂN TÍCH	36
I. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI TĂNG TRƯỞNG	36
1.1. Các kênh tác động	36
1.2. Cơ sở lý thuyết về tác động của FDI tới tăng trưởng thông qua kênh đầu tư	37

1.3. Cơ sở lý thuyết đánh giá tác động tràn của FDI	42
1.3.1. Cơ chế sinh ra tác động tràn	42
1.3.2. Mô hình ước lượng	47
II. ĐIỀM QUA MỘT SỐ NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG VỀ TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ	52
CHƯƠNG 3: TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI TĂNG TRƯỞNG QUA KÊNH ĐẦU TƯ	55
I. MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG	55
II. SỐ LIỆU	56
III. KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ	57
CHƯƠNG 4: TÁC ĐỘNG TRÀN CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI	64
I. MỘT SỐ PHÂN TÍCH ĐỊNH TÍNH	64
1.1. Thông tin chung về mẫu điều tra	64
1.2. Lao động, vốn đầu tư và kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	65
1.3. Nhận dạng các biểu hiện của tác động tràn	69
II. ĐÁNH GIÁ ĐỊNH LƯỢNG TÁC ĐỘNG TRÀN	78
2.1. Số liệu	78
2.2. FDI và năng suất lao động của doanh nghiệp nói chung	81
2.2.1. Mô hình	81
2.2.2. Kết quả và đánh giá	84
2.3. Tác động tràn của FDI tới năng suất lao động của doanh nghiệp trong nước	90
2.3.1. Mô hình	90
2.3.2. Kết quả và đánh giá	94
2.3. Khả năng hấp thụ tác động tràn của doanh nghiệp trong nước	101
CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH	107
5.1. Một số kết luận	
5.2. Kiến nghị chính sách	

DANH MỤC ĐỒ THỊ

Đồ thị 1: Đầu tư trực tiếp nước ngoài giai đoạn 1988-2003	14
Đồ thị 2: Luồng vốn FDI đổ vào Việt Nam và Trung Quốc so với luồng FDI vào khu vực Đông, Nam và Đông Nam Á	16
Đồ thị 3: Cơ cấu vốn FDI phân theo ngành	18
Đồ thị 4: FDI thực hiện so với tổng đầu tư toàn xã hội và so với GDP	20
Đồ thị 5: Tài khoản vốn và dòng FDI vào Việt Nam giai đoạn 1993-2002	23
Đồ thị 6: Doanh thu /lao động của doanh nghiệp	68

DANH MỤC CÁC BIỂU

Biểu 1: Những thay đổi chủ yếu trong chính sách thu hút FDI trong các thời kỳ sửa đổi Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam	25
Biểu 2: So sánh những chính sách thu hút FDI chủ yếu giữa Việt Nam và một số nước trong khu vực và chuyển đổi	30
Biểu 3: Kết quả ước lượng tác động của FDI tới tăng trưởng giai đoạn 1988-2003	59
Biểu 4: FDI với tổng đầu tư và năng suất của FDI	63
Biểu 5: Số lượng doanh nghiệp điều tra	65
Biểu 6: Quy mô lao động của doanh nghiệp	65
Biểu 7: Tỷ lệ vốn cố định/lao động của các doanh nghiệp	67
Biểu 8: Tỷ lệ lao động chuyển đi so với tổng số lao động trung bình trong 3 năm	70
Biểu 9: Nguồn tuyển dụng lao động của các doanh nghiệp trong nước	71
Biểu 10: Tỷ lệ lao động có kỹ năng của các doanh nghiệp	73
Biểu 11: Tỷ lệ chi cho R&D so với doanh thu	74
Biểu 12: Nguồn cung cấp nguyên liệu của doanh nghiệp FDI	75
Biểu 13: Cơ cấu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp FDI	76
Biểu 14: Đánh giá về sức ép cạnh tranh	77
Biểu 15: Thông tin cơ bản về FDI trong ngành công nghiệp chế biến	79

Biểu 16: Kết quả mô hình đánh giá tác động của FDI tới năng suất lao động của tất cả doanh nghiệp	86
Biểu 17: Kết quả đánh giá tác động của FDI tới NSLĐ của DN trong nước với biến <i>tytrong</i>	99
Biểu 18: Kết quả mô hình đánh giá tác động của FDI tới NSLĐ của doanh nghiệp trong nước với <i>tytrong1</i> và <i>tytrong2</i>	100
Biểu 19: Kết quả mô hình tác động tràn qua khả năng hấp thụ	107

DANH MỤC CÁC HỘP

Hộp 1: Tác động cạnh tranh của FDI tới doanh nghiệp trong nước	48
--	----

CÁC TỪ VIẾT TẮT

APEC	Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
CIEM	Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
EU	Liên minh Châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	Tổng sản phẩm trong nước
IMF	Quỹ tiền tệ quốc tế
JETRO	Tổ chức Ngoại thương của Nhật Bản
KCN	Khu công nghiệp
KH&ĐT	Kế hoạch và Đầu tư
MFN	Chế độ tối huệ quốc
R&D	Nghiên cứu và triển khai
TCTK	Tổng cục Thống kê
UNCTAD	Hội nghị của Liên hợp quốc về thương mại và phát triển
UNDP	Tổ chức phát triển Liên hợp quốc
USD	Đô la Mỹ
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
XNK	Xuất nhập khẩu

GIỚI THIỆU

Trong gần 20 năm tiến hành công cuộc Đổi mới, Việt Nam đã đạt được những thành tựu khá thuyết phục về kinh tế và xã hội. Tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt trung bình 7,3% giai đoạn 1990-2004, GDP thực bình quân đầu người tăng trung bình 5,7% hàng năm và tỷ lệ nghèo giảm từ gần 80% năm 1986 xuống còn 24% vào năm 2004. Trong hơn một thập kỷ qua, Việt Nam luôn được xếp vào nhóm nước có tốc độ tăng trưởng cao, đồng thời có thành tích giảm nghèo nhanh trên thế giới.

Thành tựu trên đây là dấu hiệu tốt của quá trình chuyển đổi kinh tế và là kết quả của các chính sách mà Việt Nam đã và đang thực hiện trước những thay đổi nhanh chóng của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là xu thế toàn cầu hóa. Ngay từ cuối thập kỷ 80, Việt Nam đã thực hiện chủ trương hội nhập kinh tế, bắt đầu bằng việc thông qua Luật Đầu tư Nước ngoài vào năm 1987, tiến hành ký kết các hiệp định thương mại song phương và đa phương, gần đây nhất là Hiệp định thương mại Việt-Mỹ. Việt Nam đã trở thành thành viên của ASEAN từ năm 1995, của APEC từ năm 1998, tham gia Diễn đàn kinh tế Á-Âu (ASEM) vào năm 2001 và đang chuẩn bị để gia nhập WTO.

Bên cạnh mở cửa cho thương mại, cũng như nhiều quốc gia đang phát triển khác, Việt Nam đã và đang tích cực cải thiện môi trường đầu tư, trước hết là khung khổ pháp luật nhằm thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Việt Nam đã ký hiệp định song phương về khuyến khích và bảo hộ đầu tư với 45 nước và vùng lãnh thổ, trong đó phạm vi điều chỉnh của các hiệp định đều mở rộng hơn so với những quy định hiện hành của Luật Đầu tư Nước ngoài tại Việt Nam. Các nỗ lực của Chính phủ Việt Nam đã đem lại những kết quả đáng khích lệ về thu hút vốn FDI vào Việt Nam. Tính đến 20/12/2004, Việt Nam đã thu hút được 6.072 dự án với tổng vốn đăng ký đạt khoảng 49,2 tỷ USD. Đến nay, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài được công nhận là một bộ phận cấu thành của nền kinh tế với đóng góp vào GDP ngày càng tăng, ước đạt 14% vào năm 2004. Ngoài ra, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài còn tạo thêm việc làm, góp phần tăng kim ngạch xuất khẩu và chuyển đổi cơ cấu kinh tế trong nước và đóng góp cho Ngân sách Nhà nước.

Mặc dù đã đạt được những kết quả nhất định, nhiều ý kiến cho rằng Việt Nam vẫn chưa tận dụng tối ưu các cơ hội thu hút FDI và chưa tối đa được

lợi ích mà đầu tư trực tiếp nước ngoài có thể mang lại. Cơ sở dẫn đến các nhận xét trên là diễn biến bất thường về dòng vốn FDI chảy vào Việt Nam, tỷ lệ FDI thực hiện so với vốn đăng ký còn thấp, tập trung FDI chỉ trong một số ngành, vùng, khả năng tuyển dụng lao động còn khiêm tốn v.v.. Phần lớn các dự án FDI có quy mô nhỏ, công nghệ sử dụng chủ yếu có nguồn gốc từ Châu Á, đạt mức trung bình, đặc biệt là Việt Nam chưa được chọn là điểm đầu tư của phần lớn các công ty đa quốc gia có tiềm năng lớn về công nghệ và sẵn sàng chuyển giao công nghệ và tri thức. Thực trạng này cùng với áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn về thu hút FDI của Trung Quốc và các nước trong khu vực đặt ra thách thức lớn cho Việt Nam.

FDI có thể ảnh hưởng tới nền kinh tế ở tất cả các lĩnh vực kinh tế, văn hóa và xã hội. Tuy nhiên, đối với các nước đang phát triển, nhất là các nước nghèo, kỳ vọng lớn nhất của việc thu hút FDI chủ yếu là nhằm mục tiêu tăng trưởng kinh tế. Kỳ vọng này dường như được thể hiện trong tư tưởng của các nhà kinh tế và các nhà hoạch định chính sách với ba lý do chính: *Một là*, FDI góp phần vào tăng thặng dư của tài khoản vốn, góp phần cải thiện cán cân thanh toán nói chung và ổn định kinh tế vĩ mô. *Hai là*, các nước đang phát triển thường có tỷ lệ tích lũy vốn thấp và vì vậy, FDI được coi là một nguồn vốn quan trọng để bổ sung vốn đầu tư trong nước nhằm mục tiêu tăng trưởng kinh tế. *Ba là*, FDI tạo cơ hội cho các nước nghèo tiếp cận công nghệ tiên tiến hơn, dễ dàng chuyển giao công nghệ hơn, thúc đẩy quá trình phổ biến kiến thức, nâng cao kỹ năng quản lý và trình độ lao động v.v.. Tác động này được xem là các tác động tràn về năng suất của FDI, góp phần làm tăng năng suất của các doanh nghiệp trong nước và cuối cùng là đóng góp vào tăng trưởng kinh tế nói chung. Trên thực tế không phải nước nào cũng đạt được cùng một lúc hai mục tiêu này. Một số nước thu hút được dòng vốn FDI khá lớn nhưng tác động tràn hầu như không xảy ra. Ở một tình thế khác, vốn FDI đổ vào một nước có thể làm tăng vốn đầu tư cho nền kinh tế nhưng đóng góp của nguồn vốn này vào tăng trưởng là thấp. Cả hai trường hợp trên đều được coi là không thành công với chính sách thu hút FDI hay chưa tận dụng triệt để và lãng phí nguồn lực này dưới góc độ tăng trưởng kinh tế. Thực trạng này khiến cho các nhà kinh tế ngày càng quan tâm nhiều hơn tới việc đánh giá tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế, đặc biệt là của các nước đang phát triển, thông qua hai kênh tác động đề cập ở trên.

Với các lập luận và tiếp cận trên đây, cuốn sách này không đề cập tất cả tác động của FDI tới nền kinh tế, mà sẽ tập trung vào phân tích tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế thông qua hai kênh quan trọng nhất là vốn đầu tư và các tác động tràn. Trong khuôn khổ có hạn của cuốn sách, các tác giả tập trung vào đánh giá tác động tràn trong ngành công nghiệp chế biến, tập trung sâu hơn vào vào ba nhóm ngành là dệt-may, chế biến thực phẩm và cơ khí-điện tử. Ba nhóm ngành này vừa có vai chủ đạo trong ngành công nghiệp chế biến của Việt Nam, vừa là các ngành thu hút mạnh FDI trong thời gian qua.

Trên thế giới đã có khá nhiều nghiên cứu đánh giá tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế và thường sử dụng phương pháp phân tích định lượng để kiểm định và lượng hóa các tác động này. Ở Việt Nam các nghiên cứu về FDI nói chung là khá nhiều, tuy nhiên chỉ có một số nghiên cứu đi sâu xem xét tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế. Nguyễn Mai (2003), Freeman (2002) và Nguyễn Thị Phương Hoa (2001) đã nghiên cứu tổng quát hoạt động FDI ở Việt Nam cho tới năm 2002 và đều đi đến kết luận chung rằng FDI có tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế thông qua kênh đầu tư và cải thiện nguồn nhân lực. Tác động tràn của FDI cũng xuất hiện ở ngành công nghiệp chế biến nhờ di chuyển lao động và áp lực cạnh tranh. Nguyễn Thị Hoàng và Bùi Huy Nhượng (2003) rút ra một số bài học cho Việt Nam bằng cách so sánh chính sách thu hút FDI ở Trung Quốc và Việt Nam trong thời kỳ 1979-2002. Đoàn Ngọc Phúc (2003) phân tích thực trạng của FDI trong thời kỳ 1988-2003 và kết luận tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam phụ thuộc nhiều vào khu vực có vốn FDI.

Xét về phương pháp luận, hầu hết các nghiên cứu về FDI ở Việt Nam sử dụng phương pháp phân tích định tính, tổng kết tình hình FDI vào Việt Nam dựa vào số liệu thống kê. Các kết luận về tác động của FDI đến tăng trưởng kinh tế chủ yếu dựa vào tỷ trọng của FDI so với tổng đầu tư xã hội và đóng góp của khu vực có vốn FDI vào GDP hoặc vào tốc độ tăng giá trị sản xuất của ngành. Nghiên cứu của Nguyễn Thị Phương Hoa (2004) là một trong số rất ít nghiên cứu dùng cả hai phương pháp định tính và định lượng. Tuy nhiên, nghiên cứu này chỉ lượng hóa được tác động của FDI tới tăng trưởng của các tỉnh Việt Nam nhằm mục đích cuối cùng là tìm mối quan hệ giữa FDI và xóa đói giảm nghèo. Các nghiên cứu định lượng khác để kiểm định tác động tràn của FDI hầu như rất ít. Sự thiếu vắng các nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích định lượng thông qua mô hình hóa có thể là do thiếu các dữ liệu cần thiết hoặc/và thiếu tin tưởng vào số liệu sẵn có.

Kết quả nghiên cứu trình bày trong cuốn sách này sẽ khắc phục phần nào điểm yếu trên bằng cách sử dụng cách tiếp cận rộng hơn, kết hợp cả hai phương pháp là phân tích định tính sử dụng số liệu thống kê thứ cấp và sơ cấp và phân tích định lượng. Việc lựa chọn sử dụng kết hợp các phương pháp trên thể hiện sự khó khăn trong sử dụng đơn lẻ các công cụ định lượng trong trường hợp của Việt Nam do số liệu dùng cho phân tích thường chưa đầy đủ và độ tin cậy không cao.

Ngoài phần giới thiệu, cuốn sách được thiết kế gồm 5 chương. Chương 1 trình bày bức tranh tổng quát về FDI ở Việt Nam kể từ 1988 đến nay và đánh giá sơ bộ vai trò của FDI tới phát triển kinh tế - xã hội. Chương này cũng nêu ra những thay đổi quan trọng trong chính sách thu hút FDI của Việt Nam qua các thời kỳ khác nhau và so sánh với một số nước trong khu vực và trên thế giới. Chương 2 trình bày phương pháp luận được sử dụng để đánh giá tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế thông qua kênh đầu tư và kênh tác động tràn. Trong chương này, các tác giả sẽ đề cập kỹ cơ sở lý thuyết của mối quan hệ giữa FDI và tăng trưởng kinh tế bằng cách sử dụng mô hình tăng trưởng. Trên cơ sở đó xây dựng mô hình đánh giá tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế thông qua kênh đầu tư. Chương 2 cũng đề cập tới cơ chế sinh ra tác động tràn, các kênh truyền động và đưa ra khung khổ phân tích các tác động tràn trên cơ sở tiếp thu một số mô hình đã được sử dụng trên thế giới. Dựa vào khung khổ phân tích ở Chương 2, toàn bộ phần phân tích định lượng tác động của FDI tới tăng trưởng được trình bày ở Chương 3. Chương 4 tập trung vào phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới năng suất lao động của doanh nghiệp; tác động tràn của FDI tới năng suất lao động của doanh nghiệp trong nước nói chung và trong 3 nhóm ngành lựa chọn nói riêng. Trước khi tiến hành phân tích định lượng sử dụng số liệu chính thức từ cuộc Điều tra Doanh nghiệp năm 2001 của Tổng cục Thống kê (TCTK), Chương 4 còn phân tích kết quả điều tra 60 doanh nghiệp có vốn FDI đang hoạt động trong ngành chế biến và 33 doanh nghiệp trong nước cùng ngành do nhóm tác giả thực hiện. Kết quả điều tra này nhằm bổ sung cho kết quả phân tích định lượng, song cũng là một phương pháp để xác định các biểu hiện của tác động tràn và nhận dạng các kênh truyền tác động tràn trong mẫu điều tra. Chương 5 trình bày các phát hiện chính của Nghiên cứu, trên cơ sở đó đưa ra một số kết luận và kiến nghị chính sách nhằm tối đa hóa lợi ích mà FDI có thể mang lại và đẩy mạnh thu hút dòng vốn FDI vào Việt Nam.

CHƯƠNG 1

ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM TỪ 1988 ĐẾN NAY

I. ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM VÀ VAI TRÒ CỦA KHU VỰC CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ

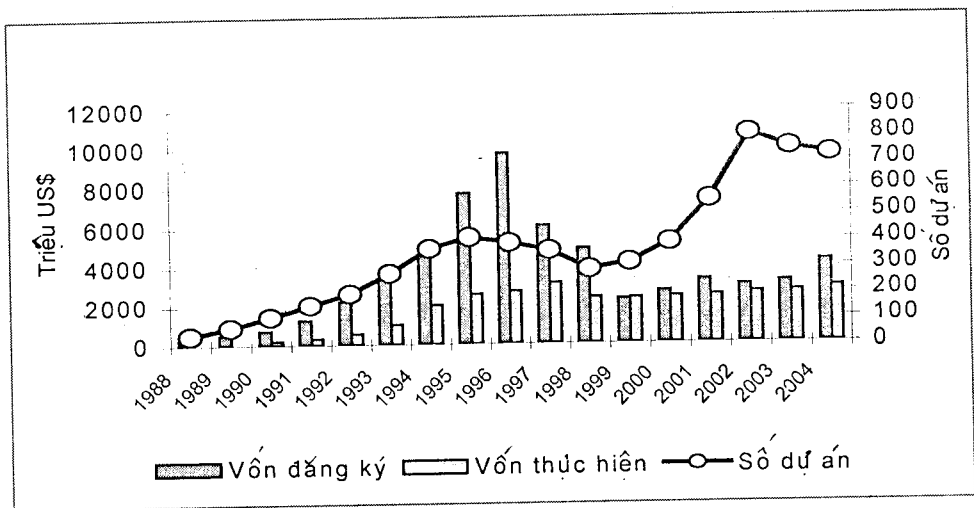
1.1. Tổng quan diễn biến thu hút và thực hiện FDI tại Việt Nam giai đoạn 1988-2004¹

1.1.1. Các giai đoạn phát triển

Kể từ khi Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987 có hiệu lực, Việt Nam đã đạt được kết quả khả quan trong thu hút luồng vốn FDI. Tính đến 31/12/2004, Việt Nam đã thu hút được 6.164 dự án với tổng vốn đăng ký và tăng thêm² đạt khoảng 59,8 tỷ USD. Đáng chú ý, tổng số vốn thực hiện tính đến hết năm 2004 chiếm gần 50,1% tổng vốn FDI đã đăng ký và tăng thêm. Tuy nhiên, luồng vốn đầu tư FDI hàng năm vào Việt Nam diễn biến thất thường, không ổn định, đặc biệt là từ năm 1997 trở lại đây sau khi Việt Nam đã đạt tới đỉnh cao thu hút FDI vào năm 1996 (Đồ thị 1).

¹ Nếu không có trích nguồn khác, tất cả số liệu trong mục này được lấy từ nguồn chính thức của Tổng cục Thống kê, niên giám thống kê từ các năm 2000-2004 và trên Website <http://www.gso.gov.vn>.

² Kể cả vốn của doanh nghiệp Việt Nam. Theo TCTK, đóng góp của phía Việt Nam có xu hướng giảm dần trong tổng vốn đăng ký: bằng 22,6% trung bình giai đoạn 1988-1990, 28,1% giai đoạn 1991-1995, 27,7% giai đoạn 1996-2000 và chỉ còn xấp xỉ 8% giai đoạn 2001-2004.

Đồ thị 1: Đầu tư trực tiếp nước ngoài giai đoạn 1988-2004

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2004).

Có thể phân chia quá trình thu hút vốn FDI vào Việt Nam trong 15 năm qua thành ba giai đoạn chủ yếu sau:

Từ 1988 đến 1996: trong giai đoạn này, vốn FDI đổ vào Việt Nam liên tục tăng với tốc độ nhanh cả về số dự án, số vốn đăng ký mới tăng và đạt mức đỉnh điểm gần 8,9 tỷ USD vào năm 1996. Kết quả này phần nào là do kỳ vọng của các nhà đầu tư nước ngoài đối với một nền kinh tế mới mở cửa, có quy mô dân số khá lớn với trên 70 triệu người và thị trường tiêu thụ đầy tiềm năng. Đặc điểm của giai đoạn này là vốn thực tế giải ngân tăng về tuyệt đối và tương đối, nhưng tỷ lệ vốn giải ngân thấp, một phần do đây là giai đoạn đầu, một phần do tốc độ tăng vốn đăng ký cao hơn.

Từ 1997 đến 1999: đặc trưng bởi sự giảm sút mạnh của dòng vốn FDI đổ vào Việt Nam, chủ yếu do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á và do môi trường đầu tư³ ở Việt Nam trở nên kém hấp dẫn

³ Môi trường đầu tư thường được sử dụng để mô tả những khía cạnh thể chế có thể ảnh hưởng tới việc ra quyết định đầu tư và quá trình thực hiện đầu tư của doanh nghiệp. Để đánh giá môi trường đầu tư, thường các chỉ số sau đây hay được lựa chọn: quy định

hơn so với các nước trong khu vực, nhất là Trung Quốc. Một nguyên nhân có thể là do Luật Đầu tư nước ngoài sửa đổi năm 1996 đã giảm đi một số ưu đãi đối với nhà đầu tư nước ngoài⁴. Vốn FDI đăng ký mới giảm trung bình tới 24%/năm, trong khi vốn giải ngân giảm với tốc độ chậm hơn, trung bình khoảng 14%, góp phần thay đổi sự tương quan giữa vốn giải ngân và vốn đăng ký. Từ năm 1999 trở đi, vốn giải ngân luôn vượt vốn đăng ký mới.

Từ 2000 đến 2003: vốn giải ngân có xu hướng tăng, nhưng với tốc độ chậm, trong khi vốn và số dự án đăng ký mới biến động thất thường. Năm 2002 được ghi nhận là năm có số vốn đăng ký thấp nhất, nhưng số dự án cao nhất hay quy mô vốn/dự án là thấp nhất.

Từ năm 2004 đến giữa năm 2005: tổng vốn đăng ký tăng trên 30% so với năm 2003 (của riêng phía nước ngoài tăng 28,4%), tổng vốn thực hiện tuy nhiên chỉ tăng 7,6%. Tốc độ tăng nhanh vốn FDI năm 2004 và 6 tháng đầu năm 2005 một phần là do kết quả của cải thiện môi trường đầu tư bằng việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Đầu tư nước ngoài⁵. Ngoài ra, Chính phủ cho phép đầu tư gián tiếp vào 35 ngành, đồng thời mở cửa hơn một số ngành do Nhà nước độc quyền nắm giữ trước đây như điện lực, bảo hiểm, ngân hàng, viễn thông cho đầu tư nước ngoài và cho phép chuyển đổi doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sang công ty cổ phần. Năm 2004, Việt Nam đã chú trọng hơn tới công tác xúc tiến đầu tư ở trong và ngoài nước.

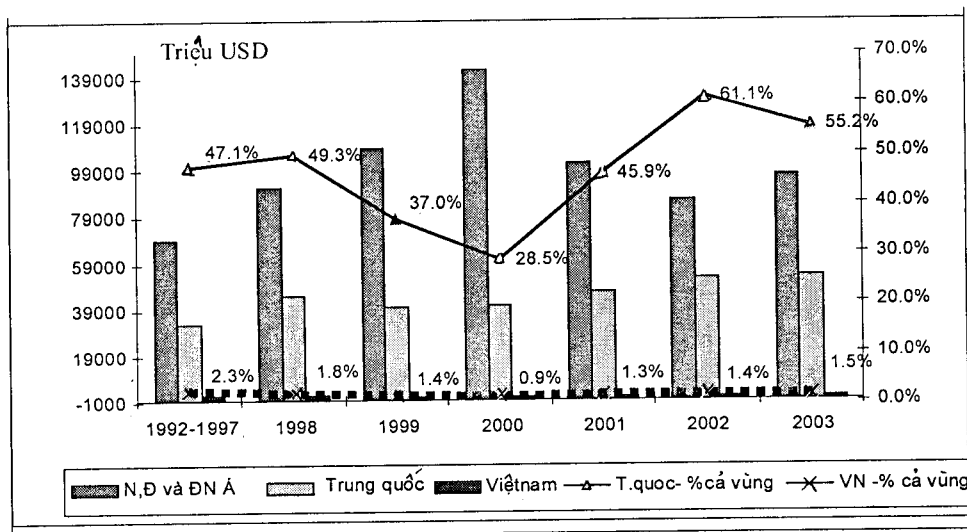
chính. Ngoài ra, các yếu tố khác như quan liêu, bất ổn định về xã hội và chính trị, xử lý vi phạm hợp đồng v.v. cũng được sử dụng như là các chỉ số để đánh giá (Globalization, Growth and Poverty - World bank, 2002).

⁴ Có thể xem ở Biểu 1. Tuy nhiên, đây cũng là một lý do gây tranh cãi. Bởi có ý kiến cho rằng các doanh nghiệp trong nước không được hưởng ưu đãi nhiều bằng doanh nghiệp FDI. Chính sách ưu đãi khác nhau có thể tạo ra môi trường cạnh tranh bất bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

⁵ Quyền kinh doanh được mở rộng hơn như tự do lựa chọn dự án, lựa chọn đối tác đầu tư, hình thức, địa điểm đầu tư và đơn giản hóa thủ tục cấp phép.

Từ sau khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á các nước trong khu vực đã cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư để thu hút vốn FDI. Cũng từ mốc này, chính sách về FDI của Việt Nam cũng có nhiều thay đổi. Tuy nhiên, nhiều nhà đầu tư nước ngoài cho rằng, mặc dù thay đổi nhưng các quy định luật pháp của Việt Nam vẫn thiếu minh bạch, thiếu nhất quán, hiệu lực thực thi pháp luật thấp. Những yếu tố này làm tăng chi phí đầu tư và kinh doanh và làm cho môi trường đầu tư ở Việt Nam trở nên kém hấp dẫn hơn so với trước và so với một số nước trong khu vực, nhất là so với Trung Quốc⁶ (Đồ thị 2).

Đồ thị 2: Luồng vốn FDI đổ vào Việt Nam và Trung Quốc so với luồng FDI vào khu vực Đông, Nam và Đông Nam Á



Nguồn: UNCTAD, World Investment Report 2004,

1.1.2. Một số đặc điểm của FDI tại Việt Nam

Về quy mô vốn trên 1 dự án: Nhìn chung các dự án FDI vào Việt Nam đều có quy mô vừa và nhỏ, trung bình cho cả giai đoạn 1988-2003 chỉ ở mức 8,3 triệu USD/dự án. Đáng chú ý, sau khi đạt mức 23 triệu

⁶ Xem: Môi trường đầu tư tại Việt Nam qua góc nhìn của nhà đầu tư nước ngoài, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 1/2004. tr. 18-19.

TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ Ở VIỆT NAM

17

USD/dự án vào năm 1996 từ 2000 trở lại đây quy mô vốn của dự án ngày càng nhỏ, chỉ ở mức dưới 5 triệu USD và đến năm 2003 còn 2,5 triệu USD, nhưng đã tăng lên thành 3,1 triệu trong năm 2004. Theo thống kê, hiện mới có khoảng 80 trong tổng số 500 công ty xuyên quốc gia hàng đầu thế giới có mặt tại Việt Nam⁷ trong khi của Trung Quốc là 400 công ty⁸.

Về hình thức sở hữu: do nhiều lý do trong đó có việc hạn chế thành lập doanh nghiệp FDI với 100% vốn đầu tư nước ngoài, các dự án FDI đăng ký ở Việt Nam cho đến giữa thập kỷ 90 chủ yếu dưới hình thức liên doanh giữa doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và nhà đầu tư nước ngoài. Tính đến cuối năm 1998, số dự án liên doanh chiếm tới 59 % tổng số dự án và 69% tổng số vốn đăng ký. Từ năm 1997, hạn chế này đã được xóa bỏ và tác động mạnh tới chuyển dịch cơ cấu số dự án FDI theo hình thức sở hữu. Hiện tại, hình thức liên doanh giảm xuống còn chiếm 42,5% tổng vốn đăng ký, trong khi hình thức dự án có 100% vốn nước ngoài chiếm 45,5%, còn lại là dự án BOT và hợp đồng hợp tác kinh doanh. Trong các dự án liên doanh, số dự án liên doanh giữa nhà đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp ngoài nhà nước cũng tăng lên đáng kể.

Về cơ cấu đầu tư theo ngành: các dự án FDI chủ yếu tập trung vào lĩnh vực công nghiệp, góp phần không nhỏ vào quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá. Đồ thị 3 mô tả cơ cấu đầu tư FDI theo ngành tính đến cuối năm 2004 cho thấy các dự án FDI thuộc lĩnh vực công nghiệp chiếm tới 79% tổng số dự án, 78% tổng vốn đăng ký và 77,3% tổng vốn giải ngân. Nông nghiệp là ngành thu hút được ít nhất dự án FDI, kể cả số dự án, số vốn đăng ký và vốn thực hiện. Đáng chú ý, nếu như trong những năm 90, FDI hướng vào những ngành công

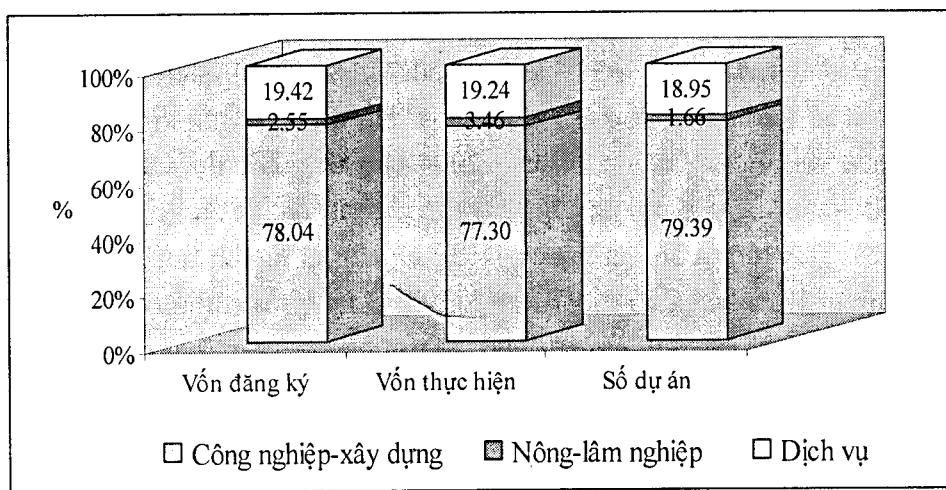
⁷ Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Chính sách đầu tư nước ngoài trong tiến trình Hội nhập kinh tế quốc tế*. Báo cáo tại Hội thảo quốc tế: “Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO”, tháng 6/2003.

⁸ CIEM và UNDP, “Chính sách phát triển kinh tế: Kinh nghiệm và bài học của Trung quốc”, Tập I, 2003, tr. 194.

nghiệp khai thác và thay thế nhập khẩu thì kể từ năm 2000 đến nay, các dự án FDI vào ngành công nghiệp chế biến và định hướng xuất khẩu đã tăng nhanh, góp phần tăng tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong những năm gần đây (Bộ KHĐT, 2003).

Về địa bàn đầu tư: cho đến nay FDI đã có mặt ở 62/64 tỉnh, thành phố của Việt Nam. Tuy nhiên, trong giai đoạn vừa qua cơ cấu dự án FDI theo vùng thay đổi rất chậm. Phần lớn các dự án FDI tập trung ở các đô thị lớn và các khu công nghiệp tập trung, nơi có điều kiện hạ tầng cơ sở thuận lợi, nguồn lao động dồi dào và có trình độ kỹ năng. Riêng 4 tỉnh Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đồng Nai và Bình Dương trong năm 2004 đã thu hút 2,61 tỷ đôla, chiếm tới 61,7% tổng vốn FDI đăng ký của cả nước, 65,5% số dự án. Giải ngân vốn FDI ở 4 tỉnh đạt tỷ lệ 51,4%, tức cao hơn so với mức trung bình của cả nước. Số tỉnh, thành phố còn lại chỉ thu hút được 38,3% tổng vốn FDI đăng ký. Từ vài năm lại đây, nhiều tỉnh đã rất tích cực cải thiện môi trường đầu tư và một số khá thành công, như một số tỉnh lân cận của Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh.

Đồ thị 3: Cơ cấu vốn FDI phân theo ngành năm 2004



Nguồn: Tổng cục Thống kê (2004).

Theo đối tác đầu tư: đến nay đã có 74 nước và vùng lãnh thổ có dự án FDI tại Việt Nam, trong đó Singapore, Đài Loan, Nhật Bản và Hàn Quốc là những nhà đầu tư lớn nhất, chiếm 63,3% tổng số dự án và 63% tổng vốn đăng ký. Hầu như chưa có thay đổi đáng kể về cơ cấu FDI theo đối tác và các nước châu Á vẫn là nhà đầu tư lớn nhất cả về tỷ trọng số dự án và tỷ trọng vốn đăng ký. Trong khi các đối tác từ châu Âu chỉ giữ vị trí khiêm tốn với tỷ lệ tương ứng 16% và 24%. Đầu tư từ Hoa Kỳ đã tăng đáng kể trong vài năm gần đây sau khi Việt Nam ký Hiệp định thương mại Việt – Mỹ (2001), hiện chiếm khoảng 4% tổng số dự án và 2,7% tổng vốn đăng ký⁹.

1.2. Vai trò của khu vực FDI với nền kinh tế Việt Nam

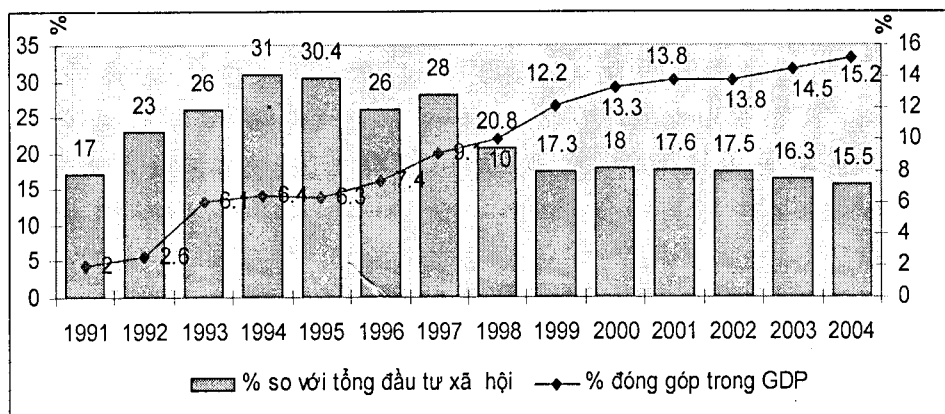
Khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Trước hết, FDI là nguồn vốn bổ sung quan trọng vào tổng đầu tư xã hội và góp phần cải thiện cán cân thanh toán trong giai đoạn vừa qua. Các nghiên cứu gần đây của Freeman (2000), Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2003), Nguyễn Mại (2004) đều rút ra nhận định chung rằng khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đã đóng góp quan trọng vào GDP với tỷ trọng ngày càng tăng. Khu vực này góp phần tăng cường năng lực sản xuất và đổi mới công nghệ của nhiều ngành kinh tế, khai thông thị trường sản phẩm (đặc biệt là trong gia tăng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá), đóng góp cho ngân sách nhà nước và tạo việc làm cho một bộ phận lao động. Bên cạnh đó, FDI có vai trò trong chuyển giao công nghệ và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tạo sức ép buộc các doanh nghiệp trong nước phải tự đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả sản xuất. Các dự án FDI cũng có tác động tích cực tới việc nâng cao năng lực quản lý và trình độ của người lao động làm việc trong các dự án FDI, tạo ra kênh truyền tác động tràn tích cực hữu hiệu. Phần dưới đây sẽ khái quát vai trò của FDI đến tổng thể nền kinh tế.

⁹ Tổng cục Thống kê (2004).

1.2.1. FDI đối với vốn đầu tư xã hội và tăng trưởng kinh tế

Việt Nam tiến hành công cuộc đổi mới với xuất phát điểm rất thấp. Do vậy, xét về nhu cầu vốn, FDI được coi là một nguồn vốn bổ sung quan trọng cho vốn đầu tư trong nước, nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư cho phát triển. Đóng góp của FDI trong đầu tư xã hội biến động lớn, một phần phản ánh diễn biến thất thường của nguồn vốn này như đã phân tích ở trên, một phần thể hiện những thay đổi về đầu tư của các thành phần kinh tế trong nước. Giai đoạn 1994-1995, tỷ trọng của FDI trong tổng đầu tư xã hội lên tới 30-31 %, là mức cao nhất cho đến nay. Tỷ lệ này đã giảm dần và năm 2004, FDI thực hiện ước còn chiếm 15,5 % trong tổng đầu tư toàn xã hội (Đồ thị 4).

Đồ thị 4: FDI thực hiện so với tổng đầu tư toàn xã hội và đóng góp của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài trong GDP (giá hiện hành)



Nguồn: Tổng cục Thống kê (2000 đến 2004).

Trong suốt một thập kỷ qua, khu vực có vốn FDI chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong GDP. Năm 2004, khu vực FDI đóng góp 15,2 % vào GDP so với tỷ lệ đóng góp 6,4% của khu vực này năm 1994¹⁰. Bên cạnh đó, khu vực có vốn FDI luôn dẫn đầu về tốc độ tăng giá trị gia tăng so với

¹⁰ Xem Báo cáo *Kinh tế Việt Nam* năm 2000 và 2003-2004, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương.

các khu vực kinh tế khác và là khu vực phát triển năng động nhất. Tốc độ tăng giá trị gia tăng của khu vực này luôn cao hơn mức trung bình của cả nước¹¹.

1.2.2. FDI với việc nâng cao năng lực sản xuất công nghiệp và xuất khẩu

Như trên đã đề cập, FDI vào Việt Nam chủ yếu tập trung vào lĩnh vực công nghiệp. Nhờ đó, trong hơn một thập kỷ qua Việt Nam đã cải thiện được nhiều ngành kinh tế quan trọng như thăm dò, khai thác dầu khí, bưu chính viễn thông, điện tử, xây dựng hạ tầng v.v. Năm 2004, khu vực có vốn FDI đóng góp tới 35,68% (giá so sánh năm 1994) tổng giá trị sản xuất công nghiệp cả nước, trong khi tỷ lệ này chỉ là 25,1% năm 1995. Đến nay, khu vực có vốn FDI đóng góp 100% sản lượng của một số sản phẩm công nghiệp như dầu khí, ô tô, máy giặt, điều hoà, tủ lạnh, thiết bị máy tính; 60% cán thép; 28% xi măng; 33% máy móc thiết bị điện, điện tử; 76% dụng cụ y tế chính xác; 55% sản lượng sợi; 49% sản lượng da giày; 25% thực phẩm đồ uống¹²... Nhìn chung, tốc độ tăng giá trị sản xuất công nghiệp của khu vực có vốn FDI luôn duy trì ở mức cao, cao hơn tốc độ tăng trưởng chung toàn ngành trong suốt giai đoạn 1995-2003, trừ năm 2001. Năm 2004, giá trị sản xuất công nghiệp của khu vực này tuy cao, đạt 15,7% nhưng thấp hơn mức chung của toàn ngành, chủ yếu do tốc độ tăng rất cao của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh trong nước (22,8%).

Trong một thập kỷ trở lại đây, tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu của khu vực FDI luôn cao hơn so với tốc độ tăng trung bình của cả nước. Năm 1991, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 2 tỷ USD, trong khi

¹¹ Chẳng hạn, năm 2000, kinh tế có vốn đầu tư FDI tăng trưởng 11,4% so với mức tăng trưởng 6,8% của cả nước; Năm 2001: tương ứng là 7,2% so với 6,9%; Năm 2002: 8,0% so với 7,04%; Năm 2003: 8,1% so với 7,2% - Xem Bảng II.3, Báo cáo Kinh tế Việt Nam năm 2003, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế TŨ, tr.26

¹² Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Chính sách đầu tư nước ngoài trong tiến trình Hội nhập kinh tế quốc tế*. Báo cáo tại Hội thảo quốc tế: “Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO”, tháng 6/2003

đó năm 2004 con số này đã là 26,5 tỷ đô la, tăng gấp 13,5 lần so với năm 1991. Khu vực FDI chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng giá trị xuất khẩu, từ 4% năm 1991 lên 54,6 %¹³ năm 2004. Cần lưu ý rằng, mặc dù FDI có tỷ trọng xuất khẩu cao song giá trị xuất khẩu ròng của khu vực có vốn FDI không cao. Sở dĩ như vậy vì các dự án FDI trong công nghiệp vẫn chủ yếu sử dụng các dây chuyền lắp ráp có quy mô nhỏ và sử dụng nguồn đầu vào từ nhập khẩu là chính.

1.2.3. FDI đối với việc làm và cải thiện nguồn nhân lực

Hiện tại, các dự án có vốn FDI tại Việt Nam đang sử dụng khoảng 730 ngàn lao động, chỉ chiếm 1,5% tổng lao động có việc làm tại Việt Nam, so với tỷ trọng này năm 1996 là 0,7%. Điều đó cho thấy FDI vẫn xuất hiện chủ yếu trong các ngành tập trung vốn và sử dụng lao động có trình độ kỹ năng cao. Đó cũng là một cách lý giải cho mức thu nhập trung bình của lao động trong khu vực này cao gấp 2 lần so với các doanh nghiệp khác cùng ngành¹⁴. Hơn nữa, số lao động này được tiếp cận với công nghệ hiện đại, có kỷ luật lao động tốt, học hỏi được các phương thức lao động tiên tiến. Đặc biệt, một số chuyên gia Việt Nam làm việc tại các doanh nghiệp FDI đã có thể thay thế dần các chuyên gia nước ngoài trong việc đảm nhiệm những chức vụ quản lý doanh nghiệp và điều khiển các quy trình công nghệ hiện đại¹⁵.

Bên cạnh số việc làm trực tiếp do FDI tạo ra nói trên, khu vực FDI còn gián tiếp tạo thêm việc làm trong lĩnh vực dịch vụ và có thể tạo thêm lao động trong các ngành công nghiệp phụ trợ trong nước với điều kiện tồn tại mối quan hệ mua bán nguyên vật liệu hoặc hàng hóa trung gian

¹³ Kể cả dầu thô.

¹⁴ Chẳng hạn, lương của lao động thông thường trong khu vực có vốn FDI hiện khoảng 75-80USD/tháng, lương của kỹ sư khoảng 220-250 USD/tháng và của cán bộ quản lý khoảng 490-510 USD/tháng- Nguồn từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

¹⁵ Đến nay, chưa có nghiên cứu tổng thể nào được thực hiện để đưa ra những con số cụ thể chứng minh nhận định này. Tuy vậy, đã có nhiều dẫn chứng lẻ tẻ ở một số doanh nghiệp và trên các diễn đàn chính thức được tổ chức tại Việt Nam.

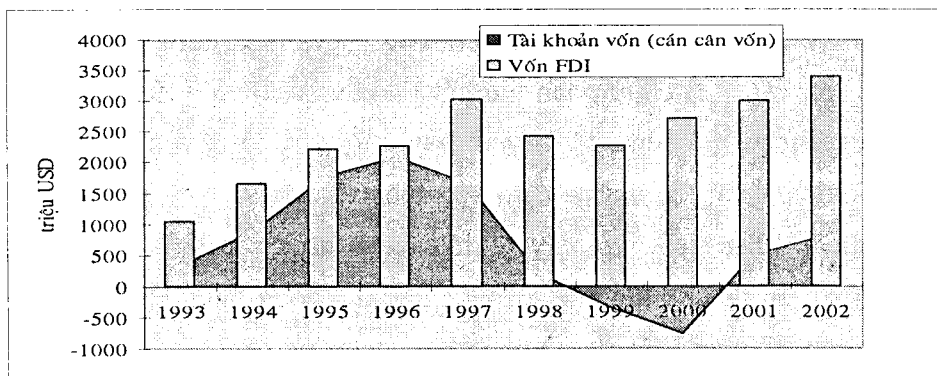
giữa các doanh nghiệp này. Tuy nhiên, cho đến nay chưa có số liệu thống kê chính thức về số lao động gián tiếp được tạo ra bởi khu vực FDI tại Việt Nam.

1.2.4. FDI với nguồn thu ngân sách nhà nước và các cân đối vĩ mô

Cùng với sự phát triển, khu vực có vốn FDI đóng góp ngày càng tăng vào nguồn thu ngân sách của Nhà nước. Theo tính toán của Tổng cục Thuế, năm 2002, khu vực FDI đóng góp khoảng 480 triệu USD vào ngân sách Nhà nước, tăng 4,2 lần so với năm 1994. Tính riêng giai đoạn 1996-2002, khu vực này đóng góp (trực tiếp) vào ngân sách trung bình ở mức khoảng 6%¹⁶. Tỷ trọng đóng góp nhỏ là do các doanh nghiệp FDI được hưởng chính sách khuyến khích của Chính phủ thông qua giảm thuế thu nhập trong những năm đầu hoạt động. Tuy nhiên, nếu tính cả thu từ đầu thô thì tỷ trọng này ước khoảng 20%.

Bên cạnh đó, FDI đã góp phần quan trọng vào việc tăng thặng dư của tài khoản vốn, góp phần cải thiện cán cân thanh toán nói chung. Động thái của cán cân vốn trong thời kỳ 1994-2002 cho thấy có mối quan hệ khá rõ giữa số dư tài khoản vốn và dòng vốn FDI đổ vào Việt Nam hàng năm (Đồ thị 5).

Đồ thị 5: Tài khoản vốn và dòng FDI vào Việt Nam giai đoạn 1993-2002



Nguồn: Ngân hàng Nhà nước, *Kinh tế Việt Nam 2002*

¹⁶ Không kể thu từ đầu thô, bao gồm các loại thuế trực thu từ doanh nghiệp có vốn FDI.

II. TỔNG QUAN CHÍNH SÁCH THU HÚT FDI Ở VIỆT NAM

2.1. Khung khổ chính sách thu hút FDI

Chính sách thu hút vốn FDI tại Việt Nam đã được thực hiện ngay từ khi Việt Nam tiến hành cải cách kinh tế và được thể chế hóa thông qua ban hành Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987. Cho đến nay, Luật Đầu tư nước ngoài đã được sửa đổi và hoàn thiện 4 lần vào các năm 1990, 1992, 1996 và gần đây nhất là năm 2000. Biểu 1 khái quát lại những thay đổi quan trọng trong chính sách thu hút FDI qua các kỳ sửa đổi Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Xu hướng chung của thay đổi chính sách Việt Nam là ngày càng nới rộng quyền, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài và thu hẹp sự khác biệt về chính sách đầu tư giữa đầu tư nước ngoài và đầu tư trong nước. Những thay đổi này thể hiện nỗ lực của Chính phủ trong cải thiện, tạo môi trường đầu tư chung theo xu hướng hội nhập của Việt Nam¹⁷.

Bên cạnh diễn biến về thu hút vốn FDI và thực tiễn hoạt động của khu vực có vốn FDI, những thay đổi trong chính sách thu hút FDI của Việt Nam trong 17 năm qua còn xuất phát từ ba yếu tố khác, đó là: (1) sự thay đổi về nhận thức và quan điểm của Đảng và Nhà nước đối với khu vực có vốn FDI; (2) chính sách thu hút FDI của các nước trong khu vực và trên thế giới, tạo nên áp lực cạnh tranh đối với dòng vốn đầu tư FDI vào Việt Nam và; (3) những cam kết quốc tế của Việt Nam về đầu tư nước ngoài. Phân tích dưới đây sẽ đề cập tới từng yếu tố đó, đồng thời nêu lên những thách thức đối với việc tiếp tục hoàn thiện chính sách và luật pháp về FDI tại Việt Nam trong những năm tới.

¹⁷ Xem thêm trong “Môi trường đầu tư tại Việt Nam qua góc nhìn của nhà đầu tư nước ngoài” của Lê Thế Giới, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 1/2004.

Biểu 1: Những thay đổi chủ yếu trong chính sách thu hút FDI trong các thời kỳ sửa đổi Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

Lĩnh vực c/s	Luật sửa đổi năm 1992 đến 1995	Luật sửa đổi năm 1996 đến hết 1999	Luật sửa đổi năm 2000 đến nay
Trình tự đăng ký	+ Dự án FDI được nhận giấy phép đầu tư trong vòng 45 ngày; + Sau khi có giấy phép, DN FDI vẫn phải xin đăng ký hoạt động.	+ DNFDI được tự lựa chọn loại hình đầu tư, tỷ lệ góp vốn, địa điểm đầu tư, đối tác đầu tư. + DN xuất khẩu sản phẩm trên 80% được ưu tiên nhận giấy phép sớm;	+ Ban hành danh mục DN FDI được đăng ký kinh doanh, không cần xin giấy phép; + Bỏ chế độ thu phí đăng ký đầu tư FDI
Lĩnh vực đầu tư	+ Khuyến khích các dự án liên doanh với doanh nghiệp trong nước; hạn chế dự án 100% vốn nước ngoài;	+ Khuyến khích DN FDI đầu tư vào những lĩnh vực định hướng xuất khẩu, công nghệ cao.	+ Ban hành danh mục dự án kêu gọi đầu tư FDI cho giai đoạn 2001-2005 + Mở rộng lĩnh vực cho phép FDI đầu tư xây dựng nhà ở; + Đa dạng hoá hình thức đầu tư; Được mua cổ phần của các doanh nghiệp trong nước
Đất đai	+ Phía Việt Nam chịu trách nhiệm đền bù giải phóng mặt bằng cho các dự án có vốn đầu tư nước ngoài; + Dự án có vốn FDI được thuê đất để hoạt động, nhưng không được cho các doanh nghiệp khác thuê lại.	+ UBND địa phương tạo điều kiện mặt bằng kinh doanh khi dự án được duyệt; DN thanh toán tiền giải phóng mặt bằng cho UBND + Được quyền cho thuê lại đất đã thuê tại các khu CN, khu chế xuất;	+ Được thế chấp tài sản gắn liền với đất và giá trị quyền sử dụng đất;

Lĩnh vực c/s	Luật sửa đổi năm 1992 đến 1995	Luật sửa đổi năm 1996 đến hết 1999	Luật sửa đổi năm 2000 đến nay
Tỷ giá, ngoại tệ	+ Các dự án FDI đầu tư hạ tầng và thay thế nhập khẩu được Nhà nước bảo đảm cân đối ngoại tệ; + Các DNFDI thuộc các lĩnh vực khác phải tự lo cân đối ngoại tệ; Nhà nước không chịu trách nhiệm về cân đối ngoại tệ đối với các dự án này.	+ Tự bảo đảm cân đối nhu cầu về ngoại tệ cho hoạt động của mình; + Áp dụng tỷ lệ kết hối ngoại tệ do tác động khủng hoảng tài chính khu vực (80%), sau đó nói dần tỷ lệ này. + DN có thể mua ngoại tệ với sự cho phép của Ngân hàng Nhà nước	+ Được mua ngoại tệ tại NHTM để đáp ứng nhu cầu giao dịch theo luật định; + Bãi bỏ yêu cầu chuẩn y khi chuyển nhượng vốn; giảm mức phí chuyển lợi nhuận ra nước ngoài. + Giảm tỷ lệ kết hối ngoại tệ từ 80% xuống 50% đến 30% và 0%
Xuất nhập khẩu	+ DN phải bảo đảm tỷ lệ XK theo đã ghi trong giấy phép đầu tư; + Sản phẩm của DN FDI không được bán ở thị trường VN qua đại lý + DN FDI không được làm đại lý XNK	+ Bãi bỏ hoàn toàn việc duyệt kế hoạch xuất khẩu của doanh nghiệp FDI; + Cải tiến thủ tục xuất nhập khẩu hàng hoá đối với xét xuất xứ hàng hoá XNK	+ Thu hẹp lĩnh vực yêu cầu tỷ lệ xuất khẩu 80% sản lượng; + DN FDI được tham gia dịch vụ đại lý XNK
Thuế	+ Áp dụng thuế ưu đãi cho các dự án đầu tư vào các lĩnh vực đặc biệt ưu tiên với mức thuế thu nhập 10% trong vòng 15 năm kể từ khi hoạt động; + Mức thuế thu nhập	+ Miễn thuế nhập khẩu đối với thiết bị, máy móc, vận tải chuyên dùng, nguyên liệu vật tư...; + Miễn thuế nhập khẩu đối với DN đầu tư vào những lĩnh	+ Bãi bỏ quy định bắt buộc DN FDI trích quỹ dự phòng; + Tiếp tục cải cách hệ thống thuế, từng bước thu hẹp khoảng cách về thuế giữa đầu tư

Lĩnh vực c/s	Luật sửa đổi năm 1992 đến 1995	Luật sửa đổi năm 1996 đến hết 1999	Luật sửa đổi năm 2000 đến nay
	của DN 100% vốn nước ngoài không bao gồm phần bù trừ lợi nhuận của năm sau để bù cho lỗ của các năm trước; + Không được tính vào chi phí sản xuất một số khoản chi nhất định; + Thuế nhập khẩu được áp với mức giá thấp trong khung giá do Bộ Tài chính quy định;	vực ưu tiên, địa bàn ưu tiên trong 5 năm đầu hoạt động; + DN xuất khẩu được miễn thuế nhập khẩu nguyên vật liệu để XK sản phẩm; + DN cung ứng sản phẩm đầu vào cho DN xuất khẩu cũng được miễn thuế nhập khẩu nguyên vật liệu trung gian với tỷ lệ tương ứng;	trong nước và đầu tư nước ngoài

Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu

2.2. Chuyển biến về nhận thức và quan điểm của Việt Nam về vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài

Cho đến nay, quan điểm của Đảng và Nhà nước Việt Nam về vai trò của đầu tư nước ngoài nói chung, FDI nói riêng đã có nhiều thay đổi. Những thay đổi này xuất phát từ thực tiễn của nền kinh tế và do thay đổi về bối cảnh kinh tế trong khu vực và thế giới. Nếu như trước năm 2000, các doanh nghiệp FDI chưa được coi như một chủ thể độc lập trong nền kinh tế thì từ Đại hội Đảng lần thứ IX (năm 2001) trở lại đây, khu vực FDI đã được khẳng định là một trong 6 thành phần cùng tồn tại trong nền kinh tế. Dưới đây nêu các mốc quan trọng đánh dấu sự thay đổi về quan niệm và nhận thức của Đảng và Nhà nước về vai trò của FDI đối với nền kinh tế.

Đại hội VII (1991) và Đại hội VIII (1996) của Đảng tuy không tách riêng khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thành một “thành phần

kinh tế” trong nền kinh tế nhiều thành phần của Việt Nam, song đã ghi nhận sự hợp tác liên doanh giữa kinh tế nhà nước và tư bản nước ngoài, khẳng định khu vực đầu tư nước ngoài “*có vai trò to lớn trong động viên về vốn, công nghệ, khả năng tổ chức quản lý...*”¹⁸. Với quan điểm như vậy, chính sách đối với khu vực có vốn FDI trong thời kỳ này chủ yếu hướng vào việc khuyến khích các nhà đầu tư liên doanh với các DNNN của Việt Nam, hoạt động trong nhiều lĩnh vực kinh tế, trừ những lĩnh vực có tầm quan trọng đặc biệt đối với nền kinh tế quốc dân và an ninh quốc phòng.

Năm 2001, lần đầu tiên khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài được công nhận là một thành phần kinh tế với vai trò “*hướng vào xuất khẩu, xây dựng kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội, gắn với thu hút công nghệ hiện đại, tạo thêm nhiều việc làm...*”¹⁹. Tại Hội nghị TƯ Đảng lần thứ 9 (khoá IX), Đảng Cộng sản Việt Nam đã đề ra nhiệm vụ “*phải tạo chuyển biến cơ bản trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài*”²⁰. Theo đó, chính sách thu hút FDI trong thời gian tới sẽ tập trung vào nâng cao chất lượng FDI đổ vào Việt Nam thông qua việc thu hút mạnh hơn nữa các tập đoàn xuyên quốc gia đầu tư vào các ngành, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế, đặc biệt là các lĩnh vực công nghệ cao, công nghệ nguồn. Thay đổi trong nhận thức và quan điểm của Đảng và Nhà nước đối với khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài là cơ sở quan trọng để Chính phủ sửa đổi và hoàn thiện các văn bản pháp luật và cơ chế chính sách thu hút vốn FDI và đối với hoạt động của các doanh nghiệp FDI trong những năm gần đây.

¹⁸Đảng cộng sản Việt Nam: Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1996.

¹⁹Đảng cộng sản Việt Nam: Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2001.

²⁰Đảng cộng sản Việt Nam: Văn kiện Hội nghị lần thứ 9 Ban chấp hành Trung ương (khoá IX), NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2004

2.3. So sánh chính sách thu hút FDI hiện hành của Việt Nam với một số nước

Như đã trình bày trong Biểu 1, so với những thời kỳ trước đây, chính sách thu hút đầu tư nước ngoài của Việt Nam hiện đã trở nên thông thoáng hơn, thuận lợi hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Biểu 2 so sánh một vài chính sách ưu đãi chủ yếu đối với nhà đầu tư nước ngoài tại một số nước trong khu vực và các nước có nền kinh tế chuyển đổi, qua đó, có thể rút ra một số nhận xét như sau:

Thứ nhất, về nguyên tắc, các chính sách ưu đãi của Việt Nam đối với nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài là tương đối cạnh tranh so với một số nước (nêu tại Biểu 2) về một số mặt như hình thức đầu tư, thủ tục cấp phép. Mặc dù vậy, so với một số nước chuyển đổi và trong khu vực như Balan, Hungary, CH Séc, Thái Lan, Philippin, Indônêxia thì mức độ ưu đãi của Việt Nam và Trung Quốc về những mặt này vẫn còn thấp;

Thứ hai, so với các nước khác trong khu vực và các nước đang chuyển đổi thì nhà đầu tư nước ngoài khi vào Việt Nam vẫn gặp phải những khó khăn nhất định trong thời kỳ “hậu giấy phép đầu tư”, nhất là vấn đề đất đai, giải phóng mặt bằng để thực hiện dự án (trừ trường hợp nếu đầu tư vào khu công nghiệp, khu chế xuất). Trong nhiều trường hợp làm kéo dài thời gian chuẩn bị và xây dựng, làm chậm trễ thời điểm dự án bắt đầu đi vào sản xuất, và làm mất thời cơ của nhà đầu tư.

Thứ ba, khu vực ngân hàng còn kém phát triển, đồng tiền chưa chuyển đổi, chính sách tiền tệ và những quy định về quản lý ngoại hối hiện nay của Việt Nam là những yếu tố chưa thuận tiện cho các nhà đầu tư, kém cạnh tranh hơn so với các nước trong khu vực và đang chuyển đổi.

Thứ tư, so với hơn một thập kỷ trước, môi trường đầu tư ở Việt Nam đã được hoàn thiện hơn theo hướng ngày càng tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài làm ăn kinh doanh trên đất nước Việt Nam. Tuy hệ thống luật pháp, chính sách liên quan tới hoạt động đầu tư FDI tại Việt Nam đã được bổ sung, hoàn thiện trong những năm

qua song vẫn còn thiếu tính đồng bộ và hay thay đổi, còn thiếu minh bạch và khó dự đoán trước. Một điều tra gần đây đối với các doanh nghiệp có vốn FDI tại Việt Nam²¹ cho thấy chính sách đối với FDI hiện tại của Việt Nam vẫn đang tạo ra những rào cản bất hợp lý, gây khó khăn cho các nhà đầu tư. Cụ thể là, những quy định về hạn chế ngành nghề cho phép FDI đầu tư, việc bổ sung danh mục FDI có điều kiện, áp đặt tỷ lệ xuất khẩu đối với doanh nghiệp FDI, nâng giá đất và giá đền bù giải toả đang là những yếu tố làm tăng tính bất ổn định trong chính sách FDI của Việt Nam. Đó cũng là nhược điểm về chính sách của Việt Nam so với một số nước khác.

Biểu 2: So sánh những chính sách thu hút FDI chủ yếu giữa Việt Nam và một số nước trong khu vực và chuyển đổi

Tên nước	Hạn chế đối với loại hình công ty và lĩnh vực hoạt động	Quy định về cấp phép đầu tư	Tiếp cận về đất đai	Chính sách tỷ giá và quản lý ngoại tệ
Việt Nam	Mở rộng quyền cho DN tự lựa chọn hình thức đầu tư, cho phép DN 100% vốn, trừ một số lĩnh vực quan trọng và nhạy cảm; Được chuyển đổi sang công ty cổ phần; được tự do lựa chọn đối tác	Một số lĩnh vực chỉ cần đăng ký đầu tư, còn lại vẫn phải xin phép ĐT; Phân cấp cho địa phương, khu CN cấp phép đối với dự án vừa và nhỏ;	DN không được sở hữu đất; được thuê đất trong khu CN hay thuê mặt bằng kinh doanh theo quy hoạch; được chuyển nhượng, thế chấp vay vốn	Kiểm soát tài khoản vãng lai; áp dụng phí/thuế chuyển tiền ra nước ngoài; yêu cầu xin phép khi chuyển tiền ra nước ngoài.

²¹ “Môi trường đầu tư tại Việt Nam qua góc nhìn của nhà đầu tư nước ngoài” Lê Thế Giới, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 1/2004, tr. 19.

Tên nước	Hạn chế đối với loại hình công ty và lĩnh vực hoạt động	Quy định về cấp phép đầu tư	Tiếp cận về đất đai	Chính sách tỷ giá và quản lý ngoại tệ
Trung Quốc	đầu tư DN 100% vốn FDI phải xin phép chỉ ở trong lĩnh vực định hướng XK; một số lĩnh vực quy định mức đầu tư tối thiểu trong nước; được chuyển đổi hình thức đầu tư; nhà đầu tư tự do lựa chọn hình thức ĐT	Yêu cầu có giấy phép đầu tư, phân cấp cho địa phương xét dự án quy mô nhỏ và vừa	Không cho phép sở hữu đất; nhà đầu tư gặp khó khăn về địa điểm, đất đai; quyền sử dụng đất được chuyển nhượng, thế chấp vay vốn	Không hạn chế mức chuyển ngoại tệ, vẫn duy trì chính sách kiểm soát tài khoản vãng lai; chuyển tiền ra nước ngoài phải được phép.
Philippin	Cho phép DN có 100% vốn FDI rộng rãi ở nhiều lĩnh vực, chỉ hạn chế tỷ lệ tối đa vốn FDI đối với một vài lĩnh vực; nhà đầu tư tự lựa chọn đối tác trong nước.	Chỉ yêu cầu giấy phép nếu muốn hưởng chính sách khuyến khích (trong 3 tuần); còn lại thủ tục đầu tư thực hiện giống như các nhà đầu tư trong nước khác (chỉ phải đăng ký).	DN FDI có trên 40% vốn nước ngoài không được sở hữu đất; mà phải thuê từ công ty bất động sản; có dưới 40% vốn nước ngoài được thuê đất trong 50 năm, được chuyển nhượng, thế chấp	Chế độ quản lý ngoại tệ tự do, không hạn chế vốn vay ngoại tệ, mức chuyển ngoại tệ, không quy định mức lưu ngoại tệ trong tài khoản của DN.

Tên nước	Hạn chế đối với loại hình công ty và lĩnh vực hoạt động	Quy định về cấp phép đầu tư	Tiếp cận về đất đai	Chính sách tỷ giá và quản lý ngoại tệ
Thái Lan	Không hạn chế đầu tư vào các lĩnh vực, và DN tự lựa chọn hình thức đầu tư, trừ một số rất ít lĩnh vực cấm FDI hay hạn chế FDI	Chỉ yêu cầu giấy phép nếu muốn hưởng chính sách khuyến khích. Nhà đầu tư chỉ phải đăng ký với Bộ Thương mại và Cục thuế.	Được thuê đất 50 năm, sau đó thời hạn tự động kéo dài khi hết hạn; hợp đồng thuê được dùng để thế chấp vay vốn.	Chế độ tự do ngoại hối, không hạn chế vay ngoại tệ, chuyển ngoại tệ, lưu ngoại tệ tại tài khoản của DN.
Hàn Quốc	Lúc đầu rất khắt khe, nhưng đã thay đổi. Về cơ bản không hạn chế đầu tư FDI trừ một số ngành công nghiệp “nhảy cảm”. nhà đầu tư có thể sở hữu tới 33% vốn của DNNN; được tự do lựa chọn đối tác trong nước	Trình tự thủ tục khá phức tạp, nhưng đã được cải thiện nhiều sau khi xảy ra khủng hoảng tiền tệ khu vực.	Được thuê đất sở hữu NN trong 50 năm, có thể dùng quyền sử dụng đất để thế chấp hay vay NH; vẫn ưu tiên hơn cho các liên doanh với DN trong nước	Chế độ tự do ngoại hối, không hạn chế vay ngoại tệ, chuyển ngoại tệ, lưu ngoại tệ tại tài khoản của DN.
Indônêxia	Một số ít lĩnh vực cấm DN 100% vốn FDI, tuy nhiên nhà đầu tư được tự do lựa chọn hình thức đầu tư và lĩnh vực đầu tư, trừ một	Quy trình phức tạp, tình trạng tham nhũng phổ biến trong quá trình cấp phép ĐT; đòi hỏi sự đồng ý của Tổng thống nếu dự án trên	DN FDI có thể đầu tư vào khu CN để được dễ dàng thuê đất, nhưng không dễ; phần lớn là thuê đất	Không có hạn chế đáng kể gì về chế độ ngoại hối.

Tên nước	Hạn chế đối với loại hình công ty và lĩnh vực hoạt động	Quy định về cấp phép đầu tư	Tiếp cận về đất đai	Chính sách tỷ giá và quản lý ngoại tệ
	số ít ngành nhạy cảm.	100 triệu USD; còn nhiều loại giấy phép sau khi DN đã được cấp phép ĐT;	trong 30 năm. Quyền sử dụng đất được chuyển đổi, thế chấp để vay vốn.	
Malaixia	Chỉ cho phép DN 100% vốn FDI đối với dự án định hướng XK, còn hạn chế đối với các lĩnh vực khác.	Mọi dự án FDI đều phải xin phép (thời hạn 6-8 tuần). Đối với một số dự án đòi hỏi thời gian xem xét dài hơn.	DN FDI có thể lựa chọn mua hay thuê đất trong 99 99 năm; có thể chuyển đổi, thế chấp để vay vốn.	Sau khủng hoảng tài chính, đã áp dụng chế độ thu thuế chuyển tiền ra nước ngoài.
Hungary	Không hạn chế gì đối với hình thức và loại hình DN FDI	Không yêu cầu giấy phép, trừ đối với một số ít lĩnh vực	Có thể mua và sở hữu đất;	Chế độ tự do ngoại hối, đồng tiền chuyển đổi
Ba Lan	Không hạn chế gì đối với hình thức và loại hình DN FDI	Không yêu cầu giấy phép, trừ đối với một số ít lĩnh vực	Có thể mua và sở hữu đất; tuy nhiên phải được phép.	Chế độ tự do ngoại hối, đồng tiền chuyển đổi
Cộng hoà Séc	Không hạn chế gì đối với hình thức và loại hình DN FDI	Không yêu cầu giấy phép, trừ đối với một số ít lĩnh vực	Có thể mua và sở hữu đất;	Chế độ tự do ngoại hối, đồng tiền chuyển đổi

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả từ nhiều nguồn: "Vietnam Attracting More and Better FDI", FIAS IFC at the World Bank, 1999 đối với các nước ngoài Việt Nam và Trung Quốc; "Chính sách phát triển kinh tế: Kinh nghiệm và bài học từ Trung Quốc", Viện NCQLKT TU, 2003 cho thông tin về Trung Quốc; thông tin về Việt Nam lấy từ Biểu 1.

Bên cạnh đó hiệu lực thực thi pháp luật của Việt Nam còn thấp, tạo ra khoảng cách giữa chính sách và thực tiễn thực hiện. Một số yếu tố khác cũng ảnh hưởng tới hiệu quả đầu tư FDI như: thực trạng cơ sở hạ tầng và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh còn yếu kém, đây chi phí kinh doanh lên cao (như phí dịch vụ viễn thông, điện, thủ tục hành chính). Các yếu tố này ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh quốc tế của sản phẩm do các dự án FDI tạo ra. Năm 2003, Báo cáo thường niên của tổ chức JETRO so sánh chi phí sản xuất của các doanh nghiệp Nhật Bản tại một số thành phố của một số nước trong khu vực cho thấy so với những năm trước, chi phí đối với một số dịch vụ ở Việt Nam vẫn cao so với nhiều nước khác như chi phí vận chuyển đường thủy, giá thông tin liên lạc quốc tế, giá thuê văn phòng, chi phí điện cho sản xuất²². Chẳng hạn, giá cước 3 phút điện thoại quốc tế gọi đi Nhật Bản từ thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội hiện cao gấp 2,5 lần so với mức cước gọi từ các thành phố của Trung Quốc, gấp 3,5 lần từ Seoul (Hàn quốc) và Bangkok (Thái Lan), gấp 4 lần từ Kuala Lumpur (Malaixia), gấp 5 lần từ Singapore, v.v.²³.

2.4. Những cam kết quốc tế của Việt Nam về đầu tư nước ngoài

Cùng với việc xây dựng và từng bước hoàn thiện hệ thống luật pháp, chính sách về đầu tư nước ngoài, trong những năm gần đây Việt Nam đã ký kết, tham gia một số điều ước quốc tế song phương và đa phương về đầu tư nước ngoài. Đây có thể được coi là một trong những bước đi không thể tách rời trong lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế và trong tổng thể chính sách khuyến khích và bảo hộ đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

²² Xem “The 13th Survey of Investment – Related Cost Comparision In Major Cities and Regions Citiesand Regions in Asia”, Overseas Research Department, JETRO, March 2003.

²³ Tài liệu đã dẫn, tr.17.

Đến nay, Việt Nam đã ký kết Hiệp định song phương về khuyến khích và bảo hộ đầu tư với 45 nước và vùng lãnh thổ. Theo đó, phạm vi điều chỉnh của các hiệp định này đều mở rộng hơn so với những quy định hiện hành của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Chẳng hạn, các hiệp định này có những điều khoản quy định đối với nhiều loại hình đầu tư: trực tiếp, gián tiếp, các quyền theo hợp đồng, tài sản hữu hình, tài sản vô hình, quyền sở hữu trí tuệ, và các quyền khác theo quy định của pháp luật. Tuy nhiên, hiện tại Việt Nam mới chỉ cam kết về đối xử theo quy chế tối huệ quốc, đồng thời cam kết thực hiện các biện pháp khuyến khích và bảo hộ đầu tư phù hợp với những tiêu chuẩn và tập quán thông dụng²⁴.

Từ năm 1995 đến nay Việt Nam đã ký kết, tham gia một số điều ước và diễn đàn quốc tế như: i) Hiệp định khung về khu vực đầu tư ASEAN (AIA); ii) Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á Thái bình dương (APEC) với việc đưa ra kế hoạch hành động nhằm tự do hoá và mở cửa đầu tư trong khu vực; iii) Diễn đàn hợp tác Á - Âu, trong đó có việc triển khai thực hiện chương trình hành động về xúc tiến đầu tư (IPAP). Đặc biệt, Việt Nam đang trong giai đoạn tích cực đàm phán để sớm trở thành thành viên chính thức của Tổ chức thương mại quốc tế (WTO). Trong đó, việc cam kết thực hiện Hiệp định TRIMS là một yêu cầu tất yếu trong tiến trình đàm phán gia nhập tổ chức này.

Phân tích trên đây cho thấy, trong quá trình tiếp tục thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế tới đây, Việt Nam sẽ phải hoàn thiện hơn nữa hệ thống pháp luật đầu tư hiện hành cho phù hợp với các điều ước quốc tế và hiệp định về đầu tư mà Việt Nam đã ký hoặc cam kết.

²⁴ Chẳng hạn, tuân thủ nguyên tắc công bằng, không phân biệt đối xử; thực hiện biện pháp bảo hộ đầu tư như không trưng thu, trưng dụng tài sản; bảo đảm quyền chuyển vốn, lợi nhuận, và các khoản thu nhập hợp pháp của nhà đầu tư về nước; bảo đảm quyền của nhà đầu tư trong việc đưa các tranh chấp với cơ quan nhà nước ra toà hành chính, trọng tài v.v.- Xem chi tiết trong Báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư về “*Chính sách đầu tư nước ngoài trong tiến trình Hội nhập kinh tế quốc tế*” tại Hội thảo quốc tế: “Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO”, tháng 6/2003

CHƯƠNG 2

KHUNG KHỔ PHÂN TÍCH

I. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI TĂNG TRƯỞNG

1.1. Các kênh tác động

FDI tác động tới tăng trưởng kinh tế thông qua nhiều kênh khác nhau. Theo cách tiếp cận hẹp, tác động đối với tăng trưởng của FDI thường được thông qua kênh đầu tư và gián tiếp thông qua các tác động tràn. Theo cách tiếp cận rộng, FDI gây áp lực buộc nước sở tại phải nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia mà trước hết là cải thiện môi trường đầu tư, qua đó làm giảm chi phí giao dịch cho các nhà đầu tư nước ngoài, tăng hiệu suất của vốn và rốt cuộc là tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế. Một số ý kiến còn cho rằng FDI có thể làm tăng đầu tư trong nước thông qua tăng đầu tư của các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là những doanh nghiệp trong nước cung cấp nguyên liệu cho doanh nghiệp FDI hoặc tiêu thụ sản phẩm từ các doanh nghiệp FDI. Đồng thời, các chính sách cải thiện cơ sở hạ tầng của chính phủ nhằm thu hút nhiều vốn FDI hơn cũng thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước hình thành và phát triển.

Trái lại cũng có một số ý kiến lo ngại về tác động tiêu cực của FDI tới tăng trưởng kinh tế, cho rằng sự xuất hiện của doanh nghiệp có vốn FDI có thể gây cạnh tranh khốc liệt với các doanh nghiệp trong nước mà phần thua thiệt thường là các doanh nghiệp trong nước. Các doanh nghiệp trong nước bị mất thị trường, mất lao động có kỹ năng và vì vậy có thể dẫn đến phá sản. Ngoài ra, vốn FDI có thể làm cho đầu tư trong nước bị thu hẹp do nhiều doanh nghiệp bị mất cơ hội đầu tư hoặc đầu tư không hiệu quả do trình độ công nghệ thấp kém, vốn ít. Điều này xảy ra khi xuất hiện tác động lấn át đầu tư của doanh nghiệp FDI.

Nghiên cứu này chỉ tập trung phân tích tác động của FDI tới tăng trưởng theo cách tiếp cận hẹp, dựa vào khung khổ phân tích đã được vận dụng trên thế giới. Các tác động trực tiếp của FDI tới tăng trưởng thường được truyền qua kênh đầu tư và có thể ước lượng bằng cách sử dụng mô hình tăng trưởng ở cấp vĩ mô. Trái lại, tác động gián tiếp trong đó có tác động tràn có thể được xem xét ở cả tầm vĩ mô và vi mô. Trên thực tế, việc đánh giá tác động tràn ở tầm vi mô rất có ý nghĩa cho hoạch định chính sách nên được quan tâm nhiều hơn. Ở tầm vi mô hay cấp độ doanh nghiệp, việc đánh giá loại tác động này đòi hỏi phải xem xét ít nhất hai khía cạnh: thứ nhất là xác định các kênh tác động và cơ chế truyền tác động và thứ hai là đánh giá mức độ của các tác động này. Phần tiếp theo sẽ trình bày sâu hơn phương pháp luận để đánh giá các tác động của FDI tới tăng trưởng thông qua kênh đầu tư ở tầm vĩ mô và thông qua tác động tràn ở cấp vi mô.

1.2. Cơ sở lý thuyết về tác động của FDI tới tăng trưởng thông qua kênh đầu tư

Để nghiên cứu mối quan hệ giữa FDI và tăng trưởng kinh tế, cũng như đánh giá được tác động của nó, phần này trình bày một khung khổ lý thuyết sử dụng mô hình tăng trưởng nội sinh²⁵. Trong mô hình này Y là sản phẩm đầu ra của nền kinh tế được tạo ra bởi khu vực sản xuất sản phẩm cuối cùng bằng công nghệ sản xuất tổng quát, sử dụng các yếu tố đầu vào là vốn vật chất K và vốn con người H ²⁶:

²⁵ Phần này trình bày mô hình lý thuyết khái quát dựa trên nhiều tài liệu khác nhau. Một mô hình lý thuyết cụ thể hơn và sử dụng hàm sản xuất Cobb-Douglas có thể tham khảo nghiên cứu của Borensztein và cộng sự. (1995).

²⁶ Để ngắn gọn ở đây gọi tắt K là vốn vật chất. Trong phân tích tăng trưởng và mô hình tăng trưởng K thực chất là tài sản vốn và được hình thành qua quá trình đầu tư và tích lũy như máy móc, nhà xưởng v.v. phục vụ cho quá trình sản xuất. Khái niệm vốn con người được sử dụng rất nhiều trong lý thuyết và mô hình tăng trưởng và đã có nhiều định nghĩa khác nhau. Song có thể hiểu chung vốn con người là năng lực của con người được

$$Y(t) = A(t)f(K(t), H(t))$$

Giả sử tiến bộ công nghệ, gọi là $A(t)$, tăng trưởng với tốc độ không đổi a (hay $A(t) = A(0)e^{at}$ với $A(0)$ là mức độ công nghệ tại thời điểm gốc), thì với hàm sản xuất giả định ở trên trình độ công nghệ A sẽ ảnh hưởng tích cực tới cả hai yếu tố đầu vào $K(t)$ và $H(t)$. Kết quả của cơ chế này là tiến bộ công nghệ sẽ tác động gián tiếp tới sản phẩm đầu ra $Y(t)$. Giả sử nền kinh tế chỉ có một hộ gia đình đại diện²⁷, sản xuất đầu ra $Y(t)$ và dành một phần thu nhập từ sản phẩm duy nhất $Y(t)$ cho tiêu dùng. Hộ này có ý thức tiết kiệm để đầu tư và dành một phần thu nhập cho chi tiêu $C(t)$ với hàm thỏa dụng có độ thỏa dụng biên giảm dần theo tiêu dùng²⁸ là:

$$(1) \text{Max} \left(U(t) = \int_0^{\infty} \frac{C_t^{1-\theta} - 1}{1-\theta} e^{-\rho t} dt \right) \text{ với } \theta, \rho > 0; \theta \neq 1 \text{ và } C(t) \begin{cases} \infty \\ t=0 \end{cases}$$

Để tối đa hoá hàm thỏa dụng trong khuôn khổ giới hạn về thu nhập, tiêu dùng của hộ gia đình được xác định bởi mối quan hệ sau ở phương trình (2), trong đó g_c là tốc độ tăng tiêu dùng, r^* là tỷ lệ lãi suất thị trường khi nền kinh tế trong trạng thái cân bằng tăng trưởng²⁹:

sử dụng vào quá trình sản xuất để mang lại năng suất cao hơn về mặt kinh tế. Do vậy, vốn con người là kết quả của quá trình đầu tư và tích lũy nên còn được gọi là tài sản vốn con người. Đầu tư cho giáo dục, đào tạo và y tế sẽ góp phần làm tăng vốn con người.

²⁷ Trên thực tế, một nền kinh tế gồm vô số hộ gia đình khác nhau. Tuy nhiên, để đơn giản hoá mô hình và tập trung vào trọng tâm của bài, giả định ở đây là các hộ gia đình đồng nhất. Ngoài ra, giá của sản phẩm đầu ra Y được chuẩn hoá và coi như nhận giá trị 1.

²⁸ Giả định này là sát với thực tế, tức là lợi ích của tiêu dùng thêm 1 đơn vị hàng hoá nào đó có xu hướng giảm đi. Về bản chất khái niệm này không khác với sản phẩm biên hoặc chi phí biên. Trong phương trình (1), $U(t)$ là hàm thỏa dụng, $C(t)$ là chi tiêu dùng, θ là độ co giãn lợi ích biên theo tiêu dùng và là một hằng số; ρ là tỷ lệ ưa thích về thời gian khi xét về lợi ích của tiêu dùng. Tỷ lệ ρ cao tức là người tiêu dùng đánh giá lợi ích của tiêu dùng hiện tại cao hơn so với tương lai và ngược lại.

²⁹ Cách giải bài toán tối ưu trong mô hình tăng trưởng nội sinh có thể xem chi tiết tại nhiều tài liệu khác nhau như "Economic Growth" của tác giả Barro, R. and Sala-i-

$$(2) \quad g_c = \frac{1}{\theta}(r^* - \rho)$$

Do nền kinh tế trong trạng thái cân bằng tăng trưởng nên tốc độ tăng tiêu dùng phải bằng tốc độ tăng sản phẩm đầu ra- gọi là g_Y - của cả nền kinh tế hay:

$$(3) \quad g_Y = g_c = \frac{1}{\theta}(r^* - \rho)$$

Để tập trung đánh giá tác động của FDI tới tăng trưởng, phần này giả định vốn con người là cho trước, trong khi vốn vật chất được đo bằng tổng số hàng hoá vốn được tạo ra trong nền kinh tế. Do đó, tại thời điểm t vốn vật chất được hình thành thông qua số lượng hàng hoá vốn tăng lên của nền kinh tế tại thời điểm đó và được mô tả qua phương trình sau:

$$(4) \quad K(t) = \int_0^N x_i(i) d(i) \quad \text{với } x(i) > 0; \quad K(t) > 0; \quad N \in [0, \infty]$$

Trong phương trình (4), $K(t)$ là tổng (tài sản) vốn vật chất của nền kinh tế, $x(i)$ là hàng hoá vốn thứ i và N là tổng số hàng hoá vốn trong nền kinh tế. Nếu a là số hàng hoá vốn được sản xuất bởi các doanh nghiệp trong nước và b là số lượng sản xuất bởi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, thì N chính là tổng của a và b ($N=a+b$). Giả sử các doanh nghiệp chuyên môn hoá tạo ra hàng hoá vốn, sau đó cho các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm cuối cùng thuê với giá là $z(i)$. Do doanh nghiệp sản xuất sản phẩm cuối cùng hoạt động trong môi trường cạnh tranh và các thị trường nhân tố là hoàn hảo nên điều kiện cân bằng giữa giá cho thuê hàng hoá vốn và sản phẩm biên của vốn phải được thoả mãn, tức là:

$$(5) \quad z(i) = \partial Y(K, H) / \partial K$$

Từ phương trình (4) và (5) có thể thấy $z(i)$ cũng phụ thuộc vào cầu về hàng hoá vốn thứ i , hay $x(i)$. Đối với các nước chậm phát triển, để sản xuất một loại hàng hoá vốn mới thì con đường nhanh nhất là áp dụng công nghệ tiên tiến hơn do các công ty nước ngoài, đặc biệt là các công ty đa quốc gia, đang nắm giữ và truyền bá vào trong nước thông qua FDI. Tuy nhiên, các công ty chỉ quyết định đầu tư ra nước ngoài sau khi một số điều kiện về cơ sở hạ tầng thiết yếu ở nước nhận FDI đã được thoả mãn. Nói cách khác, quá trình đầu tư và sản xuất hàng hóa vốn ở nước ngoài cần một khoản chi phí cố định nhất định và chi phí này tỷ lệ nghịch với số hàng hoá vốn được tạo ra bởi các doanh nghiệp FDI.

Lập luận trên đây cũng có nghĩa là, đối với nước nghèo thì việc sản xuất một loại hàng hoá vốn³⁰ đã có là rẻ hơn so với sản xuất một loại hàng hoá vốn chưa hề có trên thị trường thế giới. Ngoài ra, chi phí cố định ban đầu để quá trình phổ biến tiến bộ công nghệ diễn ra còn phụ thuộc vào mức chênh lệch về số lượng và chất lượng của hàng hoá vốn được sản xuất trong nước so với hàng hoá vốn được sản xuất ở nước ngoài. Thông thường, mức độ chênh lệch này tỷ lệ thuận với chi phí cố định để áp dụng công nghệ. Tức là chi phí cố định để áp dụng công nghệ sẽ cao hơn đối với nước sản xuất ít hàng hoá vốn hơn hay chi phí để cải tiến một hàng hoá vốn có hàm lượng chất xám cao hơn sẽ đắt hơn chi phí cải tiến một loại hàng có hàm lượng chất xám thấp hơn. Như vậy, nếu xảy ra tác động “bắt kịp” về công nghệ thì chi phí cố định để áp dụng công nghệ thông qua các công ty nước ngoài sẽ giảm đi khi số lượng hàng hoá vốn được sản xuất trong nước tăng lên.

Giả sử số hàng hoá vốn được sản xuất trên thế giới là N^* và gọi F là chi phí cố định, mối quan hệ giữa chi phí cố định, số hàng hoá vốn do các công ty nước ngoài sản xuất tại nước nhận (b) và tỷ lệ giữa hàng hoá

³⁰ Có thể hiểu hàng hoá vốn này là cũ so với các nước phát triển hơn nhưng là mới đối với nước sở tại.

vốn được sản xuất trong nước so với số sản xuất ở nước ngoài (N/N^*) của các công ty nước ngoài có thể được mô tả một cách đơn giản như sau:

$$(6) \quad F = F(b, N/N^*) \text{ với } \partial F / \partial b < 0 \text{ và } \partial F / \partial (N/N^*) < 0$$

Ngoài chi phí cố định, để sản xuất ra một đơn vị hàng hoá vốn doanh nghiệp FDI còn cần một khoản chi phí lưu động và chi phí cơ hội của khoản vốn này chính là tỷ lệ lãi suất r . Để đơn giản hoá, cho rằng chi phí lưu động là cố định, hay chi phí biên để sản xuất một đơn vị sản phẩm là 1 và tỷ lệ lãi suất tại điểm cân bằng tăng trưởng là không đổi³¹, vấn đề đặt ra với doanh nghiệp FDI là tối đa hoá lợi nhuận sau³²:

$$(7) \quad \Pi(i, t) = \int_t^{\infty} (z(i) * x(i) - x(i)) e^{-r(s-t)ds} - F(b, N/N^*)$$

Cho rằng các doanh nghiệp sản xuất hàng hoá vốn hoạt động trong môi trường cạnh tranh hoàn hảo, thay $z(i)$ từ phương trình (5) vào (7) và giải điều kiện để tối đa hoá lợi nhuận³³ sẽ được mức cầu về hàng hoá thứ i tại điểm cân bằng $x^*(i)$. Sau khi thay $x^*(i)$ vào phương trình (5) sẽ tính được mức giá cho thuê hàng hoá vốn thứ i tại điểm cân bằng là $m^*(i)$. Trong môi trường cạnh tranh hoàn hảo, việc gia nhập thị trường là tự do nên chi phí cơ hội của vốn vay sẽ ở mức tổng doanh thu bù đắp được tổng chi phí³⁴. Trên cơ sở đó tính được tỷ lệ lãi suất vốn tại điểm cân bằng:

³¹ Điều kiện này được biểu thị toán học là $\partial r / \partial t = 0$.

³² Biểu thức thứ hai ở vế phải của phương trình (7) là chi phí cố định. Biểu thức thứ nhất biểu thị tổng doanh thu từ một đơn vị hàng hoá vốn sau khi đã trừ đi chi phí lưu động và khấu trừ lãi suất.

³³ Điều kiện để tối đa hoá lợi nhuận là doanh nghiệp sẽ chọn số lượng sản phẩm sao cho doanh thu biên bằng chi phí biên. Điều kiện này là:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial x(i)} (z(i) - 1) + x(i) \frac{\partial \Pi}{\partial z(i)} \frac{\partial z(i)}{\partial x(i)} = 0$$
. Sau khi giải ta sẽ thu được $x^*(i)$ là số

lượng cụ thể hàng hoá thứ i ở trạng thái cân bằng.

³⁴ Tức là điều kiện $\Pi(i, t) = 0$ phải được thoả mãn.

$$(8) \quad r^* = \Omega(F(b, N / N^*))^{-1} \text{ với } \Omega = x^*(i)(m^*(i) - 1)$$

Giả sử đầu ra Y là tổng sản phẩm quốc nội GDP, thay phương trình (8) vào (3) sẽ thu được tốc độ tăng trưởng kinh tế là:

$$(9) \quad g_Y = g_{GDP} = \frac{1}{\theta} [\Omega(F(b, N / N^*))^{-1} - \rho]$$

Kết quả thu được từ mô hình trên cho thấy tăng trưởng của một nền kinh tế được xác định bởi nhiều yếu tố khác nhau. Song, điều quan trọng nhất rút ra từ mô hình là tồn tại mối quan hệ trực tiếp giữa FDI và tăng trưởng kinh tế. Thông qua FDI, không những nhiều hàng hoá vốn mới được tạo ra (tăng tài sản vốn vật chất của nền kinh tế) mà chi phí để sản xuất ra chúng còn giảm đi, qua đó tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng còn tỷ lệ nghịch với mức chênh lệch về công nghệ- trong bài này được đo bằng tỷ lệ giữa số hàng hoá vốn mới sản xuất trong nước và hàng hoá vốn sản xuất ở các nước phát triển- giữa nước nhận FDI và các nước phát triển. Tác động này biểu thị cho hiện tượng “bất kịp” về tăng trưởng kinh tế của nước nghèo hơn so với nước giàu hơn. Các tác động trên đây là lý do khiến tất cả các nước đều rất nỗ lực thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, nhất là các nước nghèo và mô hình ở (9) là cơ sở lý thuyết để đánh giá tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế ở tầm vĩ mô.

Do đóng góp của FDI tới tăng trưởng đối với các nước đang phát triển là rất có ý nghĩa nên các nhà phân tích cũng hay quan tâm tới việc xác định các yếu tố tác động đến thu hút và thực hiện dòng vốn này. Vấn đề này sẽ được xem xét cụ thể trong phần phân tích định lượng nhằm bổ sung cho mục tiêu chính mà đề tài đã đưa ra ban đầu.

1.3. Cơ sở lý thuyết đánh giá tác động tràn của FDI

1.3.1. Cơ chế sinh ra tác động tràn

Bên cạnh tác động trực tiếp tới tăng trưởng của cả nền kinh tế, sự có mặt của các doanh nghiệp FDI còn tác động gián tiếp tới các doanh nghiệp trong nước như tăng áp lực cạnh tranh, buộc các doanh nghiệp

trong nước phải tăng hiệu quả kinh doanh, thúc đẩy quá trình phổ biến và chuyển giao công nghệ v.v.. Các tác động này còn được gọi là tác động tràn của FDI. Sự xuất hiện của tác động tràn của FDI có thể lý giải qua sự chênh lệch về trình độ phát triển giữa các doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp trong nước và vì vậy ưu thế thuộc về các công ty đa quốc gia- là các công ty có thế mạnh về vốn và công nghệ. Nhờ đó các công ty con hoặc liên doanh do các công ty đa quốc gia thành lập thường có lợi thế về cạnh tranh so với các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là các nước kém phát triển. Sự xuất hiện của các doanh nghiệp nước ngoài trước hết làm mất cân bằng trên thị trường và buộc các doanh nghiệp trong nước phải điều chỉnh hành vi của mình nhằm duy trì thị phần và lợi nhuận. Vì vậy, tác động tràn có thể được coi là kết quả của hoạt động của các công ty nước ngoài diễn ra đồng thời với quá trình điều chỉnh hành vi của các doanh nghiệp trong nước.

Có thể phân ra bốn loại tác động tràn: (1) tác động liên quan tới cơ cấu đầu ra-đầu vào của doanh nghiệp³⁵, (2) tác động liên quan đến phổ biến và chuyển giao công nghệ³⁶, (3) tác động liên quan đến thị phần trong nước hay tác động cạnh tranh³⁷ và (4) tác động liên quan đến trình độ lao động (hay vốn con người). Các tác động tràn nêu trên có thể ảnh hưởng tới năng suất của các doanh nghiệp trong nước. Do giá trị gia tăng của cả nền kinh tế được tạo ra chủ yếu bởi các doanh nghiệp, nên có thể hình dung ra mối quan hệ gián tiếp giữa tăng trưởng và tác động tràn của FDI.

Tác động tràn loại thứ nhất xuất hiện khi có sự trao đổi/hoặc mua bán nguyên vật liệu hoặc hàng hoá trung gian giữa các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp trong nước. Loại tác động này có thể sinh ra theo hai chiều: tác động xuôi chiều (forward effect) xuất hiện nếu doanh nghiệp trong nước sử dụng hàng hoá trung gian của doanh nghiệp FDI và ngược lại tác động ngược chiều (backward effect) có thể xuất hiện khi các doanh

³⁵ Backward-forward effects.

³⁶ Demonstration effects.

³⁷ Competition effect.

ngành FDI sử dụng hàng hóa trung gian do các doanh nghiệp trong nước sản xuất. Việc các doanh nghiệp trong nước cung cấp hàng hoá trung gian cho doanh nghiệp FDI sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này mở rộng sản xuất và giảm chi phí trên 1 đơn vị sản phẩm³⁸. Đồng thời để duy trì mối quan hệ bán hàng lâu dài, các doanh nghiệp trong nước phải đáp ứng yêu cầu của các doanh nghiệp FDI, nhất là về chất lượng sản phẩm nên có xu hướng áp dụng các tiêu chuẩn chất lượng mới trong sản xuất. Chính hành vi này giúp doanh nghiệp trong nước tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường sản phẩm trong trung và dài hạn. Nhiều nghiên cứu thực tiễn cho rằng hầu hết các doanh nghiệp trong nước khó trở thành nhà cung cấp nguyên liệu/hàng hoá trung gian đầu vào cho doanh nghiệp FDI do không đáp ứng được yêu cầu do phía cầu đưa ra. Tuy nhiên, nếu tác động ngược chiều xảy ra thì các doanh nghiệp trong nước có khả năng bứt lên và tiến hành xuất khẩu hoặc chiếm lĩnh dần thị phần sản phẩm mà trước đây do các doanh nghiệp FDI thống lĩnh. Vì vậy, tác động ngược chiều này là mong muốn và rất có ý nghĩa đối với các nước chậm phát triển.

Tác động tràn liên quan đến phổ biến và chuyển giao công nghệ thường được coi là một mục tiêu quan trọng của các nước nghèo. Thông qua FDI, các công ty nước ngoài sẽ đem công nghệ tiên tiến hơn từ công ty mẹ vào sản xuất tại nước sở tại thông qua thành lập các công ty con hay chi nhánh. Sự xuất hiện của các công ty nước ngoài tuy nhiên xuất phát từ mục tiêu lợi nhuận trên cơ sở tận dụng những lợi thế có được từ công ty mẹ để sẵn sàng cạnh tranh với doanh nghiệp trong nước. Vì vậy, hoạt động của các doanh nghiệp FDI sẽ khuyến khích nhưng cũng gây áp lực về đổi mới công nghệ nhằm tăng năng lực cạnh tranh đối với các doanh nghiệp trong nước. Về phía doanh nghiệp trong nước, một mặt do năng lực yếu kém về đổi mới công nghệ, mặt khác công nghệ tiên tiến đều do các công ty quy mô lớn có tiềm năng công nghệ trên thế giới nắm giữ³⁹, để vượt qua điểm yếu

³⁸ Đây là kết quả của hiệu suất tăng dần theo quy mô.

³⁹ Lưu ý là thị trường công nghệ thường là không hoàn hảo và trong nhiều trường hợp là không tồn tại. Nguyên nhân chính là thất bại của thị trường bởi những thông tin không

này họ có xu hướng muốn được áp dụng ngay công nghệ tiên tiến hoặc trực tiếp thông qua thành lập các liên doanh với đối tác nước ngoài hoặc gián tiếp thông qua phổ biến và chuyển giao công nghệ từ các doanh nghiệp FDI. Các doanh nghiệp FDI mặc dù không muốn tiết lộ bí quyết công nghệ cho đối thủ trong nước nhưng cũng sẵn sàng bắt tay với đối tác trong nước để thành lập liên doanh, qua đó diễn ra quá trình rò rỉ công nghệ. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra đối với các nước nghèo là liệu các điều kiện trong nước có đủ để đón nhận phổ biến và chuyển giao công nghệ hay không. Kết quả từ nhiều mô hình lý thuyết⁴⁰ cũng rút ra là mức độ phổ biến và chuyển giao công nghệ còn phụ thuộc vào khả năng hấp thụ của doanh nghiệp trong nước⁴¹.

Loại tác động tràn tiếp theo cũng được coi là rất quan trọng đối với các nước chậm phát triển là sự có mặt của doanh nghiệp FDI tạo ra tác động cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, tác động này lại phụ thuộc vào cấu trúc thị trường và trình độ công nghệ của nước nhận đầu tư. Đối với các nước chậm phát triển, trong nhiều trường hợp tác động cạnh tranh của FDI là rất khốc liệt trước khi nó mang lại tác động tràn tích cực khác. Ví dụ, các doanh nghiệp FDI tung ra thị trường một loại sản phẩm mới có tính chất thay thế cho sản phẩm trước đây sản xuất bởi doanh nghiệp trong nước, qua đó ảnh hưởng lớn tới sự tồn tại của doanh nghiệp trong nước. Sự hiện diện của FDI chính là một tác nhân thúc đẩy cạnh tranh và trong nhiều trường hợp, tác động tràn có thể dẫn đến tình trạng giảm sản lượng

cân xứng. Chính vì vậy mà người mua và người bán thường không đi đến bất cứ thỏa thuận nào và dẫn đến hành vi muốn cùng chia sẻ công nghệ thông qua thành lập liên doanh hoặc chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp trong nước của công ty nước ngoài.

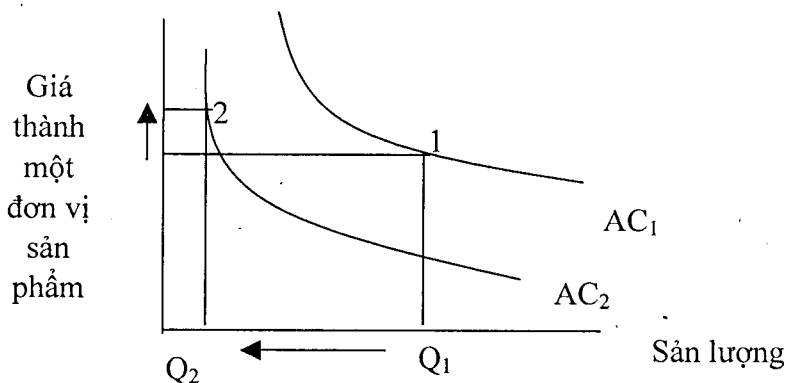
⁴⁰ Có thể tham khảo Blomström và Sjöholm (1999); Haddad Mona và Harrison A. (1993) và nhiều tài liệu khác.

⁴¹ Theo Marin A. và Bell M. (2003), khả năng hấp thụ của doanh nghiệp trong nước có thể được định nghĩa là năng lực của doanh nghiệp trong sử dụng một cách hiệu quả tri thức bên ngoài từ các nghiên cứu cơ bản, ứng dụng kỹ thuật tới triển khai dây chuyền sản xuất mới.

của doanh nghiệp trong nước trong ngắn hạn (Hộp 1). Kết quả là các doanh nghiệp trong nước bị tác động hoặc phải rời khỏi thị trường hoặc sống sót nếu vượt qua được giai đoạn điều chỉnh cơ cấu để thích nghi với môi trường cạnh tranh.

Ngoài việc tạo thêm việc làm, FDI còn là một tác nhân truyền bá kiến thức quản lý và kỹ năng tay nghề cho lao động của nước nhận FDI. Tác động tràn này xuất hiện khi các doanh nghiệp FDI tuyển dụng lao động nước sở tại đảm nhận các vị trí quản lý, các công việc chuyên môn hoặc tham gia nghiên cứu và triển khai. Việc truyền bá kiến thức cũng diễn ra thông qua kênh đào tạo công nhân kỹ thuật ở trong nước và tại công ty mẹ. Tác động tràn tuy nhiên chỉ phát huy tác dụng khi đội ngũ lao động có trình độ này ra khỏi doanh nghiệp FDI và chuyển sang làm việc tại các doanh nghiệp trong nước hoặc tự thành lập doanh nghiệp và sử dụng những kiến thức tích lũy được trong quá trình làm việc cho các công ty con hoặc liên doanh với nước ngoài vào công việc kinh doanh tiếp đó. Song mức độ di chuyển lao động còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như sự phát triển của thị trường lao động, cầu về lao động có trình độ kỹ năng cũng như các điều kiện gia nhập thị trường khi muốn khởi sự doanh nghiệp. Đây cũng chính là cản trở lớn mà các nước chậm phát triển đang phải đối mặt⁴². Trên thực tế, loại tác động tràn do di chuyển lao động tuy nhiên rất khó đánh giá với nhiều lý do. Chẳng hạn, doanh nghiệp trong nước tiếp nhận lao động chuyển sang không có điều kiện hoặc không tạo điều kiện cho số lao động này phát huy năng lực của mình. Năng suất lao động của doanh nghiệp tăng lên còn do nhiều yếu tố khác, phụ thuộc vào quy mô vốn, cơ hội thị trường và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

⁴² Trên thực tế khó đánh giá tác động tràn do di chuyển lao động. Chẳng hạn, một vài đánh giá định lượng chỉ xác nhận mối quan hệ tích cực giữa kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhận lao động chuyển từ doanh nghiệp FDI cùng ngành. Trái lại, mối quan hệ này không được xác nhận đối với lao động trước đây được các công ty FDI đào tạo (dù dưới hình thức nào, ví dụ tự đào tạo hoặc cử đi đào tạo) và làm trong các doanh nghiệp FDI khác ngành. Có thể xem Goerg H. và Strobl E. (2002).

Hộp 1: Tác động cạnh tranh của FDI tới doanh nghiệp trong nước

Hình trên là một ví dụ thể hiện phản ứng (hay là kết quả của tác động tràn) của doanh nghiệp trong nước trước sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI cùng ngành trong ngắn hạn. Sự lấn át thị trường của doanh nghiệp FDI làm thu hẹp thị phần của doanh nghiệp trong nước và đẩy chi phí cố định lên cao. Trước tác động này, doanh nghiệp trong nước có xu hướng điều chỉnh giảm chi phí trung bình (từ AC_1 xuống AC_2). Nhưng nếu áp lực cạnh tranh ban đầu từ doanh nghiệp FDI đủ mạnh, doanh nghiệp sẽ buộc phải giảm sản lượng (từ Q_1 xuống Q_2) và tác động cuối cùng là làm tăng giá thành trên 1 đơn vị sản phẩm (chuyển dịch từ vị trí 1 lên 2).

Nguồn: Aitken và Harrison (1999).

1.3.2. Mô hình ước lượng

Đánh giá tác động tràn của FDI có thể được thực hiện bằng cả hai phương pháp định tính và định lượng hoặc kết hợp cả hai. Tuy nhiên, kết quả của đánh giá định tính chủ yếu mang tính mô tả, xác định khả năng có hay không có các biểu hiện có thể tạo ra tác động tràn, nhưng không đánh giá được tác động tràn có thực sự xuất hiện hay không và mức độ của các tác động đó. Đánh giá bằng phương pháp định lượng khắc phục điểm yếu này trên cơ sở áp dụng các mô hình kinh tế lượng được sử dụng ngày càng nhiều. Từ đó có thể rút ra những kết quả cụ thể hơn và vì vậy có ý nghĩa đối với các nhà hoạch định chính sách.

Như đã nêu ở trên, sự xuất hiện của FDI có thể sinh ra tác động tràn thông qua nhiều kênh khác nhau. Tuy nhiên, các tác động này

thường chỉ có thể nhận biết được thông qua thay đổi về kết quả sản xuất, có thể đo bằng năng suất của doanh nghiệp. Về lý thuyết, sự xuất hiện của FDI có thể làm thay đổi năng suất lao động của tất cả doanh nghiệp trong nước, chẳng hạn do áp lực cạnh tranh. Để kiểm định sự tồn tại của tác động tràn cần trước hết xem xét mối quan hệ giữa mức độ tham gia của phía nước ngoài và sự thay đổi năng suất lao động của các doanh nghiệp trong nước. Trong phân tích định lượng, có thể sử dụng nhiều chỉ số khác nhau để ước lượng cho “mức độ tham gia của phía nước ngoài, các tiêu chí để đo vị thế của doanh nghiệp hay được sử dụng là doanh thu được tạo ra bởi các doanh nghiệp FDI trong ngành, tỷ trọng vốn FDI trong ngành hoặc một tiêu chí về lao động...

Nhiều phương pháp khác nhau đã được vận dụng, tùy thuộc vào số liệu có được nếu sử dụng phân tích định lượng. Ví dụ, Haddad và Harision (1993) tiến hành đánh giá tác động tràn của FDI tới các doanh nghiệp trong ngành công nghiệp chế tác của Ma-rôc-kô bằng cách kiểm định thay đổi khoảng cách về năng suất giữa các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp có năng suất cao nhất trong cùng ngành⁴³. Kết quả cho

⁴³ Các tác giả đã sử dụng cách tiếp cận hàm sản xuất của doanh nghiệp để tiến hành kiểm định. Giả sử trong ngành j có N doanh nghiệp đang hoạt động và mức năng suất của doanh nghiệp thứ i ($i=1,2,\dots,N$) là a_{ij} và gọi $\hat{a}_j = \max(\hat{a}_j)$ là mức năng suất cao nhất trong ngành j . Gọi $\hat{u}_{ij}$ là mức (tính theo giá trị tuyệt đối) chênh lệch năng suất của doanh nghiệp i so với mức cao nhất trong ngành, ta có thể tính được đại lượng này theo công thức: $\hat{u}_{ij} = (\hat{a}_{ij} - \hat{a}_j) / \hat{a}_j$. Giả sử $\hat{u}_{ij}$ là một hàm số của tỷ trọng tài sản vốn FDI trong doanh nghiệp i - định nghĩa là $tytrongFDI1_{ij}$, tỷ trọng tài sản vốn FDI trong ngành j - định nghĩa là $tytrongFDI2_{ij}$ - và quy mô của doanh nghiệp được đo bằng tỷ lệ doanh số bán của doanh nghiệp i so với mức doanh số bán cao nhất trong ngành j - gọi là $quimo_{ij}$. Tác động của tỷ trọng tài sản vốn FDI và quy mô doanh nghiệp tới $\hat{u}_{ij}$ được thể hiện qua hàm $\hat{u}_{ij} = f(tytrongFDI1_{ij}, tytrongFDI2_{ij}, quimo_{ij})$. Hàm này được vận dụng để kiểm định tác động thuận chiều của $tytrongFDI1_{ij}$ tới $\hat{u}_{ij}$ và mối quan hệ tích cực của $tytrongFDI2_{ij}$ tới giảm chênh lệch về năng suất.

thấy, tác động tràn chỉ xuất hiện khi mức chênh lệch năng suất giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI không quá lớn. Những ngành có tỷ trọng FDI lớn hơn cũng đồng thời là ngành có độ chênh lệch về mức năng suất thấp hơn và các doanh nghiệp trong nước thu hẹp dần khoảng cách về năng suất chủ yếu do áp lực cạnh tranh tạo ra bởi FDI chứ không phải do tác động tràn từ chuyển giao công nghệ. Dựa vào phương pháp luận trên, Barrios (2000) đã kiểm định tác động tràn của FDI tới các doanh nghiệp trong cùng ngành chế biến của Tây Ban Nha. Tác giả đã mở rộng mô hình định lượng bằng việc đưa vào một số biến giả thể hiện đặc điểm riêng của từng ngành nghề và sử dụng chỉ tiêu cho hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) của doanh nghiệp như là một đại lượng đo năng lực công nghệ của các doanh nghiệp trong nước. Giả thuyết ở đây là nếu trình độ công nghệ của doanh nghiệp không đạt được một mức nhất định thì tác động cạnh tranh của doanh nghiệp FDI sẽ lấn át hơn và hệ quả là tác động tràn tích cực sẽ không xuất hiện. Giả thuyết này đã được chứng minh qua trường hợp của Tây Ban Nha cho các nhóm ngành có mức chi tiêu cho nghiên cứu và triển khai (R&D) thấp⁴⁴ hay năng lực công nghệ thấp. Ngoài ra, tỷ trọng vốn FDI trong các doanh nghiệp FDI có quan hệ thuận chiều với mức và tốc độ tăng giá trị gia tăng của doanh nghiệp.

Mặc dù phương pháp của Haddad và Harision có nhiều ưu điểm, nhưng chỉ thực hiện được khi có đủ số liệu cần thiết, trong khi điều kiện của Việt Nam không cho phép có được những thông tin chi tiết về doanh nghiệp. Do đó, cuốn sách này sử dụng khung khổ phân tích của Blomstrom và Sjöholm⁴⁵ (1999) và mở rộng mô hình dựa vào cách tiếp cận của Barrios (2000). Để xem xét ảnh hưởng của FDI tới năng suất lao động của doanh nghiệp nói chung, Blomstrom và Sjöholm bắt đầu bằng một hàm sản xuất giả định, theo đó năng suất lao động của doanh nghiệp

⁴⁴ Kết quả này không có ý nghĩa về mặt thống kê đối với ngành nghề có hàm lượng R&D cao và Barrios đã không đưa ra được lời lý giải nào.

⁴⁵ Ưu điểm của mô hình Blomstroem và Sjöholm (1999) sử dụng là đơn giản, phù hợp cho trường hợp của Việt Nam do thiếu số liệu chi tiết, ví như không có thông tin về mức năng suất cao nhất của doanh nghiệp trong ngành.

i hoạt động trong ngành j phụ thuộc vào cường độ vốn, lao động có trình độ, quy mô của FDI (ví dụ do bằng tỷ trọng vốn của FDI trong doanh nghiệp), một số đại lượng đặc trưng cho doanh nghiệp và một số đại lượng đặc trưng cho ngành. Gọi Y , K , L và FDI lần lượt là giá trị gia tăng, tài sản vốn (vật chất), số lao động, đóng góp của phía nước ngoài trong tổng tài sản vốn của doanh nghiệp i , mối quan hệ trên đây được thể hiện qua hàm năng suất của doanh nghiệp i , ngành j :

$$(10) \frac{Y_{ij}}{L_{ij}} = F\left(\frac{K_{ij}}{L_{ij}}, FDI_j, trindhdo_{ij}, quimo_{ij}, nganh_j\right)$$

Trong hàm năng suất trên, $trindhdo_{ij}$ và $quimo_{ij}$ là hai biến biểu thị đặc trưng của doanh nghiệp, với $trindhdo_{ij}$ đo lường lao động có trình độ và $quimo_{ij}$ biểu thị cho quy mô hoặc vị thế của doanh nghiệp trong ngành có thể đo bằng nhiều chỉ tiêu khác nhau như đã nêu ở trên. $nganh_j$ là biến giả đặc trưng cho nhóm ngành cụ thể trong ngành j . Giả thuyết cần kiểm định thông qua mô hình này là thay đổi về mức độ tham gia của phía nước ngoài FDI_{ij} ảnh hưởng như thế nào tới năng suất lao động của doanh nghiệp.

Mô hình trên đây cũng được sử dụng để xác định và đánh giá tác động tràn của FDI tới các doanh nghiệp trong nước. Như đã nêu ở trên, mặc dù sự xuất hiện của FDI trong ngành này có thể tác động gián tiếp tới kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành khác, nhưng đối tượng chịu ảnh hưởng trực tiếp vẫn là các doanh nghiệp trong nước cùng ngành. Do đó, tác động tràn có thể nhận biết qua sự thay đổi về năng suất lao động của các doanh nghiệp trong nước khi xuất hiện đầu tư trực tiếp nước ngoài vào ngành mà doanh nghiệp đang hoạt động. Ở mô hình này $vitheFDI$ là đại lượng phản ánh vị thế của phía nước ngoài trong ngành⁴⁶ và di là ký hiệu của doanh nghiệp trong nước. Với sự hiện diện của doanh nghiệp FDI trong ngành j , năng suất lao động của doanh

⁴⁶ Có thể sử dụng các chỉ tiêu khác nhau để đo “vị thế” như tỷ trọng doanh thu của tất cả doanh nghiệp FDI so với tổng doanh thu của ngành v.v. .

ngành trong nước trong ngành đó có thể phụ thuộc vào các yếu tố thể hiện ở phương trình (11):

$$(11) \left(\frac{Y}{L} \right)_{dij} = F \left(\left(\frac{K}{L} \right)_{dij}, vitheFDI_j, nghiencuu_{dij}, trinhdo_{dij} \right)$$

Hàm năng suất ở (11) có thể dùng để nghiên cứu tác động tràn của FDI tới doanh nghiệp trong nước và có thể biến đổi để xem xét tác động tràn thể hiện qua việc lựa chọn đại lượng đo “vị thế” của doanh nghiệp FDI trong ngành. Tác động tràn chỉ xem như xuất hiện nếu biến “vị thế” này có ảnh hưởng tới năng suất, thể hiện qua dấu và mức ý nghĩa thống kê của biến trong các phân tích định lượng. Trên thực tế cả xác định và tách bạch tác động tràn của các kênh truyền tác động là rất khó.

Ngoài đo lường tác động trực tiếp, mô hình (11) cho phép xem xét ảnh hưởng của một số yếu tố khác biểu thị khả năng hấp thụ tác động tràn của doanh nghiệp. Cơ sở để kiểm định dựa vào kết quả của nhiều nghiên cứu cho rằng, tác động tràn cũng như mức độ của nó phụ thuộc nhiều vào khả năng hấp thụ hay khả năng điều chỉnh của doanh nghiệp khi xuất hiện phía nước ngoài. Hai yếu tố quan trọng hay được nhắc đến là trình độ công nghệ và lao động có trình độ. Trong mô hình (11), *nghiencuu_{dij}* là chỉ tiêu cho nghiên cứu và triển khai của doanh nghiệp trong nước trong ngành được dùng để đo năng lực công nghệ của doanh nghiệp. Ngoài ra, chỉ tiêu cho nghiên cứu và triển khai còn thể hiện R&D là một đại lượng tác động trực tiếp tới năng suất lao động của doanh nghiệp. Biến *trinhdo_{dij}* cũng có ý nghĩa tương tự như biến *nghiencuu_{dij}*, vừa tác động tới năng suất, vừa kiểm soát vai trò của lao động kỹ năng tới quá trình tạo ra tác động tràn.

Khung khổ phân tích trình bày ở trên là cơ sở để tiến hành phân tích định lượng ở Chương 4. Do khả năng áp dụng của các mô hình lý thuyết phụ thuộc lớn vào số liệu thu thập được, nên các mô hình định lượng sẽ có những biến đổi nhất định để phù hợp với Việt Nam và tận dụng tối đa số liệu mà nhóm tác giả thu thập được.

II. ĐIỂM QUA MỘT SỐ NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG VỀ TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ

Các nghiên cứu đánh giá tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế trên thế giới khá phong phú và đa dạng, và đưa ra nhiều kết luận không thống nhất về tác động của FDI tới nền kinh tế. Laura Alfaro (2003) sử dụng phương pháp hồi quy với số liệu hỗn hợp (panel data) để khảo sát mối quan hệ giữa FDI và năng suất lao động ở các ngành khác nhau cho 47 nước trong giai đoạn 1981-1999. Nghiên cứu đi đến kết luận, FDI có tác động tích cực, tới tăng năng suất của doanh nghiệp ngành chế biến, nhưng đồng thời lại tác động tiêu cực tới tăng trưởng của các ngành nông nghiệp và khai khoáng. Nghiên cứu của Kokko (1994) chỉ ra mối quan hệ tương quan thuận giữa FDI và tăng trưởng kinh tế ở Mê hi cô. Tác động tích cực của FDI tới tăng trưởng cũng được kiểm định trong nghiên cứu của Kumar và Pradhan (2002) sử dụng số liệu hỗn hợp cho 107 nước đang phát triển trong thời kỳ 1980-1999.

Nghiên cứu của Mencinger (2003) về vai trò của FDI tới tăng trưởng của 8 nước chuyển đổi ở Đông Âu sử dụng số liệu hỗn hợp cho thời kỳ 1994-2001 lại chỉ ra rằng FDI làm giảm khả năng bắt kịp về tăng trưởng của các nước này với EU. Nguyên nhân có thể là do quy mô nhỏ của các nền kinh tế này và FDI quá tập trung vào thương mại và tài chính nên đã làm giảm tác động tràn về năng suất trong các ngành kinh tế nói chung. FDI cũng không nhất thiết tăng áp lực cạnh tranh do các đối thủ cạnh tranh của nước nhận đầu tư hầu hết là mới và nhỏ, do vậy dễ bị đẩy ra khỏi cuộc chơi.

Về tác động tràn Gorge (2004) cho rằng FDI có sinh ra tác động tràn về công nghệ, tuy nhiên việc xuất hiện tác động tràn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khách quan và chủ quan, thậm chí phụ thuộc cả vào phương pháp ước lượng. Kokko (1994), Blomstrom (1985) nghiên cứu trường hợp của Mehico đưa ra một kết luận rất đáng quan tâm là tác động tràn dường như ít xảy ra đối với các ngành được bảo hộ. Cũng theo các tác giả này, năng lực hấp thụ công nghệ và khoảng cách về công nghệ của nước đầu tư và nước nhận đầu tư là hai yếu tố ảnh hưởng tới việc xuất hiện tác động tràn. Trong một nghiên cứu về Trung Quốc, Xiang Li (2001) cho rằng hình thức sở hữu của doanh nghiệp trong nước cũng là một yếu tố quyết định đến sự xuất hiện

của tác động tràn. Theo tác giả, tác động tràn thông qua bắt chước, sao chép công nghệ không xuất hiện ở các DNNN, mà ở các doanh nghiệp tư nhân (DNTN). Trái lại, tác động tràn do cạnh tranh lại xuất hiện ở DNNN, nhưng không gây áp lực lớn cho DNTN. Ở một nghiên cứu khác, Sjöholm (1999) khi nghiên cứu về Indonesia không tìm thấy sự khác nhau về mức độ của tác động tràn theo hình thức sở hữu của các doanh nghiệp FDI. Trong khi đó, một số nghiên cứu khác cũng ở Indonesia, ví dụ như Taki (2001) lại cho rằng doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài tạo ra tác động tràn mạnh hơn là doanh nghiệp liên doanh.

Haskel và đồng sự (2002) chỉ ra mối tương quan thuận giữa FDI và năng suất tổng hợp nhân tố (TFP) của các doanh nghiệp trong nước. Kết quả này cũng được kiểm chứng cho trường hợp của Lithuania trong một nghiên cứu của Smarzynska B.K (2002). Tác giả cho rằng các doanh nghiệp nước ngoài sản xuất hướng vào thị trường nội địa có tác động tích cực mạnh hơn tới năng suất của doanh nghiệp trong nước so với các doanh nghiệp nước ngoài hướng vào xuất khẩu. Nghiên cứu của Haddad và Harrison (1993) về ngành công nghiệp chế biến của Mã rốc cũng tìm thấy bằng chứng của tác động tràn về năng suất, nhưng mức độ tác động yếu hơn ở những ngành có nhiều doanh nghiệp nước ngoài. Nhìn chung, nhiều nghiên cứu đã đưa ra bằng chứng về sự tồn tại của mối quan hệ thuận chiều giữa FDI và năng suất lao động của các xí nghiệp trong nước, tuy nhiên tác động nghịch chiều cũng được kiểm định ở một số trường hợp.

Ở Việt Nam đã có khá nhiều nghiên cứu về FDI nói chung, nhưng còn rất ít các nghiên cứu sâu về mối quan hệ giữa FDI và tăng trưởng kinh tế, nhất là sử dụng phương pháp phân tích định lượng. Nghiên cứu của Nguyễn Mai (2003) xem xét tác động của FDI đến tăng trưởng kinh tế cả về chiều rộng và chiều sâu bằng việc sử dụng số liệu thống kê về FDI của Việt Nam trong thời kỳ 1988-2003, dự báo đến 2005 và trên cơ sở đó đã đề xuất các giải pháp chủ yếu để thúc đẩy tình hình thu hút FDI ở Việt Nam. Theo tác giả, FDI có tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế ở mức độ quốc gia và cho rằng để thu hút vốn FDI, Việt Nam cần mở rộng thị trường và tìm đối tác mới.

Freeman (2002) nghiên cứu tổng quát về FDI ở Việt Nam cho đến năm 2002. Tác giả đã điềm lại những kinh nghiệm gần đây trong việc thu

hút FDI và nêu những điểm yếu trong khung khổ chính sách về FDI ở Việt Nam, cũng như rút ra những yếu tố tác động tới FDI ở Việt Nam. Tác giả kết luận rằng các chính sách cải cách kinh tế và tự do hoá kinh doanh đã thực hiện có tác động tích cực đến môi trường kinh doanh cho các nhà đầu tư. Tuy nhiên, để thúc đẩy luồng vốn FDI, Việt Nam cần tăng cường việc điều phối và hoàn thiện hơn các chính sách đó.

Nghiên cứu của Nguyễn Thị Phương Hoa (2004) khảo sát tác động của FDI đến tăng trưởng về năng suất của cả nền kinh tế, trong khuôn khổ của phân tích về quan hệ giữa FDI và đói nghèo kết luận rằng FDI có tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế của các địa phương thông qua hình thành và tích lũy tài sản vốn và có sự tương tác tích cực giữa FDI và nguồn vốn nhân lực. Theo tác giả, tác động tràn tích cực của FDI chỉ xuất hiện ở cấp độ quốc gia đối với nhóm ngành chế biến nông-lâm sản. Các tác động này xảy ra chủ yếu thông qua kênh di chuyển lao động. Các kết luận này tuy nhiên chưa thật thuyết phục, bởi di chuyển lao động là điều kiện cần nhưng chưa đủ để có được tác động tràn của FDI.

Một số nghiên cứu khác của Nguyễn Thị Liên Hoa (2002) phân tích và xác định lộ trình đầu tư thu hút FDI tại Việt Nam trong thời kỳ 1996-2001. Nguyễn Thị Hương và Bùi Huy Nhượng (2003) phân tích so sánh tình hình thu hút FDI ở Trung Quốc và Việt Nam trong thời kỳ 1979-2002 làm cơ sở rút ra những bài học cho Việt Nam đánh giá FDI đóng một vai trò quan trọng đối với sự phát triển của đất nước nói chung như tăng trưởng kinh tế, chuyển đổi cơ cấu kinh tế, thu ngân sách, giải quyết việc làm v.v.. Để thu hút vốn đầu tư nước ngoài, tất cả các tác giả đều nhất trí cần đồng bộ hóa từ việc ban hành chính sách, luật pháp, quy hoạch phát triển các ngành v.v.. Nghiên cứu của Đoàn Ngọc Phúc (2003) phân tích thực trạng, những vấn đề đặt ra và triển vọng của FDI vào Việt Nam trong thời kỳ khảo sát 1988-2003. Tác giả cho rằng tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam phụ thuộc nhiều vào khu vực có vốn đầu tư nước ngoài. Biến động của khu vực này vì vậy ảnh hưởng trực tiếp đến tốc độ tăng trưởng kinh tế của đất nước. Đặc biệt FDI có đóng góp đáng kể vào giá trị sản lượng công nghiệp, bổ sung nguồn vốn đầu tư phát triển, tạo thêm nhiều việc làm, thúc đẩy sản xuất hàng hoá, xuất khẩu, cải thiện cán cân thanh toán và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

CHƯƠNG 3

TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI TĂNG TRƯỞNG QUA KÊNH ĐẦU TƯ

I. MÔ HÌNH ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG

Tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế thông qua kênh đầu tư được thực hiện dựa vào cơ sở lý thuyết đã trình bày ở phương trình (9) trong Chương Hai. Mô hình còn xem xét ảnh hưởng của việc Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới, bắt đầu bằng việc gia nhập ASEAN vào tháng 7/1995 tới tăng trưởng, thể hiện qua biến *hoinhapkt_t*.

Mô hình có thể viết như sau:

$$(12) \quad g_t = f(FDI_t, H_t, (FDI \times H)_t, hoinhapkt_t, X_t)$$

Biến phụ thuộc g_t biểu thị cho tăng trưởng kinh tế, đo bằng tốc độ tăng GDP thực tế trên đầu người và là hàm số của một loạt biến độc lập. Tác động của các biến độc lập tới tăng trưởng kinh tế được thể hiện qua các hệ số ước lượng, dấu của chúng và mức ý nghĩa thống kê. FDI_t là biến thể hiện đầu tư trực tiếp nước ngoài, đo bằng tỷ lệ vốn FDI thực hiện so với GDP. H_t là biến biểu thị cho tài sản vốn con người nhằm đánh giá tác động của vốn con người tới tăng trưởng. Biến $(FDI \times H)_t$ rất có ý nghĩa trong mô hình này nhằm kiểm định mối tương tác giữa FDI và vốn con người cũng như vai trò của vốn con người đối với mức độ đóng góp của FDI tới tăng trưởng. Biến này được đưa vào mô hình dựa vào giả thuyết đã được kiểm định ở nhiều nước, đó là đóng góp của FDI tới tăng trưởng còn phụ thuộc vào lao động có trình độ của một nước. Trong mô hình này, biến $(FDI \times H)_t$ được coi là một đại lượng biểu thị khả năng

hấp thụ FDI của nền kinh tế. X_i là tập hợp của các biến độc lập khác có ảnh hưởng tới tăng trưởng, ví dụ chỉ tiêu của chính phủ, vốn đầu tư trong nước với tư cách là một đại lượng xác định tăng trưởng và kết quả của hoạt động xuất nhập khẩu phản ánh độ mở của nền kinh tế v.v..

II. SỐ LIỆU

Số liệu sử dụng cho mô hình là bộ số liệu theo chuỗi thời gian từ 1988-2003 lấy từ nhiều nguồn khác nhau. Số liệu về tốc độ tăng GDP thực tế trên đầu người g_i và số liệu FDI_i (thực hiện⁴⁷) được thu thập và tính toán dựa vào số liệu chính thức do Tổng cục Thống kê và Cục Đầu tư Nước ngoài-Bộ Kế hoạch và Đầu tư cung cấp.

Dưới góc độ lý thuyết, vốn con người là đại lượng phản ánh trình độ của lực lượng lao động, được hình thành qua nhiều kênh khác nhau, nhưng chủ yếu vẫn qua kênh giáo dục. Tuy nhiên, trong phân tích định lượng, đến nay vẫn chưa có sự thống nhất trong cách xác định vốn con người. Lý do chính thường thấy ở các nước đang phát triển là hệ thống thống kê kém, thường thiếu số liệu cần thiết và không được cập nhật đều đặn. Cho nên không có một đại lượng “chuẩn” cho vốn con người. Như đã đề cập ở trên, vốn con người có thể tương tác với FDI và vì vậy ảnh hưởng tới đóng góp của FDI tới tăng trưởng. Vì vậy, mô hình (12) sẽ kiểm định giả thuyết này bằng cách sử dụng ba biến vốn con người khác nhau để có thể so sánh những tác động có thể xảy ra. Ba biến đó là: HP_i , HS_i và HBC_i . Biến thứ nhất được đo bằng tỷ lệ lao động đang làm việc trong nền kinh tế đã tốt nghiệp cấp tiểu học, biến thứ hai là tỷ lệ của lao

⁴⁷ Nhóm nghiên cứu không có được vốn FDI thực hiện của riêng phía nước ngoài theo chuỗi số liệu. Hơn nữa, việc bóc tách nếu không chính xác có thể dẫn đến sai lệch nhiều hơn. Vì vậy, để đơn giản ở đây giả định tỷ lệ vốn thực hiện của phía nước ngoài so với tổng vốn FDI thực hiện là không đổi. Với giả định này thì kết quả hồi quy sử dụng số liệu FDI thực hiện tổng là có thể chấp nhận đối với phương pháp phân tích định lượng.

động đã tốt nghiệp phổ thông cơ sở, biến thứ ba là tỷ lệ dân số biết chữ. Các biến này được lấy từ nguồn của Bộ Lao động-Thương binh và Xã hội và nhiều nguồn khác.

Các biến độc lập khác tác động tới tăng trưởng được đưa vào mô hình gồm *chi_ns*, là chi thường xuyên từ ngân sách nhà nước so với GDP và *hoinhapkt*, là biến giả biểu thị cho hội nhập kinh tế. Biến *hoinhapkt*, nhận giá trị 1 từ quý III năm 1995 và giá trị 0 cho các năm trở về trước. Số liệu về *chi_ns*, được lấy từ nguồn Tổng cục Thống kê và Báo cáo kinh tế Việt Nam năm 2003 của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương. Do thời gian đánh giá bắt đầu tính từ năm 1988 – là năm đầu tiên thực hiện Luật Đầu tư Nước ngoài- nên số quan sát theo năm chỉ là 16. Để khắc phục nhược điểm này, số liệu sử dụng cho mô hình được tách theo số liệu quý.

III. KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ

Mô hình trên đây được ước lượng bằng phương pháp bình phương nhỏ nhất hai bước (2SLS) có chú ý đến tương quan chuỗi và tính dừng (stationary) của chuỗi khi sử dụng chuỗi số liệu theo thời gian⁴⁸. Xét về phương pháp luận, một khi có dấu hiệu của tương quan chuỗi thì phương pháp bình phương nhỏ nhất thông thường (OLS) không hiệu quả và phương pháp 2SLS là một lựa chọn tốt hơn. Ngoài ra, sử dụng phương pháp 2SLS có chú ý đến tương quan chuỗi còn cho phép sử dụng các giá trị trễ của biến độc lập và biến phụ thuộc làm các biến công cụ cho mô hình. Do đó, mô hình này còn kiểm soát được tác động trễ của các biến đưa vào tới tăng trưởng. Mô hình sử dụng hai biến⁴⁹ công cụ là GDP thực tế trên đầu

⁴⁸Trước khi tiến hành ước lượng mô hình, các kiểm định Augmented Dickey-Fuller⁴⁸ (ADF) đã được thực hiện. Kết quả cho thấy hầu hết các biến đưa vào mô hình đều có độ tích hợp bậc 1 hoặc bậc 2. Các kiểm định Breusch-Godfrey (BG) cũng được thực hiện và cho thấy có hiện tượng tương quan chuỗi (serial correlation).

⁴⁹ Lưu ý là theo phương pháp 2SLS, hằng số luôn là một công cụ và được tự động đưa vào ước lượng.

người dưới dạng logarit (ký hiệu là $\log(GDP_{\text{binhquan}})$) và chi đầu tư phát triển từ ngân sách (ký hiệu là $dautupt$). Để thỏa mãn điều kiện chọn biến công cụ, hai biến này được giả định là có ảnh hưởng tới biến phụ thuộc và biến giải thích, nhưng không có ảnh hưởng tới phần sai số. Trên thực tế, hai biến $\log(GDP_{\text{binhquan}})$ và $dautupt$ có thể đáp ứng các điều kiện đó và vì vậy được lựa chọn trong mô hình. Kết quả ước lượng mô hình sử dụng vốn con người là biến HS_i được trình bày từ ước lượng I đến ước lượng IV của Biểu 3. Mô hình sử dụng vốn con người là biến HBC_i và HP_i với kết quả trình bày ở ước lượng V và VI.

Theo các ước lượng từ I đến VI, chi thường xuyên của Chính phủ có tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế trong thời gian qua tuy mức độ có xu hướng giảm khi Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Xu hướng này tuy có phần trái ngược với kết quả nghiên cứu của một số nước khác, nhưng không mâu thuẫn đối với một nền kinh tế chuyển đổi từ kế hoạch tập trung sang kinh tế thị trường như Việt Nam. Kết quả này một phần là do nền kinh tế Việt Nam có quy mô tương đối nhỏ, tỷ trọng chi thường xuyên⁵⁰ so với GDP tăng liên tục, đạt 15,5% năm 2003 mặc dù tỷ lệ này giảm trong tổng chi ngân sách, khoảng 56,8% năm 2003. Đặc biệt là trong chi thường xuyên, chi cho giáo dục và y tế đạt tỷ trọng cao, vì vậy có ảnh hưởng trực tiếp tới đầu tư vào vốn con người. Từ thập kỷ 90, chi đầu tư từ ngân sách nhà nước⁵¹ đã tăng tương đối so với tổng chi ngân sách và theo nhiều đánh giá định tính, điều đó có tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế. Bên cạnh đó, các ước lượng được thực hiện cho chuỗi thời gian ngắn từ 1988-2003, do đó các kết quả thu được mô tả các tác động trung hạn tới tăng trưởng hơn là dài hạn. Tuy nhiên, trong dài hạn tăng tỷ trọng chi tiêu dùng của Chính phủ làm giảm chi đầu tư và vì vậy có thể ảnh hưởng tiêu cực tới tăng trưởng kinh tế.

⁵⁰Không kể chi trả nợ và viện trợ.

⁵¹Lưu ý là ở đây không đề cập tới vốn tín dụng và đầu tư của doanh nghiệp nhà nước.

Biểu 3: Kết quả ước lượng tác động của FDI tới tăng trưởng
giai đoạn 1988-2003

(Sử dụng các biến công cụ theo phương pháp 2SLS)

	Biến phụ thuộc- Logarit GDP thực tế bình quân trên đầu người					
	I	II	III	IV	V	VI
HS_t	0.26 (1.18)	0.16 (0.97)	0.14 (0.83)	-0.32* (-1.96)		
HBC_t					0.30** (2.21)	
HP_t						0.36*** (2.66)
chi_ns_t	0.54*** (4.33)	0.48*** (3.38)	0.48*** (3.41)	0.31*** (2.3)	0.41*** (4.42)	0.42*** (4.4)
FDI_t	0.16 (1.19)	0.33** (2.51)		-8.1** (-2.61)	26.35*** (3.02)	5.1*** (3.66)
$hoinhapkt_t$		- 0.005*** (-2.47)	- 0.005*** (-2.55)	- 0.006*** (-2.99)	-0.0008 (-0.54)	0.0004 (0.25)
$(FDI*HS)_t$			1.02** (2.51)	25.88*** (2.74)		
$(FDI*HBC)_t$					-27.9*** (-2.99)	
$(FDI*HP)_t$						-18.7*** (-3.53)
R hiệu chỉnh	0.586	0.633	0.64	0.69	0.72	0.75
Số quan sát	60	60	60	60	60	60

Ghi chú:

- 1. Thống kê t được ghi trong dấu ngoặc.
- 2. Các dấu *, **, *** thể hiện hệ số có ý nghĩa về mặt thống kê ở mức ý nghĩa tương ứng 10%; 5% và 1%.
- 3. Tất cả các kiểm định sử dụng sai số chuẩn điều chỉnh phương sai không đồng đều White⁵².

⁵² Phương sai không đồng đều (Heteroskedasticity) là hiện tượng một biến độc lập trong mô hình có quan hệ một cách hệ thống với sai số của mô hình. Việc tồn tại

Kiểm định mô hình với giả định nền kinh tế đóng⁵³ (ước lượng I) cho thấy vốn con người và FDI đều không có tác động rõ rệt tới tăng trưởng kinh tế, mặc dù cả hai hệ số đều mang dấu dương. Hội nhập kinh tế của Việt Nam, đánh dấu bằng việc gia nhập ASEAN từ quý III năm 1995, vừa có tác động tiêu cực, vừa tích cực tới tổng thể nền kinh tế, thể hiện ở mô hình II đến IV. Tác động tích cực thể hiện qua sự tăng về số tuyệt đối của hệ số của biến FDI_t và ý nghĩa thống kê của hệ số ước lượng, tức là FDI có tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế. Kết quả này khẳng định lại những đánh giá định tính trước đây cho rằng, hội nhập mang lại cơ hội thuận lợi, nhưng cũng có khó khăn, thách thức cho nền kinh tế. Theo kết quả ước lượng ở Biểu 3 thì tác động tiêu cực là rất nhỏ và tác động tích cực là lớn, thể hiện qua hệ số dương và có ý nghĩa thống kê của biến FDI.

Ước lượng III kiểm định mối tương tác giữa FDI và vốn con người và tác động của mối tương tác này tới tăng trưởng kinh tế, do vậy ước lượng này không kiểm soát biến FDI_t . Kết quả khẳng định tồn tại mối tương tác này đối với FDI ở Việt Nam cũng như tác động của mối tương tác đó tới tăng trưởng kinh tế ở mức ý nghĩa 5%. Như vậy, kết quả ước lượng cũng trùng với một số kết luận rút ra từ một số nghiên cứu khác trên thế giới. Ví dụ Borensztein và đồng sự (1995) cũng đi đến mối quan hệ tích cực giữa FDI và vốn con người trong một nghiên cứu cho 69 nước đang phát triển sử dụng số liệu hỗn hợp.

Ước lượng IV kiểm soát đồng thời tác động riêng của từng biến và mối tương tác giữa FDI và vốn con người tới tăng trưởng. Kết quả cho

phương sai không đồng đều trong mô hình tuy không làm ảnh hưởng tới kết quả hệ số ước lượng tức là hệ số ước lượng vẫn *thống nhất* (consistent) và *không chệch* (unbiased) nhưng lại làm ảnh hưởng tới phương sai của hệ số và vì vậy làm cho kiểm định F và kiểm định t ít có ý nghĩa. Hiện tượng này khá phổ biến với chuỗi số liệu chéo.

⁵³ Xin lưu ý, ý ở đây là chỉ nền kinh tế đóng cửa theo nghĩa “chính thức”. Vì trên thực tế Việt Nam đã mở cửa từ trước, thể hiện qua ban hành Luật đầu tư nước ngoài và mở rộng kinh tế đối ngoại ngay sau khi tiến hành Đổi mới.

thấy có sự đối đầu của hệ số của biến HS_t và biến FDI_t từ dương sang âm và cả hai đều có ý nghĩa thống kê, trong khi mối tương tác tích cực giữa hai biến này tiếp tục được khẳng định. Điều này cho thấy, trong trường hợp của Việt Nam, vốn con người là một đại lượng xác định đóng góp của FDI vào tăng trưởng kinh tế. Sự đối đầu của hệ số ước lượng cho hai biến FDI_t và HS_t cho biết trình độ của lực lượng lao động Việt Nam đang là một yếu tố làm hạn chế đóng góp của FDI tới tăng trưởng. Kết quả này trùng hợp với đánh giá của Borensztein (1995) khi cho rằng lợi ích mà FDI mang lại cho nước nhận đầu tư, trước hết là đóng góp của FDI vào tăng trưởng, còn phụ thuộc vào khả năng hấp thụ của một nước (đo bằng sự tương tác giữa FDI và HS_t) và để tiếp thu được lợi ích đó (ví dụ công nghệ tiên tiến) thì vốn con người cần đạt được một ngưỡng tối thiểu nhất định. Nói cách khác, trình độ lao động quá thấp sẽ giới hạn tác động của FDI tới tăng trưởng.

Để tiếp tục kiểm định kết quả rút ra ở kiểm định IV, trong các ước lượng tiếp theo các biến HP_t và HBC_t được lần lượt thay cho biến HS_t , trong đó HP_t biểu thị trình độ lao động ở mức thấp hơn so với HS_t , trong khi HBC_t biểu thị vốn con người ở giác độ chung cho cả nước (kể cả lực lượng lao động và dân số không đi làm) chỉ là để tham khảo. So sánh kết quả ở ước lượng IV và ước lượng VI cho thấy, nếu xét riêng từng yếu tố thì vốn con người (là HP_t) và FDI_t đều đóng góp vào tăng trưởng, tuy nhiên sự tương tác giữa hai yếu tố này không có lợi cho tăng trưởng. Điều này khẳng định lại một lần nữa, trình độ lao động thấp là một yếu tố hạn chế tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế. Ở một góc độ khác có thể nói rằng, vốn FDI vẫn phát huy tác động trong trường hợp trình độ lao động quá thấp, nhưng các tác động tràn tích cực (như chuyển giao công nghệ, di chuyển lao động hoặc liên kết theo kiểu cung ứng và tiêu thụ sản phẩm trung gian) khó xảy ra hơn. Đồng thời tác động tiêu cực (như gây áp lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong nước khi FDI xuất hiện) có thể mạnh hơn và hệ quả này là không tốt cho cả nền kinh tế. Một số nhận xét này sẽ được kiểm định lại trong phần đánh giá tác động tràn ở Chương 4.

Để kiểm định sự xuất hiện của FDI lần đầu hay bổ sung cho nguồn vốn đầu tư trong nước cũng như đóng góp của FDI vào tăng trưởng cao hay thấp hơn so với đóng góp đầu tư trong nước, hai ước lượng tiếp theo được thực hiện dựa vào phương pháp phân tích định lượng trong nghiên cứu của Borenzstein và các đồng nghiệp (1995). Mô hình thứ nhất (mô hình I) đánh giá tác động của FDI tới tổng đầu tư xã hội so với GDP dựa vào hệ số ước lượng của biến FDI. Do tổng đầu tư xã hội đã bao gồm FDI, nên hệ số ước lượng của biến FDI dương và bằng 1 có nghĩa là FDI không có ảnh hưởng tới tổng đầu tư xã hội. Nếu hệ số ước lượng dương và khác 1 thì có thể đó là bằng chứng cho tác động bổ sung vốn cho đầu tư trong nước. Chúng tôi cũng xem xét tác động của một số biến khác như vốn con người và hội nhập kinh tế của Việt Nam tới tổng đầu tư qua biến *hoinhapkt*. Mô hình thứ hai (mô hình II) cho phép kiểm định mức độ đóng góp của FDI so với đầu tư trong nước tới tăng trưởng bằng cách so sánh hệ số ước lượng của hai biến FDI và tổng đầu tư xã hội. Nếu hệ số của biến FDI cao hơn của biến tổng đầu tư và các hệ số có ý nghĩa thống kê thì có thể đưa ra bằng chứng ủng hộ thêm về đóng góp tích cực của FDI tới tăng trưởng. Kết quả kiểm định trình bày ở Biểu 4.

Theo Biểu 4 ở mô hình I, hệ số ước lượng của biến FDI dương, khác 1 và có ý nghĩa thống kê chứng tỏ FDI có tác động bổ sung vốn cho đầu tư trong nước. Kết quả này trùng với đánh giá định tính ở Chương I và nhiều đánh giá khác cho rằng Việt Nam là nước nhận đầu tư và FDI là nguồn vốn bổ sung cho đầu tư trong nước. Mô hình II với hệ số của biến FDI cao hơn hệ số của biến tổng đầu tư cũng là một bằng chứng cho thấy hiệu quả của vốn FDI cao hơn so với vốn trong nước. Vì vậy, sự xuất hiện của loại vốn này góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Hệ số ước lượng của vốn con người mang dấu âm, nhưng không có ý nghĩa thống kê chứng tỏ tác động của biến này tới biến phụ thuộc ở hai mô hình bằng 0 hoặc không rõ ràng⁵⁴.

⁵⁴ Một nguyên nhân mang tính kỹ thuật là có thể xuất hiện hiện tượng đa cộng tuyến. Vì vậy, mô hình này chỉ chú ý đến hệ số ước lượng của biến I_t và FDI_t .

Biểu 4: FDI với tổng đầu tư và năng suất của FDI

	Mô hình I	Mô hình II
	Biến phụ thuộc: Tổng đầu tư xã hội so với GDP	Biến phụ thuộc: Tốc độ tăng GDP thực tế trên đầu người
HS_t	-3.5 (-1.2)	-0.04 (-0.83)
$\log(GDP_{\text{bìnhquân}})$	0.09 (1.41)	
I_t		0.25*** (5.4)
FDI_t	1.3* (2.21)	0.51*** (3.8)
$hoinhapkt_t$	0.02 (0.16)	-0.05*** (-3.8)
R hiệu chỉnh	0.74	0.44
Số quan sát	15	15

Ghi chú:

1. Thống kê t được ghi trong dấu ngoặc.
2. Các dấu *, **, *** thể hiện hệ số ước lượng có ý nghĩa về mặt thống kê ở mức ý nghĩa tương ứng 10%; 5% và 1%.
3. Tất cả các kiểm định sử dụng điều chỉnh sai số chuẩn theo phương sai không đồng đều White. Các kiểm định Wald được thực hiện và bác bỏ giả thuyết hệ số của biến FDI bằng 1 ở mô hình I và hệ số FDI bằng 0 ở mô hình II. Các biến HS_t , $hoinhapkt_t$ không đổi so với trước. Biến I_t là tổng đầu tư xã hội so với GDP.
4. Mô hình I sử dụng phương pháp TSLS và các biến công cụ là tốc độ tăng GDP thực tế bình quân đầu người.

Kết quả định lượng trên đây chứng tỏ Việt Nam đã được hưởng lợi hơn từ hội nhập kinh tế mà cụ thể là đóng góp tích cực của FDI tới tăng trưởng trong giai đoạn vừa qua. FDI không chỉ cung cấp vốn đầu tư và tăng tài sản vốn, mà còn có tác động làm tăng hiệu quả đầu tư chung của nền kinh tế. Tuy nhiên, trình độ lao động thấp là một yếu tố đang cản trở đóng góp nhiều hơn của nguồn vốn này vào tăng trưởng.

CHƯƠNG 4

TÁC ĐỘNG TRÀN CỦA ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

I. MỘT SỐ PHÂN TÍCH ĐỊNH TÍNH

Kết quả phân tích của phần này dựa vào số liệu từ Điều tra doanh nghiệp năm 2001 của Tổng cục Thống kê. Bộ số liệu này, tuy nhiên, không đưa ra được các thông tin chi tiết để phân tích sâu về hình thức của tác động tràn. Nhóm nghiên cứu đã tiến hành điều tra 33 doanh nghiệp trong nước và 60 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để xem xét các dấu hiệu về tác động tràn ở các kênh khác nhau. Tuy nhiên do mẫu điều tra nhỏ, số liệu điều tra này chỉ cho áp dụng cho phân tích định lượng, nhằm đưa ra một bức tranh khái quát về các kênh khác nhau của tác động tràn. Phân phân tích định lượng hoàn toàn sử dụng số liệu Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê. Thông tin chi tiết về số liệu này có thể xem ở phần sau:

1.1. Thông tin chung về mẫu điều tra

Điều tra do Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương thực hiện từ tháng 9 đến tháng 12 năm 2004 tiến hành đối với các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước thuộc ba nhóm ngành chế biến thực phẩm, dệt may-da giày, cơ khí và điện tử tại hai địa phương là TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội và một số tỉnh, thành phố xung quanh hai trung tâm kinh tế lớn này. Đây là nơi các hoạt động kinh tế diễn ra rất sôi động và tác động tràn của doanh nghiệp FDI tới doanh nghiệp trong nước được cho rằng sẽ thể hiện rõ nhất do khoảng cách về không gian giữa các doanh nghiệp đã được hạn chế. Ba nhóm ngành trên được lựa chọn vì nhóm nghiên cứu muốn xem xét 3 loại công nghệ khác nhau đại diện cho ngành công nghiệp chế biến: (1) công nghệ sử dụng nhiều nguyên liệu địa phương; (2) công nghệ sử dụng nhiều lao động và; (3) công nghệ sử dụng nhiều vốn.

Hai mẫu phiếu hỏi khác nhau được sử dụng cho hai loại hình doanh nghiệp tuy nhiên có nhiều câu hỏi giống nhau được đặt ra cho cả hai để

tạo điều kiện khi so sánh. Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên-phân tổ được áp dụng dựa trên danh sách các doanh nghiệp hiện đang còn hoạt động tại thời điểm tháng 8 năm 2004 do Cục Đầu tư Nước ngoài và Cục Phát triển Doanh nghiệp thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư cung cấp. Nhóm nghiên cứu đã chọn lựa 300 doanh nghiệp FDI và 300 doanh nghiệp trong nước để tiến hành điều tra bằng phương pháp gửi thư phỏng vấn, tổng số phiếu phản hồi là 93, cơ cấu thể hiện ở Biểu 5.

Biểu 5: Số lượng doanh nghiệp điều tra

	<i>Trong nước</i>		<i>FDI</i>	
	Số DN	%	Số DN	%
Cơ khí-điện tử	12	36.36	22	36.67
May mặc-da giày	10	30.3	21	35
Chế biến thực phẩm	11	33.33	17	28.33
Tổng số	33	100.00	60	100.00

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM

1.2. Lao động, vốn đầu tư và kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Nhìn chung có sự khác biệt rất rõ giữa nhóm doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI về quy mô lao động theo nhóm ngành (Biểu 6). Trong nhóm ngành cơ khí-điện tử, số lao động bình quân của một doanh nghiệp trong nước chỉ bằng một nửa so với các doanh nghiệp FDI. Điều ngược lại xảy ra đối với các doanh nghiệp trong nước thuộc nhóm ngành dệt may, da giày. Trong nhóm ngành chế biến thực phẩm, sự chênh lệch về số lao động bình quân là không đáng kể giữa các doanh nghiệp.

Biểu 6: Quy mô lao động của doanh nghiệp

ĐVT: Lao động/1 doanh nghiệp

	<i>Doanh nghiệp FDI</i>			<i>Doanh nghiệp trong nước</i>		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Cơ khí-điện tử	245.0	300.0	363.0	125	126	146
Dệt may-da giày	640.0	627.0	748.0	1723	1403	1574
Thực phẩm	264.0	254.0	324.0	279	290	323

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM.

Điều đáng chú ý là quy mô lao động của các doanh nghiệp điều tra biến động khá nhiều qua các năm, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Số lao động của một doanh nghiệp FDI tăng bình quân 21% hàng năm từ 2001-2003 trong nhóm ngành cơ khí-điện tử, và xấp xỉ 10% đối với hai nhóm ngành còn lại. Tốc độ tăng lao động của các doanh nghiệp trong nước có phần chậm hơn, đặc biệt còn giảm đối với các doanh nghiệp thuộc nhóm ngành dệt may. Xu hướng giảm lao động trong nhóm dệt may có rất nhiều nguyên nhân, có thể nhằm giảm chi phí lao động và tăng năng suất, nhưng cũng có thể các doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô sản xuất trước áp lực cạnh tranh về sản phẩm và/hoặc thị phần của các doanh nghiệp FDI. Xu hướng tăng quy mô lao động của doanh nghiệp FDI là biểu hiện tích cực, chứng tỏ các doanh nghiệp này đã mở rộng được thị trường tiêu thụ sản phẩm ở trong nước hoặc xuất khẩu⁵⁵.

Xét về quy mô vốn, vốn cố định trung bình của doanh nghiệp FDI lớn gấp 18 lần so với các doanh nghiệp trong nước ở nhóm ngành chế biến thực phẩm, 10 lần ở nhóm ngành cơ khí-điện tử và khoảng 3,3 lần ở nhóm ngành dệt may-da giày. Kết quả này cho thấy một bằng chứng thực tế là các doanh nghiệp FDI sử dụng công nghệ có trình độ cao hơn so với các doanh nghiệp trong nước và mức độ chênh lệch càng cao nếu như ngành đó càng tập trung nhiều vốn⁵⁶.

Với hai chỉ tiêu trên có thể so sánh tỷ trọng vốn cố định/lao động- là đại lượng thể hiện cường độ vốn hay mức độ tập trung vốn- của các loại hình doanh nghiệp theo nhóm ngành khác nhau. Biểu 7 cho thấy các doanh nghiệp FDI trong ngành cơ khí điện tử và chế biến thực phẩm có mức độ tập trung vốn cao hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp trong nước, bình quân cao hơn gần 3 lần. Chênh lệch về chỉ tiêu này thấp nhất trong ngành dệt may, da giày và như vậy phù hợp với số liệu ở trên về quy mô lao động khá cao của nhóm ngành này.

⁵⁵ Nhìn chung, nhiều doanh nghiệp FDI chưa sử dụng hết công suất hoạt động. Do vậy, tăng lao động không nhất thiết là biểu hiện của mở rộng sản xuất.

⁵⁶ Nhận xét này cũng được khẳng định qua kết quả điều tra khác do CIEM thực hiện năm 2004 về đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp. Kết quả cho thấy, gần 50% số doanh nghiệp tư nhân và 42% doanh nghiệp nhà nước sử dụng công nghệ của những năm 80 trở về trước, trong khi đó con số tương ứng của doanh nghiệp FDI chỉ là 13%.

Biểu 7: Tỷ lệ vốn cố định/lao động của các doanh nghiệp

ĐVT: Triệu VNĐ/lao động

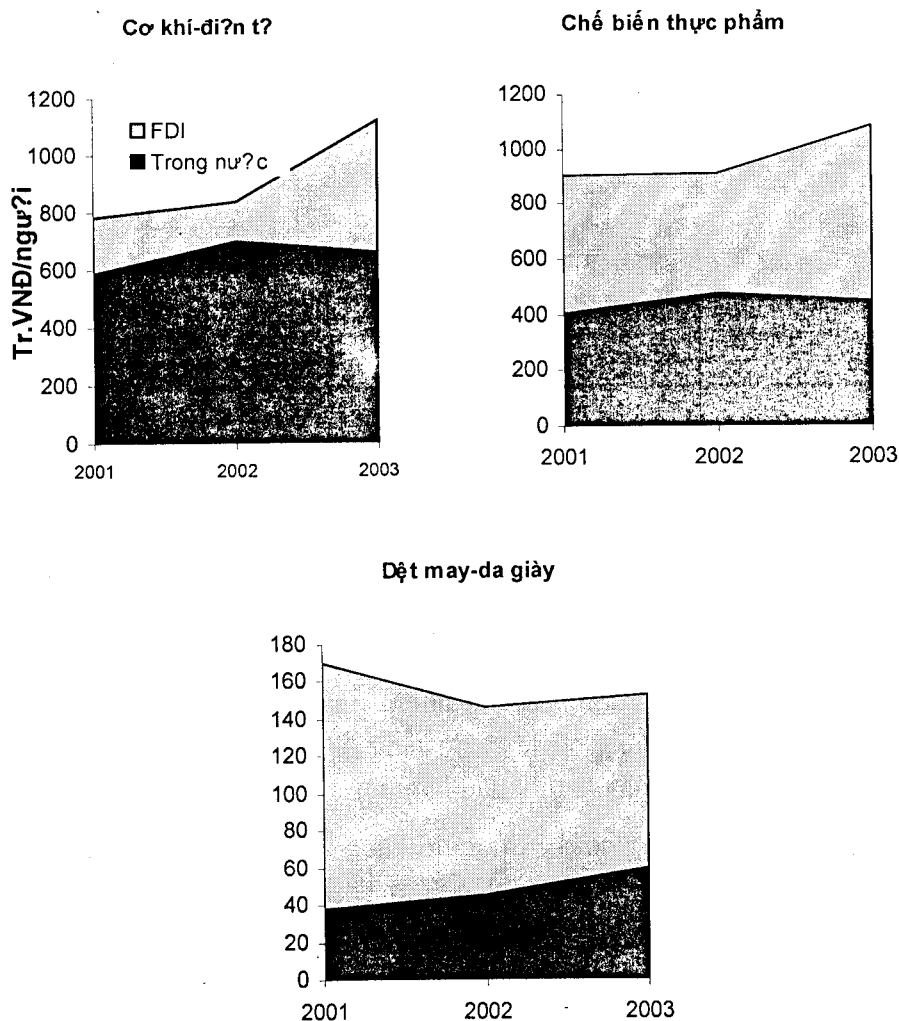
	<i>Doanh nghiệp FDI</i>			<i>Doanh nghiệp trong nước</i>		
	2002	2003	Tăng (%)	2002	2003	Tăng (%)
Cơ khí-điện tử	1537.13	1545.96	0.57	471.10	405.35	-13.96
May mặc-da giày	181.10	183.21	1.16	116.32	129.66	11.21
Chế biến thực phẩm	1002.33	989.84	-1.25	400.59	447.62	11.74
Tổng số	924.25	924.71	0.05	308.08	309.91	0.60

Nguồn: Điều tra của CIEM, 2004.

Trong vòng ba năm qua, tỷ lệ vốn/lao động của các doanh nghiệp trong nước thuộc nhóm ngành dệt may và chế biến thực phẩm tăng với tốc độ trên 11%, trong khi giảm gần 14% ở nhóm cơ khí, điện tử. Nếu so sánh Biểu 7 và 8, xu hướng giảm cường độ vốn ở các doanh nghiệp này thuộc nhóm ngành cơ khí điện tử và tăng ở nhóm dệt may có vẻ là do thay đổi về quy mô lao động. Riêng nhóm ngành chế biến thực phẩm, mức độ tập trung vốn tăng có lẽ là do tăng đầu tư mới, đi đôi với mở rộng sản xuất và vì vậy đây là một dấu hiệu tốt.

Năng suất lao động có thể được đo bằng giá trị gia tăng bình quân trên một nhân công của doanh nghiệp. Tuy nhiên số liệu điều tra về giá trị gia tăng của doanh nghiệp không chính xác vì vậy nhóm nghiên cứu phải sử dụng số liệu về doanh thu của doanh nghiệp thay cho giá trị gia tăng, mặc dù chỉ số này không phản ánh đầy đủ năng suất lao động do cơ cấu sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và chi phí đầu vào có thể thay đổi. Tuy nhiên nếu như xem xét quá trình sản xuất trong khoảng thời gian ngắn là 3 năm và so sánh xu hướng hơn là giá trị tuyệt đối, ở một mức độ nhất định chỉ số về doanh thu trên nhân công có thể dùng để thay thế cho chỉ số về giá trị gia tăng. Đồ thị 6 cho thấy có sự chênh lệch lớn về doanh thu bình quân/lao động giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước giữa các ngành và trong cùng nhóm ngành.

Đồ thị 6: Doanh thu /lao động của doanh nghiệp



Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM.

Xét về hình thức sở hữu, doanh thu bình quân của doanh nghiệp FDI trong hai ngành tập trung vốn tăng nhanh trong năm 2003 so với 2002, trong khi lại giảm nhẹ đối với các doanh nghiệp trong nước cùng ngành. Xu hướng này có phần ngược lại đối với ngành tập trung lao động. Tức là, chỉ tiêu này tăng liên tục đối với các doanh nghiệp trong

nước, trong khi giảm mạnh ở khu vực FDI trong năm 2002 và chỉ tăng nhẹ trở lại trong năm 2003. Lưu ý là trong năm 2003, quy mô lao động tăng mạnh trong doanh nghiệp FDI và chỉ tăng nhẹ trong doanh nghiệp trong nước thuộc hai nhóm ngành tập trung vốn. Do đó, sự chênh lệch lớn về số tuyệt đối và tốc độ tăng của doanh thu bình quân chứng tỏ các doanh nghiệp FDI hoạt động đạt hiệu quả cao hơn các doanh nghiệp trong nước, có thể do tăng năng suất và/hoặc tăng thị phần tiêu thụ. Tuy nhiên, sự chênh lệch về doanh thu bình quân thấp hơn ở nhóm ngành tập trung vốn cao nhất là cơ khí-điện tử.

Cũng theo Đồ thị 6, nhóm ngành dệt may dường như cũng có biểu hiện của tác động tràn ở chỗ các doanh nghiệp trong nước đang điều chỉnh hành vi sản xuất, trước hết là giảm số lao động và nhờ đó tăng doanh thu bình quân. Khoảng cách về doanh thu bình quân giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước thu hẹp dần từ mức 4,3 lần trong năm 2001 giảm xuống còn 2,7 lần trong năm 2003.

1.3. Nhận dạng các biểu hiện của tác động tràn

Để đạt mục tiêu đề ra ở phần này, bảng hỏi được thiết kế dựa vào các kênh truyền tác động tràn đã trình bày ở phần lý thuyết. Kết quả sau đây sẽ tập trung vào xác định biểu hiện của tác động tràn theo bốn kênh chính đã nêu. Cần lưu ý là, phân tích định tính cho phép phát hiện và nhận dạng các loại tác động tràn có thể xảy ra thông qua một số biểu hiện thể hiện hành vi điều chỉnh của doanh nghiệp hoặc di chuyển lao động, chuyển giao công nghệ v.v.. Nhưng dựa vào kết quả nghiên cứu loại này khó có thể khẳng định được sự xuất hiện của tác động tràn và mức độ ảnh hưởng của các tác động đó, mặt khác với số lượng mẫu điều tra không nhiều do đó tính đại diện thấp. Vì vậy, kết quả ở phần này là nhằm bổ sung cho phần phân tích định lượng trong phần sau.

Kênh di chuyển lao động: Lao động có kỹ năng chuyển từ doanh nghiệp FDI tới doanh nghiệp trong nước được coi là một kênh quan trọng có thể tạo ra tác động tràn tích cực. Tác động tràn xảy ra nếu như số lao động này sử dụng kiến thức đã học được trong thời gian làm việc tại các

doanh nghiệp FDI vào công việc trong doanh nghiệp trong nước. Có hai cách để tạo ra tác động tràn đó là số lao động này tự thành lập công ty riêng hoặc làm thuê cho các doanh nghiệp trong nước, nhất là trong cùng ngành mà doanh nghiệp FDI đang hoạt động. Biểu 8 cho biết tỷ lệ lao động chuyển đi trong thời gian từ 2001-2003 so với mức mức lao động bình quân trong năm của doanh nghiệp được tính toán từ kết quả điều tra bảng hỏi. Có thể thấy chỉ tiêu này rất cao ở khu vực doanh nghiệp FDI (43,4%) và cao nhất ở nhóm ngành may mặc và da giày. Trong số chuyển đi, khoảng 42% là lao động có kỹ năng⁵⁷, tỷ lệ thấp nhất trong nhóm ngành dệt may-da giày (37%) và cao nhất là nhóm ngành chế biến thực phẩm (50,3%). Nếu so sánh chỉ tiêu này thì khả năng có thể sinh ra tác động tràn ở ngành chế biến thực phẩm cao hơn là dệt may⁵⁸.

Biểu 8: Tỷ lệ lao động chuyển đi so với tổng số lao động trung bình trong 3 năm

	<i>DVT: %</i>	
	<i>Doanh nghiệp FDI</i>	<i>Doanh nghiệp trong nước</i>
Cơ khí-điện tử	48,4	8,0
Dệt may -da giày	53,4	5,8
Chế biến thực phẩm	27,2	5,5
Tổng số	43,4	6,5

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM.

Tuy nhiên, 32% số doanh nghiệp FDI được hỏi cho rằng lao động đã chuyển đi khỏi chủ yếu chuyển tới các doanh nghiệp FDI khác, 23% cho rằng số lao động này tự mở công ty và 18% trả lời lao động chuyển

⁵⁷ Số lao động có kỹ năng trong nghiên cứu này được định nghĩa là số lao động từ bậc 3 trở lên hoặc đã qua các lớp đào tạo nghề ít nhất là 6 tháng trở lên.

⁵⁸ Kết quả này có lẽ phù hợp với nhận định của Nguyễn Thị Phương Hoa (2003) cho rằng có rất nhiều lao động đã thành lập công ty riêng của mình nhờ kiến thức và vốn tích lũy được trong quá trình làm thuê cho doanh nghiệp nước ngoài ở ngành chế biến thức ăn gia súc.

đi làm cho các doanh nghiệp trong nước (số còn lại trả lời không biết). Như vậy, tuy tính linh hoạt về di chuyển lao động khá cao của khu vực doanh nghiệp FDI trong ba nhóm ngành trên ở Việt Nam, nhưng 1/3 số lao động chỉ di chuyển trong nội bộ khu vực doanh nghiệp FDI và rất có thể phần lớn trong số họ là lao động có kỹ năng. Kết quả này có phần ủng hộ cho nhận định về hiện tượng co cụm về lao động của khu vực FDI hay thấy ở các nước đang phát triển.

Trên góc độ tuyển dụng lao động của doanh nghiệp trong nước cho thấy số lao động được tuyển dụng từ năm 2001-2003 có nguồn gốc từ khu vực dân cư chiếm tỷ trọng cao nhất trong số tuyển mới (Biểu 9).

Biểu 9: Nguồn tuyển dụng lao động của các doanh nghiệp trong nước

	ĐVT: % số trả lời			
	Cơ khí- điện tử	May mặc- da giày	Chế biến thực phẩm	Tổng số
Từ DN FDI	0,00	0,00	4,6	2,0
Từ DN trong nước	14,3	23,1	31,8	24,5
Từ cơ quan nhà nước	7,1	0,00	13,6	8,2
Từ khu vực dân cư	42,9	53,9	40,9	44,9
Khác	35,7	23,1	9,1	20,4
Tổng số	100	100	100	100

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM.

Chỉ có 4,6% doanh nghiệp trong nước thuộc nhóm ngành chế biến thực phẩm trả lời đã tiếp nhận lao động từ doanh nghiệp FDI, trong khi không doanh nghiệp nào trong hai nhóm còn lại tuyển được lao động từ các doanh nghiệp FDI chuyển sang.

Tóm lại, phân tích kết quả từ hai góc độ: (1) lao động chuyển đi khỏi doanh nghiệp FDI và (2) nguồn gốc lao động mới tuyển dụng của doanh nghiệp trong nước- đều cho thấy có hiện tượng di chuyển lao động

giữa doanh nghiệp FDI và trong nước, nhưng ở mức rất thấp. Ngay cả khi chưa tính đến kỹ năng của số lao động di chuyển này, điều đó cũng có nghĩa là khả năng xuất hiện tác động tràn cũng rất thấp theo kênh này.

Kênh phổ biến và chuyển giao công nghệ là một kênh rất quan trọng để tạo ra tác động tràn tích cực của FDI. Tuy nhiên, điều tra tại 93 doanh nghiệp của CIEM không thu được kết quả khả quan, một phần có thể lập luận qua khả năng tiếp cận công nghệ mới của chính các doanh nghiệp FDI.

Nhiều nghiên cứu cho rằng công nghệ mới chủ yếu do các công ty mẹ tạo ra, trong khi các công ty con ở các nước đang phát triển hầu như chỉ tập trung vào khâu sản xuất chiếm lĩnh thị trường dựa trên các lợi thế về công nghệ do công ty mẹ cung cấp. Vì vậy, khả năng tiếp cận công nghệ mới của các công ty con hoạt động ở nước nhận đầu tư càng cao, càng có lợi cho quá trình sinh ra tác động tràn tích cực qua rò rỉ công nghệ. Tuy nhiên, kết quả điều tra cho thấy tới 70% doanh nghiệp FDI rất ít khi tiếp cận với công nghệ từ công ty mẹ chuyển giao và 36% cho rằng ý tưởng đổi mới công nghệ bắt nguồn từ nhu cầu thực tiễn của sản xuất. Như vậy, thực tế là các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam hoạt động khá độc lập với công ty mẹ ở nước ngoài, đặc biệt là trong đầu tư đổi mới công nghệ và ít tiếp cận với công nghệ của công ty mẹ. Có 2 cách lý giải cho điều này. Một là bản thân các công ty mẹ cũng là công ty nhỏ, do đó năng lực cho hoạt động R&D không cao và không thể hỗ trợ nhiều cho các công ty con. Lý giải này phù hợp với nhận định khá phổ biến hiện nay là các công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam chủ yếu là các công ty vừa và nhỏ. Cách lý giải thứ hai là Việt Nam chưa phải là thị trường đầu tư trọng tâm, hoặc trình độ công nghệ trong nước yếu dẫn đến không cần thiết phải đầu tư với công nghệ cao hơn. Thực tế này cũng làm hạn chế tác động tràn nhờ vào rò rỉ công nghệ và hạn chế khả năng bắt chước công nghệ đối với các công ty trong nước.

Tuy nhiên cũng phải nhấn mạnh là tác động tràn còn phụ thuộc vào khả năng hấp thụ công nghệ của doanh nghiệp trong nước và mức chênh

lệch về công nghệ giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước. Việc xác định chính xác cả hai chỉ tiêu này không đơn giản. Cho đến nay, chỉ tiêu hay được dùng để đo khả năng hấp thụ công nghệ là trình độ học vấn hoặc chuyên môn của lao động trong doanh nghiệp và chỉ tiêu biểu thị cho đổi mới công nghệ của doanh nghiệp thể hiện qua chi tiêu cho các hoạt động R&D. Kết quả điều tra cho thấy, năm 2003 các doanh nghiệp trong nước có tỷ lệ lao động có kỹ năng thấp hơn rất nhiều so với tỷ trọng lao động kỹ năng của doanh nghiệp FDI. Đáng quan tâm hơn tỷ trọng này còn có xu hướng giảm đi theo các năm (Biểu 10).

Biểu 10: Tỷ lệ lao động có kỹ năng của các doanh nghiệp

DVT: %

	Doanh nghiệp FDI			Doanh nghiệp trong nước		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Cơ khí-điện tử	73,1	72,3	73,2	56,2	55,6	52,1
May mặc-da giày	62,9	58,6	58,1	46,6	35,0	36,7
Chế biến thực phẩm	38,1	41,0	39,9	41,7	47,7	45,9
Chung	59,5	57,9	57,8	48,8	47,7	46,4

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM.

Lao động kỹ năng được xác định là lao động đã qua các lớp đào tạo nghề ít nhất 6 tháng.

Biểu 11 thể hiện tỷ lệ chi tiêu cho R&D so với doanh thu. Trong nghiên cứu này chỉ tiêu cho R&D được định nghĩa là các khoản chi cho nghiên cứu, thử nghiệm nhằm cải tiến và/hoặc tạo ra sản phẩm mới. Các doanh nghiệp FDI chi tiêu cho hoạt động R&D cao gấp gần 3 lần so với các doanh nghiệp trong nước, trong đó mức chênh lệch cao nhất ở nhóm ngành cơ khí-điện tử. Nếu tính cả chỉ tiêu mức độ tập trung vốn thì có thể thấy sản phẩm cơ khí điện tử của khu vực doanh nghiệp FDI có hàm lượng công nghệ cao hơn nhiều và vì vậy khả năng xảy ra tác động tràn là thấp.

Biểu 11: Tỷ lệ chi cho R&D so với doanh thu

ĐVT: %

	<i>Doanh nghiệp FDI</i>			<i>Doanh nghiệp trong nước</i>		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Cơ khí-điện tử	9,0	8,4	5,6	0,98	0,9	0,8
Máy mặc-da giày	3,9	2,1	1,4	2,02	2,3	1,04
Chế biến thực phẩm	0,6	0,6	0,8	0,6	0,5	2,9
Tổng số	6,9	4,8	3,2	1,3	1,02	1,14

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM

Chi cho R&D ở nhóm ngành dệt may cao hơn hẳn so với ngành chế biến thực phẩm và mức chênh lệch giữa doanh nghiệp trong và ngoài nước là thấp. Điều này có thể là do sản phẩm dệt may của doanh nghiệp trong nước chịu sức ép cạnh tranh (cả trong và ngoài nước) cao hơn, vì vậy buộc các doanh nghiệp phải liên tục đổi mới, cải tiến sản phẩm để thích ứng với thị trường. Đáng lưu ý là xu hướng giảm tỷ trọng chi tiêu bình quân cho R&D so với doanh thu trong khu vực doanh nghiệp FDI, đặc biệt trong nhóm ngành cơ khí, điện tử. Điều này có thể có nhiều nguyên nhân, chẳng hạn các doanh nghiệp không có đối thủ cạnh tranh trong nước.

Như vậy, dù phân tích dưới góc độ nào, kết quả điều tra mẫu 93 doanh nghiệp phần nào phản ánh thực tế ở Việt Nam là ít thấy biểu hiện về tác động tràn tích cực thông qua kênh chuyển giao công nghệ, rò rỉ công nghệ và nếu xuất hiện thì các tác động cũng chỉ ở mức thấp. Theo như kết quả điều tra thì tác động này dễ xảy ra hơn đối với nhóm ngành dệt may và chế biến thực phẩm.

Kênh liên kết sản xuất: Như đã phân tích, liên kết sản xuất là một kênh quan trọng tạo ra tác động tràn. Tác động “ngược chiều” có thể xuất hiện nếu các doanh nghiệp trong nước cung cấp nguyên liệu hoặc phân phối sản phẩm của các doanh nghiệp nước ngoài. Mức độ của tác động càng cao nếu khối lượng sản phẩm phân phối hoặc nguyên liệu cung cấp càng nhiều, tức là quan hệ tỷ lệ thuận. Kết quả điều tra cho thấy, chỉ 31% nguyên liệu sản xuất mà các doanh nghiệp FDI sử dụng được mua từ các doanh nghiệp trong nước, số còn lại mua từ doanh nghiệp FDI, nhập

khẩu hoặc mua trực tiếp từ hộ gia đình. Quan trọng hơn, chỉ số này hầu như không thay đổi qua 3 năm từ 2001-2003 (biểu 12). Về lý do nhập khẩu nguyên liệu, có tới 42,6% doanh nghiệp FDI cho rằng nguyên liệu đó không có ở Việt Nam, 15% cho rằng có nhưng giá cao hơn nhập ngoại, 25% cho rằng chất lượng không tốt bằng nguyên liệu ngoại nhập. Kết quả cũng tương tự khi xem xét cơ cấu nguồn cung cấp nguyên liệu của các doanh nghiệp trong nước. Trung bình cho cả 3 ngành chỉ 8% - 13% tổng giá trị nguyên liệu mà doanh nghiệp sử dụng được mua từ các doanh nghiệp FDI.

Biểu 12: Nguồn cung cấp nguyên liệu của doanh nghiệp FDI

	ĐVT: %		
	2001	2002	2003
Chung cho cả 3 ngành			
Từ doanh nghiệp trong nước	31,65	31,05	31,70
Từ doanh nghiệp FDI	16,20	17,85	16,89
Từ nguồn khác (nhập khẩu...)	51,96	51,10	51,41
Cơ khí-điện tử			
Từ doanh nghiệp trong nước	17,37	18,71	20,43
Từ doanh nghiệp FDI	8,02	9,73	10,32
Từ nguồn khác	74,47	71,56	69,25
Dệt may-da giày			
Từ doanh nghiệp trong nước	35,68	34,88	37,15
Từ doanh nghiệp FDI	24,29	23,82	23,35
Từ nguồn khác (nhập khẩu...)	39,62	41,30	39,50
Chế biến thực phẩm			
Từ doanh nghiệp trong nước	48,18	44,92	41,98
Từ doanh nghiệp FDI	18,64	22,76	18,91
Từ nguồn khác (nhập khẩu...)	33,18	32,31	39,11

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp FDI của Viện nghiên cứu quản lý kinh tế TW

Xem xét kênh phân phối sản phẩm cho thấy tỷ lệ sản phẩm mà các doanh nghiệp FDI phân phối thông qua các doanh nghiệp trong nước tương đối thấp, nhất là nhóm ngành dệt may (Biểu 13). Một nguyên nhân khách quan quan trọng có thể là chính sách áp đặt tỷ lệ xuất khẩu bắt buộc đối với doanh nghiệp FDI.

Biểu 13: Cơ cấu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp FDI

	2001	2002	2003
Cơ khí-điện tử			
Xuất khẩu	25.34	25.14	24.36
Tiêu thụ nội địa	74.66	74.86	75.64
<i>Bán cho DN trong nước</i>	42.64	42.98	43.83
<i>Bán cho DN FDI</i>	21.34	20.49	20.32
<i>Tự phân phối</i>	36.02	36.53	35.84
Dệt may-da giày			
Xuất khẩu	79.96	79.43	79.81
Tiêu thụ nội địa	20.04	20.57	20.19
<i>Bán cho DN trong nước</i>	35.79	33.97	34.11
<i>Bán cho DN FDI</i>	3.16	2.78	2.78
<i>Tự phân phối</i>	61.06	63.25	63.11
Thực phẩm			
Xuất khẩu	25.8	27.76	23.21
Tiêu thụ nội địa	74.2	72.24	76.79
<i>Bán cho DN trong nước</i>	60.08	48.39	48.39
<i>Bán cho DN FDI</i>	13.06	13.48	13.03
<i>Tự phân phối</i>	26.85	38.14	38.58

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM.

Kênh cạnh tranh: Sự xuất hiện của các doanh nghiệp FDI có thể tạo áp lực cạnh tranh lớn cho các doanh nghiệp trong nước, trước hết là đối với doanh nghiệp trong cùng nhóm ngành. Để thu được biểu hiện của kênh tác động này, bảng hỏi đã thu thập thông tin về sức ép cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp⁵⁹ do doanh nghiệp tự đánh giá. Kết quả cho thấy, trong khi khu vực doanh nghiệp FDI chịu sức ép cạnh tranh lớn nhất giữa các doanh nghiệp này với nhau, thì các doanh nghiệp trong nước lại cho rằng họ đang chịu sức ép cạnh tranh mạnh ngang nhau từ doanh nghiệp FDI và chính các doanh nghiệp trong nước (Biểu 14). Trong khi doanh nghiệp FDI chịu áp lực mạnh nhất về sản phẩm (chủng loại, mẫu mã mới), thì doanh nghiệp trong nước lại đánh giá cao nhất sức ép về công nghệ có trình độ cao hơn từ phía doanh nghiệp FDI.

Biểu 14: Đánh giá về sức ép cạnh tranh
(Sức ép cạnh tranh cao nhất=10, thấp nhất =1)

	Doanh nghiệp FDI				Doanh nghiệp trong nước		
	DN NN	DN TN	DN FDI	Hộ gia đình	DN trong nước	DN FDI	Hộ gia đình
Về thị phần	4.18	4.88	7.00	2.81	6.02	6.62	2.85
Về sản phẩm	4.00	5.00	7.24	2.90	6.12	6.41	2.62
Về công nghệ	3.47	4.59	7.14	2.45	6.11	7.43	2.75
Về lao động có tay nghề	3.97	4.47	6.25	2.36	5.76	7.00	3.23

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của CIEM

Điều này cũng phản ánh phần nào việc các doanh nghiệp FDI liên tục tung các sản phẩm mới ra thị trường, trong khi các doanh nghiệp trong nước dường như vẫn đang phải dồn sức lực vào dây chuyền và công nghệ sản xuất hiện có.

⁵⁹ Các doanh nghiệp lần lượt cho điểm về sức ép cạnh tranh trên các góc độ về thị phần, chất lượng sản phẩm, công nghệ sản xuất, và thu hút lao động có kỹ năng.

Tóm lại, tất cả các thông tin thu được từ kết quả điều tra được phân tích theo bốn kênh có thể sinh ra tác động tràn trên đây cho thấy ít có biểu hiện xảy ra tác động tràn tích cực ở quy mô doanh nghiệp. Kết quả bước đầu tuy nhiên cho thấy dường như không có biểu hiện của tác động tràn tiêu cực, ít ra là các doanh nghiệp điều tra đều tăng doanh thu trong các năm qua. Theo như kết quả điều tra này, tác động tràn nếu xuất hiện thì khả năng sẽ lớn hơn ở nhóm ngành chế biến thực phẩm so với nhóm ngành cơ khí điện tử và dệt may. Trong số các lý do giải thích cho khả năng hạn chế của tác động tràn, dường như sự chênh lệch về trình độ công nghệ (thể hiện qua chỉ tiêu cường độ vốn và chi cho R&D) và sự thiếu liên kết giữa hai khu vực doanh nghiệp là những cản trở lớn để có thể xuất hiện tác động tràn trong ba nhóm ngành điều tra. Tuy nhiên, có nhiều nguyên nhân khác mà các đánh giá định tính này chưa thể thể hiện hết, ví dụ vị trí địa lý, hình thức sở hữu của doanh nghiệp v.v.. Mặt khác do những hạn chế về mức độ đại diện thống kê nên các bằng chứng và kết luận trong phần này có thể chưa phản ánh hoàn toàn thực tiễn đang diễn ra mà chỉ mang tính tham khảo. Phần tiếp theo tiếp tục kiểm định sự xuất hiện và mức độ của tác động tràn bằng phân tích định lượng sử dụng mẫu điều tra lớn hơn.

II. ĐÁNH GIÁ ĐỊNH LƯỢNG TÁC ĐỘNG TRÀN

2.1. Số liệu

Điều tra doanh nghiệp năm 2001⁶⁰ thực hiện với mẫu lớn gồm trên 56 ngàn doanh nghiệp và bao trùm hầu hết các hoạt động của nền kinh tế quốc dân, được chia làm 20 nhóm ngành (2 số) khác nhau. Ngành công

⁶⁰ Điều tra doanh nghiệp của TCTK là một cuộc điều tra lớn thực hiện vào ngày 1 tháng 7 hoặc 1 tháng 4 hàng năm. Từ 2001 đến nay đã có 3 cuộc điều tra như vậy với số mẫu lớn trên 50 ngàn doanh nghiệp. Tuy mẫu lớn nhưng điểm yếu của 3 cuộc điều tra này là các đơn vị trong mẫu và nội dung điều tra không hoàn toàn đồng nhất vì vậy hạn chế rất nhiều cho người sử dụng. Số liệu sử dụng cho nghiên cứu này là số liệu của năm 2001 được điều tra vào tháng 7 năm 2002 theo Quyết định số 05/2002/QĐ-TTg ngày 04/01/2002 của Thủ tướng Chính phủ. So với số liệu 2 năm 2002 và 2003, số liệu năm 2001 đáp ứng tốt hơn các yêu cầu đòi hỏi về mức độ chi tiết của thông tin mà nghiên cứu đặt ra.

ngành chế biến có mã ngành từ 15 tới 37, gồm 13.238 doanh nghiệp, chiếm 23,4% tổng số doanh nghiệp và chiếm tới trên 53% tổng vốn FDI thực hiện tính đến thời điểm 2001 (Biểu 15).

Biểu 15: Thông tin cơ bản về FDI trong ngành công nghiệp chế biến

Ngành 2 số	Doanh nghiệp trong ngành		Lao động trong doanh nghiệp FDI (%)	Tỷ trọng vốn cố định của doanh nghiệp FDI trong ngành (%)
	Số lượng	Tỷ trọng (%)		
D15. Sản xuất thực phẩm và đồ uống	3765	28.44	0.154	0.507
D16. Sản xuất các sản phẩm thuốc lá, thuốc lã	28	0.21	0.015	0.013
D17. Dệt	539	4.07	0.275	0.523
D18. May trang phục, thuộc, nhuộm da lông thú	823	6.22	0.265	0.431
D19. SX vali, túi xách, yên đệm và giày dép	325	2.46	0.281	0.412
D20. Chế biến gỗ và SX phẩm từ gỗ, tre, nứa	991	7.49	0.104	0.307
D21. Sản xuất giấy và sản phẩm từ giấy	513	3.88	0.132	0.416
D22. Xuất bản, in, sao bản ghi các loại	444	3.35	0.025	0.022
D23. Sản xuất than cốc, sản phẩm dầu mỏ	12	0.09	0.386	0.835
D24. SXhoá chất và các sản phẩm hoá chất	552	4.17	0.218	0.668
D25. SX các sản phẩm từ cao su và plastic	652	4.93	0.284	0.542
D26. SX thuỷ tinh, gốm sứ, vật liệu xây dựng	1305	9.86	0.135	0.621
D27. Sản xuất kim loại	182	1.37	0.314	0.588
D28. Sản xuất các sản phẩm kim loại	984	7.43	0.208	0.609
D29. Sản xuất máy móc thiết bị	344	2.60	0.139	0.407

Ngành 2 số	Doanh nghiệp trong ngành		Lao động trong doanh nghiệp FDI (%)	Tỷ trọng vốn cố định của doanh nghiệp FDI trong ngành (%)
	Số lượng	Tỷ trọng (%)		
D30. Sản xuất thiết bị văn phòng và máy tính	7	0.05	0.946	0.996
D31. Sản xuất máy móc và thiết bị điện	202	1.53	0.422	0.757
D32. Sản xuất radio, ti vi và t.bị truyền thông	109	0.82	0.495	0.718
D33. SX dụng cụ y tế, dụng cụ chính xác, dụng cụ quang học và đồng hồ các loại	55	0.42	0.446	0.841
D34. Sản xuất xe có động cơ, rơ moóc	232	1.75	0.402	0.768
D35. Sản xuất phương tiện vận chuyển khác	344	2.60	0.293	0.748
D36. SX giường, tủ, bàn, ghế; sản xuất các sản phẩm khác	816	6.16	0.365	0.682
D37. Tái chế	14	0.11	0.000	0.000

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp 2001 của Tổng cục Thống kê.

Ngành 2 số-theo bảng phân ngành của Tổng cục Thống kê

Sau khi loại bỏ một số quan sát do thiếu thông tin cần thiết và có mâu thuẫn về số liệu, mẫu còn lại được đưa vào xử lý gồm 12.024 doanh nghiệp. Mẫu có 4.895 DNNN ⁶¹ (chiếm 40,7%), 5.673 DNTN ⁶² (chiếm 47,18%) và

⁶¹ Các DNNN trong mẫu này là các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước do trung ương và địa phương quản lý, công ty TNHH một thành viên của nhà nước, các công ty cổ phần trong đó nhà nước nắm giữ tỷ lệ cổ phần chi phối. Do bố trí của mẫu điều tra, các đơn vị trực thuộc các Tổng công ty 90 và 91 được tính là các doanh nghiệp riêng và được xử lý như là một quan sát độc lập do các thông tin về vốn lao động, doanh thu... của các đơn vị này được thu thập một cách độc lập.

1.456 doanh nghiệp FDI (11,43%) bao gồm hình thức 100% vốn nước ngoài và liên doanh với DNNN hoặc DNTN. Các loại hình đầu tư nước ngoài khác không thể hiện trong mẫu điều tra. Số lượng doanh nghiệp trên đây có thể thay đổi ở phần tính toán định lượng trong từng mô hình cụ thể do tiếp tục loại bỏ một số quan sát thiếu thông tin.

Để so sánh với kết quả đánh giá định tính qua điều tra của CIEM, phân tích định lượng cũng sẽ thực hiện theo 3 nhóm ngành chế biến thực phẩm, dệt may và cơ khí-điện tử. Trong tổng số 23 phân ngành và 12 ngàn doanh nghiệp, nhóm ngành công nghiệp chế biến thực phẩm (mã số 15) có 3.765 doanh nghiệp; nhóm dệt, da giày và may mặc (mã số 17, 18, 19) có 1.687 doanh nghiệp và cơ khí và điện tử (mã số 29, 34, 30, 32, 35) gồm 1.026 doanh nghiệp.

2.2. FDI và năng suất lao động của doanh nghiệp nói chung

2.2.1. Mô hình

Trước hết nhóm nghiên cứu tiến hành kiểm định các yếu tố tác động tới năng suất của các doanh nghiệp thông qua mô hình được thực hiện trên cơ sở lý thuyết đã mô tả ở Chương 2, mô hình có dạng như sau:

$$nangsuat = f(cuongdovon, quimo, trinhdo, Dtinh, Dsohuu, Dhuongthuc, Ddetmay, Ddientu)$$

Trong mô hình này, biến phụ thuộc *nangsuat* là đại lượng đo năng suất lao động của doanh nghiệp được tính bằng giá trị gia tăng/lao động. Biến *trinhdo* thể hiện chất lượng của lao động trong doanh nghiệp, đo bằng tỷ lệ lao động có bằng cao đẳng và trung cấp dạy nghề trở lên so với số lao động còn lại trong doanh nghiệp. Biến này được hy vọng là sẽ có

⁶² Các doanh nghiệp tư nhân trong mẫu điều tra là doanh nghiệp hoạt động theo luật Doanh nghiệp bao gồm công ty tư nhân, công ty TNHH, công ty hợp danh, công ty cổ phần; ngoài ra còn cả các doanh nghiệp tập thể (HTX) hoạt động theo luật HTX (các đơn vị này được đưa vào trong mẫu bởi chúng hoạt động như một doanh nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất phi nông nghiệp).

dầu dương và đóng góp vào tăng năng suất lao động của doanh nghiệp. Biến *quimo* biểu thị cho quy mô doanh nghiệp trong ngành, đo bằng tỷ lệ doanh thu của doanh nghiệp trong tổng doanh thu của phân ngành 4 số. Ngoài ra, biến *quimo* còn thể hiện mức độ độc quyền của doanh nghiệp trong ngành và mức độ này có thể được kiểm định được qua mô hình. Giả thuyết ở đây là doanh nghiệp có tỷ trọng doanh thu của trong ngành lớn sẽ có lợi thế về quy mô và vì vậy sẽ có năng suất cao hơn. Nói cách khác biến *quimo* có quan hệ thuận chiều với năng suất lao động. Biến *cuongdovon* đo cường độ sử dụng vốn trên 1 lao động của doanh nghiệp, được tính bằng vốn cố định bình quân trên 1 lao động⁶³. Biến này cũng được coi là đại lượng đo tài sản vốn vật chất mà doanh nghiệp tạo ra trong quá trình đầu tư và vì vậy ảnh hưởng trực tiếp tới năng suất lao động theo quan hệ thuận chiều.

Toàn bộ các biến còn lại là biến giả, trong đó các biến *Dluongthuc*, *Ddetmay* và *Ddientu* đã được sử dụng ở các phần phân tích định lượng ở Chương 3 nhằm kiểm soát ảnh hưởng của từng phân ngành tới năng suất chung của khu vực doanh nghiệp trong mẫu số liệu chéo. Biến giả *Dtinh* có giá trị là 1 nếu doanh nghiệp có trụ sở chính tại các tỉnh có mật độ đầu tư nước ngoài cao và nhận giá trị 0 nếu thuộc các vùng khác. Các tỉnh này bao gồm Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và các tỉnh xung quanh các trung tâm công nghiệp lớn (bao gồm Hưng Yên, Hải Dương, Hải Phòng, Hà Tây, Quang Ninh, Bà Rịa Vũng tàu, Đồng Nai và Bình Dương)⁶⁴. Biến *Dtinh*

⁶³ Nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng biến *cuongdovon* là biến nội sinh trong mô hình trên vì năng suất lao động cũng có tác động ngược lại tới mức độ tích lũy và vì vậy ảnh hưởng tới tỷ lệ sử dụng vốn/lao động. Tuy nhiên trong nghiên cứu này biến *cuongdovon* được sử dụng như một biến ngoại sinh do sử dụng số liệu chéo và tại một thời điểm nhất định. Biến *cuongdovon* có thể là nội sinh đối với phân tích sử dụng số liệu chuỗi thời gian.

⁶⁴ Việc xác định các tỉnh này hoàn toàn dựa vào số liệu đã có trong cuộc điều tra này mà không dựa vào phân vùng kinh tế trọng điểm của các báo cáo khác. Theo tính toán từ kết quả điều tra doanh nghiệp các tỉnh nêu tên chiếm tới 80% vốn FDI đầu tư vào Việt Nam trong năm 2001.

được đưa vào nhằm hai mục đích: (1) kiểm soát ảnh hưởng của thay đổi về vùng kinh tế và (2) kiểm soát ảnh hưởng của mức độ tập trung FDI lẫn tập trung hoạt động công nghiệp. Ngoài ra, để kiểm soát các yếu tố đặc thù của từng phân ngành nhỏ, 22 biến giả thể hiện các nhóm ngành 2 số có tên từ *nganh1* đến *nganh22* cũng được đưa vào mô hình.

Biến giả *Dsohuu* thể hiện hình thức sở hữu của doanh nghiệp FDI, đã được sử dụng trong phân tích ở Chương 3. Tuy nhiên, trong mô hình này, biến *Dsohuu* được sử dụng để kiểm định và so sánh ảnh hưởng của hình thức sở hữu khác nhau tới năng suất lao động của doanh nghiệp theo ba trường hợp. Trường hợp thứ nhất, biến *Dsohuu* sẽ biểu thị cho loại hình sở hữu nước ngoài của doanh nghiệp, nhận giá trị 1 nếu là doanh nghiệp FDI (liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài) và nhận giá trị 0 nếu thuộc doanh nghiệp trong nước. Trong mô hình này, biến *Dsohuu* kiểm soát ảnh hưởng của doanh nghiệp FDI (không kể liên doanh hay 100% vốn nước ngoài) tới năng suất lao động của doanh nghiệp nói chung. Trường hợp thứ hai, biến *Dsohuu* sẽ là *chiphoi1* và nhận giá trị 1 nếu doanh nghiệp nước ngoài là liên doanh nhằm kiểm soát ảnh hưởng của hình thức sở hữu này tới NSLĐ. Trường hợp thứ ba, biến *Dsohuu* sẽ là *chiphoi2* và nhận giá trị 1 nếu doanh nghiệp nước ngoài là doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài, nhằm kiểm soát ảnh hưởng của hình thức sở hữu này tới NSLĐ. Cả hai biến *chiphoi1* và *chiphoi2* sẽ được đưa vào thay cho biến *Dsohuu* trong mô hình thứ hai. Ngoài ra, hai biến này còn nhằm kiểm định giả thuyết cho rằng các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài do được tự chủ hơn không phụ thuộc vào các bên đối tác của nước chủ nhà nên hoạt động hiệu quả hơn. Các doanh nghiệp này thường mang đến công nghệ tiên tiến hơn do kiểm soát được dây chuyền công nghệ, vì vậy năng suất lao động thường cao hơn so với các liên doanh⁶⁵.

Mô hình được ước lượng cho tất cả các doanh nghiệp sau đó chạy riêng cho từng ngành trong 3 phân ngành nêu trên. Hiện tượng phương sai không đồng đều được khắc phục bằng cách sử dụng sai số điều chỉnh.

⁶⁵ Có thể xem thêm nghiên cứu của Sjöholm (1998).

2.2.2. Kết quả và đánh giá

Biểu 16 trình bày kết quả mô hình hồi quy ước lượng cho tất cả các doanh nghiệp và riêng cho 3 nhóm ngành chế biến thực phẩm, dệt may và cơ khí điện tử. Sự khác biệt duy nhất của bốn ước lượng đầu tiên là mô hình sử dụng biến *Dsohuu*, trong khi bốn ước lượng tiếp theo sử dụng hai biến *chiphoi1* và *chiphoi2* thay cho biến *Dsohuu* với mục đích đã nêu ở trên.

Kết quả ước lượng cho thấy các biến đưa vào mô hình chỉ giải thích cho năng suất lao động của doanh nghiệp ở một mức độ nhất định do các giá trị R-hiệu chỉnh thu được ở mức trung bình⁶⁶. Kết quả ở ước lượng I và V cho thấy, cường độ vốn, lao động có tay nghề, vị thế hay quy mô của doanh nghiệp trong ngành, địa điểm tại các trung tâm công nghiệp lớn ảnh hưởng tích cực, hay làm tăng năng suất của doanh nghiệp nói chung (trong và nước ngoài). Kết quả này cũng được ghi nhận hoàn toàn ở nhóm ngành chế biến thực phẩm, nhưng chỉ phần nào ở hai nhóm còn lại. Đặc biệt là phần lớn các biến này không có tác động tới NSLĐ ở nhóm ngành dệt may ngoại trừ đóng góp của yếu tố nước ngoài và địa điểm doanh nghiệp. Nếu nhìn chung, ngành dệt may còn làm giảm NSLĐ chung (ước lượng I và V). Điều này có thể giải thích phần nào qua đặc điểm tập trung lao động của ngành, trong khi yêu cầu về vốn và lao động kỹ năng thấp hơn hai nhóm ngành còn lại. Ngoài ra, trên góc độ thống kê cho thấy phương sai của biến biểu thị cường độ vốn rất lớn hay có sự chênh lệch lớn về cường độ vốn của từng doanh nghiệp với giá trị trung bình của nhóm ngành này⁶⁷.

⁶⁶ Tuy nhiên cần chú ý với mẫu lớn gần 10 ngàn doanh nghiệp, việc thu được giá trị R-bình phương cao là rất khó.

⁶⁷ Phương sai của biến lớn làm cho khoảng tin cậy (confident interval) lớn và hệ số ước lượng khó có thể chấp nhận ở một mức ý nghĩa thống kê hợp lý.

Biểu 16: Kết quả mô hình đánh giá tác động của FDI tới năng suất lao động của tất cả doanh nghiệp

Biến	Với biến <i>Dsohuu</i>							
	Với biến <i>chiphoi1</i>				và <i>chiphoi2</i>			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí điện tử	Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí điện tử
<i>cuongdovon</i>	.159* (6.39)	.165*** (162.97)	0.1831 (3.31)	.277*** (2.85)	.1597* (6.95)	.165*** (382.23)	0.18 (4.66)	0.297565 (1.76)
<i>Trinhdo</i>	.2896** (21.48)	.258** (19.27)	0.221 (5.54)	.5907*** (4.94)	.289** (33.2)	.258** (17.53)	0.2218 (5.44)	.6093** (18.51)
<i>Quimo</i>	.380** (47.66)	.38666** (43.52)	0.3171 (6.03)	1.243*** (15.14)	.38099*** (63.76)	.386** (52.45)	0.319 (6.16)	1.299** (14.69)
<i>Dsohuu</i>	1.028** (43.41)	.7412** (44.93)	.8351* (12.38)	3.251*** (5.38)				
<i>Dtinh</i>	.16708** (22.73)	.01965* (6.33)	.24326** (14.44)	0.1891 (0.57)	.16812** (37.71)	0.0201 (3.88)	.246* (10.14)	0.2723 (5.62)
<i>Chiphoi1</i>							.8172** (15.02)	3.1675** (14.45)
<i>Chiphoi2</i>					1.02** (47.87)	.73543** (55.84)	.97895* (11.93)	4.5405** (15.85)
<i>Dluongthuc</i>	0.0321 (1.92)				1.048*** (78.55)	.7554** (52.58)		
					0.034 (3.67)			

Biểu 16: Kết quả mô hình đánh giá tác động của FDI tới năng suất lao động của tất cả doanh nghiệp

Biến	Với biến <i>Dsohuu</i>				Với biến <i>chiphoi1</i> và <i>chiphoi2</i>			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí điện tử	Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí điện tử
<i>cuongdovon</i>	.159* (6.39)	.165*** (162.97)	0.1831 (3.31)	.277*** (2.85)	.1597* (6.95)	.165*** (382.23)	0.18 (4.66)	0.297565 (1.76)
<i>Trinhdo</i>	.2896** (21.48)	.258** (19.27)	0.221 (5.54)	.5907*** (4.94)	.289** (33.2)	.258** (17.53)	0.2218 (5.44)	.6093** (18.51)
<i>Quimo</i>	.380** (47.66)	.38666** (43.52)	0.3171 (6.03)	1.243*** (15.14)	.38099*** (63.76)	.386** (52.45)	0.319 (6.16)	1.299** (14.69)
<i>Dsohuu</i>	1.028** (43.41)	.7412** (44.93)	.8351* (12.38)	3.251*** (5.38)				
<i>Dinh</i>	.16708** (22.73)	.01965* (6.33)	.24326** (14.44)	0.1891 (0.57)	.16812** (37.71)	0.0201 (3.88)	.246* (10.14)	0.2723 (5.62)
<i>Chiphoi1</i>					1.02** (47.87)	.73543** (55.84)	.8172** (15.02)	3.1675** (14.45)
<i>Chiphoi2</i>					1.048*** (78.55)	.7554** (52.58)	.97895* (11.93)	4.5405** (15.85)
<i>Duongthuc</i>	0.0321 (1.92)				0.034 (3.67)			

Biến	Với biến <i>Dsohuu</i>				Với biến <i>chiphoi1</i> và <i>chiphoi2</i>			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí điện tử	Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí điện tử
<i>Ddetmay</i>	-1.1857*				-.185*			
	(-12.38)				(-9.74)			
<i>Ddientu</i>	4.21*				4.216*			
	(7.44)				(8.42)			
<i>nganh</i>	Ước tính	Ước tính	ước tính	Ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính
<i>Hệ số tự do</i>	5.7478***	5.7986**	4.363**	15.692***	5.745***	5.7958***	4.363**	15.58***
	(302.01)	(59.83)	(15.08)	(19.52)	(1651.93)	(65.23)	(12.83)	(91.15)
<i>Số quan sát</i>	10591	2994	1389	429	10591	2994	1389	429
<i>R-bình phương</i>	0.6328	0.4887	0.4595	0.5568	0.6386	0.4857	0.4599	0.553
<i>Giá trị p</i>					0.1721	0.0681	0.1074	0.0311

Chú thích:

1. Biến phụ thuộc là năng suất lao động bình quân, tính bằng giá trị gia tăng/số nhân công. Mô hình được ước lượng dưới dạng logarit
2. Giá trị trong ngoặc ở phía dưới mỗi dòng là giá trị kiểm định t, dựa trên điều chỉnh sai số chuẩn cho phương sai không đồng đều.
3. Các dấu *, **, *** thể hiện mức độ ý nghĩa tương ứng 10%, 5% và 1%;
4. giá trị p là giá trị xác suất của kiểm định F khi kiểm định sự bằng nhau của hai biến *chiphoi1*, *chiphoi2*.

Sự xuất hiện của các doanh nghiệp FDI có tác động tích cực tới NSLĐ của doanh nghiệp nói chung của khu vực doanh nghiệp (ước lượng I). Nếu xét tổng thể, điều đó có nghĩa là FDI có tác động làm tăng năng suất chung của nền kinh tế. Điều này ủng hộ thêm cho kết quả đánh giá về tác động trực tiếp của FDI tới tăng trưởng ở Chương 3. Tuy nhiên, mức độ tác động của FDI khác nhau giữa các ngành, thể hiện qua hệ số của biến này trong ước lượng từ II-IV. Hệ số cao nhất ở nhóm ngành cơ khí điện tử cho biết đóng góp lớn tới NSLĐ của các doanh nghiệp FDI cho năng suất của ngành. Kết quả này tương đối phù hợp với kết quả điều tra ở phần trên. Hầu hết các doanh nghiệp FDI trong ngành cơ khí điện tử đều có trình độ công nghệ cao hơn nhiều so với doanh nghiệp trong nước và ảnh hưởng tốt tới NSLĐ. Tính toán giá trị năng suất trung bình của toàn ngành công nghiệp chế biến cho thấy, với mức ý nghĩa thống kê 1% năng suất lao động bình quân của các doanh nghiệp nước ngoài cao hơn so với doanh nghiệp trong nước 33,3%, riêng cho ngành chế biến thực phẩm là 25,8%, dệt may khoảng 20% và cơ khí và điện tử khoảng 70%.

Hệ số của biến *cuongdovon* trong mô hình có mức ý nghĩa cao và khi áp dụng Chow-test để so sánh các hệ số của các phương trình khác nhau cho thấy ngành sử dụng nhiều vốn hơn thì mức độ đóng góp của biến *cuongdovon* cao hơn. Kết quả được phản ánh rõ nhất ở ngành cơ khí điện tử, là ngành mà đóng góp của biến này là lớn nhất. Tuy nhiên, nếu so với các biến khác thì mức độ giải thích NSLĐ của biến này lại không cao. Lý do có thể là do các doanh nghiệp mới sử dụng công suất ở mức thấp dẫn đến năng suất lao động thấp mặc dù đầu tư vốn lớn. Ngoài ra, NSLĐ trong năm còn là kết quả của đầu tư trong quá khứ. Do vậy, tài sản vốn tăng mạnh trong năm phân tích chưa chắc đã đóng góp ngay vào tăng năng suất. Đó cũng là một điểm yếu khi sử dụng số liệu chéo.

Biến *quimo* có hệ số ước lượng dương và có ý nghĩa thống kê ở hầu hết các nhóm ngành trong mô hình có biến *Dsohuu*. Điều đó có nghĩa là, các doanh nghiệp lớn (xét dưới góc độ doanh thu) đang làm tăng NSLĐ chung của doanh nghiệp Việt Nam. Dưới góc độ ngành tuy nhiên kết luận này chưa hẳn đúng, ví dụ với ngành dệt may theo như kết quả ở ước lượng

III. Trong phân ngành này, quy mô hay vị thế của doanh nghiệp không có ảnh hưởng tới NSLĐ của các doanh nghiệp trong ngành. Điều này phần nào phản ánh thực tế ở Việt Nam là các doanh nghiệp dệt may sử dụng nhiều lao động, NSLĐ thấp và hoạt động trong môi trường cạnh tranh. Do vậy, các doanh nghiệp nhỏ xét về quy mô vốn có đặc điểm hoạt động linh hoạt hơn, nhưng chưa chắc thua kém về NSLĐ so với doanh nghiệp lớn.

Trong nhiều trường hợp có thể xem xét tác động cạnh tranh của các doanh nghiệp lớn đến các doanh nghiệp nhỏ thể hiện qua biến *quimo*. Tuy nhiên, trong trường hợp của Việt Nam không thấy xuất hiện tác động này. Kết quả này cho thấy dường như các doanh nghiệp lớn và nhỏ hoạt động khá độc lập với nhau. Ngoài ra, doanh thu lớn không đồng nghĩa hoàn toàn với sự chiếm lĩnh thị trường trong nước do nhiều doanh nghiệp lớn có liên quan đến hoạt động xuất khẩu và vì vậy chưa lấn át thị phần tiêu thụ trong nước của các doanh nghiệp nhỏ.

Hệ số của biến *Dtinh* có dấu dương và ý nghĩa thống kê cho phép kết luận rằng nhìn chung các doanh nghiệp ở các vùng tập trung FDI có năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp không thuộc các vùng này. Điều này có thể giải thích thông qua các yếu tố về cơ sở hạ tầng, khoảng cách không gian về thị trường tiêu thụ và môi trường kinh doanh tốt hơn so với các vùng còn lại. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể tiết kiệm được chi phí và tăng năng suất lao động. Tuy nhiên, tác động này có vẻ có ý nghĩa hơn cho nhóm ngành dệt-may, trong khi không có ảnh hưởng tới nhóm ngành cơ khí điện tử. Điều này có thể là do thị trường tiêu thụ sản phẩm của các doanh nghiệp dệt may chủ yếu là các đô thị lớn, trong khi phạm vi tiêu thụ của các doanh nghiệp cơ khí-điện tử rộng hơn, cả trong và ngoài nước. Mặt khác thực tiễn ở Việt Nam cho thấy, các doanh nghiệp cơ khí-điện tử cũng thường ở các vùng đô thị hơn là các vùng nông thôn hoặc vùng sâu vùng xa, vì thế không có sự khác nhau nhiều về cơ sở hạ tầng giữa các doanh nghiệp này trong vùng kinh tế trọng điểm và ngoài vùng kinh tế trọng điểm.

Các ước lượng từ V-VIII cho phép so sánh ảnh hưởng của hình thức sở hữu của doanh nghiệp FDI tới thay đổi NSLĐ chung và của từng

ngành khảo sát. Các hệ số ước lượng của 2 biến *chiphoi1* và *chiphoi2* đều có ý nghĩa thống kê và đều mang dấu dương ở tất cả các nhóm ngành khẳng định lại kết quả ở ước lượng I-IV cho rằng sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI dù dưới hình thức sở hữu nào cũng tác động làm tăng NSLĐ. Cả hai loại hình doanh nghiệp này đều có mức thay đổi về NSLĐ cao hơn so với các doanh nghiệp trong nước, song thay đổi lớn nhất ở nhóm ngành cơ khí-điện tử. Điều này có thể là do phần lớn các doanh nghiệp cơ khí điện tử lớn đều là các doanh nghiệp FDI, vì vậy hầu như thay đổi về NSLĐ trung bình của ngành này là do các doanh nghiệp này quyết định. Kết quả ước lượng, tuy nhiên, cho thấy mức độ tác động tới NSLĐ của hai loại hình doanh nghiệp FDI chênh lệch rất thấp ở hai ngành chế biến thực phẩm và cơ khí-điện tử, trong khi gần bằng nhau ở nhóm ngành dệt may⁶⁸. Như vậy, giả thuyết cho rằng các doanh nghiệp có 100% vốn FDI được tự chủ hơn sẽ có thể có NSLĐ cao hơn các xí nghiệp liên doanh không được chứng minh qua phân tích mẫu điều tra này. Kết luận này dường như trùng với kết quả phân tích của Sjöhom (1998) khi nghiên cứu về Indônêsi-a. Ở Việt Nam, kết quả này có thể được lý giải bằng nhiều cách. Chẳng hạn các liên doanh mặc dù có sự ràng buộc nhất định với doanh nghiệp trong nước nhưng do mức độ đóng góp vốn của phía Việt Nam thấp nên vai trò ra quyết định nghiêng về phía nhà đầu tư nước ngoài⁶⁹. Tức là, nếu xét trên khía cạnh ra quyết định sản xuất và đầu tư thì sẽ không có sự khác biệt lớn giữa doanh nghiệp 100% vốn và liên doanh, thậm chí liên doanh có thể có lợi thế hơn về mặt thông tin thị trường trong nước. Cách lý giải thứ hai là trong điều kiện ở Việt Nam, các doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài chưa thực sự hoạt động hiệu

⁶⁸ Kiểm định F cho phép kiểm định về sự bằng nhau của hệ số ước lượng của hai biến *chiphoi1* và *chiphoi2*. Kết quả cho thấy rằng chung cho toàn bộ các doanh nghiệp thì sự khác biệt trên không có ý nghĩa thống kê, chỉ có ý nghĩa ở mức 5% với nhóm ngành cơ khí và 10% với nhóm ngành chế biến thực phẩm. Với mức 1% thì không có sự khác biệt nào về năng suất lao động giữa hai loại hình doanh nghiệp này.

⁶⁹ Tính toán từ mẫu số liệu này cho thấy có tới 78% số doanh nghiệp liên doanh có mức đóng góp vốn của nước ngoài trên 65%. Có thể xem thêm về thực trạng các loại hình liên doanh này ở Nguyễn Võ Hưng và các đồng nghiệp (2003).

quả so với hiệu quả có thể đạt được. Nếu điều đó được kiểm chứng thì sẽ có ý nghĩa cho xem xét chính sách. Tuy nhiên, do thiếu thông tin nên tài liệu này không thể đi sâu tìm hiểu vấn đề này.

Các kết quả ước lượng ở cấp vi mô trên đây đều khẳng định sự xuất hiện của khu vực doanh nghiệp FDI có tác động làm tăng NSLĐ chung của tất cả doanh nghiệp ở Việt Nam. Kết quả này phù hợp và làm rõ hơn cho kết quả phân tích ở Chương 3 về tác động tích cực của FDI tới tăng trưởng kinh tế, xét về tổng thể nền kinh tế hay ở cấp vĩ mô. Một trong những lý do của tác động này là các doanh nghiệp FDI đóng góp vào tăng hàng hóa vốn mới, qua đó đóng góp vào tăng trưởng. Các kết quả trên đây tuy nhiên không cho phép xác định tác động tăng NSLĐ của các doanh nghiệp nói chung có còn do đóng góp của tác động tràn tích cực nữa hay không. Phần tiếp theo sẽ nghiên cứu về vấn đề này.

2.3. Tác động tràn của FDI tới năng suất lao động của doanh nghiệp trong nước

2.3.1. Mô hình

Trên thực tế, để phân tích tác động tràn thông thường có hai dạng mô hình hay được sử dụng. Dạng thứ nhất xem xét tác động tràn ở quy mô ngành⁷⁰. Trong trường hợp đó, các biến trong mô hình được tính trung bình cho ngành⁷¹. Điểm yếu của các ước lượng quy mô ngành là có thể đánh giá quá cao hoặc quá thấp tác động tràn thực tế. Điều này xảy ra khi có tác động hai chiều giữa năng suất của ngành và năng suất của doanh nghiệp FDI. Các doanh nghiệp FDI có thể tập trung vào các ngành có năng suất lao động cao và cường độ vốn lớn. Do vậy NSLĐ của cả ngành tăng khi xuất hiện doanh nghiệp FDI trong nhóm chưa chắc là do tác động tràn, mà do ngành đó đã có năng suất cao. Ở khía cạnh khác, các doanh nghiệp

⁷⁰ Thường sử dụng phân ngành nhỏ 3, 4, hoặc 5 số để xem tác động tràn tới từng ngành cụ thể.

⁷¹ Có thể tham khảo ước lượng với quy mô ngành trong các nghiên cứu của Kokko (1993), Findlay(1978).

FDI đầu tư vào một nhóm ngành nào đó có thể làm cho cạnh tranh trong ngành tăng lên làm cho một số doanh nghiệp bị phá sản, vì vậy làm tăng năng suất trung bình của ngành. Trong trường hợp này, ít nhất doanh nghiệp FDI đã gây ra tác động tràn tiêu cực nhưng năng suất trung bình của ngành vẫn có thể tăng lên. Như vậy, cả hai trường hợp trên đều khó phản ánh được tác động tràn của FDI tới năng suất lao động trung bình của ngành. Ngoài ra còn có rất nhiều yếu tố khác ảnh hưởng tới năng suất lao động của doanh nghiệp mà ở quy mô ngành không phản ánh hết được⁷².

Để tránh được các điểm yếu trên, trong cuốn sách này chúng tôi lựa chọn sử dụng mô hình phân tích tác động tràn ở quy mô doanh nghiệp, dựa trên bộ số liệu của TCTK, mô hình phân tích lượng ở đây được xây dựng dựa vào cơ sở lý thuyết đã nêu ở Chương 2 và có dạng như sau:

$$nangsuat_i = f(cuongdovon_i, tytrong_{ij}, trinhdo_i, quimo_i, hopdong_i, Dtinhi_i, Dnganh_i)$$

Điểm khác biệt lớn nhất của mô hình này so với mô hình ở phần năng suất là biến độc lập *tytrong* thể hiện sự có mặt và quy mô của doanh nghiệp FDI trong cùng phân ngành 4 số *j* đó.

Việc sử dụng các chỉ tiêu khác nhau đại diện cho biến *tytrong* thường phản ánh mức độ sẵn có của số liệu⁷³. Trong điều kiện của Việt Nam, sử dụng biến doanh thu có thể khó phân tích tác động tràn do nhiều doanh nghiệp FDI trong ba nhóm ngành khảo sát có tỷ trọng xuất khẩu cao. Sử dụng tỷ lệ vốn cố định trong ngành tốt hơn, nhưng một mặt khó có số liệu, mặt khác do các doanh nghiệp FDI thường đầu tư vào các ngành tập trung vốn và thường không sử dụng hết công suất dẫn đến đánh giá quá cao tác động tràn. Nghiên cứu này sử dụng tỷ trọng lao động của các doanh nghiệp FDI trong ngành 4 số biểu thị cho biến *tytrong*. Ngoài khác

⁷²Xem Smarzynska (2002), Aitken và Harison (1999), Görg và Greenaway (2004).

⁷³ Như đã nêu ở Chương Hai, rất nhiều nghiên cứu sử dụng các biến khác nhau để thể hiện cho biến *tytrong*. Một số sử dụng tỷ trọng về doanh thu của doanh nghiệp FDI, một số khác sử dụng tỷ trọng vốn cố định, hoặc tỷ trọng lao động thể hiện cho sự có mặt của FDI trong ngành đối với doanh nghiệp trong nước trong ngành đó.

phục được hai nhược điểm kể trên, sử dụng tỷ trọng lao động còn cho phép thể hiện tác động tràn qua kênh lao động có kỹ năng.

Trong mô hình này tỷ trọng lao động được tính theo trọng số. Trọng số ở đây là thời gian trung bình (theo năm) của các doanh nghiệp FDI trong ngành 4 số j nhằm xem xét cả tác động của tuổi thọ doanh nghiệp FDI có thể có. Điều này dựa vào giả định cho rằng với các chỉ tiêu khác như nhau, trong hai doanh nghiệp FDI khác nhau doanh nghiệp nào có thời gian hoạt động trong ngành j lâu hơn sẽ có thể tạo ra tác động tràn lớn hơn. Tác động này được đưa vào mô hình bằng cách tính trọng số, tức là thời gian mà doanh nghiệp tồn tại trong ngành. Đây là điểm khác biệt của nghiên cứu này với các nghiên cứu trước đó về tác động tràn sử dụng tỷ lệ lao động làm biến thể hiện sự có mặt của doanh nghiệp FDI trong cùng ngành.

Biến *hopdong* là biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp có quan hệ với bất kỳ một đối tác nước ngoài nào và 0 nếu ngược lại. Biến này được đưa vào nhằm kiểm soát tác động tràn thông qua xuất khẩu⁷⁴ (Gorge và Greenaway, 2004). Tuy nhiên cần chú ý rằng biến này chỉ thể hiện doanh nghiệp có hay không có quan hệ với đối tác nước ngoài mà không thể hiện được quan hệ đó là nhiều hay ít, quan hệ loại gì.

Tất cả các biến khác trong mô hình (17) có ý nghĩa giống như ở mô hình (16) nhằm kiểm định đóng góp của các nhân tố (vốn, lao động), quy mô hay vị thế của doanh nghiệp trong ngành và đặc trưng của doanh nghiệp tới thay đổi NSLĐ của doanh nghiệp trong cùng ngành. Vì vậy, để xác định tác động tràn, phần này sẽ tập trung nhiều hơn vào biến *tytrong*.

Như vậy, trong mô hình này tác động tràn được xác nhận nếu như hệ số của biến *tytrong* có ý nghĩa về mặt thống kê và loại tác động tích cực hay tiêu cực phụ thuộc vào dấu dương hay âm của hệ số ước lượng.

⁷⁴ Nếu doanh nghiệp trong nước có quan hệ với đối tác nước ngoài, họ có thể học hỏi và cải thiện được hoạt động xuất khẩu, mở rộng được sản xuất hoặc có động lực hơn để cải tiến công nghệ của mình. Tác động tràn qua xuất khẩu ít được đề cập ở các nước đã phát triển nhưng lại được nhấn mạnh ở các nước đang phát triển, đặc biệt ở những nước có định hướng xuất khẩu.

Nếu hai trường hợp trên không xảy ra (nếu biến *tytrong* không có ý nghĩa về mặt thống kê) có nghĩa là sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI không có ảnh hưởng tới NSLĐ của doanh nghiệp trong nước, nhất là trong cùng ngành. Một điểm đang lưu ý là ước lượng mô hình trên đây dựa trên giả định cho rằng tác động tràn tỷ lệ thuận và tuyến tính với sự có mặt của doanh nghiệp FDI. Điều này tuy nhiên có thể không hoàn toàn đúng bởi trong thực tiễn tác động tràn có thể có quan hệ phi tuyến với đầu tư nước ngoài (Blomstrom, Kokko 2000).

Mô hình sử dụng số liệu chéo (cross-sectional data) do TCTK cung cấp và đây cũng là một hạn chế khi đánh giá kết quả. Gorge và Greenaway (2004) đã tổng kết các nghiên cứu về đánh giá tác động tràn sử dụng nhiều chuỗi số liệu khác nhau và kết luận rằng, sử dụng số liệu chéo để kiểm định tác động tràn có thể chỉ đưa ra được tác động ngắn hạn trong khi tác động tràn xuất hiện có thể là kết quả một quá trình dài hạn diễn ra trước đó⁷⁵. Hạn chế về mặt kỹ thuật này cần được chú ý khi phân tích kết quả ước lượng.

Sau khi loại bỏ các doanh nghiệp không có đầy đủ số liệu, mẫu số liệu được sử dụng cho phần này gồm 9590 doanh nghiệp trong nước, trong đó có 2865 doanh nghiệp chế biến thực phẩm, 1121 doanh nghiệp dệt-may và 381 doanh nghiệp thuộc nhóm ngành cơ khí- điện tử. Cách phân loại này đã được sử dụng cho các ước lượng từ I-IV ở Biểu 17 và 18. Ngoài ra, các doanh nghiệp còn được phân thành hai nhóm là DNNN và DNTN nhằm nghiên cứu tác động tràn của FDI tới hai nhóm doanh nghiệp trong nước có hình thức pháp lý khác nhau kể trên. Kết quả ước lượng cho khu vực DNNN thể hiện ở ước lượng V-VIII và cho khu vực DNTN thể hiện ở ước lượng IX-XII ở Biểu 17 và 18.

⁷⁵ Năng suất lao động của doanh nghiệp tại một thời điểm có thể chịu tác động của nhiều yếu tố xảy ra trước đó một hoặc vài năm. Trong trường hợp này có thể sử dụng biến trễ với độ trễ từ 1 đến 2 năm để kiểm soát tác động này. Tuy nhiên, điều này không thể áp dụng với số liệu chéo. Do vậy, trong ngắn hạn, FDI có thể có tác động âm hoặc không tác động gì của tới năng suất của doanh nghiệp, nhưng trong dài hạn thì kết quả này chưa hẳn là đúng.

Cũng như phần trước, phần này cũng xem xét tác động riêng của doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài và doanh nghiệp liên doanh (kết quả ở Biểu 18). Điểm khác biệt cơ bản là biến *tytrong* thể hiện sự có mặt của các doanh nghiệp FDI trong nhóm ngành ở mô hình (17) sẽ được thay thế bằng 2 biến mới là *tytrong1* and *tytrong2*. Biến *tytrong1* và biến *tytrong2* lần lượt được đo bằng tỷ trọng lao động của doanh nghiệp liên doanh và tỷ trọng lao động của doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài trong ngành 4 số. Các biến này cũng được sử dụng trọng số như đã áp dụng với biến *tytrong*⁷⁶ như trình bày ở trên.

2.3.2. Kết quả và đánh giá

Trước hết kết quả ở Biểu 17 cho thấy, chỉ 18%-30% thay đổi NSLĐ của doanh nghiệp trong nước nói chung và của từng nhóm ngành nói riêng có thể giải thích được qua các biến đưa vào mô hình⁷⁷. Đối với nhóm DNN, mức độ giải thích của các biến còn thấp hơn nhiều, chứng tỏ NSLĐ trong nhóm này phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nằm ngoài sự kiểm soát của mô hình và đây cũng là một điểm đáng lưu ý mặc dù hạn chế của mô hình sử dụng số liệu chéo. Ở mặt bằng chung, ngoại trừ biến

⁷⁶ Về mặt nguyên tắc có thể tách 2 biến trên ở 2 phương trình khác nhau và sử dụng các kiểm định chéo về sự bằng nhau của 2 biến ở 2 phương trình khác nhau nhằm tránh hiện tượng 2 biến *tytrong1* and *tytrong2* cũng có quan hệ tương quan với nhau. Tuy nhiên sau khi ước lượng các phương trình như vậy và so sánh với phương trình kết hợp cho thấy không có sự khác biệt về độ lớn và mức ý nghĩa thống kê của 2 cách tiếp cận. Do vậy, có thể *tytrong1* and *tytrong2* có quan hệ tương quan với biến *tytrong* chứ không phải là giữa chúng với nhau. Thực tế tính toán cho thấy hệ số tương quan thu được giữa 2 biến này là 0.04 trong khi với biến *tytrong* lên tới 0.48 và 0.82. Vì vậy việc kết hợp 2 biến trên trong mô hình là hoàn toàn chấp nhận được trong Báo cáo này.

⁷⁷ Mô hình được ước lượng có sử dụng sai số chuẩn đã được điều chỉnh do hiện tượng phương sai không đồng đều khá cao trong mô hình. Sau khi chuyển về dạng tuyến tính thông thường và dùng phương pháp chuẩn hóa số liệu tại giá trị trung bình mẫu, nhìn chung các kiểm định cho phương sai không đồng đều đã đưa ra được kết quả khá quan trọng. Mặc dù không loại bỏ được hoàn toàn nhưng kết quả kiểm định bằng phương pháp đồ thị và tham khảo ý kiến chuyên gia cho thấy mô hình có thể chấp nhận được sau khi đã dùng sai số điều chỉnh.

hopdong, tất cả các biến khác đều có tác động dương tới thay đổi NSLĐ. Tuy nhiên, ở từng nhóm ngành và từng nhóm doanh nghiệp, đóng góp của các biến là khác nhau. Đặc biệt chú ý là lao động có tay nghề không ảnh hưởng tới thay đổi về NSLĐ của các nhóm ngành phân tích và của nhóm DNTN trong nước. Đối với DNTN trong nước ở ngành dệt-may và cơ khí-điện tử thậm chí cả vốn và lao động kỹ năng đều không có tác động rõ rệt tới thay đổi NSLĐ của doanh nghiệp. Kết quả này phản ánh phần nào thực trạng ở Việt Nam là các DNTN chủ yếu sử dụng lao động phổ thông là chính và doanh nghiệp dệt may và cơ khí điện tử cũng là các doanh nghiệp nhỏ xét về vốn. Biểu 20 và 21 cũng cho thấy địa điểm ở những đô thị lớn có ảnh hưởng tích cực đối với các doanh nghiệp thuộc nhóm dệt may nói chung và thuộc nhóm DNNN, nhưng lại không có ảnh hưởng đến nhóm DNTN trong nước. Điều này có thể là do sản phẩm của các DNTN khó cạnh tranh được với cùng loại sản phẩm do các doanh nghiệp khác sản xuất tại các đô thị lớn. Do vậy, DNTN thường cung cấp sản phẩm cho các thị trường có sức mua thấp hơn, chẳng hạn ở vùng nông thôn.

Kết quả kiểm định ở ước lượng I, Biểu 17 cho biết sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI làm thay đổi NSLĐ của các doanh nghiệp trong nước theo hướng tích cực hay cho thấy dấu hiệu của việc xuất hiện tác động tràn tích cực. Ở góc độ ngành, biến *tytrong* có dấu dương ở tất cả các nhóm ngành, ở cả hai nhóm doanh nghiệp nhưng chỉ có ý nghĩa ở nhóm ngành chế biến thực phẩm. Xét trên giác độ loại hình doanh nghiệp, sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI dường như không có ảnh hưởng gì tới NSLĐ của DNNN cùng ngành nói chung và trong từng nhóm khảo sát nói riêng, trong khi đó lại có tác động làm tăng NSLĐ của các DNTN nói chung và DNTN ở ngành dệt-may và chế biến thực phẩm nói riêng.

Việc xuất hiện tác động tràn tích cực ở nhóm ngành chế biến thực phẩm (ước lượng II) dường như ủng hộ cho kết quả rút ra từ Điều tra do CIEM tiến hành, đó là khả năng xảy ra tác động tràn cao nhất ở nhóm ngành này. Ngoài các biểu hiện có thể dẫn đến tác động tràn đã nêu ở phần đánh giá kết quả điều tra của CIEM, có thể thấy qua mẫu điều tra của TCTK là số DNTN trong ngành chế biến thực phẩm rất đông và số này hầu như mới nổi lên trong những năm gần đây. Sự ra đời muộn màng

Như vậy, phát hiện của phân tích này ngược với nhiều ý kiến cho rằng DNNN có điều kiện tiếp cận với các doanh nghiệp FDI cao hơn do có lợi thế hơn về vốn, trình độ công nghệ và lao động có tay nghề so với DNTN và vì thế có thể nhận được tác động tràn nhiều hơn. Xét chung cho khu vực DNNN (ước lượng V-VIII, Biểu 20), tác động tràn không xảy ra có thể còn do các nguyên nhân sau đây:

(i) Cơ chế đầu tư đổi mới trang thiết bị khác nhau: DNTN linh hoạt hơn rất nhiều so với DNNN trong việc sử dụng vốn và đổi mới trang thiết bị do không bị ràng buộc về các quy định sử dụng vốn của Nhà nước. Bên cạnh đó, việc ra quyết định nhanh hơn, tức là tận dụng các cơ hội mua bán, trao đổi các hợp đồng chuyển giao công nghệ nhanh hơn. Tuy nhiên, nhược điểm là các DNTN hầu như nhỏ xét về quy mô vốn và điều này hạn chế mức độ của tác động tràn tích cực có thể xảy ra.

(2) Cơ chế quản lý lao động khác nhau và chi phí cho lao động: Trong khi DNNN khó điều chỉnh số lượng và chất lượng lao động theo yêu cầu sản xuất, thì DNTN lại linh hoạt hơn trong tuyển dụng, sử dụng, điều chuyển hoặc sa thải lao động. Từ lâu đã có nhiều ý kiến cho rằng tình trạng thừa lao động diễn ra ở nhiều DNNN nhưng không thể giảm được do nhiều lý do khác nhau. Đó cũng là một nguyên nhân hạn chế tác động tràn của FDI thông qua kênh di chuyển lao động có kỹ năng từ các doanh nghiệp nước ngoài. Thậm chí ngược lại, DNNN đang mất đi lao động có tay nghề.

Tuy nhiên, so với DNTN, các DNNN thường tuân thủ tốt hơn các quy định về hợp đồng lao động, tiền công, tiền lương, trách nhiệm đóng bảo hiểm... vì vậy có thể phải chịu chi phí lao động cao hơn so với DNTN. Đó là một nguyên nhân làm cho các DNNN kém linh hoạt trước sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI.

(3) Chính sách bảo hộ sản xuất trong nước: nhiều DNNN hoạt động trong các nhóm ngành được bảo hộ cao, thiếu động lực đổi mới năng lực sản xuất để nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm. Do đó, các doanh nghiệp này vẫn tồn tại và ít chịu ảnh hưởng của các tác động từ phía doanh nghiệp FDI nói chung.

Biểu 17: Kết quả đánh giá tác động của FDI tới NSLĐ của doanh nghiệp trong nước với biến *tytrong*

Biến	Doanh nghiệp trong nước				Doanh nghiệp nhà nước				Doanh nghiệp tư nhân			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
	Chung	Thực phẩm	Dệt May	Cơ khí- Điện tử	Chung	Thực phẩm	Dệt May	Cơ khí- Điện tử	Chung	Thực phẩm	Dệt May	Cơ khí- Điện tử
<i>cuongdovon</i>	0.146*** (4.79)	0.105* (1.86)	0.086** (2.76)	0.070* (1.91)	0.158*** (7.69)	0.114* (2.01)	0.122*** (4.61)	0.103** (2.09)	0.156*** (3.81)	0.123** (2.1)	0.097 (1.57)	0.051 (1.08)
<i>Tytrong</i>	0.290*** (3.05)	0.602** (2.71)	0.117 (1.69)	0.064 (1.53)	0.032 (0.91)	0.04 (0.35)	0.028 (0.42)	0.012 (0.26)	0.621*** (4.33)	0.903*** (4.19)	0.261** (2.85)	0.209 (1.48)
<i>trinhdo</i>	0.070*** (3.08)	0.009 (0.23)	0.062 (1.53)	0.095 (1.6)	0.096*** (4.66)	0.044 (1.19)	0.063* (2.03)	0.124 (1.64)	0.036 (1.6)	-0.016 (-0.47)	0.055 (0.78)	0.044 (0.56)
<i>quimo</i>	0.113*** (8.58)	0.077*** (2.98)	0.101*** (5.74)	0.105*** (4.31)	0.102*** (9.93)	0.075*** (4.38)	0.084*** (4.72)	0.104*** (4.88)	0.128*** (5.81)	0.057 (1.36)	0.140*** (4.98)	0.081 (1.08)
<i>hopdong</i>	-0.098 (-1.44)	-0.067 (-0.58)	-0.108 (-1.18)	0 (.)	-0.139** (-2.23)	-0.145 (-0.93)	-0.098** (-2.3)	0 (.)	-0.066 (-0.55)	-0.049 (-0.41)	-0.074 (-0.28)	0 (.)
<i>Dinh</i>	0.117** (2.22)	-0.118 (-0.74)	0.147*** (3.47)	0.115 (1.52)	0.213*** (4.7)	0.083 (0.96)	0.165*** (4.18)	0.241** (2.36)	0.061 (1.32)	-0.147 (-1.46)	0.164 (1.73)	0.035 (0.32)
<i>nganh</i>	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính
<i>Hệ số tự do</i>	0.353*** (2.65)	0.301** (2.81)	-0.049 (-0.33)	2.264*** (7.71)	0.49*** (6.63)	0.601*** (4.26)	-0.015 (-0.1)	1.92*** (7.03)	0.12 (0.66)	0.216** (2.11)	-0.104 (-0.45)	0.349 (0.74)
<i>Số quan sát</i>	9590	2865	1121	381	4297	843	738	219	5293	2022	383	162
<i>R-bình phương</i>	0.2291	0.3001	0.1790	0.2660	0.198	0.074	0.222	0.248	0.403	0.500	0.179	0.294

Chú thích:

1. Biến phụ thuộc là năng suất lao động, tính bằng giá trị gia tăng/số nhân công bình quân. Các biến được chuẩn hóa tại giá trị trung bình của mẫu.
2. Giá trị trong ngoặc ở phía dưới mỗi dòng là giá trị kiểm định t, dựa trên sai số điều chỉnh cho phương sai không đồng đều.
3. Các dấu *, **, *** thể hiện mức độ ý nghĩa tương ứng 10%, 5% và 1%

Biểu 18: Kết quả mô hình đánh giá tác động của FDI tới NSLĐ của doanh nghiệp trong nước với tytrong1 và tytrong2

	Doanh nghiệp trong nước				Doanh nghiệp nhà nước				Doanh nghiệp tư nhân			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
	Chung	Thực phẩm	Dệt may- da giày	Cơ khí, điện tử	Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí, điện tử	Chung	Thực phẩm	Dệt may- da giày	Cơ khí, điện tử
cuongdovon	0.146*** (4.72)	0.107** (1.94)	0.087** (2.78)	0.065* (2.09)	0.157*** (7.59)	0.114* (1.98)	0.125*** (4.78)	0.101* (2.02)	0.157*** (3.78)	0.120** (2.15)	0.096 (1.53)	0.044 (0.98)
Tytrong1	0.119*** (2.9)	0.214*** (2.9)	0.065 (1.51)	0.045** (2.75)	0.021 (0.95)	0.027 (0.48)	0.05 (1.72)	0.027 (1.73)	0.236*** (4.19)	0.266*** (3.37)	0.108 (1.21)	0.115** (2.94)
Tytrong2	0.178*** (2.63)	0.386* (1.81)	0.075 (1.64)	0.008 (0.18)	0.016 (0.55)	0.017 (0.21)	0.014 (0.32)	-0.031 (-0.76)	0.392*** (3.66)	0.642** (2.81)	0.172** (2.86)	0.077 (0.5)
trinhdo	0.070*** (3.1)	0.011 (0.28)	0.06 (1.51)	0.096 (1.54)	0.096*** (4.7)	0.045 (1.18)	0.060* (1.98)	0.127 (1.63)	0.037 (1.64)	-0.018 (-0.57)	0.054 (0.77)	0.034 (0.38)
quimo	0.111*** (8.77)	0.075*** (3.08)	0.100*** (5.65)	0.106*** (4.69)	0.102*** (10)	0.075*** (4.36)	0.082*** (4.51)	0.102*** (4.86)	0.125*** (5.8)	0.064 (1.49)	0.139*** (4.87)	0.097 (1.28)
hopdong	-0.099 (-1.44)	-0.067 (-0.57)	-0.115 (-1.23)	0 (.)	-0.142** (-2.29)	-0.146 (-0.94)	-0.111** (-2.43)	0 (.)	-0.056 (-0.47)	-0.057 (-0.47)	-0.078 (-0.28)	0 (.)
Dtinh	0.119** (2.27)	-0.112 (-0.66)	0.149*** (3.6)	0.112 (1.62)	0.215*** (4.83)	0.088 (0.97)	0.169*** (4.37)	0.245** (2.77)	0.064 (1.36)	-0.159 (-1.44)	0.165 (1.74)	0.011 (0.12)
nganh	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính	ước tính
Hệ số tự do	0.344** (2.58)	0.294*** (3.26)	-0.058 (-0.4)	2.235*** (8.55)	0.494*** (6.36)	0.589*** (3.96)	-0.032 (-0.23)	1.970*** (7.86)	0.11 (0.61)	0.225** (2.61)	-0.108 (-0.47)	0.310** (2.32)
Số quan sát	9590	2865	1121	381	4297	843	738	219	5293	2022	383	162
R-bình phương	0.2316	0.3007	0.1799	0.2725	0.1897	0.0745	0.2248	0.2565	0.4037	0.5013	0.1790	0.3058
Giá trị p	0.1125	0.1204	0.1386	0.1465	0.4440	0.9128	0.3669	0.1785	0.0529	0.0676	0.1076	0.8176

Chú thích:

1. Biến phụ thuộc là năng suất lao động, tính bằng giá trị gia tăng/số nhân công bình quân. Các biến được chuẩn hóa tại giá trị trung bình của mẫu.
2. Giá trị trong ngoặc ở phía dưới mỗi dòng là giá trị kiểm định t, dựa trên sai số điều chỉnh cho phương sai không đồng đều.
3. Các dấu *, **, *** thể hiện mức độ ý nghĩa tương ứng 10%, 5% và 1%
4. giá trị p là xác suất của kiểm định F khi so sánh 2 biến *tytrong1* và *tytrong2*.

Tuy nhiên, việc lý giải trên thực tế là rất phức tạp do khó tách bạch rạch ròi tác động tràn qua từng kênh, vì vậy cũng khó có thể kết luận một cách chính xác về việc không có tác động tràn trong DNNN. Chẳng hạn, tác động tràn tích cực có thể xuất hiện ở kênh này, nhưng lại là tiêu cực qua kênh khác và cuối cùng là triệt tiêu lẫn nhau, thể hiện qua kết quả ước lượng mô hình trên.

Biểu 18 cho biết tác động tràn của FDI dưới góc độ mức độ sở hữu vốn FDI. Như đã phân tích ở phần xây dựng mô hình, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và doanh nghiệp liên doanh được tách riêng nhằm xem xét tác động tràn của từng loại tới thay đổi NSLĐ của doanh nghiệp trong nước. Kết quả ước lượng cho thấy, hầu hết tác động của các biến biểu thị đặc điểm của doanh nghiệp tương đối thống nhất với kết quả ở Biểu 17. Dấu hiệu của tác động tràn tích cực vẫn được khẳng định trên phạm vi toàn bộ khu vực doanh nghiệp trong nước. Tác động này xảy ra ở nhóm DNTN nói chung và không xuất hiện ở nhóm DNNN. Do vậy, sau đây sẽ chỉ phân tích sâu thêm về tác động tràn của từng loại hình đầu tư tới thay đổi NSLĐ của doanh nghiệp trong nước nói chung và cùng nhóm ngành. Điểm khác biệt duy nhất về kết quả ở Biểu 18 so với Biểu 17 là xuất hiện tác động tràn tích cực do các doanh nghiệp liên doanh tạo ra cho ngành cơ khí điện tử nói chung (ước lượng IV), nhưng chỉ cho các DNTN thuộc nhóm này (ước lượng XII). Trong nhóm dệt may, tác động tràn chỉ được ghi nhận ở nhóm DNTN, tạo ra bởi các xí nghiệp có 100% vốn nước ngoài (ước lượng XI). Khác với hai nhóm ngành trên, tác động tràn xuất hiện ở nhóm ngành chế biến thực phẩm do cả hai loại hình doanh nghiệp liên doanh và 100% vốn nước ngoài tạo ra, trong đó tác động tràn mạnh hơn từ doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài.

Theo như kết quả phân tích, tác động tràn trong hai ngành tương đối tập trung lao động (chế biến thực phẩm) và tập trung lao động cao (dệt may) có thể là thông qua kênh cạnh tranh và học hỏi (kênh “xuôi

chiều” và/hoặc ”ngược chiều”). Kết quả này phù hợp với dự đoán thông qua kết quả Điều tra của CIEM ở trên: các doanh nghiệp FDI thuộc hai nhóm ngành này dường như có quan hệ nhiều hơn với doanh nghiệp trong nước thông qua mua nguyên liệu và bán sản phẩm.

Trong nhóm cơ khí điện tử, việc tương tác thông qua quan hệ mua bán diễn ra ở mức thấp hơn. Hơn nữa, nhìn chung doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài trong ngành điện tử thường tập trung vốn ở mức cao hơn so với liên doanh. Do vậy, nếu cho rằng trình độ công nghệ của các DNTN ngành cơ khí-điện tử là thấp, thì khả năng xuất hiện tác động tràn tích cực do các liên doanh mang lại là cao hơn dựa vào giả thuyết khoảng cách về trình độ công nghệ và khả năng hấp thụ tác động tràn của doanh nghiệp trong nước. Kết luận này dường như ngược với kết quả mà Sjöholm (1998) phát hiện khi nghiên cứu cho trường hợp Indonesia năm 1998, nhưng sử dụng số liệu hỗn hợp từ 1990-1995⁷⁹. Vì vậy cách lý giải trên đây chưa hẳn đã chính xác do mô hình sử dụng số liệu chéo và thiếu các thông tin liên quan.

2.3. Khả năng hấp thụ tác động tràn của doanh nghiệp trong nước

Nhiều nghiên cứu định lượng cho các nước đang phát triển, nhất là các nước nghèo đã chỉ ra sự xuất hiện tác động tràn qua kênh tiếp thu công nghệ còn phụ thuộc vào khả năng hấp thụ của doanh nghiệp⁸⁰. Kokko (1993) cho rằng tác động tràn chỉ xuất hiện khi độ chênh lệch về công nghệ là không lớn, ngược lại Blomstrom (1983) lại cho thấy tác động tràn tỉ lệ thuận với mức độ khác biệt về công nghệ. Tổng kết các nghiên cứu này cho thấy các kết luận trái ngược nhau có thể là do phương pháp phân tích khác nhau, nhưng cũng có thể do đặc điểm của ngành và của quốc gia được khảo sát. Mặc dù vậy hầu hết các tác giả đều

⁷⁹ Takii(2001) lại cho một kết quả ngược lại và cho rằng doanh nghiệp có tỷ lệ vốn nước ngoài cao hơn sẽ mang lại nhiều tác động tràn hơn cho doanh nghiệp trong nước.

⁸⁰ Có thể tham khảo tại Cave (1974); Findlay (1978), Blomstrom (1983); Aitken and Harisson (1999).

cho rằng việc xác định khả năng hấp thụ tác động tràn là khó khăn, nhưng lại có ý nghĩa cho xây dựng chính sách.

Để kiểm định các giả thuyết trên đây cho trường hợp của Việt Nam, phần này cũng tiến hành một số ước lượng sử dụng mẫu số liệu thống nhất như ở các phần trên. Trong phạm vi số liệu cho phép, các ước lượng lần lượt được thực hiện cho các nhóm doanh nghiệp phân theo chất lượng lao động⁸¹ (được sử dụng biểu thị cho khả năng hấp thụ công nghệ), theo quy mô vốn, theo quy mô lao động và theo vị trí địa lý. Từ đó có thể đưa ra một số nhận xét về mối quan hệ giữa các yếu tố nêu trên với tác động tràn.

Về phương pháp luận, khả năng hấp thụ tác động tràn được đánh giá bằng cách so sánh ít nhất hai nhóm doanh nghiệp có khả năng hấp thụ công nghệ khác nhau, ở đây được thể hiện qua trình độ của lao động, đo bằng tỷ lệ lao động có chuyên môn tay nghề trên số lao động không có chuyên môn tay nghề của doanh nghiệp. Chỉ số này được sắp xếp theo thứ tự tăng dần, trong đó nhóm 25% số quan sát đầu tiên được định nghĩa là có chất lượng lao động thấp và 25% số quan sát cuối cùng thể hiện mức chất lượng cao. Vì vậy, khái niệm chất lượng cao và thấp về tỷ lệ lao động có kỹ năng trong phần này mang tính tương đối giữa các quan sát với nhau trong mẫu số liệu.

Phân loại doanh nghiệp theo quy mô vốn và lao động phần lớn dựa vào tiêu thức hiện nay của TCTK, nhưng được điều chỉnh nhằm tìm ra các điểm cắt hợp lý hơn cho nghiên cứu dựa vào đường phân bố của vốn và lao động.

Vai trò của vị trí địa lý đã được thể hiện qua biến *Dtinh* trong mô hình (16) và (17). Phần này sẽ xem xét tác động của biến *ty* trong tới các

⁸¹ Trong phân tích định lượng, khả năng hấp thụ công nghệ của doanh nghiệp thường được thể hiện qua hai tiêu thức là chi phí cho hoạt động R&D và trình độ chuyên môn của cán bộ quản lý và người lao động. Tuy nhiên, do số liệu về chi cho R&D ở Việt Nam vừa thiếu vừa không chính xác nên chỉ tiêu này không thể sử dụng được ở đây.

nhóm doanh nghiệp trong và ngoài các đô thị lớn bằng cách thực hiện hai ước lượng khác nhau và so sánh.

Kết quả ước lượng theo các tiêu thức trên được trình bày trong Biểu 19. Để so sánh với các phần trước, doanh nghiệp vẫn được chia thành hai nhóm, nhóm DNNN và nhóm DNTN. Biểu 19 chỉ trình bày hệ số của biến *tytrong* và một số ước lượng không được thể hiện do số quan sát quá ít không đủ để chạy mô hình.

Kết quả ở Biểu 19 phản ánh lại kết quả thu được từ trước về xuất hiện tác động tràn ở khu vực DNTN, nhất là trong hai nhóm ngành dệt may và chế biến thực phẩm. Theo như kết quả, dường như các DNTN quy mô nhỏ và vừa có khả năng hấp thụ tác động tràn tích cực mạnh hơn các doanh nghiệp có quy mô lớn xét cả tiêu thức vốn lẫn lao động (ước lượng I-VIII). Điều này có thể là do khả năng thích nghi cao với môi trường kinh doanh thay đổi của các DNTN vừa và nhỏ và vì vậy sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI trong cùng ngành không làm cho các doanh nghiệp này “rời bỏ thị trường”. Hơn nữa, dệt may là nhóm ngành sử dụng công nghệ nhiều lao động nên cũng làm giảm sức ép cạnh tranh từ doanh nghiệp FDI do các doanh nghiệp FDI không hoàn toàn phát huy được lợi thế về vốn.

Rất đáng lưu ý là khả năng hấp thụ tác động tràn của DNTN có vẻ không phụ thuộc vào chất lượng của lao động (ước lượng IX-XI). Tuy nhiên, mức độ hấp thụ vẫn mạnh hơn đối với doanh nghiệp có trình độ lao động cao hơn nói chung và ở hai ngành dệt may và chế biến thực phẩm nói riêng.

Các ước lượng từ XIII-XVI cho thấy các DNTN ngoài các đô thị lớn và trung tâm công nghiệp lại có khả năng đón nhận tác động tràn tích cực ở mức cao hơn. Điều này có thể có nhiều lý do, nhưng ít ra các doanh nghiệp này ở ngoài các đô thị lớn và trung tâm công nghiệp ít phải đối mặt trực tiếp với áp lực cạnh tranh từ phía các doanh nghiệp FDI và DNNN cùng ngành. Hơn nữa, như đã phân tích ở trên, hầu hết các DNTN, nhất là trong ngành chế biến thực phẩm ra đời muộn hơn các DNNN và thậm chí muộn hơn một số doanh nghiệp FDI trong ngành. Tức là các doanh nghiệp này một mặt chấp nhận môi trường hoạt động

cạnh tranh, nhưng mặt khác vẫn có thể cung cấp sản phẩm cho những khách hàng riêng ở các vùng nghèo hơn mà doanh nghiệp FDI hoặc DNNN quy mô lớn chưa quan tâm đến. Nói cách khác, rất có thể có sự bổ sung cho nhau giữa các doanh nghiệp FDI và DNTN trong ba nhóm ngành trên dưới góc độ thị trường tiêu thụ và đối tượng khách hàng. Một cách lý giải khác nhìn từ góc độ các doanh nghiệp FDI ở ngoài vùng đô thị lớn cho rằng các doanh nghiệp FDI này thường hoạt động trong ngành đặc thù hoặc sản xuất dựa vào vùng nguyên liệu. Do vậy, sự cạnh tranh đối với các doanh nghiệp trong nước cùng vùng có thể giảm đi. Trong một số trường hợp, sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI còn tạo ra mối liên kết ngang giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước và nhờ đó xuất hiện tác động tràn tích cực. Tuy nhiên, do định nghĩa “ngoài vùng đô thị” trong Nghiên cứu này là quá rộng nên ở đây chưa thể lý giải được hoàn toàn kết quả của mô hình do thiếu các thông tin cần thiết.

Biểu 19 cũng cho phép phân tích sâu hơn về tác động tràn và khả năng hấp thụ tác động này của nhóm DNNN. Có thể thấy, nếu xét ở mặt bằng chung, tác động tràn không xuất hiện ở các DNNN như đã phân tích ở trên. Tuy nhiên, thông qua phân loại DNNN theo quy mô, tác động tràn tích cực đã xuất hiện ở nhóm DNNN có quy mô vừa nếu xét tiêu chí vốn và ở nhóm DNNN có quy mô nhỏ nếu xét tiêu chí lao động. Mức độ tác động tuy nhiên rất yếu so với các DNTN cùng quy mô (vốn hoặc lao động) và chỉ được kiểm định ở mức ý nghĩa 10%. Tức là, ở mức ý nghĩa 1% và 5%, tác động tràn có thể không xảy ra. Kết quả này khẳng định lại các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ nói chung có khả năng hấp thụ tác động tràn cao hơn so với các doanh nghiệp lớn với một số lý lẽ đã nêu ở trên giống như đối với các DNTN.

Trên thực tế có ý kiến cho rằng các doanh nghiệp nhỏ phần lớn là DNTN nên sự xuất hiện tác động tràn dường như do loại hình doanh nghiệp quyết định chứ không do quy mô. Bằng cách phân loại doanh nghiệp theo cả loại hình sở hữu và quy mô, nghiên cứu này cho phép kết luận quy mô của doanh nghiệp có tính quyết định hơn tới hấp thụ tác động tràn chứ không phải là loại hình doanh nghiệp. Kết luận này có thể có ý nghĩa về mặt chính sách hay phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ là một sự lựa chọn dưới góc độ tối đa hóa lợi ích mà FDI mang lại.

Điểm đáng lưu ý đối với nhóm DNNN có trình độ lao động thấp là các doanh nghiệp này không những không có khả năng hấp thụ tác động tràn, nhất là qua kênh phổ biến và chuyển giao công nghệ, mà còn phải chịu tác động tràn tiêu cực do các doanh nghiệp FDI tạo ra nói chung và trong ngành chế biến thực phẩm nói riêng. Mặc dù số lượng DNTN tăng nhanh chóng trong giai đoạn vừa qua, nhưng trong ngành công nghiệp nói chung và công nghiệp chế biến nói riêng, DNNN vẫn chiếm áp đảo về nhiều chỉ tiêu như giá trị sản lượng, vốn v.v. Theo mẫu điều tra năm 2001, lao động trong các DNTN chỉ chiếm 20%, của doanh nghiệp FDI chiếm 22% và trong khi của DNNN là trên 56%. Vì vậy, chất lượng lao động thấp đang là bất lợi cho các doanh nghiệp nói chung để có thể thu được tác động tràn tích cực từ FDI. Kết quả phân tích ở tầm vi mô này dường như trùng với đánh giá về mối quan hệ tương tác giữa vốn con người và FDI ở cấp vĩ mô trong Chương 3 cho rằng, trình độ lao động thấp đang cản trở tác động tích cực của FDI tới tăng trưởng.

Các ước lượng từ XIII-XVI cho biết khả năng đón nhận tác động tràn của DNNN ở trong vùng đô thị và trung tâm công nghiệp không rõ ràng, trong khi các DNNN ở ngoài các vùng trên có khả năng đón nhận tốt hơn. Đối với nhóm ngành chế biến thực phẩm, các DNNN ở trong các đô thị thậm chí còn chịu tác động tràn gây bất lợi và làm giảm NSLĐ của doanh nghiệp tuy mức độ tác động không mạnh. Một nguyên nhân đã nêu ở trên lý giải cho điều này là cả doanh nghiệp FDI và DNNN thường tập trung ở các đô thị và trung tâm công nghiệp lớn. Vì vậy, DNNN trong vùng phải chịu áp lực cạnh tranh mạnh hơn so với DNNN ngoài vùng trước sự xuất hiện của khu vực có vốn FDI. Ở khía cạnh khác, các DNNN ngoài vùng tuy nhận tác động tràn tích cực từ FDI, nhưng mức độ cũng rất thấp so với các DNTN. Do đó có thể kết luận là đối với DNNN, khả năng đón nhận tác động tràn từ doanh nghiệp FDI trong cùng một vùng là rất thấp. Do vậy, giả thuyết về tương quan tỷ lệ thuận giữa tác động tràn tích cực của FDI và khoảng cách ngắn về không gian nhìn chung chỉ được kiểm chứng ở mức thấp cho nhóm DNNN ở Việt Nam. Kết quả này phần nào phản ánh áp lực cạnh tranh, nhưng cũng cho thấy một thực tế là thiếu sự liên kết ngang giữa các doanh nghiệp FDI và DNNN.

Biểu 19: Kết quả mô hình tác động tràn qua khả năng hấp thụ

		Chung	Thực phẩm	Dệt may	Cơ khí, Điện tử
Quy mô vốn (triệu đồng)		I	II	III	IV
DN nhà nước	<500	0.055	-0.016	-0.017	0.086
	500-1000	0.078*	0.161	-0.02	-0.027
	1000-10000	-0.021	0.099	-0.038	-0.002
	>10000	0.093	0.066	0.428*	NA
DN tư nhân	<500	0.565***	0.930***	0.196**	0.24
	500-1000	0.607***	0.863***	0.199*	NA
	1000-10000	0.587***	0.848***	0.795**	NA
	>10000	0.185	NA	-0.353	NA
Quy mô lao động (người)		V	VI	VII	VIII
DN nhà nước	<20	0.1333	-0.023	0.233**	0.116
	20-50	0.0348*	-0.064	-0.022	0.004
	50-100	0.1088	-0.066	-0.085	0.155
	100-300	-0.30997	0.075	0.066	0.031
	>300	-0.2315	-0.044	0.058	NA
DN tư nhân	<20	3.297***	0.793***	0.229**	0.132
	20-50	2.242***	0.821***	0.333**	0.198
	50-100	1.955***	0.626***	0.514**	NA
	100-300	-0.371	0.519**	0.125	NA
	>300	0.079	-0.044	0.058	NA
Chất lượng lao động		IX	X	XI	XII
DN nhà nước	Thấp	-0.093**	-0.141*	-0.016	-0.057
	Cao	0.023	0.019	0.165	-0.015
DN tư nhân	Thấp	0.254***	0.584***	0.132	NA
	Cao	0.515***	0.658**	0.418**	NA
Vị trí địa lý		XIII	XIV	XV	XVI
DN nhà nước	Trong vùng	0.029	-0.087*	0.033	0.012
	Ngoài vùng	0.088***	0.246***	0.014	-0.059
DN tư nhân	Trong vùng	0.386***	0.502*	0.198**	0.170
	Ngoài vùng	0.678**	0.946***	0.321**	0.389*

1. Giá trị trong các ô là hệ số của biến *tytrong*

2. Các dấu *, **, *** thể hiện mức độ ý nghĩa tương ứng 10%, 5% và 1%.

3. NA. Khi số quan sát để chạy cho mô hình quá ít có thể ảnh hưởng tới kết quả

CHƯƠNG 5

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH

5.1. MỘT SỐ KẾT LUẬN

Trong gần 18 năm qua kể từ khi Luật Đầu tư nước ngoài được ban hành, Việt Nam đã thu được những kết quả khá ấn tượng về thu hút FDI. Cùng với sự tăng trưởng nhanh về GDP chung của cả nền kinh tế, khu vực có vốn FDI chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong GDP. Thành quả trên được đánh giá là kết quả của cải cách chính sách kinh tế ở Việt Nam thực hiện trong giai đoạn vừa qua, đồng thời kết quả đó cũng cũng gợi mở về quan hệ 2 chiều giữa tăng trưởng kinh tế và đầu tư trực tiếp nước ngoài. Tuy nhiên, cho đến nay các kênh và cơ chế tác động của FDI tới tăng trưởng hầu như vẫn chưa được nghiên cứu một cách kỹ lưỡng. Trong khi đó, hiểu sâu và đánh giá được tác động của FDI tới tăng trưởng có thể cung cấp một số căn cứ có ích cho việc xây dựng chính sách nhằm tối đa hóa những lợi ích mà FDI có thể mang lại cho Việt Nam. Những nội dung trình bày trong cuốn sách này là một đóng góp nhằm bổ sung cho thiếu hụt đó.

Bằng phương pháp phân tích thống kê và tổng hợp, Chương 1 cho thấy trong giai đoạn vừa qua, chính sách đầu tư nước ngoài của Việt Nam đã được thay đổi theo hướng ngày càng tạo môi trường đầu tư và kinh doanh thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài. Mặc dù vậy, diễn biến về thu hút FDI và FDI thực hiện từ năm 1988 đến nay còn nhiều điểm rất đáng chú ý. Mặc dù từ năm 2004 đã có dấu hiệu hồi phục, nhưng nhìn chung từ năm 2000 đến nay, về số tuyệt đối vốn đăng ký mới vừa thấp, vừa không thể hiện xu hướng tăng giảm rõ rệt cho dù nhiều thay đổi trong chính sách đầu tư nước ngoài đã được thực hiện xu hướng tăng vốn thực hiện và giảm quy mô vốn trên 1 dự án chứng tỏ

đang có sự chuyển đổi về hoạt động của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài. Có thể có nhiều giả thuyết cho sự chuyển đổi này. Chẳng hạn, vốn giải ngân tăng là tác động của đơn giản hóa thủ tục đăng ký, tạo mặt bằng và cơ sở hạ tầng ban đầu cho doanh nghiệp FDI. Ở góc độ khác, tăng vốn FDI thực hiện có thể là do một số nhà đầu tư đã trụ được ở Việt Nam và muốn tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất. Trong khi đó, quy mô dự án nhỏ có thể là do chính sách phân cấp đăng ký đầu tư, nhưng cũng có thể là do các nhà đầu tư sợ đối mặt với rủi ro trong môi trường kinh doanh luôn thay đổi.

Chương 1 chỉ ra chính sách đầu tư nước ngoài của Việt Nam không kém hấp dẫn so với một số nước trong khu vực và trên thế giới, nhưng hiệu lực và tính thực thi chính sách thấp có thể là một nguyên nhân làm giảm dòng vốn FDI đăng ký và gây khó khăn cho giải ngân nguồn vốn này. Dù xét dưới góc độ nào, biến động thất thường về FDI đăng ký sẽ bất lợi cho tăng trưởng kinh tế, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế và cạnh tranh trong khu vực về thu hút FDI ngày càng gay gắt hơn. Kết quả phân tích ở Chương 3 phân nào lý giải cho kết luận này.

Ngoài ra, ít dự án có quy mô vốn lớn cũng là một dấu hiệu không tốt nếu xét về chuyển giao công nghệ và phổ biến kiến thức. Các công ty lớn thường có năng lực về công nghệ, nên sự hiện diện của các công ty này ít ra cũng là biểu hiện cho việc đầu tư sản xuất các hàng hóa vốn có hàm lượng công nghệ cao. Các công ty lớn còn mang lại niềm hy vọng cho nước nhận đầu tư có được tác động tràn tích cực từ kênh chuyển giao công nghệ và kiến thức.

Mức thu nhập cao phản ánh năng suất lao động cao của khu vực có vốn FDI là một biểu hiện bình thường ở các nước đang phát triển. Năng suất lao động cao từ khu vực FDI thường được mong đợi sẽ lan toả ra các khu vực khác, và thực tế ở một số quốc gia điều đó đã được kiểm định là có xảy ra. Tuy nhiên, trong trường hợp của Việt Nam cũng cần phải xem xét. Khu vực có vốn FDI tập trung trong các ngành sản xuất thay thế

nhập khẩu, tức được bảo hộ và trong chừng mực nào đó có sức mạnh thị trường. Do vậy, khả năng sinh ra tác động tràn tích cực hay tác động lan tỏa chắc chắn bị hạn chế. FDI tập trung cao trong các ngành được bảo hộ, tập trung vốn có thể ngăn cản quá trình di chuyển lao động giữa các doanh nghiệp FDI sang doanh nghiệp trong nước, hoặc sang các ngành khác, nhất là di chuyển lao động có trình độ kỹ năng. Có chăng chỉ là di chuyển lao động giữa các doanh nghiệp FDI. Như vậy, khả năng xuất hiện tác động tràn tích cực do di chuyển lao động là rất hạn chế⁸².

Mặc dù ghi nhận đóng góp to lớn của FDI vào tăng trưởng kinh tế, tăng năng lực sản xuất công nghiệp và tăng kim ngạch xuất khẩu, thực trạng hoạt động của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài cho thấy các doanh nghiệp FDI tập trung vào các ngành sản xuất thay thế nhập khẩu, sử dụng nguyên liệu nhập khẩu là chính. Nghiên cứu cho rằng chính sách này đang cản trở quá trình tạo ra tác động tràn⁸³ ở Việt Nam và do vậy giảm tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế. Kết luận này phần nào được kiểm định qua phân tích định lượng ở Chương 4, ví dụ cho nhóm doanh nghiệp ngành cơ khí điện tử.

Sử dụng khung khổ phân tích được trình bày ở Chương 2, Chương 3 và Chương 4 tiến hành các phân tích định lượng, trước hết ở tầm vĩ mô về tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế qua kênh hình thành tài sản vốn, sau đó ở tầm vi mô nhằm đánh giá tác động tràn của FDI tới doanh nghiệp. Kết quả ở Chương 3 cho phép khẳng định đầu tư trực tiếp nước ngoài đã đóng góp tích cực vào tăng trưởng ở Việt Nam và mức độ đóng góp tăng lên khi Việt Nam chính thức hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Một kết luận rút ra từ phân tích định lượng là vốn con người

⁸² Ngoài ra, chênh lệch về tiền công giữa lao động trong khu vực có vốn FDI và khu vực còn lại của nền kinh tế có thể góp phần vào tăng bất bình đẳng về thu nhập. Tuy nhiên, vấn đề này không phải là mục tiêu của Nghiên cứu.

⁸³ Bên cạnh các nhận định liên quan đến khả năng tạo thêm việc làm thấp, năng lực cạnh tranh của các ngành yếu kém khi Việt Nam hội nhập sâu hơn.

được đo bằng trình độ học vấn của lực lượng lao động trong Nghiên cứu này- không chỉ là đại lượng xác định tăng trưởng ở Việt Nam, mà còn làm tăng đóng góp của FDI tới tăng trưởng. Bằng cách thử nghiệm ba chỉ tiêu khác nhau biểu thị cho vốn con người, Nghiên cứu cho rằng vốn con người hay trình độ thấp của lao động đang hạn chế đóng góp hơn nữa của FDI vào tăng trưởng. Kết luận này cũng trùng với kết quả của một số nghiên cứu gần đây cho nhiều nước đang phát triển.

Chương 3 cũng đưa ra bằng chứng cho rằng FDI là nguồn vốn bổ sung cho vốn trong nước, chứ không phải là vốn thay thế. Kết luận này cho phép bác bỏ tác động lấn át đầu tư của FDI ở tổng thể nền kinh tế, nhưng không có nghĩa là tác động lấn át không xảy ra ở các ngành hoặc đối với các thành phần kinh tế khác. Điều này phần nào được làm rõ hơn trong Chương 4 khi tiến hành phân tích tác động tràn.

Kết quả về tác động tích cực của chỉ tiêu của Chính phủ tới tăng trưởng trong giai đoạn vừa qua phản ánh phần nào đặc điểm của quá trình chuyển đổi kinh tế ở Việt Nam, song cũng có thể là khiếm khuyết của mô hình lựa chọn sử dụng số liệu chuỗi trong một thời gian ngắn. Tuy nhiên, kết quả vẫn có thể sử dụng để tham khảo và Nghiên cứu cho rằng trong dài hạn tăng tiêu dùng hay quy mô của Chính phủ có thể sẽ làm giảm nguồn lực cho đầu tư và sẽ bất lợi cho tăng trưởng.

Kết quả Điều tra 93 doanh nghiệp do Nhóm tác giả tiến hành được phân tích theo bốn kênh có thể sinh ra tác động tràn (kênh di chuyển lao động, kênh phổ biến và chuyển giao công nghệ, kênh liên kết sản xuất và kênh cạnh tranh) cho thấy ít có biểu hiện về tác động tràn tích cực ở quy mô doanh nghiệp trong các ngành điều tra. Nếu đi sâu so sánh cho thấy nếu như xuất hiện tác động tràn thì khả năng sẽ lớn nhất ở nhóm ngành chế biến thực phẩm, sau đến nhóm dệt may. Với các biểu hiện quan sát được, tác động tràn ở nhóm ngành cơ khí điện tử sẽ khó xuất hiện hơn. Trong số các lý do, sự chênh lệch về trình độ công nghệ (thể hiện qua chỉ tiêu cường độ vốn và chi cho R&D) và sự thiếu liên kết giữa hai khu vực

doanh nghiệp là những cản trở lớn để có thể xuất hiện tác động tràn trong ba nhóm ngành điều tra. Tuy nhiên, có nhiều nguyên nhân khác vẫn chưa thể hiện được qua mẫu điều tra, ví dụ vị trí địa lý, hình thức sở hữu của doanh nghiệp v.v.. Mặt khác do những hạn chế về mức độ đại diện thống kê nên các bằng chứng và kết luận trong phần này chưa thể phản ánh hoàn toàn thực tiễn đang diễn ra. Tuy vậy, một số kết luận rút ra từ Điều tra cũng bổ sung cho kết quả phân tích trong Chương 4 và như vậy kết quả vẫn có thể dùng để tham khảo.

Những tính toán định lượng trong Chương 4 góp phần xác định sự xuất hiện tác động tràn ở quy mô doanh nghiệp. Trước hết, mô hình về năng suất lao động của doanh nghiệp đưa ra một số kết luận quan trọng về các yếu tố ảnh hưởng tới năng suất lao động của doanh nghiệp như quy mô doanh nghiệp, chất lượng lao động, cường độ vốn, vị trí địa lý của doanh nghiệp, trong đó nhấn mạnh tới sự xuất hiện của doanh nghiệp FDI nói chung. Kết quả cho thấy về tổng thể, tất cả các yếu tố trên đều góp phần giải thích cho thay đổi về NSLĐ của khu vực doanh nghiệp. Tuy nhiên, mức độ giải thích và tác động của các yếu tố trên có khác nhau giữa các nhóm ngành khảo sát. Các doanh nghiệp FDI góp phần vào tăng thay đổi về NSLĐ chung của khu vực doanh nghiệp theo hướng tăng lên. Về phía chính sách có nghĩa là, tăng số lượng các doanh nghiệp FDI sẽ có lợi cho tăng trưởng của doanh nghiệp.

Mô hình về năng suất lao động cho thấy có sự khác biệt lớn về năng suất lao động giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước, nhưng không có sự khác biệt lớn giữa các doanh nghiệp FDI đầu tư theo hình thức khác nhau. Do vậy, không cần thiết phải nhấn mạnh vai trò của liên doanh trong chính sách thu hút đầu tư nước ngoài của Việt Nam.

Để xác định và đánh giá tác động tràn của FDI, mô hình (17) được sử dụng để phân tích cho quy mô doanh nghiệp. Kết quả phân tích cho thấy nhìn chung có sự xuất hiện của tác động tràn hay NSLĐ ở các doanh nghiệp của Việt Nam có được cải thiện khi xuất hiện các doanh nghiệp

FDI và tác động này không phụ thuộc vào hình thức sở hữu của doanh nghiệp FDI. Điều này phần nào phản ánh lại kết luận rút ra về đóng góp tích cực của FDI tới tổng thể nền kinh tế ở Chương 3.

Các phân tích tiếp theo tập trung vào kiểm định sự xuất hiện tác động tràn trong ba nhóm ngành chế biến thực phẩm, dệt-may và cơ khí-điện tử, nhưng tác động này chỉ được khẳng định ở nhóm ngành chế biến thực phẩm xét dưới góc độ ngành. Nghiên cứu sâu hơn chỉ ra bằng chứng về tác động tràn chỉ thể hiện rõ ở DNTN mà không rõ ở khu vực DNNN theo từng ngành trên. Kết quả này dường như không thay đổi khi nghiên cứu cụ thể cho từng hình thức sở hữu liên doanh và doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài.

Từ các phân tích ở Chương 4 có thể rút ra kết luận, tác động tràn trong giai đoạn vừa qua dường như mới xuất hiện thông qua hai kênh: kênh liên kết sản xuất (gồm tác động xuôi chiều và ngược chiều) và kênh cạnh tranh. Nghiên cứu cho rằng, các DNTN đã tìm cách tận dụng được lợi ích từ cả hai kênh trên. Tuy nhiên dường như các doanh nghiệp nhà nước đã không làm được điều đó. Cũng lưu ý rằng, có thể trước đó nhiều DNNN đã nhận tác động tràn tiêu cực nhưng vẫn vượt qua được không phải vì tự điều chỉnh hành vi mà nhờ một vài ưu thế nào đó mà DNTN không thể có được. Ở khía cạnh khác có thể DNNN cũng có lợi thế và có tác động tràn qua kênh liên kết sản xuất, nhưng tác động âm của cạnh tranh lớn hơn nên đã làm triệt tiêu tác động tích cực mà kênh đó mang lại.

Sự thiếu vắng tác động tràn qua kênh di chuyển lao động và chuyển giao công nghệ (giữa công ty mẹ và công ty FDI con ở nước nhận đầu tư và bản thân quá trình chuyển giao trực tiếp công nghệ giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước) rút ra từ nghiên cứu này nhìn chung thống nhất với kết luận rút ra ở Chương 3. Đó là trình độ của lao động thấp đang cản trở sự tương tác tích cực giữa vốn FDI với vốn con người và đóng góp của mỗi tương tác này tới tăng trưởng. Kết luận này được khẳng định thêm qua đánh giá định tính ở Chương 1 về sự tập trung của

FDI trong một số ngành, một số vùng và khả năng hấp thụ FDI thể hiện ở Biểu 22, ước lượng từ XIII-XVI. Ở cấp doanh nghiệp, trình độ lao động thấp sẽ hạn chế (nếu không nói là cản trở) khả năng tiếp thu và chuyển giao công nghệ. Tức là, thiếu lao động có trình độ đáp ứng ở một mức nào đó, việc phổ biến công nghệ sẽ khó hoặc không xảy ra. Ngoài trình độ lao động, chênh lệch lớn về công nghệ và NSLĐ cũng gây khó khăn cho việc di chuyển lao động có chuyên môn giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước. Trên thực tế, có lẽ hiện tượng đi khỏi doanh nghiệp, nhất là DNNN nhiều hơn là đi khỏi doanh nghiệp FDI đến doanh nghiệp trong nước. Chênh lệch về công nghệ, ít nhất thể hiện qua tiêu thức cường độ vốn hay mức độ tập trung vốn trên đầu lao động, cũng gây trở ngại cho chuyển giao công nghệ cho những ngành đòi hỏi vốn lớn như nhóm cơ khí-điện tử. Đây có thể là một lý do cho thấy tác động tràn dư thừa như không xuất hiện ở ngành này hoặc nếu có thì ở mức độ rất yếu.

Kết quả nghiên cứu về khả năng hấp thụ tác động tràn tích cực cũng cho thấy khả năng này có quan hệ tới tính quy mô hơn là hình thức pháp lý của doanh nghiệp trong nước. Đáng lưu ý là tác động tràn tích cực được ghi nhận ở các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ xét cả tiêu thức vốn và lao động. Hoạt động của DN FDI tạo ra tác động tràn tích cực mạnh hơn đối với các doanh nghiệp trong nước, nhất là DNTN, ở các vùng kém phát triển hơn và có ít đầu tư nước ngoài hơn. Kết quả này phần nào khẳng định lại kết luận cho rằng tác động tràn dư thừa như chỉ xuất hiện qua kênh liên kết sản xuất và kênh cạnh tranh. Tuy nhiên cần thận trọng hơn với những kết luận như vậy do những hạn chế về mặt số liệu sử dụng trong mô hình như đã phân tích. Các kết luận trên đây dù sao vẫn ủng hộ cho chính sách khuyến khích phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ nhờ tính linh hoạt cao và dễ thích nghi với môi trường kinh doanh còn nhiều thay đổi trong điều kiện chuyển đổi ở Việt Nam.

5.2. KIẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH

Trên cơ sở kết quả phân tích, có thể đề xuất một số kiến nghị, được trình bày theo nhóm dưới đây.

1. Tiếp tục đổi mới tư duy và đổi mới cách tiếp cận trong xây dựng chính sách đầu tư nước ngoài cho giai đoạn tới

Bên cạnh công nhận khu vực có vốn đầu tư nước ngoài là một bộ phận cấu thành của nền kinh tế, thì việc thực hiện các cam kết về hội nhập và điều chỉnh luật lệ cho phù hợp với quy định và nguyên tắc của WTO sẽ ảnh hưởng tích cực tới thu hút vốn FDI vào Việt Nam. Chính sách thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vì vậy cần tính đến bối cảnh toàn cầu hóa và cần được xây dựng trên cơ sở xác định rõ các mục tiêu trung và dài hạn để có những giải pháp mang tính kết hợp và có tính chuyên tiếp, hỗ trợ cho nhau. Ví dụ, trong giai đoạn tới, thu hút FDI về chiều rộng cần được tiếp tục (do nhiều lý do khác nhau). Nhưng về lâu dài, để thu hút các nhà đầu tư lớn Việt Nam cần chuẩn bị nâng cao năng lực theo nghĩa rộng như cải thiện môi trường đầu tư, tăng trình độ của lực lượng lao động, tăng năng lực về R&D v.v.. Để đạt mục tiêu này thì cần có thực hiện ngay từ bây giờ.

Chính sách đầu tư nước ngoài trong giai đoạn tới vẫn chú trọng thu hút về số lượng vốn đầu tư, nhưng đồng thời cần nhấn mạnh hơn nữa tác động tràn tích cực (hay tác động lan tỏa) của vốn FDI, đặc biệt là thông qua bốn kênh đã phân tích trong Nghiên cứu.

Tiếp tục mở rộng hoạt động xúc tiến đầu tư ra nước ngoài và ở trong nước, tạo môi trường cho trao đổi thông tin giữa các nhà đầu tư trong và ngoài nước, giữa các nhà đầu tư và các cơ quan quản lý nhà nước và các cơ quan liên quan.

2. Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, tăng sự hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài để có thể cạnh tranh được với các nước trong khu vực về thu hút FDI

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, áp lực cạnh tranh sẽ không giảm mà còn tăng. So với các nước trong khu vực, môi trường đầu tư của Việt Nam đang kém cạnh tranh hơn⁸⁴. Vì vậy, cải thiện môi trường đầu tư là hết sức quan trọng và cần thiết. Việc đầu tư ra nước ngoài của nhà đầu tư nhằm mục đích chính là lợi nhuận. Vì vậy, ở đâu có điều kiện thuận lợi

⁸⁴ Cần nghiêm túc so sánh mức độ cải thiện so với các nước khác, chứ không phải cải thiện đối với chính mình.

hơn, hấp dẫn hơn, chi phí đầu tư và kinh doanh thấp hơn cho đầu tư hiệu quả (lợi nhuận) sẽ thu hút FDI nhiều hơn. Về phía nước sở tại, khía cạnh tạo việc làm, tạo môi trường cho chuyển giao công nghệ và tạo sự ổn định cho kinh doanh lâu dài của các nhà đầu tư nước ngoài cũng là mục tiêu của cải thiện môi trường đầu tư. Nghiên cứu cho rằng các chính sách cần tập trung vào ba vấn đề:

- Tạo môi trường kinh doanh bình đẳng cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Trước hết cần nhanh chóng xóa bỏ sự phân biệt đối xử và tạo sân chơi bình đẳng cho tất cả các doanh nghiệp nhằm giảm thiểu rủi ro (xuất hiện do thay đổi chính sách, do bất ổn vĩ mô, do không đảm bảo quyền sở hữu, do tính thực thi hợp đồng kém v.v.). Đồng thời giảm thiểu các rào cản đối với cạnh tranh bằng cách đơn giản hóa các thủ tục gia nhập thị trường và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp rút khỏi thị trường với chi phí giao dịch và chi phí cơ hội thấp nhất. Nhanh chóng triển khai thực hiện Luật cạnh tranh có hiệu lực từ 1/7/2005 và thực hiện chính sách cạnh tranh thay cho chính sách bảo hộ tràn lan trước đây.

- Nhanh chóng hoàn thiện thị trường các nhân tố sản xuất, trước hết là thị trường vốn, thị trường lao động và thị trường bất động sản. Các nhà đầu tư nước ngoài thường đến từ các nước có nền kinh tế thị trường và các thị trường nhân tố vận hành khá hiệu quả. Tức là, khả năng tiếp cận các nhân tố sản xuất là dễ dàng và có thể sử dụng linh hoạt xét về phạm vi giá cả, không gian và thời gian. Sự kém phát triển của các thị trường này ở Việt Nam đang là một nhược điểm lớn và là một nguyên nhân đẩy chi phí sản xuất lên cao và giảm cơ hội tận dụng thời cơ kinh doanh.

- Đẩy mạnh cải cách hành chính, nhất là ở cấp địa phương gắn với quá trình phân cấp quản lý nhà nước nói chung và quản lý đầu tư nói riêng. Phân cấp cần đi đôi với trách nhiệm rõ ràng của từng cá nhân trên cơ sở lấy lợi ích chung của xã hội làm căn cứ để đánh giá. Điều đó có nghĩa là, phân cấp không chỉ là việc trao quyền chủ động ra quyết định theo đúng với thẩm quyền nhà nước quy định, mà cần đánh giá tác động đích thực của việc ra quyết định đầu tư sau khi dự án đi vào hoạt động (ví dụ đối với tạo việc làm, đóng góp vào tăng giá trị sản lượng và giá trị gia tăng cho địa phương v.v.). Ở cấp địa phương cần có chính sách nhanh chóng nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ.

3. Tạo cơ hội cho xuất hiện tác động tràn và tăng khả năng hấp thụ các tác động tràn tích cực của FDI cho các doanh nghiệp trong nước

- Thay vì khuyến khích thu hút FDI vào một số ngành như hiện nay, có lẽ nên quy định một số lĩnh vực cấm đầu tư và cho phép các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các lĩnh vực còn lại. Nhanh chóng thực hiện chương trình cổ phần hóa DNNN, tạo cơ hội và mở cửa hơn nữa cho sự gia nhập thị trường của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước trong một số ngành mà hiện nay vẫn do DNNN chủ yếu nắm giữ. Đồng thời thực hiện tốt cam kết về giảm thuế quan và hàng rào phi thuế quan theo lộ trình hội nhập và tiến trình tự do hóa thương mại, qua đó tạo áp lực về cạnh tranh cho tất cả các doanh nghiệp và giảm thiểu mức độ bảo hộ đối với một số ngành đang được ưu đãi. Các biện pháp trên đây sẽ làm giảm mức độ tập trung của FDI vào một số ngành sản xuất thay thế nhập khẩu, thu hút nguồn vốn này vào tất cả các ngành, qua đó tạo cơ hội để có được tác động lan tỏa cho các doanh nghiệp trong nước và nền kinh tế.

- Tiếp tục phân cấp việc ra quyết định cấp phép đầu tư và tăng quy mô dự án mà các cấp tương ứng được quyết định. Thay đổi này có thể tác động ngay tới quy mô dự án và tăng tốc độ giải ngân, đồng thời tạo kích thích đẩy nhanh cải cách hành chính nói chung và ở các tỉnh/thành phố nói riêng. Như đã nêu ở trên, phân cấp cần gắn với trách nhiệm cá nhân và đánh giá thông qua hiệu quả kinh tế-xã hội đích thực của các dự án.

- Khuyến khích thu hút FDI vào các vùng ngoài các trung tâm công nghiệp và đô thị lớn, trước hết nhằm giảm bớt mức độ tập trung cao ở các vùng này. Một mặt tiếp tục đẩy mạnh phân cấp như đã nêu ở trên, mặt khác cần có chính sách hỗ trợ các tỉnh trong xúc tiến đầu tư, nhanh chóng đào tạo nguồn nhân lực để đáp ứng cầu về lao động quản lý và công nhân có tay nghề. Trong giai đoạn tới, ưu thế sẽ thuộc về các tỉnh lân cận, tiếp giáp các trung tâm tập trung FDI. Chính sách xây dựng cơ sở hạ tầng vì vậy có thể ưu tiên hơn cho các tỉnh này, tạo một vành đai xung quang các thành phố lớn để mở rộng dần phạm vi hoạt động của các doanh nghiệp FDI về mặt địa lý.

- Kết quả phân tích định lượng về tác động tràn cho thấy bằng chứng về tác động tràn tích cực của FDI đối với các doanh nghiệp vừa và

nhỏ, kể cả DNNN. Do vậy, cần tiếp tục đẩy mạnh chính sách phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời có biện pháp hỗ trợ các doanh nghiệp này tạo mối liên kết sản xuất với các doanh nghiệp FDI trong cùng nhóm ngành. Nhà nước cũng cần hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ tăng năng lực để có thể tự học hỏi, tiếp thu công nghệ mới và chuyển giao công nghệ từ đối tác liên kết sản xuất. Các biện pháp hay được thực hiện trên thế giới là cung cấp thông tin miễn phí hoặc phí rất thấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tổ chức các cuộc gặp gỡ để các doanh nghiệp có thể trao đổi trực tiếp với nhau, tổ chức các lớp bồi dưỡng, đào tạo cán bộ làm việc trong các doanh nghiệp này.

- Tăng năng lực về R&D của doanh nghiệp trong nước để tăng khả năng hấp thụ công nghệ mới và thúc đẩy chuyển giao công nghệ thông qua nhiều biện pháp, ví dụ Nhà nước hỗ trợ đào tạo cán bộ R&D của doanh nghiệp bằng cách tài trợ các chương trình trao đổi chuyên gia giữa các viện nghiên cứu, trường đại học v.v. và doanh nghiệp; thực hiện các chương trình nghiên cứu (ngành, sản phẩm mới) có sự tham gia và đồng tài trợ của các bên cùng hưởng lợi.

- Nâng nhanh tỷ lệ lao động đã qua đào tạo của cả nền kinh tế nói chung và của lao động trong các doanh nghiệp trong nước nói riêng để tăng khả năng đón nhận tiến bộ khoa học công nghệ mới.

4. Thực hiện các biện pháp hữu hiệu nhằm thu hút các công ty đa quốc gia lớn có tiềm năng về công nghệ và tận dụng tối đa thế mạnh về R&D của các công ty nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam

- Nhanh chóng cải cách các tổ chức R&D của Nhà nước nhằm tăng năng lực của các tổ chức này, kể cả nhân lực sao cho đủ khả năng tiếp thu kiến thức và tiến bộ công nghệ mới.

- Một mặt luôn cập nhập, phân tích và xử lý thông tin về các công ty lớn, nhất là công ty có khả năng về R&D hàng đầu trên thế giới, cũng như nghiên cứu chiến lược/kế hoạch về chuyển giao công nghệ, về phạm vi hoạt động và về đổi mới công nghệ của các công ty này. Việc này cần khuyến khích các tổ chức/doanh nghiệp quan tâm, nhưng cũng cần giao cho một cơ quan nhất định để theo dõi và phân tích có hệ thống. Đồng thời cần học tập kinh nghiệm của các nước về thu hút các công ty nước ngoài có tiềm năng về công nghệ.

- Triển khai thực hiện nhanh Luật Sở hữu trí tuệ và thực hiện nghiêm túc quyền sở hữu trí tuệ và bảo hộ bản quyền theo thông lệ quốc tế.

- Để thu hút các công ty lớn có tiềm lực về công nghệ và khuyến khích chuyển giao công nghệ, ngoài môi trường đầu tư chung đủ tạo lòng tin cho các nhà đầu tư cũng nên có chính sách ưu đãi đầu tư. Cách tiếp cận ở đây là không áp dụng chính sách ưu đãi đầu tư tràn lan, mà ngược lại chỉ nên tập trung vào một vài lĩnh vực thỏa mãn các điều kiện được hưởng các ưu đãi này. Nhà nước cần đảm bảo việc thực hiện các chính sách ưu đãi, nhằm giảm thiểu chi phí giao dịch liên quan. Có nhiều biện pháp có thể áp dụng như ưu đãi về thuế, về cơ sở hạ tầng (đất đai và các dịch vụ cung cấp cơ sở hạ tầng), chính sách ưu đãi liên quan đến lao động (thuế thu nhập cá nhân).

- Rà soát và đánh giá việc thực hiện các chính sách liên quan đến chuyển giao công nghệ trong giai đoạn vừa qua để rút ra các bài học về thành công và thất bại. Hiện nay Việt Nam đã có nhiều chính sách khuyến khích chuyển giao công nghệ từ các doanh nghiệp FDI, tuy nhiên kết quả thực tiễn hoạt động thu được còn rất thấp. Điều đó chứng tỏ các chính sách này chưa phù hợp với thực tế. Do vậy, cần tiến hành điều tra khảo sát để có những đánh giá sâu và cụ thể về việc thực hiện các chính sách này.

Tóm lại, để FDI đóng góp nhiều hơn vào tăng trưởng kinh tế cũng như tối đa hóa lợi ích mà FDI có thể mang lại đòi hỏi có cách tiếp cận bao quát, hài hòa hơn trong xây dựng chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài. Bên cạnh chú trọng tới thu hút FDI, chính sách FDI trong giai đoạn tới nên đồng thời chú trọng tới tác động tràn tích cực mà FDI có thể mang lại. Những nội dung của Nghiên cứu này góp phần làm rõ hơn cách tiếp cận đó và cung cấp một số căn cứ nhằm đạt mục tiêu trên.

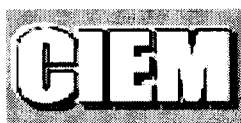
Các kiến nghị trên đây tuy nhiên chỉ chú trọng tới tác động tích cực của FDI tới tăng trưởng và nên mang tính tham khảo cho xây dựng chính sách. Ngoài ra, phần đánh giá lượng về tác động tràn chỉ dựa vào số liệu chéo tại một thời điểm nhất định nên phần nào đã hạn chế kết quả của Nghiên cứu. Các đánh giá mang tính bổ sung như thông qua điều tra bằng phiếu hỏi mới chỉ dừng ở quy mô rất nhỏ, chưa mang tính đại diện. Những khiếm khuyết của Nghiên cứu dù sao đã gợi mở ra nhiều vấn đề đòi hỏi cần được tiếp tục nghiên cứu sâu hơn và ở quy mô rộng hơn trong thời gian tới.

PHỤ LỤC:

GIẢI THÍCH CÁC BIẾN SỬ DỤNG TRONG CÁC ƯỚC LƯỢNG

Tên biến	Giải thích
<i>cuongdovon</i>	Cường độ vốn, tính bằng giá trị vốn/lao động
<i>Tytrong1</i>	Tỷ trọng lao động của doanh nghiệp FDI là các liên doanh trong tổng lao động của các ngành 4 số
<i>Tytrong2</i>	Tỷ trọng lao động của doanh nghiệp FDI là các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài trong tổng lao động của ngành 3 số
<i>Tytrọng</i>	Tỷ trọng của lao động của DN FDI trong phân ngành 4 số
<i>Trinhdo</i>	Trình độ lao động, tính bằng tỷ lệ lao động có bằng cao đẳng và trung cấp dạy nghề trở lên so với số lao động còn lại
<i>Quimo</i>	Quy mô doanh thu của doanh nghiệp, = tỷ lệ doanh thu của doanh nghiệp/tổng doanh thu của ngành 4 số.
<i>Hopdong</i>	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp có bất kỳ một quan hệ với đối tác nước ngoài nào. nhận giá trị là 0 nếu là các doanh nghiệp khác
<i>Dtinh</i>	Biến giả, nhận giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp thuộc nhóm các tỉnh có mật độ FDI cao, = 0 cho các tỉnh còn lại
<i>Dnganh</i>	Các biến giả của 22 ngành 2 số của công nghiệp chế biến
<i>Dsohuu</i>	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp thuộc doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, = 0 với các doanh nghiệp khác.

<i>Chiphoi2</i>	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp là 100% vốn nước ngoài, = 0 nếu là loại khác
<i>Chiphoi1</i>	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp là liên doanh, = 0 nếu là loại khác
<i>Dluongthuc</i>	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp thuộc ngành chế biến lương thực, = 0 nếu thuộc các ngành khác
<i>Ddetmay</i>	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp thuộc ngành may mặc, giày da, = 0 nếu thuộc các ngành khác
<i>Ddientu</i>	Biến giả, nhận giá trị là 1 nếu doanh nghiệp thuộc ngành cơ khí, điện tử, = 0 nếu thuộc các ngành khác
<i>HS</i>	Vốn con người, tỷ lệ lao động tốt nghiệp trung học
<i>HBC</i>	Vốn con người, tỷ lệ dân số biết chữ
<i>HP</i>	Vốn con người, tỷ trọng lao động đã tốt nghiệp tiểu học
<i>chi_ns</i>	Chi ngân sách
<i>dautupt</i>	Chi đầu tư phát triển từ ngân sách nhà nước
<i>FDI</i>	Tỷ trọng vốn FDI thực hiện trong GDP
<i>hoinhapkt</i>	Hội nhập kinh tế, biến giả, lấy giá trị là 1 cho các quan sát từ quý 3 năm 2005 trở lại đây, giá trị là 0 cho các năm trước đó
<i>GDPbinhquan</i>	GDP trên đầu người
<i>I</i>	Đầu tư xã hội so với GDP
<i>nangsuat</i>	Năng suất lao động của doanh nghiệp, = giá trị gia tăng/lao động



Editor : Dr. Le Xuan Ba

THE IMPACTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE ECONOMIC GROWTH IN VIETNAM

Group of Authors:

Dr. Nguyen Thi Tue Anh

MSc. Vu Xuan Nguyen Hong

MSc. Tran Toan Thang

Dr. Nguyen Manh Hai

SCIENCE AND TECHNICS PUBLISHING HOUSE

HA NOI – 2006

ACKNOWLEDGEMENT

This book has been published based on the Research on “the Impacts of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Vietnam” by the Central Institute for Economic Management (CIEM) under the framework of CIEM-SIDA project on “Capacity Building Project for Policy Research to Implement Vietnam’s Socio-Economic Development Strategy in the period 2001-2010”.

The authors would like to express sincere gratitude to Sweden International Development Agency (SIDA) for sponsoring the Research and this book. We also highly appreciate the Department of Foreign Investment, Department of Enterprise Development – Ministry of Planning and Investment for cooperation in surveying the domestic and foreign-invested enterprises.

We also would like to give special thanks to Dr. Nguyen Anh Tuan, MA. Le Hai Van (Department of Foreign Investment – Ministry of Planning and Investment), Prof. Nguyen Mai (Senior Expert – Government Office), Dr. Le Dang Doanh (Senior Expert – Ministry of Planning and Investment), Dr. Vo Tri Thanh (CIEM), MA. Nguyen Vo Hung (Institute of Scientific, Technological Policy and Strategy – Ministry of Science and Technology), MA. Nguyen Thi Hanh (Vietnam Chamber of Commerce and Industry) for their comments on the Research.

This book has been edited and revised by Dr. Le Xuan Ba, Vice President of Central Institute for Economic Management, Dr. Nguyen Thi Tue Anh, Team leader and MSc. Tran Toan Thang, secretary of the Research project.

Hanoi, January 2006

Authors

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION.....	129
CHAPTER 1: FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN VIETNAM SINCE 1988.....	133
I. FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN VIETNAM AND THE ROLE OF FOREIGN-INVESTED SECTOR IN THE ECONOMY	133
1.1. Overview of FDI inflows in Vietnam from 1988 to 2003	133
1.1.1 Periods of development	133
1.1.2. Some characteristics of FDI in Vietnam.....	136
1.2. The role of FDI in Vietnam's economy	139
1.2.1. The role of FDI in national investment and economic growth	139
1.2.2. The role of FDI in strengthening industrial production and export capacity	141
1.2.3. The role of FDI in employment and human resources	142
1.2.4. The role of FDI in State budget revenues and macroeconomic stabilisation.....	142
II. OVERVIEW OF POLICY TO ATTRACT FDI INFLOWS	143
2.1. Policy framework of FDI attraction	143
2.2. Changes in Vietnam's awareness and view point on FDI....	147
2.3. Comparing current FDI policies in Vietnam and some countries	148
2.4. Vietnam's international commitment on foreign investment ..	154
CHAPTER 2: ANALYTICAL FRAMEWORK	156
I. THEORETICAL BACKGROUND OF EFFECTS OF FDI ON ECONOMIC GROWTH.....	156
1.1. Effects of FDI	156
1.2. Theoretical framework of impact of FDI on growth through investment	157
1.3. Theoretical framework to assess the spillover effects of FDI ...	162

1.3.1. Mechanism of spillovers.....	162
1.3.2. Models for estimation.....	167
II. LITERATURE REVIEWS ON EFFECTS OF FDI ON ECONOMIC GROWTH.....	170
CHAPTER 3: THE EFFECT OF FDI ON GROWTH VIA INVESTMENT CHANNEL.....	174
I. MODELLING THE EFFECT	174
II. DATA	175
III. ESTIMATION RESULTS	176
CHAPTER 4: SPILLOVER EFFECTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT.....	183
I. SOME QUALITATIVE ANALYSES.....	183
1.1. Some general information on the survey sample.....	183
1.2. Labour, investment, and business performance.....	184
1.3. Identifying the existence of spillover effects.....	188
II. QUANTITATIVE ANALYSIS OF SPILLOVER EFFECTS ...	197
2.1. Data.....	197
2.2. FDI and labour productivity of enterprises	199
2.2.1. The model	199
2.2.2. Estimation results.....	202
2.3. Spillover effects of FDI on labour productivity of domestic firms	208
2.3.1. The model	208
2.3.2. Results and discussion	212
CHAPTER 5: CONCLUSIONS AND POLICY RECOMMENDATIONS.....	226
5.1. Conclusions	226
5.2. Policy implications.....	232
APPENDIX: LIST OF VARIABLES USED IN THE ESTIMATIONS.....	238
REFERENCE	240

LIST OF CHARTS

Chart 1: Foreign Direct Investment in the period 1988 - 2004.....	134
Chart 2: FDI inflows to Vietnam and China versus FDI inflows to South, East and South East Asia.....	136
Chart 3: FDI by sector in 2004	138
Chart 4: Shares of implemented FDI in gross national investment.	140
Chart 5: Capital account balance and FDI inflows to Vietnam, 1993-2002.....	143
Chart 6: Average Revenues per labour of the Firms	187

LIST OF TABLES

Table 1: Key changes in FDI policies in each revised Law on Foreign Investment in Vietnam.....	144
Table 2: Comparing key FDI policies in Vietnam and some regional and transition countries	150
Table 3: Estimation results of effect of FDI on growth from 1988 to 2003	178
Table 4: FDI on Gross National Investment and productivity of FDI...	182
Table 5: The number of surveyed enterprises.....	184
Table 6: Labour size of enterprises.....	185
Table 7: The capital/labour ratios of enterprises	186
Table 8: The proportion of labour movements relative to average labour in 3 years	189
Table 9: Sources of labours for domestic firms.....	190
Table 10: Share of skilled labour in enterprises	192
Table 11: Ratio of R&D expenditure relative to revenues	192
Table 12: Sources of inputs to FDI enterprises	194
Table 13: Composition of sales of FDI enterprises	195
Table 14: Judgment on competition pressure	196
Table 15: Basic information on FDI in manufacturing industries....	198

Table 16: Estimation results of model on effect of FDI on labour productivity of all enterprises..... 204

Table 17: Estimation results of FDI impact on labour productivity of domestic enterprises, using the variable *Share* 217

Table 18: Estimation results of model on the effect of FDI on labour productivity of domestic enterprises, using the variables *sharemajor* and *sharemino* 219

Table 19: Estimation results of spillover effects via absorptive power..... 225

LIST OF BOXES

Box 1: Competition effect of FDI on domestic firms..... 166

LIST OF ABBREVIATION

APEC	Asia Pacific Economic Cooperation forum
ASEAN	Association of South East Asian Nations
ASEM	Asia Europe Meeting
CIEM	Central Institute for Economic Management
EU	European Union
FDI	Foreign Direct Investment
GDP	Gross Domestic Products
GSO	General Statistics Office
JETRO	Japan External Trade Organization
MFN	Most Favored Nation
MPI	Ministry of Planning and Investment
R&D	Research and Development
SMEs	Small and Medium Enterprises
SOEs	State-Owned Enterprises
TSLS	Two Stage Least Squares
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Programme
USD	US dollar
WTO	World Trade Organization

INTRODUCTION

In nearly 20 years of *Doi Moi*, Vietnam has made a number of convincing socio-economic achievements. Average annual economic growth was 7.3 percent/year, and GDP per capita rose by 5.7 percent over the period 1990-2004. Meanwhile, poverty rate fell from roughly 80 percent in 1986 to around 29 percent in 2002. For the past decade, Vietnam has always been among the rapidly growing economies, with sharp poverty reduction, in the world.

Those promising achievements of the economic transition resulted from the reform policies that Vietnam has been undertaking in the context of rapid globalisation process. Since the late 1980s, Vietnam has advocated economic integration, beginning with the promulgation of the Law on Foreign Investment in 1987, and the signings of number of bilateral and multilateral trade agreements. Vietnam joined the ASEAN, APEC, and Asia-Europe Meeting (ASEM) in 1995, 1998 and 2001, respectively. The most recent and important agreement is the Vietnam-US Bilateral Trade Agreement. Currently Vietnam is negotiating in preparation for WTO accession.

In addition to more open trade policy, Vietnam has robustly improved the investment environment, particularly legal framework, to attract foreign direct investment (FDI). It has signed bilateral agreements on investment promotion and protection, which are more relaxing than current regulations as stipulated in the Law on Foreign Investment, with 45 countries and territories. Efforts by the Government to attract FDI inflows have produced encouraging results. By December 12, 2004, Vietnam has attracted 6,072 projects with the total registered capital of approximately USD49.2 billion. The foreign-invested sector has been recognized as an official part of the economy with increasing contribution to GDP, which was estimated to be roughly 14 percent in 2004. Besides, this sector also creates more employment, increases export turnover, helps to shift domestic economic structure, and raises revenue to the State Budget.

There, however, have been many comments that Vietnam has yet to entirely take advantages to attract more FDI inflow as well as to maximize its benefits. Such claim is made on the basis of fluctuating movements of FDI inflows, the modest proportion of implemented FDI relative to registered FDI, the concentration of FDI in some industries and regions etc. Most FDI projects are small in scale, with moderate technology which originates mainly from Asia. In particular, Vietnam has yet to be a destination for investment by most multinational corporations with high technology and transfer of knowledge. This situation, together with increasing competition from China and other regional countries in attracting FDI inflows, are posing big challenges to Vietnam.

FDI may affect all economic, cultural and social aspects of the economy. However, for the developing countries, particular those poor countries, the key expectation of FDI is that it will facilitate economic growth. This anticipation is, according to economists and policy makers, due to three reasons. *Firstly*, FDI inflows help to increase the surplus of capital account, improving balance of payment and macroeconomic stability of the country. *Secondly*, the poor countries usually have low rates of capital accumulation and thus, FDI is regarded as a vital supplementary source of capital to support domestic investment, to achieve economic growth. *Thirdly*, FDI provides the poor countries with better access to modern technology, easier technology transfer, promotion of knowledge diffusion, improving managerial and labor skills, etc. The phenomenon, usually referred to as spillover effect of FDI, which contributes to the increase in labor productivity of domestic enterprises and ultimately to economic growth. In fact, not all countries succeed in fulfilling these three expectations simultaneously. Some countries have attracted substantial FDI inflows, but the spillover effects are almost non-existent. In another instance, FDI inflows to a country may increase its capital stock for investment, yet the contribution of this source of capital on growth is relatively low. These two cases present the policy failures in making efficient use of FDI. Hence, economists are paying more attention to the effects of FDI on growth, particularly in developing countries, via the two channels as mentioned above.

Based on those arguments and approach, this book only analyzes the effects of FDI on growth via the two most important channels – investment and spillover effects – rather than discussing *all* the possible effects of FDI on the economy. Within the limited scope of the publication, the authors focus on the spillover effects in three groups of processing industries – textiles and garment, food processing, mechanics and electronics. These three groups, with a key role in processing industries, have also attracted significant FDI inflows.

In the world, there have been numerous researches on the effects of FDI on economic growth. Such researches commonly employ quantitative methods to test and quantify those effects. In Vietnam, there is also existence of a number of researches on FDI in general, yet only a few of them examine the effects of FDI on economic growth deeply. For example, Nguyen Mai (2003), Freeman (2002), and Nguyen Thi Phuong Hoa (2001) are the comprehensive researches on FDI in Vietnam till 2002, with common findings that FDI positively affects economic growth via investment and human resource improvement. Spillover effects of FDI are also present in processing industries, due to labor movements and competition pressure. Meanwhile, Nguyen Thi Huong and Bui Huy Nhung (2003) draw out some lessons to Vietnam from the comparing FDI policies in Vietnam and China from 1979 to 2002. Doan Ngoc Phuc (2003) analyzes FDI situation in the period 1988-2003 and concludes that economic growth in Vietnam largely depends upon the FDI sector.

Regarding the methodology, the majority of research on FDI in Vietnam employ qualitative methods and summarize FDI situation based on statistical data. The conclusions on effects of FDI on economic growth are mostly based on the proportion of FDI in gross national investment, the contribution of FDI sector to GDP or to the growth in value of the industry's production output. The paper by Nguyen Thi Phuong Hoa (2004) is one of the studies which apply both qualitative and quantitative methods. However, it only quantifies the effects of FDI on economic growth in Vietnam's provinces, to figure out the relationship between FDI and poverty reduction. Similarly, there has virtually been no quantitative research on the spillover effects of FDI. The absence of research using quantitative model can be attributed to data unavailability and/or data invalidity.

This book presents a research attempt to overcome such problem by using a broader approach, which combines all qualitative analysis using secondary and primary data and quantitative analysis. Without that combination, using single quantitative method may be difficult; it would produce misleading results due to insufficiency and low reliability of data that supposed to be used for quantitative analysis.

Besides the Introductory notes, the book consists of 5 chapters. Chapter 1 presents an overview of FDI in Vietnam since 1988 and some preliminary remarks of the role of FDI in socio-economic development. This section also lists all key changes in Vietnam's policy to attract FDI in different periods, and in comparison with those of countries in the region and in the world. Chapter 2 presents the methodology for examining the FDI effects on economic growth via investment by using growth model. On that basis, it constructs a growth model to examine the growth effects of FDI via investment. This chapter also discusses the mechanism of technology spillover effects and their transmission channels. Finally, it presents an analytical framework for those effects on the basis of some models in other countries. Accordingly, Chapter 3 provides a quantitative analysis of FDI effects on growth. Chapter 4 focuses on the determinants of labor productivity of the firms, the spillover effects of FDI on labor productivity of all domestic firms in general and those in the three selected industries in particular. Before the quantitative analysis using official data from Enterprise Survey in 2001 by General Statistics Office (GSO), Chapter 4 analyzes the results of the small CIEM survey on 60 FDI enterprises and 33 domestic enterprises in processing industry. The results from this survey are supplementary to subsequent quantitative analysis, and may be used to determine the existence of spillover effects and their transmission channels in the surveyed sample. Chapter 5 provides a summary of the main findings of the study. It then draws out some conclusions and policy recommendations to promote FDI inflows to Vietnam and to maximize the FDI inflow benefits.

CHAPTER 1

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN VIETNAM SINCE 1988

I. FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN VIETNAM AND THE ROLE OF FOREIGN-INVESTED SECTOR IN THE ECONOMY

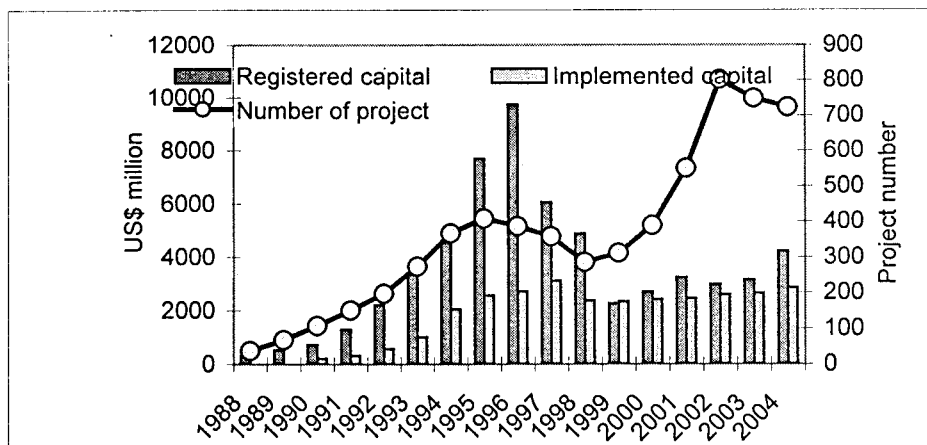
1.1. Overview of FDI inflows in Vietnam from 1988 to 2003¹

1.1.1. Periods of development

After the Law on Foreign Investment came into effect in 1987, Vietnam has achieved promising results in attracting FDI inflows. By December 31, 2004, Vietnam has attracted 6,164 FDI projects with the total registered and complementary² capital of approximately USD59.8 billion. A noteworthy point is that, by the end of 2004, the total implemented capital was around 50.1 percent of total registered and complementary amount of FDI projects. Nevertheless, Vietnam's annual FDI inflows have been rather changeable and unstable, especially since 1997 – after reaching a peak in 1996 (Chart 1).

¹ Unless otherwise specified, the statistical data in this Section were taken from official source of GSO, Statistical Yearbooks from 2000 to 2004, and from GSO website: <http://www.gso.gov.vn>

² Including the contribution of Vietnamese enterprises. According to the GSO, such contribution tends to decrease relative to total registered capital; average Vietnamese contribution rate was 22.6 percent from 1988-1990, 28.1 percent from 1991 to 1995, 27.7 percent from 1996 to 2000, and roughly 8 percent from 2001 to 2004.

Chart 1: Foreign Direct Investment in the period 1988 - 2004

Source: GSO (2004).

The process of attracting FDI inflows to Vietnam over the last 15 years may be divided into 3 main periods, as follows:

From 1988 to 1996: FDI inflows to Vietnam increased continuously and rapidly in project number, and newly-registered capital which reached the peak of nearly USD8.9 billion in 1996. Such tendency resulted partly from foreign investors' expectations of a newly-opened economy, with the sizeable population of more than 70 millions and a highly potential consumer market. The characteristics of FDI inflow in this period is that implemented capital went up in absolute and relative terms comparing to registered capital however, the relative term was still very low. It is explained mainly by the arguments that this is the very beginning period of FDI inflows in Vietnam and that foreign investor just want to register their capital to invest rather than actual flow capital to Vietnam.

From 1997 to 1999: This period was characterized by the sharp fall in FDI inflows to Vietnam, mainly as a result of the Asian financial crisis and, the unattractiveness of Vietnam's investment environment³ relative

³ Investment environment is often used to describe institutional aspects that may affect enterprises' investment decisions and the implementation of investment. The investment environment is commonly evaluated based on the following indices: law and

to other countries in the region, especially to China. A possible explanation is that the Law on Foreign investment revised in 1996 took out some favors on foreign investor⁴. Newly licensed capital decreased on average at 24 percent per annum, while implemented capital went down more slowly, at 14 percent per annum on average, changing the ratios of registered and implemented capital. Since 1999, implemented capital has always exceeded registered capital.

From 2000 to 2003: There is a tendency for implemented capital to grow, albeit at a low rate, while the numbers of newly licensed projects and their capital have been relatively changeable. In 2002, the number of registered capital was at its minimum, despite the peak in number of projects, meaning that average size of capital per project was at a minimum.

From 2004 to mid-2005: total registered capital increased by 30% comparing to 2003 (for foreign contribution it increased by 28.4%). Total implemented capital, however, increased by only 7.6%. The high increase in FDI inflows in this period resulted partly from the improvement in investment environment provided by revising the Law on Foreign Investment⁵. In addition, the Government allowed foreign investor to indirectly invest to 35 industries and open some industries that monopolized by the government e.g. electric supply, insurance, banking, communication. The government also allows foreign-invested company to change to stock

regulation, corruption, property rights, socio-economic infrastructure, financial services. Besides, others factors like bureaucracy, social and political instability, settlement of contract violation, etc. are also used for such evaluation (*Globalization, Growth and Poverty*, World Bank, 2002).

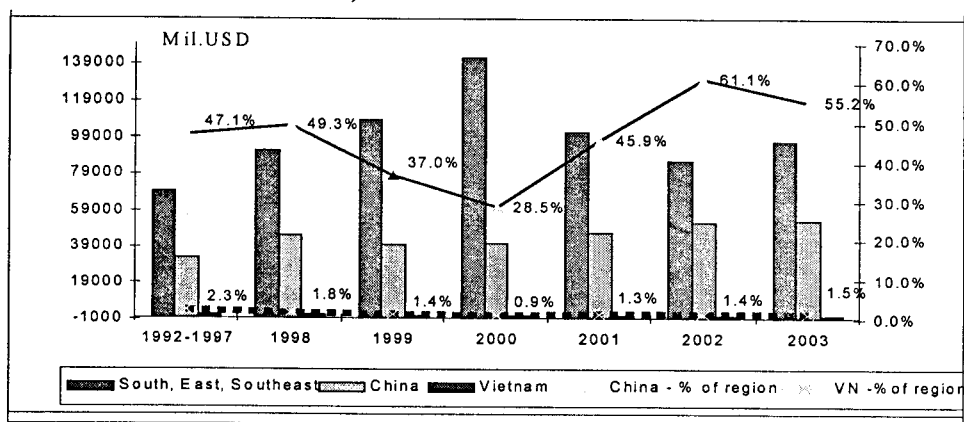
⁴ Can be seen in Table 1 of this report, however this explanation is debatable because comparing to domestic partner, foreign investors still enjoy more favours. The discrimination in investment may generate the unequal competitive environment between domestic and foreign investors

⁵ Business rights are also expanded such as the enterprise can freely select the project, Vietnamese partners, location, and the way of cooperation. The procedures for obtaining licenses are also simplified.

company. In 2004, Vietnam paid more attention on investment promotion inside and outside Vietnam.

After the Asian financial and monetary crises, countries in the region have considerably improved their investment environment to attract FDI. Similarly, since that landmark, Vietnam has also changed its FDI policies dramatically. However, there still exist numerous claims from foreign investors about the lack of transparency, consistency, and effectiveness of legal enforcement in Vietnam's law and regulations, despite of the positive changes. These factors increase transaction cost for investors and make Vietnam's investment environment become less attractive than previously, and less attractive than some countries in the region, especially China⁶ (Chart 2).

Chart 2: FDI inflows to Vietnam and China versus FDI inflows to South, East and South East Asia



Source: UNCTAD, *World Investment Report 2004*,

1.1.2. Some characteristics of FDI in Vietnam

Capital size per project: FDI projects in Vietnam are generally of small and medium scales. The average capital size in the period 1988-2003 was only USD8.3million. A noteworthy point is that, after reaching

⁶ See: "Vietnam business environment in the vision of foreign investor", *Economic Review and Forecast Journal*, Vol. 1 (2004). pp. 18-19.

a peak of about USD23 million in 1996, the capital size per project⁷ has been reduced year by year down to about USD5 million in 2000 and USD2.5 million in 2003, before rising back to USD3.1 million in 2004. Besides, regarding about 500 biggest multinational corporations in the world, only 80 have established their presence in Vietnam, while in China, the corresponding number is 400⁸.

Form of ownership: Due to numerous reasons including the restriction of establishing wholly foreign enterprises, till mid 1990s, the FDI projects registered in Vietnam mainly took the form of joint venture between State-Owned Enterprises (SOEs) and foreign investors. By the end of 1998, joint venture enterprises have accounted for 59 percent of total number of projects and 69 percent of total registered capital. In 1997, the above restriction was removed, which has considerably affected the composition of FDI projects by forms of ownership. Since then, the share of joint ventures in total registered capital has fallen to 42.5 percent for current time and 45.5 percent for wholly foreign enterprise. BOT and business cooperation contract account for the remaining shares. In addition, the number of joint ventures between foreign investors and non-SOE firms also increases dramatically.

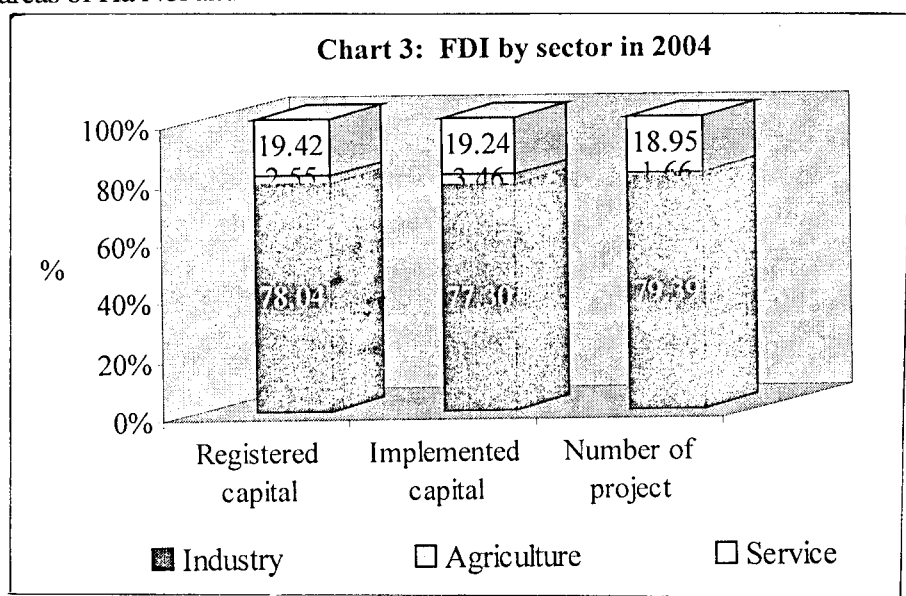
Investment composition by sector: FDI projects are mainly implemented in industrial sector, which considerably contributes to shifting economic structure toward industrialization. As depicted in Chart 3, by the end of 2004, FDI in industrial sector accounts for 79 percent of projects, 78 percent of total registered capital and 77.3 percent of total realized capital. Meanwhile, FDI in agriculture has been quite modest, in terms of number of projects, registered and implemented capital. A notable point is that, while FDI projects concentrate on mining and

⁷ Ministry of Planning and Investment, *Chinh sach dau tu nuoc ngoai trong hoi nhap kinh te quoc te*. Paper presented at international conference: "Viet Nam is ready to join the WTO", June 2003.

⁸ CIEM and UNDP, 'Chinh sach phat trien kinh te: kinh nghiem va bai hoc cua Trung Quoc', vol I. 2003. p. 194.

quarrying as well as import-substitution industries in the 1990s, the number of FDI in processing and export-oriented industries has risen up rapidly since 2000. This is a reason to explain the increase in Vietnam's total export turnover in recent years (MPI, 2003).

Investment location: Up to now, FDI projects have been present in 62 out of 64 cities and provinces of Vietnam. However, the composition of FDI projects by region has changed very slowly. The majority of FDI projects are located in urban areas and industrial zones, with favorable infrastructures, sizeable and skilled labor force. In 2004, Ho Chi Minh, Hanoi, Dong Nai and Binh Duong, attracted USD2.61 billion in total, accounting for 61.7 percent of total registered capital, and 65.5 percent of FDI projects in Vietnam. The implemented/registered capital ratio in these provinces reached 51.4 percent, which was higher than the country average. The other provinces just accounted for 38.3 percent of total registered capital of FDI. However, many provinces have actively and positively improved their investment environment, and some have been successful, such as those in the neighboring areas of Ha Noi and Ho Chi Minh cities.



Source: GSO (2004).

FDI inflow by country: So far there have been 74 countries have FDI projects established in Vietnam, of which Singapore, Taiwan, Japan, Korea are major investors, with total shares of 63.3 percent of projects and 63 percent of total registered capital. There has virtually been no change in the composition of FDI by source country. Asian countries are still dominant in terms of project and registered capital, while European partners are only modest, being 16 percent of projects and 24 percent of registered capital. Investment from US, which has risen considerably after the signings of Vietnam – US Bilateral Trade Agreement (2001), only make up 4 percent of projects and 2.7 percent of total registered capital⁹.

1.2. The role of FDI in Vietnam's economy

The foreign-invested sector is consolidating its important role in Vietnam's economy. FDI has been an important supplementary source of funds for gross national investment and improved the balance of payment for the past years. According to recent studies, such as Freeman (2000), MPI (2003), Nguyen Mai (2004), FDI sector is having an increasing share in GDP. This sector also helps to strengthen production capacity and technological innovation in a number of industries, international market penetration (in particular, increasing export turnover), raising revenues for the States budget and generating employment, etc. In addition, FDI enterprises enable technology transfer and their pressures require domestic firms to renovate their technologies, and to raise production efficiency. Managerial and working skills in FDI projects are also improved, which is a positive and effective channel for spillover effects. The section below will discuss the general role of FDI in the overall economy.

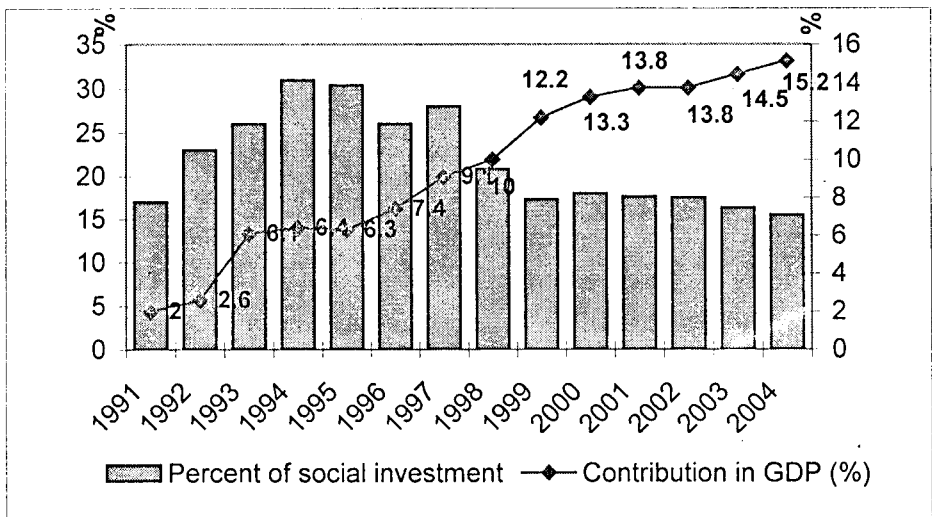
1.2.1. The role of FDI in national investment and economic growth

Vietnam pursued Economic Renovation (Doi Moi) program from a very low starting point. Therefore, FDI is an important supplement to domestic capital, so as to meet domestic investment demand. As depicted in

⁹ Department of Foreign Investment, Ministry of Planning and Investment

Chart 4, the share of FDI in national investment has fluctuated considerably, because of up and down changes in FDI inflows on the one hand and changes in investment by domestic investor on the other hand. In the period 1994-1995, the share of FDI in gross national investment hit a record high level of 30 to 31 percent. After that, it gradually decreased and in 2005, implemented FDI only accounted for 15.5 percent of gross national investment (Chart 4).

Chart 4: Shares of implemented FDI in gross national investment and FDI sector in GDP (at current price)



Source: Statistical Yearbooks (2000 to 2004).

The share of FDI sector in GDP has been increasing over the last decade. In 2004, FDI sector accounted for 15.2 percent of GDP, higher than that of about 6.4 percent in 1994¹⁰. Besides, foreign-invested sector always has the most rapid growth, making it the most economically vibrant sector so far. The growth rate of this sector is always greater than the country average level¹¹.

¹⁰ See *Vietnam's Economy* (2000, 2003), Central Institute for Economic Management

¹¹ For example, in 2000, FDI sector's growth rate was 11.4 percent, compared with the country's growth rate of 6.8 percent; In 2001: the corresponding rates are 7.2

1.2.2. The role of FDI in strengthening industrial production and export capacity

FDI projects to Vietnam are mainly implemented in industrial sector, as mentioned above. Hence, for the past decade, number industries such as oil and gas exploitation, telecommunication, electronics etc. have been established. In 2004, share of FDI sector in the total industrial output, at 1994 price, was 35.68 percent, showing a rise from that of 25.1 percent in 1995. This sector currently accounts for 100 percent output of some products such as oil and gas, automobiles, washing machines, air conditioners, refrigerators, computer peripherals; 60 percent of steel; 28 percent of cement; 33 percent of machinery, electric and electronic equipment; 76 percent of precision medical devices; 55 percent of fibers; 49 percent of shoe leathers; 25 percent of food and beverages¹², etc. In particular, the growth rate of industrial output produced by FDI enterprises was always higher than that of the whole industrial sector in the period from 1995 to 2003 (except for the year 2001). However, in 2004, the growth of this sector is slower than the whole industrial sector, which is largely due to the rapid expansion of the domestic non-SOE sector.

Over the last decade, growth rate in export turnover of FDI sector has been higher than the country average. From 1991 to 2004, Vietnam's export turnover has increased more than 13 times, from USD2 billion to USD26.5 billion. The shares of FDI sector went up accordingly, from 4 to 54.6 percent, respectively¹³. It should be noted that, despite its export share, FDI sector only has modest net export values. This is because FDI projects in industrial sector mainly employ small-scale assembly lines and the majority of their inputs come from imports.

percent and 6.9 percent, respectively; In 2002: 8.0 percent and 7.04 percent, respectively; In 2003: 8.1 percent and 7.2 percent, respectively - See Table II.3, *Vietnam's Economy in 2003*, Central Institute for Economic Management, p.26.

¹² Ministry of Planning and Investment, *Chinh sach dau tu nuoc ngoai trong hoi nhap kinh te quoc te*. Paper presented at international conference: "Vietnam is ready to join the WTO", June 2003.

¹³ Including crude oil.

1.2.3. The role of FDI in employment and human resources

Recently, FDI projects in Vietnam currently employ 730,000 labors, accounting for only 1.5 percent of total labors in Vietnam, though higher than it was in 1996 (0.7 percent). The underlying reason is that the presence of FDI is mainly in capital intensive industries which use highly skilled labors. This may also explain why the wage level in FDI sectors is, on average, twice as large as that paid by domestic enterprise in the same industry¹⁴. More importantly, these labors are able to access to advanced technology, with good working disciplines, and modern working methods. In particular, some Vietnamese specialists become gradually capable of taking over the management of firms and modern technology lines¹⁵.

FDI also indirectly creates many jobs in service sector and those have close linkages with FDI enterprise through providing raw materials, intermediate products etc. However, official statistics on the employment indirectly created by FDI sector in Vietnam through backward and forward linkages are still unavailable.

1.2.4. The role of FDI in State budget revenues and macroeconomic stabilization

FDI sector is becoming increasingly significance in raising revenues for the State budget. According to General Department of Tax, the State revenue from FDI sector in 2002 was approximately USD480 million, which was 4.2 times larger than that in 1994. In the period 1996-2002, the share of (direct) revenues from this sector in State Budget was

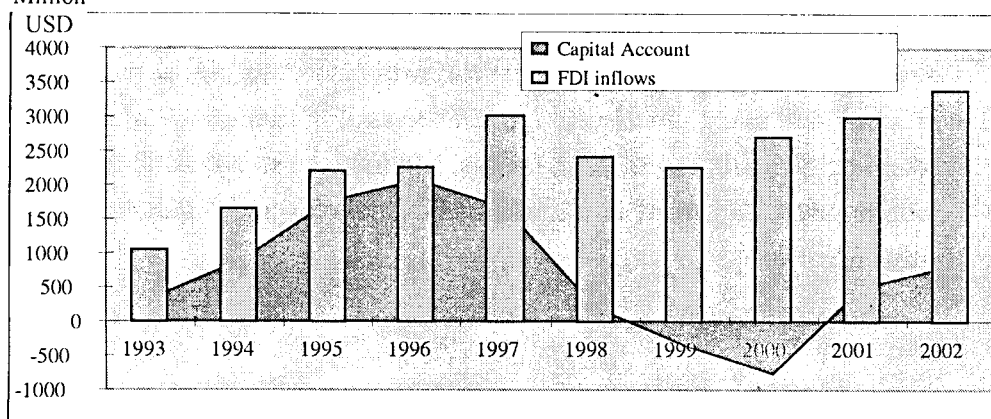
¹⁴ For instance, the average wage of labour in FDI sector is approximately 75-80 (USD/month), the wage of an engineer is about 220-250 (USD/month) and for an administrative officer, the wage is from 490-510(USD/month) – Source: Ministry of Planning and Investment

¹⁵ Up to now, there has been no comprehensive research with specific numbers to support this view. Nonetheless, there has been some sparse proof in some enterprises and in official forums held in Vietnam.

approximately 6 percent on average¹⁶. This relatively small share resulted from Government policy to encourage investment via deduction of corporate income tax in early years. Nevertheless, the share would be around 20 percent if the tax revenue from crude oil is included.

Additionally, FDI is important in that it increases capital account surplus, thereby improving the overall balance of payments. Capital account from 1994 to 2002 indicates a relationship between capital account balance and annual FDI inflows to Vietnam (Chart 5).

Chart 5: Capital account balance and FDI inflows to Vietnam, 1993-2002
Million



Source: State Bank of Vietnam, Vietnam's Economy in 2002.

II. OVERVIEW OF POLICY TO ATTRACT FDI INFLOWS

2.1. Policy framework of FDI attraction

Vietnam has implemented policies to attract FDI as soon as the country began its economic reform. Such policies have been institutionalized via the promulgation of Law on Foreign Investment in 1987. So far, the Law has been revised 4 times, in the years 1990, 1992, 1996 and 2000. Table 1 summarizes the most key changes in FDI policy over time in

¹⁶ Excluding the revenues from crude oil, and comprising of direct taxes from foreign-invested enterprises.

accordance with each revision. It shows that, in general, Vietnam tends to increase rights of foreign investors, to make investment environment more favorable, and narrow the policy gap between foreign and domestic investor. These reflect the Government's efforts in creating single investment environment in accordance with Vietnam's integration process¹⁷.

The changes in the policy for FDI sector come from various reasons. Along with the performance of FDI sector, those changes for the last 17 years were also derived from three other factors, namely: (1) changes in awareness and viewpoint of the Communist Party and the Government toward foreign economic sector; (2) competition pressures from other countries in the region, and in the world, with respect to FDI attraction; and (3) Vietnam's international commitments regarding foreign investment. The section below will discuss these factors, and indicate some challenges to the Government of Vietnam in improving FDI policies and regulations in the forthcoming years.

Table 1: Key changes in FDI policies in each revised Law on Foreign Investment in Vietnam

<i>Policy areas</i>	<i>Revised Law in 1992</i>	<i>Revised Law in 1996</i>	<i>Revised Law in 2000</i>
Registration procedures	+ FDI license shall be granted within 45 days + After being licensed, enterprises still have to register their business	+ FDI enterprises are allowed to choose forms of investment, rate of capital contribution, investment location and Vietnamese partner + Enterprises with export proportion more than 80 percent are given priority in	+ Publishing the list of FDI enterprises which are permitted to make business registration, without FDI license. + Removing registration related fees

¹⁷ See "Moi truong dau tu tai Viet Nam qua goc nhin cua nha dau tu nuoc ngoai", by Le The Gioi, Journal of Economics and Forecast, vol 1, 2004.

<i>Policy areas</i>	<i>Revised Law in 1992</i>	<i>Revised Law in 1996</i>	<i>Revised Law in 2000</i>
Decentralizing registration/ licensing process Areas	+ Encouraging joint venture with domestic enterprises; restriction of enterprises with 100 percent foreign-owned capital	granting license + Encouraging FDI enterprise with export-oriented and hi-tech industries	+ Publishing the list of projects calling for foreign investment in the period 2001-2005 + Expanding areas for foreign investment, allow FDI in housing construction; + Diversifying the investment form; Allowing foreigner to buy stocks of domestic enterprises
Land	+ Vietnam is responsible for compensation, site clearance for foreign-invested projects + FDI projects may rent land for operation, but are not permitted to re-renting land	+ Local People's Committee shall help foreign enterprise to clear the site when the project is approved; The enterprises shall make payment for site clearance to the People's Committee + The FDI enterprises may rent out the land in industrial zones, export processing zones to other firms	+ May use the construction attached to land and value of land use right as collateral for borrowing loan
Policies on Exchange rate, foreign currency	+ the Government shall guarantee foreign currency balance to FDI projects in infrastructure facilities and import substitution	+ Self guarantee of foreign currency balance + Apply the restriction of international remittance (80 percent) due to regional crisis,	+ May purchase foreign currency from commercial banks to meet transaction demand, in accordance with the law;

<i>Policy areas</i>	<i>Revised Law in 1992</i>	<i>Revised Law in 1996</i>	<i>Revised Law in 2000</i>
	+ FDI enterprises then gradually release in other areas shall this rate. have to arrange + The enterprises may capital transfer; foreign exchange purchase foreign Reducing the fee balance currency from on profit themselves; the commercial banks remittance State shall not be with the permission abroad. responsible for from the State Bank + Reducing the foreign exchange rate of balance in such international projects. remittance from 80 percent to 50 percent, 30 percent and 0 percent		
Policies on import, export	+ Foreign firms + Entirely removing + Reducing must ensure export the regulation that the number of areas proportion as export plan of with require for declared in enterprise must export proportion investment approved by of 80 percent; license; authorities; + FDI enterprises + The products of + Improving import- may act as FDI enterprises export procedures with dealers for must not be sold in regard to certification imports - export Vietnam via of origins services dealers + FDI enterprises must not act as dealers for imports - exports		
Tax policies	+ Preferential tax + Exemption of import + Removing for FDI in areas duties on machinery, regulation that the with given equipment, specialized FDI enterprise priority: corporate means of transports, has to allocate income tax of 10 raw materials, etc. for their certain profit percent within 15 production and proportion to years of business of FDI reserve fund; commencement of enterprises; + Further reform operation; +Exemption of import the tax system; + The regulation duties for projects in gradually reduce		

<i>Policy areas</i>	<i>Revised Law in 1992</i>	<i>Revised Law in 1996</i>	<i>Revised Law in 2000</i>
	on the income tax on whole foreign enterprise does not allow the deduction of profit in later years to compensate for the loss in previous years; + The FDI enterprises must exclude some cost items from production costs; + Import duties are calculated based on the low price applied for calculating tax;	prioritized industries, the regions within 5 years of commencement of the operation; + FDI enterprise those have export can get tax exemption while import raw materials for their production; + The firms supplying inputs to export enterprises are exempted from import tax on raw materials, intermediate goods with corresponding proportions; price applied for calculating tax;	the tax gap between domestic and foreign investment

Source: Researchers' compilations.

2.2. Changes in Vietnam's awareness and view point on FDI

There has been a number of changes so far in the views of the Communist Party and the Government on foreign economic in general and FDI in particular. This resulted from the actual situation of the economy, as well as the changes in regional and world economic settings. In fact, FDI enterprises were not considered as an independent entity before 2000. However, the IX Party Congress in 2001 marked an important change when FDI sector was officially recognized as one of the six sectors in the economy. The landmarks of significant changes in awareness and views of the Party and the Government of Vietnam, with respect to the role of FDI in the economy, are as follows.

The VII and VIII Party Congress, in 1991 and 1996, respectively, have recognized the cooperation and joint venture between State enterprise and foreign partner, and affirmed that FDI sector "has a vital

role in the mobilization of capital, technology, organizational and managerial skills..."¹⁸, though they were yet to separate the FDI into an "economic sector" in Vietnam's multisectoral economy. From that viewpoint, the policies regarding FDI mainly focused on encouraging joint ventures between foreign investors and Vietnam's SOEs, with operations in a number of economic industries, except for areas of particular importance to the national economy, security and defense.

The year 2001 marked the first time the sector with foreign capital was recognized as an economic sector. Its contribution was emphasized as *"export orientation, construction of socio-economic infrastructure facilities, as well as transfer of advance technology and creation of additional employment, etc."*¹⁹ Because of that great contribution, at the 9th Central Party Congress, the Communist Party of Vietnam had put forward the task of *"generating fundamental changes in attracting foreign direct investment"*²⁰. Accordingly, FDI policy in the forthcoming years will focus on raising the quality of FDI inflows to Vietnam, by further attraction of FDI from multinationals involving with important industries and sectors of the economy, particularly industries that use hi-tech or source technology. The positive changes in awareness and viewpoint of the Party and the State become an essential foundation for the Government's amendment and improvement of legal documents and policy framework with respect to FDI attraction and operations of FDI enterprises in recent years.

2.3. Comparing current FDI policies in Vietnam and some countries

As presented in Table 1, Vietnam's FDI policy has now been more relaxing, and more favorable to foreign investors than previously. Table 2 compares some key policies regarding preferential treatment to foreign investors in some countries in the region and transition economies. Some remarks may be drawn accordingly, as follows:

¹⁸ Document of the 8th National Party Congress, 1996.

¹⁹ Document of the 9th National Party Congress, 2001.

²⁰ Material at the 9th National Meeting (term 9) of Communist Party of Vietnam, 2004.

Firstly, in principle, Vietnam's priorities given to foreign investors are relatively competitive compared to some countries (as in Table 2) in investment form, licensing procedures. Nevertheless, in comparison with some transition economies and regional countries like Poland, Hungary, Czech Republic, Thailand, Philippines, Indonesia, such preferential treatment is still weak.

Secondly, relative to other countries in the region as well as transition economies, foreign investors still encounter certain difficulties in Vietnam, particularly those related to land, site clearance to carry out the project after they receive the license (except when they are located in industrial zones, export processing zones). In many instances, as a result of these problems, it may take longer to prepare and construct necessary facilities, delaying the commencement of projects and the investors may miss the business opportunities.

Thirdly, underdevelopment of banking sector, unconverted currency, monetary policy as well as regulations on foreign exchange management are currently unfavorable to the investors, and less competitive than countries in the region and transition economies.

Fourthly, compared with the situation in a decade ago, the conditions regarding Vietnam's investment environment have become more favorable to foreign investors in Vietnam. Nonetheless, the legal system and policies related to FDI still lack consistency, transparency, predictability, and have been rather changeable. A recent survey on FDI enterprises in Vietnam²¹ indicates that Vietnam's current FDI policy is still causing unreasonable barriers and difficulties to investors. Specifically, restricting areas of operations, expanding the list of business with required conditions, imposing export proportion on FDI enterprises, raising the land price and compensation of site clearance are the sources to increasing instability in Vietnam's FDI policy. This also proves the weak competitiveness relative to other countries.

²¹ See "Moi truong dau tu tai Viet Nam qua goc nhin cua nha dau tu nuoc ngoai", Le The Gioi, Journal of Economics and Forecast, vol 1, 2004.

Table 2: Comparing key FDI policies in Vietnam and some regional and transition countries

Country name	Restriction on the form of enterprises and areas	Regulation on the granting license	Access to Land	Exchange rate and foreign exchange
Vietnam	The enterprises are permitted to choose investment form; wholly foreign enterprise are allowed, except for some important and sensitive industries; The FDI enterprises may be converted to joint stock companies, and free to choose investment partners	Investment in some industries only need to register with authority while others still have to obtain the investment license; Issuing license for small and medium projects is decentralized to the local government, and management board of industrial zones;	Land ownership is not permitted; allowing renting land in industrial zones or business premise; transfer and mortgage of land use right is permitted	Controlling current account; imposing fees/tax on the transfer of money abroad; permission is required for money transfer abroad.
China	Wholly foreign enterprises must ask for license, and can small and operating only in export-oriented industries; some industries require minimum proportion of domestic investment; FDI enterprises may convert investment form, and are free to	Investment license required; licensing for small and medium projects is decentralized to the local government	Ownership on land and house is permitted; some difficulties for investors in terms of site, land; transfer and mortgage of land use rights are permitted	No limit on transfer of foreign currency; current account is still under control; permission is required in transfer money abroad.

Country name	Restriction on the form of enterprises and areas	Regulation on the granting license	Access to Land	Exchange rate and foreign exchange
Philippines	choose investment partners Wholly foreign enterprise permitted operating in many industries; restriction on maximum capital contribution of FDI in some industries; investors are free to choose investment partners.	License is required only if the project want to enjoy preferential policy (within 3 weeks); otherwise the investment procedures are similar to domestic investors (only require registration).	is Enterprises with more than 40 percent foreign owned capital are not permitted to own land; they have to lease from real estate agent. Other enterprise may lease land for 50 years; transfer and mortgage of land use rights are permitted	Flexible foreign exchange management; no restrictions on loans in foreign currencies and transfer of foreign currencies abroad; No requirement on mandatory foreign exchange reserves in the enterprises' account.
Thailand	No restriction of FDI, and enterprises are permitted to choose investment form, except for some restricted industries	License only required if the project want to enjoy preferential investment policy. The investors only have to register with the Ministry of Commerce and Department of Tax.	Enterprises may lease land for 50 years, with automatic extension when expire; the land leasing contract may be used to mortgage.	Flexible foreign exchange, no restriction on loans, transfer or reserve of foreign currencies.

Country name	Restriction on the form of enterprises and areas	Regulation on the granting license	Access to Land	Exchange rate and foreign exchange
South Korea	Very strict initially, but now changed. Basically no restriction on FDI except for some "sensitive industries". Investors may own up to 33 percent of SOE capital; free to choose investment partners	Complicated procedures; has been improved much after the regional crisis.	Enterprises may lease land for 50 years; land mortgage is allowed; however, domestic firms still have better access to land	Flexible exchange, no restriction on loans, transfer or reserve of foreign currencies.
Indonesia	Prohibition of wholly foreign enterprises in some sensitive industries. For the rest, foreign investors are free to choose investment form.	Complicated procedures; prevalent corruption in investment licensing; Approval of President required if the project capital is greater than USD100 million; number of licenses required even after being granted investment license;	Leasing land in industrial zones is permitted, but not easy in reality; of land lease for 30 years is the most popular. Transfer, mortgage of land use rights are permitted.	No significant restrictions in foreign exchange policy.
Malaysia	Enterprises with 100 percent foreign owned	License is required for all FDI projects	FDI for all enterprises may choose	Tax levied on transfer of money abroad

Country name	Restriction on the form of enterprises and areas	Regulation on the granting license	Access to Land	Exchange rate and foreign exchange
	capital only permitted in export-oriented sectors, restricted in others	(granted within 6-8 weeks, may be longer for some projects).	to lease or buy land for 99 years; mortgage, transfer of land is permitted.	after financial crisis,
Hungary	No restriction on the form of investment and the type of FDI enterprises	No license required, except for a few areas	Land purchase and ownership permitted	Flexible foreign exchange regime, converted currency
Poland	No restriction on the form of investment and the type of FDI enterprises	No license required, except for a few areas	Land purchase and ownership permitted; however it requires the permission.	Flexible foreign exchange regime, converted currency
Czech Republic	No restriction on the form of investment and the type of FDI enterprises	No license required, except for a few areas	Land purchase and ownership permitted	Flexible foreign exchange regime, converted currency

Source: Authors' compilations from various sources: "Vietnam Attracting More and Better FDI", FIAS IFC at the World Bank, 1999 for countries other than Vietnam and China; *Chinh sach phat trien kinh te: Kinh nghiệm va bai hoc tu Trung Quoc*, Central Institute for Economic Management, 2003 for China; and Table 1 for Vietnam.

In addition, the effectiveness of law enforcement in Vietnam is still low, which results in a gap between policy and practical execution. The effectiveness of FDI attraction is also reduced by other factors, such as: poor infrastructure facilities and business support. These push up the cost

of doing business - for example, the fee for telecommunication services, electricity, administrative procedures - in Vietnam. These factors also influence the international competitiveness of products from FDI enterprises. In 2003, when comparing production costs of Japanese enterprises in a number of cities and countries, the Annual Report by JETRO indicated that some services in Vietnam, like shipping, international communication, space leasing, electricity for production²², still cost more than other countries. For instance, the fees for a three-minute call to Japan from Hochiminh and Hanoi cities is currently 2.5 times as large as that from China's cities, 3.5 times as large as that from Seoul (South Korea) and Bangkok (Thailand), 4 times as large as that from Kuala Lumpur (Malaysia), 5 times as large as that from Singapore, etc²³.

2.4. Vietnam's international commitment on foreign investment

Together with the establishment and gradual improvement of the legal system, policies on foreign investment, Vietnam has also signed some international bilateral and multilateral agreements on foreign investment. This is indispensable in Vietnam's international economic integration and in overall policy on investment encouragement and protection.

Vietnam has had bilateral agreements on investment encouragement and protection with 45 countries and territories so far. Those agreements have wider scope of adjustment than that of current regulation as stipulated in Vietnam's Law on Foreign Investment. For example, these agreements specify the terms regarding various forms of investment: direct, indirect, contract rights, tangible and intangible assets, property rights, and other rights as stipulated in the laws. Nonetheless, at the time of this study, Vietnam has only committed to the most-favored-

²² See "The 13th Survey of Investment – Related Cost Comparision In Major Cities and Regions in Asia", Overseas Research Department, JETRO, March 2003.

²³ Previously cited material, p.17.

nation (MFN) treatment as well as committed to encourage and protect investment in accordance with common standard and practices²⁴.

Vietnam has also participated, since 1995, in some international agreements and forums such as: i) Framework Agreement on the ASEAN Investment Area (AIA); ii) Asia Pacific Economic Cooperation forum (APEC) with the action plan to liberalize investment in the region; iii) Asia – European Summit, which includes the implementation of Investment Promotion Action Plan (IPAP). In particular, Vietnam is currently in the negotiation to become an official member of the World Trade Organization (WTO). The commitment with regard to the Trade-Related Investment Measures (TRIMS) will become an indispensable requirement in that negotiation process.

The above analysis shows that, to further promote international economic integration, Vietnam needs to improve current legal system with respect to investment, so as to be conformable to the international investment treaties and agreements, in which Vietnam is a signatory.

²⁴ These are, for example, guarantee of principles of fairness, non-discriminatory treatment; undertaking investment protection measures such as no confiscation or requisition of assets; guarantee of right to remit funds, profits and other legitimate income of the investors to their home countries; guarantee of investors' right to have the dispute with government agency settled by referees or administrative court, etc. For further detail, see "*Chính sách đầu tư nước ngoài trong tiến trình Hội nhập kinh tế quốc tế*", presented at the conference: "Vietnam is ready to join the WTO", Ministry of Planning and Investment, June 2003.

CHAPTER 2

ANALYTICAL FRAMEWORK

I. THEORETICAL BACKGROUND OF EFFECTS OF FDI ON ECONOMIC GROWTH

1.1. Effects of FDI

FDI may affect economic growth in a number of ways. From a narrow perspective, the effect of FDI on growth is direct via investment channel and indirect via spillover effects. In a broader approach, FDI puts pressure on the host countries to improve their competitiveness, particularly investment environment, thereby reducing transaction costs to foreign investors, increasing return to capital, and ultimately fostering economic growth. FDI inflow may also be argued to increase investment of domestic firms, especially those suppliers of inputs to FDI enterprises or those using inputs from FDI enterprises. In this respect, FDI positively affects domestic investment. Simultaneously, policies to improve infrastructure facilities, to attract more FDI, are also significant in promoting the establishment and development of domestic enterprises.

On the contrary, there is also a concern that FDI inflow may negatively affect economic growth. The reason for such concern is that competition from FDI enterprises is arguably fierce, and domestic firms are very likely to lose. In such instance, domestic firms may have difficulty in maintaining market shares, skilled labours, and even go bankrupt. Besides, FDI may reduce domestic investment as a number of domestic firms lose opportunities or invest inefficiently due to outdated technology and/or lack of capital. This happens when there exists a crowding-out, rather than complementary, effect of FDI enterprises in investment.

This research concentrates only on direct effect of FDI on economic growth in the narrow approach, based upon the analytical framework used in many works. The direct effects of FDI on growth are usually channeled via investment and can be estimated using growth model at the macro-level. Conversely, the indirect effect created by the spillover effect may or may not be present, at both macro- and micro-levels. The assessment of spillover at the micro-level is more useful for policy makers in practice, and hence, attracts more interest. At the micro- or firm level, such assessment requires, at least, determination of channels of effects, and evaluation of those effects. The next section will discuss in further details the methodology to assess the effects of FDI, via investment at the macro level and via spillover effects at the micro level, on economic growth.

1.2. Theoretical framework of impact of FDI on growth through investment

So as to examine the relationship between FDI and economic growth, and to assess its effects, this paper will present a theoretical framework using endogenous growth model²⁵. In this model, Y is the final output of the economy, which is produced with general production technology with inputs being physical capital K and human capital H ²⁶:

²⁵ This section presents a general theoretical model based on various reference materials. For a more specific theoretical model, using Cobb-Douglas production function, see Borensztein *et al.* (1995).

²⁶ To be brief, let K denote the stock of physical capital. In growth and growth model analysis, K is essentially capital asset, which is formed in the investment and accumulation processes, such as machinery, factories, etc. On the other hand, human capital has been used in a number of growth theories and models, and is defined in various ways. In general, human capital can be regarded as the human capacity used in the production process to achieve higher economic productivity. Hence, human capital is the outcome of investment and accumulation processes, and is accordingly called human capital assets. Investment in education, training and health will help to increase human capital stock.

$$Y(t) = A(t)f(K(t), H(t))$$

Assuming that technological progress, denoted by $A(t)$, grows at a constant rate of a or $A(t) = A(0)e^{at}$ where $A(0)$ is the technology level at time 0. With production function as assumed above, then technology level A will positively affect both input $K(t)$ and $H(t)$. Consequently, technological progress will indirectly affect the output level $Y(t)$. We assume further that the economy consists of one representative household²⁷, which produces output $Y(t)$. The household spends a proportion of the income on consumption $C(t)$ and saves the rest for investment. Its utility function features decreasing marginal utility of consumption²⁸:

$$(1) \text{ Max } \left(U(t) = \int_0^{\infty} \frac{C_t^{1-\theta} - 1}{1-\theta} e^{-\rho t} dt \right) \text{ where } \theta, \rho > 0 ; \theta \neq 1 \text{ and } C(t) \begin{cases} \infty \\ t=0 \end{cases}$$

To maximize the utility within the income constraint, household consumption is determined by the following²⁹ relationship in equation (2),

²⁷ In practices, there are a huge number of heterogeneous households in the economy. However, to simplify the model and focus on the main point of this Research, homogeneity of the households is assumed. Besides, the price of output Y is standardized and valued at 1.

²⁸ This assumption is reasonable, since the increase in utility from consuming an additional unit of good tends to fall. This concept is, in fundamental, no different from marginal product or marginal cost. In equation (1), $U(t)$ is utility function, $C(t)$ is consumption expenditure, θ is the consumption elasticity of marginal utility and is a constant; ρ is the rate of time preference; Higher ρ implies that the consumer values current consumption more than future consumption and vice versa.

²⁹ The solution to optimization problem in endogenous growth model is discussed in further details in various materials, such as "*Economic Growth*" by Barro, R. and Sala-i-Martin, X. (Cambridge, MA: McGraw-Hill, 1994). Note that the optimal solution to utility level exists only if $\rho > (1-\theta)g_c$ is satisfied.

where g_C denotes the growth rate of consumption, r^* denotes the market interest rate when the economy is in steady state of growth:

$$(2) \quad g_C = \frac{1}{\theta}(r^* - \rho)$$

As the economy is in steady state of growth, the growth rate of consumption must be equal to that of final output, denoted by g_Y , of the whole economy, or:

$$(3) \quad g_Y = g_C = \frac{1}{\theta}(r^* - \rho)$$

To focus on effect of FDI on growth, this section assumes that the stock of human capital is given, while the stock of physical capital is equal to total values of capital goods produced in the economy. Therefore, physical capital stock at time t is formed via the increase in capital goods of the economy at that point in time, and is described in the following equation:

$$(4) \quad K(t) = \int_0^N x_i(i) d(i) \text{ where } x(i) > 0; K(t) > 0; N \in [0, \infty]$$

In equation (4), $K(t)$ is the stock of physical capital of the economy, $x(i)$ represents the i^{th} capital good, and N denotes the number of capital goods in the economy. If a , b represent the numbers of capital goods produced by domestic firms and foreign-invested firms, respectively, then N is the sum of a and b ($N=a+b$). Assume that some firms specialize in producing capital goods, and then rent out to other firms to produce final output at the price of $z(i)$. Due to competitive market for final output, as well as perfect factor markets, the equilibrium condition between the rental price of capital goods and marginal product of capital must be equalized; that is:

$$(5) \quad z(i) = \partial Y(K, H) / \partial K$$

From (4) and (5), it can be seen that $z(i)$ is also dependent upon demand for the i^{th} capital good, or $x(i)$. For developing countries, the shortest way to produce a new type of capital good is to apply modern technology,

which is transferred via FDI from foreign and particularly multinational corporations. However, they only undertake foreign investment if the key infrastructure facilities in receiving country are satisfactory. In other words, a certain amount of fixed costs is required for foreign investment and production of capital goods, and these costs are inversely proportional to the number of capital goods produced by the FDI enterprises.

The above argument also implies that, for a poor country, production of existing capital goods³⁰ is cheaper than that of a capital good which is entirely new to the world market. Besides, the initial fixed costs required for the diffusion of technological progress also depends upon the gaps between quantity and quality of the domestically produced capital goods and those produced abroad. These gaps are usually proportional to the fixed costs of applying technology. That is, such costs will be higher in those countries who produce fewer capital goods, or the costs to improve a capital good with more knowledge content is higher than those with less knowledge content. Therefore, if there are catch-up effects in technology, the fixed costs of applying technology via foreign firms fall when the number of domestically produced capital goods goes up.

If the number of capital goods produced in the world is N^* , and fixed costs is F , then the relationship between fixed costs, the number of capital goods produced by foreign firms in receiving country (b) and the ratio of domestically and foreign produced capital goods (N/N^*) can be described in a simple way as follows;

$$(6) \quad F = F(b, N/N^*) \text{ where } \partial F / \partial b < 0 \text{ and } \partial F / \partial (N/N^*) < 0$$

Apart from the fixed costs, FDI enterprises also incur variable costs and the opportunity cost of this fund - interest rate r - in order to produce capital goods. For simplicity, assume that average variable cost

³⁰ It may be understood that these capital goods are old in a more advanced countries, yet are new to local country.

remains constant, i.e. marginal cost is equal to 1, and the interest rate at steady state of growth is unchanged³¹. The problem for FDI enterprises is to maximize the profit³²:

$$(7) \quad \Pi(i, t) = \int_t^{\infty} (z(i) * x(i) - x(i)) e^{-r(s-t)} ds - F(b, N / N^*)$$

If perfectly competitive market for capital goods is assumed, then replacing $z(i)$ from equation (5) to (7) and solving the conditions for maximizing profits³³ will produce the demand for i^{th} capital good in equilibrium. After that, $x^*(i)$ can be substituted back into (5) to arrive at the rental price of i^{th} capital good at the equilibrium. In perfectly competitive market with free market entry, the opportunity cost of loans will be at the level where total revenues offset the total costs³⁴. Hence, the equilibrium interest rate can be calculated as:

$$(8) \quad r^* = \Omega(F(b, N / N^*))^{-1} \text{ where } \Omega = x^*(i)(m^*(i) - 1)$$

Assuming that Y is gross domestic product (GDP), equation (8) can be substituted into (3) to arrive at the rate of economic growth:

$$(9) \quad g_Y = g_{GDP} = \frac{1}{\theta} [\Omega(F(b, N / N^*))^{-1} - \rho]$$

An implication from this model is that economic growth is determined by various factors. However, the most significant inference

³¹ This is a necessary condition for the existence of steady state of growth. This condition is expressed in mathematical terms as $\partial r / \partial t = 0$.

³² The second term on the right hand side expression of (7) is fixed costs. The first one represent the total revenue from one unit of capital good after subtracting variable costs, then discounted at the interest rate.

³³ The necessary condition for profit maximizing is that the quantity is chosen so as to equalize marginal revenue and marginal cost. This condition may be represented as . This can be solved to get the equilibrium quantity of i^{th} good, .

³⁴ That is, the condition $\Pi(i, t) = 0$ must be satisfied.

from the model is the existence of a direct relationship between FDI and economic growth. Via FDI, new capital goods are created – which increases the stock of physical capital in the economy – at lower production costs. Consequently, economic growth is positively affected. Besides, the growth rate is also inversely proportional to the gap in technology between host and home countries of FDI flow. In this Research, such gap is measured by the ratio of new domestically produced capital goods and those produced in home countries. These impacts of FDI explain why poorer country may catch up with the richer one in terms of economic growth, and why all countries, especially the poor countries, make huge efforts to attract FDI inflows. The model in (9), hence, provides a theoretical background to examine the effects of FDI on economic growth at the macro level.

The determinants of FDI attraction and implementation also attract considerable research interests due to the important effects of FDI on economic growth in developing countries. This issue will be discussed in further details in the quantitative analysis, to add to the sole objective of the Research.

1.3. Theoretical framework to assess the spillover effects of FDI

1.3.1. Mechanism of spillovers

Apart from affecting economic growth directly, the presence of FDI enterprises also has indirect effects on domestic firms. For instance, FDI enterprises may exert competition pressures on domestic counterparts so that the latter have to improve business efficiency, or they may promote the diffusion and transfer of technology, etc. These are also called the “spillover effects” of FDI. A possible reason for the presence of spillover effects is the gap between foreign and domestic firms, with the former group having advantages in capital and technology. Hence, the subsidiary companies or joint ventures, established by multinational corporations, tend to have competitive advantage over domestic enterprises, particularly in developing countries. In such instance, the presence of foreign enterprises creates market disturbance

and domestic firms have to adjust their behavior accordingly so as to maintain market shares and profits. The spillover effect may therefore be regarded as the outcome from foreign firms' activities and the simultaneous adjustment of domestic firms' behavior.

The spillover effects may be broken down into four categories: (1) effects related to input-output structure of the firms³⁵; (2) effects related to technology diffusion and transfer³⁶; (3) effects related to domestic market shares³⁷; and (4) effects related to labor skills, or human capital. All these effects may affect productivity level of domestic firms. As the values added in the economy are mainly created by the enterprises, it is possible to figure out an indirect relationship between growth and FDI spillover effects.

The first type of spillover effects occur when there is exchange and/or business relationship regarding raw materials or intermediate products between FDI enterprises and domestic ones. This can be either forward effect, when domestic firms purchase intermediate products from FDI enterprises, or backward effect, when domestic firms supply inputs to FDI enterprises. In the latter case, FDI enterprises will induce the domestic counterparts to expand their production and reduce average total cost³⁸. Simultaneously, to maintain a long-term relationship, domestic enterprises must satisfy the requirements, particularly in terms of product quality. Hence, they tend to apply new quality standards in production. This will make domestic firms more competitive in product market in the medium- and long- term. Some empirical research find out that almost all domestic firms have difficulty in supplying raw materials/intermediate products to FDI enterprises due to their demanding requirements. However, if backward effect is present, domestic firms may progress considerably and export to the world

³⁵ Backward-forward effects.

³⁶ Demonstration effect.

³⁷ Competition effect.

³⁸ This is the result of economies of scale.

market, or they may gradually become dominant in the domestic market. This backward effect is thus desirable in developing countries.

The spillover effect related to technology diffusion and transfer is usually an important objective of the poor countries. Via FDI, foreign firms will bring in modern technology for local production affiliates. However, the presence of foreign firms is mainly for exploitation of profit, which can be achieved with the advantages of their parent companies. Consequently, the activities of FDI enterprises encourage, but also put pressure on domestic firms to innovate their technology for higher competitiveness. However, the domestic firms in developing countries are usually weak in technology innovation capacity, while almost all modern technology belongs to large multinationals with technological capacity³⁹. To overcome such weaknesses, the domestic enterprises tend to apply modern technology instantly, either directly via establishing joint ventures with foreign partners, or indirectly via technology diffusion and transfer from FDI enterprises. FDI enterprises, though reluctant to reveal know-how to domestic competitors, are willing to cooperate with domestic partners to establish joint ventures, resulting in know-how leakage. Nonetheless, the remaining issue for poor countries is whether they are capable of absorbing technology diffusion and transfer or not. The findings from many theoretical models⁴⁰ also show that the

³⁹ Note that the technology market is imperfect and even non-existent in many circumstances. This is because of market failures, which come mainly from asymmetric information. Therefore, the buyer and seller usually reach no compromise, and tend to share the technology via establishing a joint venture or technology transfer to a domestic firm from a foreign enterprise.

⁴⁰ See Blomstroem M., and Sjoehlm (1999); Haddad, M., and Harrison, A. (1993) and other materials.

magnitudes of technology diffusion and transfer are also dependent upon the absorptive power of domestic firms⁴¹.

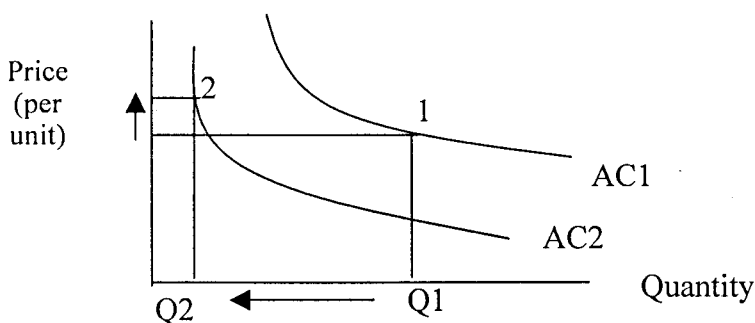
Another important type of spillover effects to developing economies is the competition effect which FDI enterprises put on domestic firms. However, this effect depends on market structure and technology level in the recipient country. For developing countries, in a number of circumstances, competition of FDI enterprises is fierce and generating negative effect before it can bring about other positive effects. New products by FDI enterprises, for instance, may replace those previously produced by domestic firms, thereby considerably affecting their existence. The presence of FDI itself promotes competition and in many cases, spillover effect may result in the fall in production quantity of domestic firms in the short run (Box 1). As a consequence, the affected domestic firms either have to exit the market or successfully adapt to the new competitive environment.

Apart from creating additional employment, FDI also helps to diffuse managerial knowledge and labor skills to receiving country. This spillover effect exists when FDI enterprises recruit local labor for the positions in the management, professional tasks, research and development. Knowledge diffusion also happens via the training of technical workers in local and at parent companies. The spillover effect is only present in such cases, however, if those labor exit the FDI enterprises to join the domestic firms or establish their own firms, in order to use the knowledge gained from working to subsidiaries of foreign firms or joint ventures. Yet that labor movement is in turn dependent upon other factors such as development of labor market, demand for skilled labor as well as the conditions related to market entry on commencing a business. These are the common problems

⁴¹ According to Marin, A. and Bell, M. (2003), the absorptive power of domestic firms can be defined as the capacity of the firm to effectively use external knowledge from basic research, technical applications to deploy new production line.

facing developing countries⁴². In fact, evaluating spillover effect via labor movement is challenging due to various reasons. For example, domestic firms which receive labor movement are unable or unwilling to provide the best working condition for those labors so as to make full use of their ability. The rise in labor productivity also comes from other factors, such as capital stock, market opportunities and competitiveness of the firms.

Box 1: Competition effect of FDI on domestic firms



The figure above is an example of domestic firms' reaction (or results of spillover effect) in the short run when FDI enterprises are present. Such presence will reduce the market shares of domestic firms and increase the fixed costs. Facing this problem, domestic firms tend to adjust via reduction of average cost (from AC_1 to AC_2). Yet if the initial competition effect from FDI enterprises is sufficiently strong, the firms will be forced to reduce the quantity (from Q_1 to Q_2) and the ultimate effect is to increase the price per unit (from position 1 to 2)

Source: Aitken and Harrison (1999).

⁴² In reality, it is hard to evaluate the spillover effect via labour movement. For example, some quantitative assessments only confirm the positive relationship between business outcome of the enterprises receiving labour from FDI counterparts in the same industries. Conversely, this relationship fails to be verified with the labour previously trained by FDI enterprises (in any forms, for example, self-train or training abroad) and work in FDI enterprises in a different industry. See Goerg, H. and Strobl, E. (2002).

1.3.2. Models for estimation

The spillover effects of FDI can be examined either by qualitative, quantitative methods or the combination of them. However, the outcomes from qualitative analysis are mainly descriptive in that it only determines whether there are *signs* of spillover effects or not. Meanwhile, it fails to determine if those spillover effects are *actually* present and to what extent they might be. To overcome this weakness, people prefer using quantitative methods based on the application of econometric models. These methods will produce more detailed outcome and thus are more useful to policy makers.

As mentioned above, FDI may generate spillover effects in a number of ways. Nevertheless, these effects can only be recognized via the changes in output production, measured in terms of productivity of the firms. To test whether there is existence of spillover effects, first of all, the relationship between the degree of participation of foreign partners and labor productivity of all enterprises, including those with foreign owned capital must be taken into account. Various proxies may be used to estimate the "degree of participation of foreign partners". Meanwhile, the firm's scale in the industry can be measured by the share in capital stock, labor, or revenue of FDI enterprises in the industries.

Alternative methods have been applied, depending upon data availability. For example, Haddad and Harrison (1993) examined the spillover effects of FDI in the Moroccan manufacturing industries by testing the difference in productivity between the one firm and the firm that have highest productivity in the industry⁴³. Their work finds that the

⁴³ the author apply the approach on firms' production function for hypothesis testing. Assuming that there are N firms operating in the j^{th} industry and the productivity level of i^{th} firm ($i=1,2,\dots,N$) is y_i . Let y_j which denotes the highest productivity level in the j^{th} industry. Δy_i denotes the difference, in absolute terms, between productivity of firm i and the highest level in the industry, then can be calculated by the formula $\Delta y_i = y_j - y_i$. Assume further that Δy_i is a function of the share of FDI capital assets in firm i , denoted as α_i , the share of FDI capital assets in the j^{th} industry, denoted as α_j , and the size of the firm, measured by the ratio of sales revenue of the firm by the highest sales in industry j and denoted as β_i .

spillover effect was only present when productivity gap between domestic and FDI enterprises was sufficiently small. The industries with higher share of FDI also had smaller productivity gap, and domestic firms narrowed the gap in productivity mainly due to competition effect, rather than technology transfer from FDI. Based on that methodology, Barrios (2000) tested the spillover effect of FDI on industries in the same manufacturing industries in Spain. The author then modified this model by incorporating dummy variables to represent industry-specific characteristics, and used expenditure on research and development (R&D) of the firm as a measure of technology capacity of domestic firms. The hypothesis was that if the technology level of the firms failed to achieve a certain level, the competition effect of FDI enterprises would be dominant and as a result, positive spillover effect was non-existent. This hypothesis was verified in industries with low level of R&D expenditures⁴⁴ or low level of technology in the Spain. In addition, the share of foreign capital in FDI enterprises would positively affect the magnitude and growth rate of value added of the firms.

The methodology of Haddad and Harrison has a number of advantages, yet it is applicable only if necessary data are available. Meanwhile, in the case of Vietnam, such detailed information of the firms is hardly available. Hence, this study employs the analytical framework specified by Blomstrom and Sjöholm⁴⁵ (1999) and expands the model based on the approach of Barrios (2000).

The effects of shares of FDI capital assets and firm size on can be expressed via the function . This function is applied to test the positive effect of on and the positive relationship between and the reduction in difference of productivity.

⁴⁴ This outcome is statistically insignificant in the industry with high R&D content and Barrios fails to provide any explanation to that.

⁴⁵ The advantage of model in Blomstroem and Sjöholm (1999) is that it is simple, applicable in the case of Vietnam as detailed data are unavailable, for example, there is no information on the maximum productivity of the firms in the industry.

In considering the effect of FDI on labor productivity of the firms, Blomstrom and Sjöholm assume a production function in which labor productivity of firm i in the j^{th} industry is dependent upon capital intensity, size of capital, skilled labors, scale of FDI projects - for instance, measured by the share of foreign capital in the firm - and some firm-specific and industry-specific measures. If Y , K , L and FDI respectively denote values added, (physical) capital assets, labor, contribution by foreign partner in total capital assets of firm i . The above relationship can be expressed via the productivity function of firm i , industry j as follow:

$$(10) \quad \frac{Y_{ij}}{L_{ij}} = F\left(\frac{K_{ij}}{L_{ij}}, FDI_{ij}, Skill_{ij}, Scale_{ij}, DIndustry_j\right)$$

In this productivity function $Skill_{ij}$ and $Scale_{ij}$ are firm-specific variables. The former measures the skilled labors, while the latter denotes the size or scale of the firm in the industry. $DIndustry_j$ is the industry-specific dummy variable of the j^{th} industry. The hypothesis to test in this model is *how* changes in degree of participation of foreign partners (FDI_{ij}) affect the labor productivity of the firm.

The above model is also applied to estimate the spillover effect of FDI on domestic enterprises. As previously discussed, though the presence of FDI in one industry may indirectly affect business outcome of the firms in the others, yet direct effect is still on the firms in the same industry. Hence, the spillover effect can be recognized via the change in labor productivity of the domestic enterprises as a consequence of foreign direct investment in their areas of operations. In this model, $SFDI_j$ denotes the scale of foreign partners in the industry⁴⁶ and di denotes domestic enterprises. With the presence of FDI in j^{th} industry,

⁴⁶ Various indices may be used to measure position such as the share of revenues of FDI enterprises in total revenues of the industry.

labor productivity in the domestic enterprise may be dependent upon the factors as in equation (11):

$$(11) \left(\frac{Y}{L}\right)_{dij} = F\left(\left(\frac{K}{L}\right)_{dij}, SFDI_j, RD_{dij}, Skill_{dij}\right)$$

The productivity function in (11) can be applied to analyze the spillover effects of FDI on domestic enterprises. It can be modified to examine the existence of spillover effects by choosing different measure for $SFDI$. The spillover effects are only present if the scale of the firm affects productivity, as indicated by the sign and statistical significance of the variable. In fact, both the determination and separation of spillover effects via different transmission channels have been quite challenging.

In addition to direct measurement of effect, the model (11) can also test the effects of other factors which represent firms' absorptive power of spillover effects. It is widely believed that the spillover effect as well as its magnitude largely depends on the absorptive power or adaptability of local firms when foreign partners are present. The two proxies commonly cited are technology level and working skill of labors. In model (11), RD_{dij} denotes the expenditure on research and development of domestic firms in the industry, and can be used to measure the technology capacity of the firms. Besides, this expenditure level also has direct effect on labor productivity of the firms. The variable $Skill_{dij}$ is similar to RD_{dij} , in that it affects the productivity and captures the role of skilled labor in the mechanisms of spillover effects.

The above analytical framework is the background for the quantitative analysis in Chapter 4. As the applicability of theoretical model largely depends upon collected data, the quantitative models will be modified to be suitable to Vietnam's situation and to fully utilize the data available to authors.

II. LITERATURE REVIEWS ON EFFECTS OF FDI ON ECONOMIC GROWTH

The studies on the effects of FDI on economic growth have been rather diversifying, in terms of methodology, objectives and research

scopes and come up with diversifying conclusion on the role of FDI on economic growth. Alfaro (2003) applies linear regression method to study the relationship between FDI and labor productivity in various industries, based on the panel data of 47 countries from 1981 to 1999. The research finds out that, FDI has positive effect on the productivity in manufacturing industries, whereas its effects on growth of agricultural and mining sectors are negative. Kokko (1994) also indicates a positive correlation between FDI and economic growth in Mexico. The positive effects of FDI on growth has also been verified in Kumar and Pradhan (2002), which uses panel data of 107 developing countries from 1980 to 1999.

Mencinger (2003), however, points out from the panel data of 8 East European transition economies from 1994 to 2001, that FDI undermines these countries' ability in catching up with EU. The possible reasons include the small scales of such economies and over-concentration of FDI on trade and finance which reduce the spillover effects in terms of labor productivity in economic sectors as a whole. FDI may not necessarily put further competition pressures, since the competitors in receiving countries are likely to be small and new, and thus are easily forced to exit the market.

Regarding the spillover effects, Gorge (2004) claims that FDI is the source of spillover effect of technology, yet the presence of such effects depends largely on the objective and subjective factors, and even on the estimation methods. Kokko (1994), and Blomstrom (1985), on the case of Mexico, draw a noteworthy conclusion that the spillover effect is almost unlikely to exist in protected industries. Also, they maintain that the capacity to absorb technology, as well as the technology gap between the home and host countries, determines the presence of spillover effects. In a case study of China, Xiang Li (2001) claims that the form of ownership in domestic enterprises may also affect the presence of such effects. Specifically, the spillover effect via imitation and copy of technology is argued to be non-existent in SOEs, but in private firms instead. On the contrary, spillover effect from competition is present in

SOEs, while having no significant pressure on private firms. From other perspective, the foreign capital ownership extent of FDI enterprise, Sjöholm (1999) finds no difference in the magnitudes of spillover effects between various forms of ownership in FDI enterprises for the case of Indonesia. Meanwhile, other research, also in Indonesia, such as Taki (2001), maintains that spillover effect from enterprises with 100 percent foreign owned capital is greater than that from joint ventures.

Haskel *et al* (2002) figures out a positive correlation between FDI and Total Factor Productivity (TFP) of domestic enterprises. This finding has also been confirmed in the case of Lithuania by Smarzynska B.K. (2002). Smarzynska argues that domestic market-oriented foreign enterprises had stronger positive effect on the productivity of domestic firms than export-oriented foreign enterprises. Haddad and Harrison (1993) also find evidence of spillover effects on productivity in the case of Morocco's manufacturing industries, yet the magnitude of such effect was smaller in industries with more foreign enterprises. In general, a number of researches have confirmed the positive relationship between FDI and labor productivity in domestic enterprises, yet negative relationship is also found in some circumstances.

In Vietnam, despite of the vast literature on FDI, in-depth research on the relationship between FDI and economic growth, especially using quantitative methods, are still limited in number. Among them is Nguyen Mai (2003), which considers the effect of FDI on economic growth, both vertically and horizontally, based on Vietnam's FDI statistics from 1988 to 2003, with additional forecasts to 2005. According to him, FDI has positive effect on economic growth at the national level, and therefore, Vietnam needs to expand the market and seek new partners in order to attract more FDI inflows.

Freeman (2002) presents another comprehensive research on FDI in Vietnam till 2002. The author reviews recent experience in attracting FDI and points out some weakness in Vietnam's FDI policy regimes, as well as making inference on determinants of FDI in Vietnam. The conclusion drawn from the research is that the policies related to economic reform and trade

liberalization positively affect the business environment for the investors. Nevertheless, to promote further FDI inflows, Vietnam needs to strengthen the co-ordination and improvement of these policies.

Nguyen Thi Phuong Hoa (2004) studies the effects of FDI on productivity growth in the whole economy, under the analytical framework of relationship between FDI and poverty. She then draws a conclusion of FDI's positive effect on provincial economic growth, via formation and accumulation of capital assets. In addition, there is evidence of positive interrelationship between FDI and human resources. According to this author, in the group of agricultural and forestry processing industries, the positive spillover effects of FDI are only present at the national level. These effects happen mainly via labor movement. Yet such conclusion fails to be sufficiently convincing, since labor movement is the necessary, but insufficient, condition for the presence of FDI spillover effects.

Nguyen Thi Lien Hoa (2002) analyzes the itinerary for FDI attraction in Vietnam from 1996 to 2001. Nguyen Thi Huong and Bui Huy Nhung (2003) compares and analyzes the movements of FDI inflows to Vietnam and China in the period 1979-2002, and draws out some lessons for Vietnam. They verify the important role of FDI on Vietnam's development in terms of economic growth, economic structure improvement, State budget revenues, employment generation, etc. In order to attract FDI, they agree unanimously that synchronizing the promulgation of law, policies, development plan for industries, etc. is necessary.

Doan Ngoc Phuc (2003) analyzes the situations, problems and prospects of FDI inflows to Vietnam in the period 1988-2003. The author argues that Vietnam's economic growth is largely dependent on the foreign-invested sector. The changes in this sector, hence, directly affect the growth rate of the national economy. In particular, FDI has considerable contribution to value added of industry sector, capital formulation, job creation, promoting commodity production and exports, improving the balance of payments and strengthening the competitiveness of the national economy.

CHAPTER 3

THE EFFECT OF FDI ON GROWTH VIA INVESTMENT CHANNEL

I. MODELLING THE EFFECT

The effect of FDI on economic growth via investment channel is discussed in equation (9) of the theoretical background in Chapter 2. The model also considers the effect of Vietnam's integration into regional and world economy (dummy variable DIN_t) starting by joining ASEAN in July 1995, on growth. The model can be written as:

$$(12) \quad g_t = f(FDI_t, H_t, (FDI \times H)_t, DIN_t, X_t)$$

The dependent variable g_t denotes economic growth, measured by the growth rate of real GDP per capita and is a function of a number of independent variables. The effects of independent variables on economic growth are expressed via coefficient estimates, their signs and statistical significance. FDI_t represents foreign direct investment, measured by the ratio of implemented FDI in GDP. The variable H_t represents the stock of human capital in order to assess the effect of human capital on growth. Then $(FDI \times H)_t$ has a very important implication in this model in that it helps to test the interaction between FDI and human capital, as well as the role of human capital on the contribution of FDI to economic growth. This variable is included in the model as it has been verified hypothesis in a number of countries that the contribution of FDI on growth also depends on its skilled labors. In this model, $(FDI \times H)_t$ is regarded as the measure of the economy's absorptive power of FDI. X_t is the set of other independent variables which affect growth, such as government expenditure, domestic investment as determinants of growth and import, export turnovers reflecting the openness of the economy, etc.

II. DATA

The model uses the time series data in the period 1988-2003 from various sources. The figures on GDP per capita growth g_t and (implemented) FDI_t ,⁴⁷ are collected and calculated based on official data by General Statistic Office and the Foreign Investment Agency – Ministry of Planning and Investment.

In theory, human capital represents the skill of labor force, and is formed via different channels, of which education is dominant. However, in quantitative analysis, there has been no consensus so far on the determination of human capital. The common and observable reason in developing countries is the poor statistic system which lacks necessary data and is not frequently updated. Consequently, there is no “standard” measure of human capital. Therefore, the model (12) will test this hypothesis by using three proxy variables for human capital to compare the effects. These are HP_t , HS_t , and HBC_t . The first variable is the proportion of labor, currently working in the economy, who have finished primary school; the second one is the proportion of labor that have finished secondary school, and the third one is the rate of literacy in the whole population. Data for these variables come from the Ministry of Labor, Invalids and Social Affairs, and other sources.

Other independent variables included in the model which affect growth are $GOVC_t$, permanent expenditure from State Budget relative to GDP, and DIN_t , the dummy variable for economic integration. DIN_t

⁴⁷ The authors have difficulty in collecting separate time series data for implemented FDI of foreign countries. The separation, if inaccurate, may result in misleading outcome and conclusions. Hence, for simplicity, the authors assume that the ratio of foreign partners' implemented capital to the total implemented capital is constant. Under such assumption, the use of total implemented capital in the quantitative analysis is acceptable.

gets the value of 1 since the third quarter of 1995 and 0 otherwise. The data on *GOVC_t* are supplied by General Statistic Office and the report *Vietnam's Economy in 2003* by Central Institute for Economic Management. Since the base period is 1988 – the first year of implementing Law on Foreign Investment – the number of observations in annual data is only 16. To overcome this weakness, the data for the model is disaggregated into quarterly data.

III. ESTIMATION RESULTS

The above model is estimated by the Two-Stage Least Squares method (2SLS) with consideration for serial correlation and stationarity of time series data⁴⁸. In methodology, when serial correlation is evident, ordinary least squares method (OLS) is inefficient and the 2SLS method proves to be a better choice. Besides, 2SLS with correction for serial correlation also allows for the use of the lags of independent variables (or explanatory variables) and dependent variables as instruments into the model. Therefore, this model may also capture the lagged effects of the variables on growth. The model uses two instrumental variables⁴⁹, the logarithm of real GDP per capita (denoted as $\log(GDPPC)$) and investment expenditure from the Budget for development (denoted as *GOVI*). To meet the requirements for instrumental variables, they are assumed to affect dependent and explanatory variables, yet it has no effect on the error terms. In fact, the two variables $\log(GDPPC)$ and *GOVI* can satisfy that condition and thus are included in the model.

⁴⁸ Before estimating the model, the Augmented Dickey Fuller tests are undertaken. The outcomes show that all the variables in the model are integrated of order 1 or 2. The Breusch – Godfrey tests are also carried out, and have confirmed serial correlation in the series.

⁴⁹ Note that in TSLS method, the constant is an instrument and is automatically included in the model.

Estimation results of the model using *HS*, as proxy for human capital, are presented from estimations I to IV in Table 3. The results for the model using *HBC*, and *HP*, as proxy variables for human capital are in estimations V and VI respectively.

According to the estimates from I to IV, permanent expenditure of the Government has positive effect on economic growth. However the magnitude of such effect decreases when Vietnam integrates itself into the regional and world economy. This result may seem contradictory with the research findings in other countries, yet it is consistent with a transition economy shifting its structure to market economy as Vietnam. Such result is also because Vietnam's economy is relatively small, with the share of permanent expenditure⁵⁰ in GDP increasing continuously and reaching 15.5 percent in 2003, though its share in total Budget expenditure fell to approximately 56.8 percent in 2003. Particularly, the proportions of health and education in permanent expenditure are high, which directly affects investment in human capital. Since the years 1990s, the proportion of investment in total Budget expenditure⁵¹ has risen, and according to a number of qualitative assessment, this may have positive effect on economic growth. Furthermore, the estimates come from short time series, from 1988 to 2003, and thus tend to describe the effect in the medium term rather than in the longterm. Nevertheless, in the long run, increasing the share of Government expenditure will reduce investment and consequently undermines economic growth.

⁵⁰ Excluding payment of debt and aids.

⁵¹ Note that this does not mention the credit and investment funds of the SOEs.

Table 3: Estimation results of effect of FDI on growth from 1988 to 2003
(Using instrumental variables in 2SLS method)

	Dependent variable- Logarithm of real GDP per capita					
	I	II	III	IV	V	VI
HS_t	0.26 (1.18)	0.16 (0.97)	0.14 (0.83)	-0.32* (-1.96)		
HBC_t					0.30** (2.21)	
HP_t						0.36*** (2.66)
$GOVC_t$	0.54*** (4.33)	0.48*** (3.38)	0.48*** (3.41)	0.31*** (2.3)	0.41*** (4.42)	0.42*** (4.4)
FDI_t	0.16 (1.19)	0.33** (2.51)		-8.1** (-2.61)	26.35*** (3.02)	5.1*** (3.66)
DIN_t		- 0.005*** (-2.47)	- 0.005*** (-2.55)	- 0.006*** (-2.99)	-0.0008 (-0.54)	0.0004 (0.25)
$(FDI * HS)_t$			1.02** (2.51)	25.88*** (2.74)		
$(FDI * HBC)_t$					-27.9*** (-2.99)	
$(FDI * HP)_t$						- 18.7*** (-3.53)
<i>Adjusted - R²</i>	0.586	0.633	0.64	0.69	0.72	0.75
<i>Number of observations</i>	60	60	60	60	60	60

Note:

1. the t-statistics are given in bracket.
2. The notations *, **, *** imply that the coefficient is statistically significant at the level of 10%; 5% and 1%, respectively.
3. All the tests use White Heteroskedasticity robust standard errors⁵².

⁵² Heteroskedasticity happens when an independent variable in the model is systematically related to the error terms in the model. The presence of heteroskedasticity in the model does not affect the estimates of the coefficients, i.e. the estimates of the coefficients are still consistent and unbiased. Yet it does affect the

Assuming that the economy is closed⁵³, the tests show that human capital and FDI have insignificant effects on economic growth, though their coefficients are positive. Vietnam's economic integration, marked by joining ASEAN since the third quarter of 1995, has both positive and negative effect on the whole economy, as indicated in the models II to IV. The increase in absolute terms of the coefficient of FDI_t and its statistical significance indicates that FDI has positive effect on economic growth. This result also re-confirms the argument that, integration is favourable, but it also presents difficulties and challenges to the economy. According to the estimates in Table 3, the negative effect is very small, despite of large positive effect which at least promotes the contribution of FDI to growth.

Estimation III tests the interaction between FDI and human capital, and the effect of this interaction on economic growth. Hence, the variable FDI_t is not controlled in this test. The result confirms that such interaction and its effect on growth are present in the case of FDI inflows to Vietnam at 5% significant level. Accordingly, this is coincident with findings of some researches in other countries. For example, Borensztein *et al* (1995) also finds a positive relationship between FDI and human capital in a research based on the panel data from 69 developing countries.

Estimation IV examines the effects of each variable and the interaction between FDI and human capital on growth. The signs of the variables HS_t and FDI_t change from positive to negative, and both are statistically significant. Meanwhile, the positive interaction

variance of coefficient and tends to make F-test and t-test less meaningful in testing. This phenomenon is quite common in cross section data.

⁵³ Note that, this refers to the closed economy in "official" term. In fact, Vietnam has opened before that, as reflected by the promulgation of Law on Foreign Investment and expansion of foreign economic relationship right after Doi Moi (Innovation) process.

between these variables is still confirmed and its effect on growth becomes stronger. This implies that, in the case of Vietnam, human capital is a determinant of the FDI contribution to economic growth. The changes in signs of coefficients of FDI_t and HS_t show that the poor labor skills in Vietnam is hindering the contribution of FDI to growth. Such result seems to coincide with Borensztein *et al* (1995) when he stated that the benefits of FDI to host country, regarding the effect on growth, also depends on its absorptive capability (measured by the interaction between FDI and HS_t), and in order to capture such benefits, human capital must reach a certain threshold. In other words, too low labor skills will restrict the effect of FDI on growth.

For further test of the above results, in subsequent estimations, each of the variables HP_t and HBC_t is used to replace variable HS_t , where HP_t represents the labor skills at lower level than HS_t , while HBC_t denotes human capital at national level (including labor force and non-working population) and is used only for reference. From the estimation results in IV and VI, if each factor are considered separately, both human capital (HP_t) and FDI_t have positive effect on growth, though their interaction is unfavorable to growth. This again confirms that, limited labor skills hinder the growth impact of FDI. It may also be interpreted that the effect of FDI is still evident despite of low labor skills, yet the positive spillover effects -such as technology transfer, labor movement or the linkages in the form of supply and purchase of intermediate products - are less likely to happen. Simultaneously, the negative effect (such as the competition pressure on domestic enterprises) may be stronger, and this consequence is unfavorable to the whole economy. These remarks will be tested again in Chapter 4.

To test whether FDI is crowding out or crowding in domestic investment and whether the contribution of FDI to growth is greater or smaller than that of domestic investment, the two other estimations are undertaken based on the quantitative analysis method

specified in Borenzstein et al (1995). The first model (model I) considers the effect of FDI on gross national investment relative to GDP, based on the estimated coefficient of FDI. As FDI is already included in gross national investment, the coefficient estimated of FDI being positive and equal to unity implies that FDI has no effect to gross national investment. If the coefficient estimate is positive and different from unity, then there is evidence of complementary effect on domestic investment. The research also tests the effects of other variables such as human capital and Vietnam's economic integration on gross national investment via the variable DIN_t . The second model (model II) is used to test FDI contribution, relative to domestic investment, on growth by comparing the coefficient estimates of FDI and gross national investment. If the coefficient of FDI is greater than that of gross national investment and both are statistically significant, then there is further evidence of positive effect of FDI on growth. The test results are presented in Table 4.

According to Table 4, in model I, the estimated coefficient of FDI is positive, different from unity, and statistically significant. This implies that FDI has complementary effect on domestic investment. This result is consistent with qualitative analysis in Chapter I, and the arguments that Vietnam is a net receiver of FDI and FDI is complementary to domestic investment. Model II also provides an evidence that FDI is more efficient than domestic capital, as the coefficient of FDI is greater than that of gross investment. The estimated coefficient of human capital is negative, but statistically insignificant, which shows that its effect on dependent variable in both models is equal to zero or ambiguous⁵⁴.

⁵⁴ A technical reason to this is the multi Colinearity phenomenon. Hence, this regression only focuses on the coefficient estimates of I_t and FDI_t .

Table 4: FDI on Gross National Investment and productivity of FDI

	Model I	Model II
	Dependent variable: Gross national investment relative to GDP	Dependent variable: growth rate of real GDP per capita
HS_t	-3.5 (-1.2)	-0.04 (-0.83)
$\text{Log } GDPPC_t$	0.09 (1.41)	
I_t		0.25*** (5.4)
FDI_t	1.3* (2.21)	0.51*** (3.8)
DIN_t	0.02 (0.16)	-0.05*** (-3.8)
Adjusted R ²	0.74	0.44
Number of observations	15	15

Note:

1. The t-statistics are given in brackets.
2. The notations *, **, *** imply that the estimated coefficient is statistically significant at the level of 10%, 5%, and 1%, respectively.
3. All the tests use White Heteroskedasticity robust standard errors. The Wald tests are undertaken to reject the null hypothesis that the coefficient of FDI is equal to 1 in model I and equal to 0 in the model II.
4. The variables HS_t , DIN_t , FDI_t , $GDPPC_t$ are no different from previous tests. I_t represents the gross national investment relative to GDP.
5. Model I is estimated by TSLS method and the instrumental variable is the growth rate of real GDP per capita.

The above quantitative analysis shows that Vietnam benefits from economic integration, particularly from positive impacts of FDI on growth over the last years. FDI not only provides investment fund and increases capital stock, but also improves investment efficiency of the whole economy. Nevertheless, the issue of low labor skills is hindering further contribution of this source of capital to growth.

CHAPTER 4

SPILLOVER EFFECTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

I. SOME QUALITATIVE ANALYSES

The analyses in this chapter are derived from the data of Enterprise Survey 2001 by GSO. These data, however, fail to give sufficiently details to support in-depth analysis of different channels of spillovers. The authors, therefore, undertook a statistics survey on 33 domestic and 60 foreign-invested enterprises. Nevertheless, as the sample is small, the survey results are only used for qualitative analysis of general patterns of spillover effects via different channels. Meanwhile, the quantitative analysis fully employs the data from GSO Enterprise survey. The detail on GSO database will be presented in the next section.

1.1. Some general information on the survey sample

The Central Institute for Economic Management undertook a survey from September to December, 2004 on foreign-invested and domestic enterprises in three industry groups (food processing, textiles and footwear, mechanics and electronics). The locations of those enterprises are narrowed down to include only Ho Chi Minh and Ha Noi and some surrounding provinces and cities. In these locations, economic activities are assessed as so active. Besides, the spillover effects of FDI enterprises on domestic enterprises are considered to be most evident because of restricted geographical distance between enterprises. The three groups of industries are selected as representatives of three different types of technology in processing industries: (1) local-input-intensive technology; (2) labor-intensive technology; and (3) capital-intensive technology.

Two different questionnaires are used for foreign and domestic enterprise, however there are number questions are alike to make the results comparable. Random stratified sampling method is applied based on the enterprise list provided by Foreign Direct Investment Agency and Department of Enterprise Development, Ministry of Planning and Investment. The research team has selected 300 FDI enterprises and 300 domestic enterprises for the survey by mail. There were 93 enterprise responded. The detailed information about those enterprises is presented in the table 5.

Table 5: The number of surveyed enterprises

	<i>Domestic enterprises</i>		<i>FDI enterprises</i>	
	Number of enterprises	%	Number of enterprises	%
Mechanics – electronics	12	36.36	22	36.67
Textiles and footwear	10	30.30	21	35.00
Food processing	11	33.33	17	28.33
Total	33	100.00	60	100.00

Source: Enterprise Survey by CIEM.

1.2. Labor, investment, and business performance

In general, there is a clear difference in employment scale between domestic and FDI enterprises (Table 6). In mechanics and electronics, the average number of labor in a domestic firm is equal to only half of that in FDI enterprise. Inverse result happens with domestic firms in textiles and footwear industry. In food processing, the difference in average quantity of labor is negligible between enterprises.

Table 6: Labor size of enterprises

		<i>Unit: Labor per enterprise</i>					
		<i>FDI enterprises</i>			<i>Domestic enterprises</i>		
		<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Mechanics and Electronics		245	300	363	125	126	146
Textiles, garment and footwear		640	627	748	1723	1403	1574
Food processing		264	254	324	279	290	323

Source: Enterprise Survey of CIEM (2004).

It should be noted that the labor size of surveyed enterprises changes dramatically over time, especially in foreign invested enterprises. The annual labor growth (for 2001-2003) in FDI enterprises rises at 21 percent in mechanics - electronics, and approximately 10 percent in the other two industries. The growth rate of employment is smaller in domestic enterprises, and even falls in textiles, garment and footwear industry. This trend can be explained by various reasons, such as reduction in labor cost and improvement of labor productivity, or reduction in production scale of those firms because of competition pressure regarding products and/or market share of FDI enterprises. The upward trend in labor size of FDI is promising, showing that these firms have expanded domestic consumer market or export⁵⁵.

Regarding capital size, the capital (stock capital) of FDI enterprises are on average 18 times as large as that of domestic counterparts in food processing industry, 10 times for mechanics and electronics and about 3.3 times for textiles, garment and footwear. These results imply that FDI enterprises employ higher level of technology than domestic firms and the difference is even larger if the industry is more capital intensive⁵⁶.

⁵⁵ In general, a number of FDI enterprises are operating below their full capacity. Therefore, increasing labour productivity is not necessarily a result of production expansion.

⁵⁶ This remark is also confirmed in another survey by CIEM in 2004 on technology innovation of enterprises. The results show that, almost 50 percent of private firms and

Also relating with capital and labor of enterprise, the capital/labor ratio measures capital intensity or capital concentration of enterprises. Table 7 shows that FDI enterprises in all three sectors are much more capital intensive, about three times as large, than domestic counterparts. The smallest difference in this is in textiles, garment and footwear industry, which is consistent with the above data of relatively large labor size of this industry.

Table 7: The capital/labor ratios of enterprises

Unit: million VND/labor

	<i>FDI enterprises</i>			<i>Domestic enterprises</i>		
	2002	2003	growth(%)	2002	2003	growth(%)
Mechanics – Electronics	1537.13	1545.96	0.57	471.10	405.35	-13.96
Textiles, Garment and Footwear	181.10	183.21	1.16	116.32	129.66	11.21
Food Processing	1002.33	989.84	-1.25	400.59	447.62	11.74
Total	924.25	924.71	0.05	308.08	309.91	0.60

Source: Enterprise Survey of CIEM (2004).

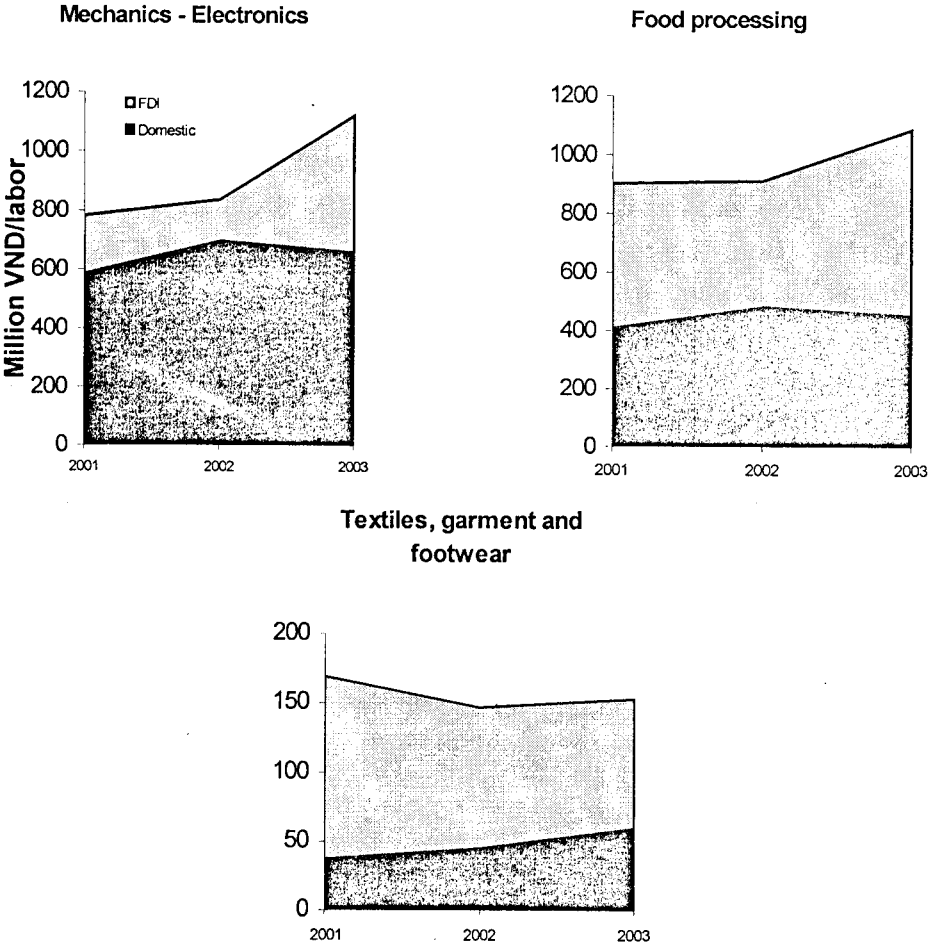
For the last two years, the capital/labor ratio of domestic enterprises in textiles, garment and food processing industries has risen at about 11 percent, while mechanics and electronics industries has fallen by 14 percent. The comparison of Tables 7 and 8 implies that the decreasing capital intensity in mechanics – electronics and increasing capital intensity in textiles and garment may be due to the change in labor size. For food processing industry, the rise in capital concentration perhaps results from the acceleration in new investment, together with production expansion.

A measure of labor productivity is defined as value added per labor of the firms. Yet the survey data on the value added of the enterprises are often inaccurate. Hence, the figure on revenue/labor were employed as proxy variable, though this may not be fully reflected the labor productivity as the

42 percent SOEs use technology of 1980s at the latest, while the corresponding proportion of FDI enterprises is only 13 percent.

firms’ product composition may change. Nevertheless, if the production process is considered in a short period of 3 years, with the comparison focusing on the trend rather than absolute values, then the revenue per labor to a certain extent may be used as proxy for index on value added per labor. Chart 6 shows that there are considerable change of labor productivity between different enterprises.

Chart 6: Average Revenues per labor of the Firms



Source: Enterprise Survey of CIEM (2004).

Regarding form of ownership, the productivity of FDI enterprises in two more capital intensive industries (electronics, food processing)

rose rapidly in 2003, while that of domestic counterparts decreased slightly. Conversely, in the labor intensive industry (textile), it went up continuously with domestic enterprises, while in FDI sector, it fell dramatically in 2002 before rising back slightly in 2003. It should be noted that in 2003, in the two capital intensive industries, the number of labor in FDI enterprises rose rapidly while that of domestic firms only went up. Therefore, the large differences in absolute term as well as proportionate increases in average revenues shows that the FDI enterprises are more efficient than domestic counterparts, possibly due to increasing productivity and/or market share. However, the difference in productivity is smaller in more capital intensive.

Besides, Chart 6 also indicates a possible sign of spillover effects in textiles - garment industry, in that the domestic firms are adjusting their behaviors, firstly by reducing labors and accordingly increasing average revenue. The gap in average revenues between FDI and domestic enterprises has been narrowed down, from 4.3 times in 2001 to 2.7 times in 2003.

1.3. Identifying the existence of spillover effects

To find out the signal of spillover existence, the questionnaires are designed based on the channels of spillover effects discussed in theoretical background. The below section will focus on determining the effects via four key channels. A caveat is that, qualitative analysis allows the identification of signs of spillover effects via enterprises' behavior adjustment, labor movements, or technology transfer, etc. However, this kind of results is insufficient to determine the existence as well as magnitudes of those effects, while the representativeness is limited due to small sample. Hence, the results in this section are only complementary to the quantitative analysis in the next section.

Labor turnover: Movement of skilled labors from FDI to domestic enterprises is believed an important source of spillover effects. The spillover effects are present if these labors use the knowledge acquired from working at FDI enterprises, for their working in the new domestic one. In this case, the two possible mechanisms for spillover effects are

that these labors establish their own firms, and that they are recruited in domestic firms those in same industry with FDI enterprises. Table 8 shows the labor turnover ratio in the period 2001-2003. It is very high in FDI enterprises (43.4 percent), and is the highest in textiles, garment and footwear. Of those movements, approximately 42 percent are of skilled labors⁵⁷ in which for textile is about 37% and 50.3% for food processing. Based on these figures, the probability of spillovers in food processing is larger than that in textiles and garment industry⁵⁸.

Table 8: The proportion of labor movements relative to average labor in 3 years

	<i>Unit: percent</i>	
	<i>FDI enterprises</i>	<i>Domestic enterprises</i>
Mechanics - Electronics	48.4	8.0
Textiles, garment and footwear	53.4	5.8
Food processing	27.2	5.5
Total	43.4	6.5

Source: Enterprise survey by CIEM (2004).

However, 32 percent of the surveyed FDI enterprises informed that their moved labors mainly move out to other FDI enterprises rather than domestic ones, 23 percent said that these labors establish their own firms, 18 percent claim that they move out to work in domestic enterprises, with the rest having no idea about that. Hence, despite of high labor mobility in FDI enterprises in the surveyed industries, one third of the labor movements are still within FDI sector and it is very likely that most of

⁵⁷ "Skilled labour" is defined in this research as those who are at grade 3 or above, or have finished at least six month training class.

⁵⁸ This result is perhaps consistent with the argument in Nguyen Thi Phuong Hoa (2003) that a number of labours have established their own firms thanks to the accumulated knowledge and capital when working for FDI enterprises in food processing for livestock.

them are skilled labors. This result to some extent supports the proposition that FDI sector are clustering with respect to their labor in developing countries.

Regarding labor recruitment of domestic firms, the labors recruited from 2001 to 2003 from the surrounding residential areas (mainly young people just joint with labor force) accounted for the largest share in new recruitment (Table 9).

Table 9: Sources of labors for domestic firms

Unit: percentage of response

	<i>Mechanics - Electronics</i>	<i>Textiles, garment and footwear</i>	<i>Food processing</i>	<i>Total</i>
From FDI enterprises	0.00	0.00	4.60	2.00
From domestic firms	14.30	23.10	31.80	24.50
From State agencies	7.10	0.00	13.60	8.20
From Surrounding residential areas	42.90	53.90	40.90	44.90
Others	35.70	23.10	9.10	20.40
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Source: Enterprise survey by CIEM (2004).

Only 4.6 percent of the domestic firms in food processing respond that they recruited labor from FDI enterprises, while in the others, such labor movement from FDI enterprises is unobservable.

In short, the analysis with respect to both (1) labor turnover from FDI and (2) sources of labors newly recruited by domestic firms all show that there exists labor movement between FDI and domestic enterprises, although such movement is still weak. Even not taking into account the labor skills, this implies the low probability of spillovers via this labor turnover channel.

Technology diffusion and transfer: is of great importance while looking at positive effects of FDI. Yet the survey results in 93 enterprises by CIEM produces no support to this, which is partly explained by the absorptive power of new technology of the FDI enterprises themselves.

Numerous studies have indicated that, new technology are mainly developed by parent companies, and this advantage is exploited by local affiliates to focus on production and raising market shares. Hence, the higher ability to access new technology of affiliates in recipient countries, the more likely spillover effect is via technology leakage. However, the survey results show that 70 percent of FDI enterprises rarely get access to technology from parent companies, while 36 percent of them claim that technology innovation resulted from actual situation in the recipient countries. That is, the operations of local affiliates in Vietnam seem highly independent of their parent companies, particularly in investment in technology innovation and access to new technology from parent companies. There are a couple of explanations to this. *Firstly*, the parent companies themselves are small in scale, and accordingly have limited R&D capacity and support to foreign affiliates. This claim appears to be consistent with current situation, where FDI come mainly from small foreign firms. *Secondly*, Vietnam may not be the strategic market, or the technology level is low, which removes the needs for investment with higher technology. This situation, therefore, restricts the spillover effects via technology leakage and the technology imitation of domestic firms.

It should also be stressed that spillover effects are also dependent upon the absorptive capability of technology of domestic firms as well as the technology gap between FDI and domestic enterprises. Nonetheless, precise determination of these two terms is complicated. Until now, technologically absorptive capability of domestic enterprise is commonly measured by education level or professional skills of labor, and technology innovation as well determined by firms' expenditure on R&D. The survey results show that, in 2003, the proportion of skilled labors in domestic enterprises is remarkably lower than that of FDI enterprises. Moreover, this ratio seems to be reduced year by year (Table 10).

Table 10: Share of skilled labor in enterprises*Unit: %*

	<i>FDI enterprises</i>			<i>Domestic enterprises</i>		
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Mechanics – Electronics	73.1	72.3	73.2	56.2	55.6	52.1
Textiles, garment and footwear	62.9	58.6	58.1	46.6	35.0	36.7
Food processing	38.1	41.0	39.9	41.7	47.7	45.9
Overall	59.5	57.9	57.8	48.8	47.7	46.4

Source: Enterprise survey by CIEM (2004).

Skilled labors are defined as those who have finished at least a six-month vocational training

Table 11 shows the ratio of R&D expenditure relative to revenues. In this paper, R&D expenditure is defined as the expenditure made on research, experiments to improve and/or create a new product. The R&D expenditure of FDI enterprises is three times as large as that of domestic enterprises, with the gap being largest in mechanics – electronics. If capital concentration is included, the technology content of mechanical and electronic products of FDI sector is apparently higher and thus, the possibility of spillovers existence is low.

Table 11: Ratio of R&D expenditure relative to revenues*Unit: %*

	<i>FDI enterprises</i>			<i>Domestic Enterprises</i>		
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Mechanics – Electronics	9.00	8.40	5.60	0.98	0.90	0.80
Textiles, garment and footwear	3.90	2.10	1.40	2.02	2.30	1.04
Food processing	0.60	0.60	0.80	0.60	0.50	2.90
Total	6.90	4.80	3.20	1.30	1.02	1.14

Source: Enterprise survey by CIEM (2004).

The R&D expenditure in textiles, garment is by far higher than that in food processing industry, and the differences between domestic and foreign firms are small. This is partly due to domestic higher competition pressure to the firms in this industry, which force them to continuously innovate and improve their products to meet market demand. It should be noted that the average expenditure on R&D/sales ratio in FDI sector, particularly in mechanics and electronics, is decreasing. There may be various reasons for this, for instance, FDI enterprises have no domestic competitors.

Hence, the analysis in any aspect, based on the sample of 93 enterprises, to some extent confirms that there are few signals of positive spillover effects via technology transfer in Vietnam and these effects are weak, if any. Also, the survey results show that this effect is more likely to be present in textiles, garment and food processing industries rather than high tech industry like electronics

Production Linkages: As analyzed above, production linkages are important in generating the spillover effect. The “backward effect” might be present if the domestic enterprises supply inputs to, or distribute products from foreign counterparts. The effect would be stronger if the volumes of distributed products or supplied inputs are higher, i.e. proportional relationship. The survey results show that, only 31 percent of production inputs of FDI enterprises are supplied by domestic firms, while the rest being supplied by other FDI counterparts, imports or direct purchases from households. More importantly, the data from 2001 to 2003 exhibit no change in this pattern (Table 12). Regarding the reasons for importing inputs, 42.6 percent of FDI enterprises said that such inputs are unavailable in Vietnam, 15 percent said that such input are available but higher price than imported, 25 percent informed that domestic inputs are of lower quality. On average, the FDI enterprises in these three industries purchase 8 to 13 percent of their inputs from other FDI firms.

Table 12: Sources of inputs to FDI enterprises

Unit: percent

	2001	2002	2003
<i>Overall for three industries</i>			
From domestic enterprises	31.65	31.05	31.70
From FDI enterprises	16.20	17.85	16.89
From other sources (import, etc.)	51.96	51.10	51.41
<i>Mechanics – Electronics</i>			
From domestic enterprises	17.37	18.71	20.43
From FDI enterprises	8.02	9.73	10.32
From other sources (import, etc.)	74.47	71.56	69.25
<i>Textiles, garment and footwear</i>			
From domestic enterprises	35.68	34.88	37.15
From FDI enterprises	24.29	23.82	23.35
From other sources (import, etc.)	39.62	41.30	39.50
<i>Food processing</i>			
From domestic enterprises	48.18	44.92	41.98
From FDI enterprises	18.64	22.76	18.91
From other sources (import, etc.)	33.18	32.31	39.11

Source: Enterprise survey by CIEM (2004).

Regarding product distributions, the proportion of products of FDI enterprises distributed via domestic firms is rather low, especially in textiles, garment and footwear industry (Table 13). There is an important objective reason for this is the mandatory requirement of export proportion set on FDI enterprises.

Table 13: Composition of sales of FDI enterprises

	2001	2002	2003
Mechanics – Electronics			
Export	25.34	25.14	24.36
Domestic sales	74.66	74.86	75.64
<i>Sales to domestic enterprises</i>	42.64		43.83
	21.34	42.98	
<i>Sales to FDI enterprises</i>		20.49	20.32
	36.02		35.84
<i>Self distribution</i>		36.53	
Textiles, garment – Footwear			
Export	79.96	79.43	79.81
Domestic sales	20.04	20.57	20.19
<i>Sales to domestic enterprises</i>	35.79	33.97	34.11
<i>Sales to FDI enterprises</i>	3.16	2.78	2.78
<i>Self distribution</i>	61.06	63.25	63.11
Food processing			
Export	25.8	27.76	23.21
Domestic sales	74.2	72.24	76.79
<i>Sales to domestic enterprises</i>	60.08	48.39	48.39
<i>Sales to FDI enterprises</i>	13.06	13.48	13.03
<i>Self distribution</i>	26.85	38.14	38.58

Source: Enterprise survey by CIEM (2004).

Competition: The presence of FDI may impose considerable competition pressure on domestic firms, and first of all on those in the

same industry. This pressure may force domestic firm to innovate their technology. To capture the evidence of this effect, the questionnaires collect information on competition pressure in the markets⁵⁹ as judged by the firms themselves. The results show that the FDI enterprise face the fiercest competition pressure by other FDI firms whereas for domestic firm they assess the competition pressure from FDI and domestic firm are more or less equal. (Table 14). While the FDI enterprises face fiercest competition in product markets with respect to types, designs, the domestic firms considered the pressure of higher technology from FDI enterprises as the most significant.

Table 14: Judgment on competition pressure
(competition pressure: highest=10, lowest =1)

	FDI enterprises				Domestic Enterprises		
	SOEs	Private firms	FDI enterprises	Housholds	Domestic firms	FDI enterprises	Households
Market shares	4.18	4.88	7.00	2.81	6.02	6.62	2.85
Products	4.00	5.00	7.24	2.90	6.12	6.41	2.62
Technology	3.47	4.59	7.14	2.45	6.11	7.43	2.75
Skilled labors	3.97	4.47	6.25	2.36	5.76	7.00	3.23

Source: Enterprise survey by CIEM.

This explains, to a certain extent, a fact that FDI enterprises always try to introduce new products to the market (to compete with other FDI enterprises), while the domestic firms focus on improving the production line and technology instead.

In summary, from the above analysis of survey results on four possible channels, there is little evidence of positive spillover effects at the firm level. Yet the analysis also shows no signs of negative spillover effect

⁵⁹ The enterprises put grades on competition pressure in terms of market share, product quality, production technology, and attraction of skilled labours.

either, as the results at least exhibit the rise in revenues of surveyed enterprises in recent years. The presence of spillover effects, according to these survey results, is more likely in food processing than mechanics-electronics and textiles, garment industries. Among possible explanations of less likely existence of spillovers effects, the technology gap, indicated by capital intensity and R&D expenditure, and the lack of linkages between two sectors are the most important reasons. However, this qualitative analysis fails to take into account other factors, such as geographical location, forms of ownership of enterprise, etc. Besides, because of the limitation in representativeness of the sample, the evidence and conclusion in this section may fail to fully reflect what *actually* happens in practice. The quantitative analysis in the next section, using a larger survey sample, will provide additional tests on the presence and the extent of spillover effects.

II. QUANTITATIVE ANALYSIS OF SPILLOVER EFFECTS

2.1. Data

The 2001 survey⁶⁰ was undertaken on a large number of more than 56 thousand enterprises. It covered almost all activities in the national economy which were divided into 20 two-digit industries. The codes for manufacturing sector range from 15 to 37. The number of surveyed enterprises in these industries was 13,238, which accounted for 23.4 percent of all surveyed enterprises and 53 percent of total FDI capital implemented by 2001 (Table 15).

⁶⁰ The Enterprise Survey by GSO is a large survey undertaken annually on July 1 or April 1. There have been 3 such surveys since 2001 with the large sample of over 50 thousand enterprises. Despite of large sample, the weakness of these surveys is that the units in the sample and survey content are not completely homogeneous, which limits its value to users. The data used in this research is from 2001 data, produced from the survey in July 2003 in accordance with Decision 05/2002/QD-TTg dated 04/01/2002 of the Prime Minister. Compared with the 2002 and 2003 data, the 2001 data better satisfy the requirement of level of detailed information for the research.

Table 15: Basic information on FDI in manufacturing industries

<i>2 digit industries:</i>	Number of enterprises in the industry		Labor share of FDI sector	Stock capital share of FDI sector (%)
	Number	Share (%)	(%)	
D15. Food and beverages	3765	28.44	0.154	0.507
D16. tobacco products	28	0.21	0.015	0.013
D17. Textiles	539	4.07	0.275	0.523
D18. wearing apparel; tanning	823	6.22	0.265	0.431
D19. luggage, handbags, saddlery and footwear	325	2.46	0.281	0.412
D20. wood and timber, bamboo products	991	7.49	0.104	0.307
D21. Paper and paper products	513	3.88	0.132	0.416
D22. Publishing, printing, copying and recording	444	3.35	0.025	0.022
D23. Coke, petroleum products	12	0.09	0.386	0.835
D24. Chemicals and chemical products	552	4.17	0.218	0.668
D25. Rubber and plastic products	652	4.93	0.284	0.542
D26. Glassware, pottery, porcelain, construction materials	1305	9.86	0.135	0.621
D27. Metals	182	1.37	0.314	0.588
D28. Metal products	984	7.43	0.208	0.609
D29. Machinery and equipments	344	2.60	0.139	0.407
D30. Office equipments and computers	7	0.05	0.946	0.996
D31. Electric machinery and equipments	202	1.53	0.422	0.757
D32. Radios, televisions and means of communication	109	0.82	0.495	0.718
D33. Medical, precision, optical instruments, watches and clocks	55	0.42	0.446	0.841
D34. Motor vehicles, lorries with trailer	232	1.75	0.402	0.768
D35. Other means of transport	344	2.60	0.293	0.748
D36. Beds, wardrobes, tables, chairs	816	6.16	0.365	0.682
D37. Recycling	14	0.11	0.000	0.000

Source: Survey of Enterprise in 2001, GSO.

Two-digit industries are as listed in GSO industry classification

Some enterprises in database were omitted due to missing information. The remaining sample then consists of 12,024 enterprises. Of which, there are 4,895 SOEs⁶¹ (or 40.7 percent), 5,673 private firms⁶² (or 47.18 percent), and 1,456 FDI enterprises (or 11.43 percent) in the form of either joint venture enterprises or wholly foreign ownership enterprises. Other forms of foreign investment are excluded from the sample. However, the above number of enterprises is subject to change in quantitative analysis in each specific sub-section as some observations are further removed due to missing information.

So as to be comparable to the results in the survey by CIEM, this quantitative analysis is also undertaken in the three groups of industries: food processing, textiles and garment, and mechanics – electronics. Of the 23 sub-industries and roughly 12 thousand enterprises, there are 3,765 enterprises in food processing (code 15); 1,687 in textiles, garment and footwear (codes 17, 18, 19); and 1,026 in mechanics and electronics (codes 29, 34, 30, 32, 35).

2.2. FDI and labor productivity of enterprises

2.2.1. *The model*

Firstly, the research team undertakes the tests on the determinants of productivity in the enterprises, using the model in theoretical background in Chapter 2. The model is of the form:

⁶¹ The SOEs in this sample are 100 percent owned by the State, controlled by central or local governments, one-member limited liability companies of the States, joint stock companies of which the State is controlling investor. Due to sample arrangement, the affiliates of 90 and 91 General Corporations are treated as separate enterprises and become independent observations since their information on labour, capital, revenues, etc. are collected independently.

⁶² The private enterprises in the sample are those operating under the Enterprise Law, including private firms, limited liability companies, partnerships, joint stock companies, as well as co-operative enterprises operating under the Law on Co-operatives (these are included since they operate as a enterprises, especially in the field of non-agricultural production).

$$Productivity = f(cap_intensity, Scale, Skill, Dprov, Dos, Dfood, Dtext, Delec)$$

The dependent variable *Productivity* measures labor productivity of the firms in terms of values added per labor. The variable *Skill* reflects the quality of labor in the firms, as it measures the proportion of labor finishing at least college and vocational training relative to the rest in the firms. The coefficient on this variable is expected to be positive, reflecting its positive effect on labor productivity of the firms. *Scale* denotes firm size in the industry, measured by the share of the firm in total revenues of the 4 digit sub-industry. Besides, the variable *Scale* also shows market power of the firm in the industry, which can be verified in the model. The firm with higher share of revenue is assumed to have economies of scale and thus, higher productivity. In other words, *Scale* is positively related to labor productivity. *Cap_intensity* measures the capital intensity per labor of the firms, calculated as average fixed capital per labor⁶³. This variable is also regarded as a measure of physical capital assets created by the enterprises in investment process and thus will have a direct and positive affect on labor productivity.

The remaining variables are dummies. *Dfood*, *Dtext* and *DElec* have been used in quantitative analysis in Chapter 3 to capture the effect of each sub-industry on the overall productivity level of enterprise sector in cross section data. The dummy variable *Dprov* is equal to unity if the firm has headquarters in provinces with better performance of FDI inflows, including Hanoi, Hochiminh, Danang cities and the surrounding provinces of key industrial centers (Hungyen, Haiduong, Haiphong, Hatay, Quangninh, Baria – Vungtau, Dongnai, Binhduong)⁶⁴, and equal to zero otherwise. *Dprov* is

⁶³ Various research point out that *cap_intensity* is endogenous in the above model since labour productivity also has backward effect on the level of cumulation and thus affect the capital/labour ratio. However, this research treats *cap_intensity* as exogenous due to the use of cross section data at a certain point in time. *cap_intensity* may be endogenous in time series data analysis.

⁶⁴ The determination of these provinces is completely based on the available data from this survey, rather than the classification of key economic regions in other reports.

included in order to capture the effects of (1) change in economic region, and (2) concentration of FDI as well as industrial activities that possibly affect on labor productivity of the firms. In addition, to control sub industry-specific characteristics, the analysis uses 22 dummy variables, namely *indus1* to *indus22*, to stand for the two-digit sub-industries.

The dummy variable *Dos* denotes the form of ownership of FDI enterprises, and has been used in Chapter 3 analysis. However, in this model, *Dos* is used to test and compare the effects of ownership on labor productivity under three different scenarios. In the first scenario, *Dos* represents foreign ownership, being equal to 1 with FDI enterprises (joint ventures or 100 percent foreign owned capital) and 0 otherwise. In this respect, *Dos* captures the effect of FDI enterprises on labor productivity of the firms in general. In the second scenario, *Dos* becomes *mino*, being equal to 1 if foreign ownership is in the form of joint ventures and zero otherwise. Thus this variable will capture the effect of joint venture form on labor productivity. In the third scenario, *Dos* becomes *major*, being equal to 1 for enterprises with 100 percent foreign ownership and 0 otherwise. That is, this dummy variable controls the effect of this form of ownership on labor productivity. Both *major* and *mino* are used to substitute for *Dos* in the second model. Besides, these two variables are also used to test the hypothesis that enterprises with 100 percent foreign-owned capital are more self-control, independent on domestic partners, and thus are more efficient. These enterprises tend to bring about more advance technology due to the control of technology, and thus their labor productivity tends to be higher than that of joint venture⁶⁵.

First of all, the model is estimated for manufacturing sector as a whole, and then re-estimated for the three mentioned sub-industries. Heteroskedasticity is corrected by using White-corrected error.

According to the calculations from enterprise survey, these provinces account for up to 80% of FDI inflows to Vietnam in 2001.

⁶⁵ See Sjöholm (1998) for further information.

2.2.2. Estimation results

Table 16 presents the overall results of regression model for the whole manufacturing, as well as separate three sub-industries (food processing, textiles and garment, and mechanics – electronics). The only difference is that the model in the first four estimations uses *Dos*, while the model in the 4 subsequent estimations uses *major* and *mino* in stead of *Dos*, with the purpose as described above.

The estimation results show that, the variables included in the model only explain to a certain extent the change in labor productivity as the values of adjusted R^2 are moderate⁶⁶. The estimates of I and IV indicate that, capital intensity, skilled labors, position, or size of firm in the industry, location at major industrial centers positively affect labor productivity of the firms, including domestic and foreign firms. The exact result is also reported in food processing industry. Meanwhile estimation results on the other two industries are, to some extent, different from above. In particular, the majority of these variables, except for foreign factor and location, have no significant effect on labor productivity in textiles, garment. The estimates in I and IV even indicate that the textiles and garment industry reduces the overall labor productivity. This may be explained by the labor intensity of the industry, with less demand for capital and skilled labors than those in the two remaining industries. Besides, the statistics also show that the variance of variable measuring capital intensity is rather large, i.e. there is a great difference between the capital intensity of each firm and industry average⁶⁷.

⁶⁶ However, it should be noted that in a large sample of nearly 10,000 firms, it is very hard to achieve a high adjusted R^2 .

⁶⁷ Larger variance of the variable makes the confidence interval become wider and the estimates of the coefficient are unlikely to be accepted at a reason level of significance.

The presence of FDI positively affects labor productivity of the enterprise sector in general (estimation I). This implies that FDI helps to raise the overall productivity level of the economy. This further supports the results of FDI effect on growth in Chapter 3. Nonetheless, there exists cross-industry differences in the magnitudes of effects of FDI, as indicated by the estimated coefficient of this variable in the estimations II-IV. The largest coefficient is that of mechanics – electronics, which shows the significant effect of FDI on productivity level in this industry. This is consistent with the results of survey by CIEM as discussed above. In mechanics – electronics, almost all FDI enterprises have a much higher technology level than that of domestic enterprises, which positively affect the labor productivity. The calculation of average productivity in the processing industry shows that, at 1% significance level, average labor productivity of foreign enterprises is 33.3 percent higher than that of domestic counterparts. Similarly, in food processing, textiles-garments, mechanics and electronics industries, the average productivity of FDI enterprises is higher than that of domestic firms by 25.8 percent, 20 percent, 70 percent, respectively.

The coefficient of *cap_intensity* in model is statistically high significant. Besides, the Chow test on the difference in coefficients of the equations shows that the contribution of *cap_intensity* will be higher in more capital-intensive industry. The most evident example for this is mechanics-electronics industry, where the contribution of such variable is the largest. However, the explanatory power of this variable is low relative to other variables. This is perhaps because the enterprises only use a low level of capacity, which reduces labor productivity, albeit large capital investment. Besides, labor productivity may result from investment in the past. Therefore, the considerable increase in investment may not have immediate effect on labor productivity. This is also a weakness when using cross section data.

Table 16: Estimation results of model on effect of FDI on labor productivity of all enterprises

Variable	Variable <i>Dos</i>				Variables <i>major and mino</i>			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	OVERALL	FOOD	TEXTILES - GARMENT	MECHANICS - ELECTRONICS	OVERALL	FOOD	TEXTILES - GARMENT	MECHANICS - ELECTRONICS
<i>Cap_intensity</i>	.159341* (6.39)	.16548*** (162.97)	0.1831 (3.31)	.27757*** (2.85)	.1597* (6.95)	.16541 *** (382.2 3)	0.1898 (4.66)	0.297565 (1.76)
<i>Skill</i>	.2896** (21.48)	.2582** (19.27)	0.221 (5.54)	.5907*** (4.94)	.28914** (33.2)	.258** (17.53)	0.2218 (5.44)	.6093** (18.51)
<i>Scale</i>	.38075** (47.66)	.38666** (43.52)	0.3171 (6.03)	1.243*** (15.14)	.38099*** (63.76)	.386** (52.45)	0.3149 (6.16)	1.299** (14.69)
<i>Dos</i>	1.0278** (43.41)	.7412** (44.93)	.8351* (12.38)	3.251*** (5.38)				
<i>DProv</i>	.16708** (22.73)	.01965* (6.33)	.24326** (14.44)	0.1891 (0.57)	.16812** (37.71)	0.0201 (3.88)	.24756* (10.14)	0.2723 (5.62)
<i>Major</i>					1.0209** (47.87)	.73543 ** (55.84)	.8172** (15.02)	3.1675** (14.45)
<i>Mino</i>					1.0498*** (78.55)	.7554* * (52.58)	.97895* (11.93)	4.5405** (15.85)

Variable	Variable Dos				Variables major and mino			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	OVERALL	FOOD	TEXTILES - GARMENT	MECHANICS - ELECTRONICS	OVERALL	FOOD	TEXTILES - GARMENT	MECHANICS - ELECTRONICS
<i>DFood</i>	0.0321 (1.92)				0.0343 (3.67)			
<i>DText</i>	-.1857* (-12.38)				-.18517* (-9.74)			
<i>DElec</i>	4.2133* (7.44)				4.2166* (8.42)			
<i>indus</i>	Estimated	Estimated	Estimated	Estimated	estimated	estimated	estimated	estimated
<i>_cons</i>	5.7478***	5.7986**	4.363**	15.692***	5.745***	5.7958**	4.363**	15.58***
<i>Number of observations</i>	(302.01) 10591	(59.83) 2994	(15.08) 1389	(19.52) 429	(1651.93) 10591	(65.23) 2994	(12.83) 1389	(91.15) 429
<i>R-squared</i>	0.6328	0.4887	0.4595	0.5568	0.6386	0.4857	0.4599	0.553
<i>p-value</i>					0.1721	0.0681	0.1074	0.0311

Note:

1. The dependent variable is average labor productivity, calculated as total values added/number of labors. The model is estimated in log form
2. The value in brackets under each line is the value of t test, based on, heteroskedasticity-robust standard errors.
3. The notations *, **, *** implies that the coefficient is statistically significant at the respective level of 10%; 5% and 1%.
4. p-value is the probability of F-test when testing the equality of coefficients of variables *mino* and *major*.

In the model including *Dos*, the estimate of coefficient on *Scale* is positive, and statistically significant in almost all industries. This implies that big firms with respect to revenue are increasing the overall productivity of the enterprises in Vietnam. This may not necessarily hold at the sub-sector level, for example, textiles, garment industry as in estimations III. In this industry, the size or position of one firm has no effect on labor productivity. This partly reflects the fact that the firms in such industry are labor intensive, with low labor productivity, and operate in a competitive environment. Therefore, smaller firms are more flexible, and lower investment does not necessarily imply lower labor productivity.

In many cases, competition effect of large enterprises, on small firms, may be captured by the variable *Scale*. However, in the case of Vietnam, there is no evidence of such effect. That is, the large and small enterprises are likely to operate independently. Besides, despite of high revenue, a number of large enterprises are involved in export activities and thus, the shares of small firms in domestic market are unaffected.

The coefficient of *Dprov* is positive, and statistically significant, which implies that in general, the firms in FDI-concentrated regions have higher labor productivity than those located elsewhere. This can be explained by more favorable infrastructure facilities, spatial distance to consumer market and business environment than other regions. Hence, the firms can reduce the costs, while having higher labor productivity. With respect to each specific industry, this effect is more significant in textiles and garment industry, while being non-existent in mechanics and electronics. A possible reason for this is that the main consumer markets for textiles, garment enterprises are large urban areas, while key consumer markets for mechanics and electronics products may include both domestic and international markets. On the other hand, in Vietnam, the firms operating in mechanics - electronics industry are more likely to locate in the urban areas, than the rural or remote areas. Hence, there is insignificant difference in infrastructure between such firms whether they are inside or outside the key economic zones .

The estimations from V to VIII provide the answer to how different forms of ownership of FDI enterprises affect overall labor productivity as well as productivity of each industry. It can be seen that the estimated coefficients of the 2 variables, *Major* and *mino*, are all statistically significant, and positive in all industry groups. This re-confirms the result in estimations from I to IV that the presence of FDI, regardless of the form of ownership, increases labor productivity. These two forms of enterprises all exhibit larger change in productivity than domestic firms, with the largest change in the mechanics and electronics industry. This may be because most mechanics and electronics enterprises are foreign invested, and thus, the change in average labor productivity is largely determined by these enterprises. The estimation results, nevertheless, show that the effects on labor productivity of the two forms of FDI enterprises only differ slightly in food processing and mechanics – electronics, while such difference is almost negligible in textiles-garment⁶⁸. Hence, there is no support for the hypothesis that the enterprises with 100 percent foreign owned capital will be more self-control, and thus their labor productivity is higher than that of joint ventures.

This finding seems similar to results in Sjöholm (1998) in the case of Indonesia. There are many reasons for this in the case of Vietnam. For instance, in the joint ventures, despite of commitments with domestic firms, foreigners have more important role in making decisions⁶⁹ as the capital contribution of foreign partner is larger. That is, there is no significant difference between the enterprises with 100 percent foreign

⁶⁸ F-test allows for the test of equality between estimated coefficients on variables *major* and *mino*. The results show that the above difference is statistically insignificant for all enterprises, while being statistically significant at 5% for mechanic industry and at 10% for food processing industry. At 1% level of significance, there is no difference in labour productivity between these two forms of enterprises.

⁶⁹ Calculations from these sample data show that 78 percent of the joint ventures have at least 65 percent of capital contributed by foreign investors. For further information on the situation of joint ventures, see Nguyen Vo Hung *et al*, 2003.

owned capital and joint ventures in terms of making investment and production decisions, while the joint ventures even have informational advantage in the domestic market. The second explanation is that in the case of Vietnam, the enterprises with 100 percent foreign owned capital are yet to achieve their highest level of efficiency. This explanation, if verifiable, will be of great significance to policy consideration. Due to lack of information, however, this Research can not go into details on this issue.

The above results all confirm that, at the micro level, the presence of FDI sector increases the overall labor productivity of enterprises in Vietnam. This finding is consistent with, and further clarifies the analytical results in Chapter 3 on the positive effect of FDI on economic growth, at the national or macro level. One of the reasons for such effect is that FDI enterprises contribute to the increase in new capital goods, thereby fostering economic growth. These results, however, ignore the determination of whether the increase in overall labor productivity of the enterprises is also due to the positive spillover effects. This issue will be discussed in the next section.

2.3. Spillover effects of FDI on labor productivity of domestic firms

2.3.1. The model

There are two widely used models for examining spillover effects. The first one considers these effects at the industry level⁷⁰. In this instance, the variables in the model will be aggregated to industry averages⁷¹. The drawback of this model type is the possible under- or over-estimation of the effect. This usually happens when there is causality between productivities of industry and FDI enterprises. The FDI enterprises may concentrate on the industries with high labor

⁷⁰ The 3,4 or 5 digit sub-industries are commonly used to evaluate the spillover effects to each specific industry.

⁷¹ For further details, see Kokko (1993), Findlay (1978).

productivity and capital intensity. Therefore, the rise in labor productivity of the whole industry when FDI enterprises are present may not necessarily be due to spillover effects, yet due to high productivity level in that industry instead. In another aspect, the foreign direct investment into a certain industry may increase the intra-industry competition, causing bankruptcy to some firms. As a result, the average productivity in that industry goes up. In this instance, FDI at least creates a negative spillover effect, yet the average productivity of the industry still goes up. Therefore, in these two scenarios, complication arises when figuring out spillover effects of FDI on the average productivity of the industry. Besides, there are other determinants of labor productivity that fail to be included in the analysis at the industry level⁷².

In an attempt to overcome those shortcomings, the quantitative model in this section is constructed based on the theoretical foundation in Chapter 2, and focus on the effect at the firm level. That model has the form of:

$$Productivity_i = f(cap_intensity_i, Share_{ij}, Skill_i, \\ Scale_i, Contract_i, Dprov_i, Dindustry_i)$$

The key difference between this model and the previous model is that, the independent variable *Share* denotes the presence and size of FDI enterprises in the same j^{th} four-digit sub-industry.

It is noted that the application of various proxy variables for *Share* often reflects data availability⁷³. In the case of Vietnam, using revenues as proxy may cause problem in analyzing the spillover effects as the export proportions of FDI enterprises are usually high in the three

⁷² See Smarzynska (2002), Aitken and Harison (1999), Görg and Greenaway (2004).

⁷³ As discussed in Chapter 2, a number of research employ various variables to represent *share*. Some of them use the revenue share of FDI enterprises, others employ the proportion of fixed capital, or the share of labour to consider the effect of the presence of FDI on other domestic firms in the same industry.

surveyed industries. Using the share of stock capital in the industry may be better, yet its weakness are the lack of required data, and overvaluation of the spillover effects as FDI enterprises tend to invest in capital intensive sector and then fail to use up all capacity. Hence, this Research uses the share of labor of FDI enterprises in 4-digit industry as proxy for FDI presence. In addition to solving those problems, such proxy variable allows for depicting the spillover effect via labor turnover.

In this model, the share of labor is weighed based on the average time period (in year) of FDI enterprises in j^{th} four-digit industry so as to consider the possible effect of their life-spans. This is done based on the assumption that, *ceteris paribus*, spillover effect in the j^{th} industry is stronger if the FDI enterprise has operated for a longer period. This effect is included in the model by taking the weights, i.e. the time period that the firm exists in the industry. This is the difference between this paper and previous literature on the spillover effects using share of labors to represent the presence of FDI in the same industry.

Contract is a dummy variable, taking value 1 if the enterprise has relationship with any foreign partner, and 0 otherwise. This variable is included to capture the spillover effects via exports⁷⁴ (Gorge and Greenaway, 2004). However, the test on this variable only confirms whether the firm has relationship with foreign partner or not, while ignoring the type as well as magnitude of such relationship.

The rest variables in model (17) are similar as those in model (16), i.e. the test of intra-industry effects of factors (capital, labor), size or position of enterprise. Hence, in order to determine the spillover effects, this section will focus more on the variable *Share*.

⁷⁴ If the domestic enterprise has relationship with foreign partners, it can learn and improve export activities, expand production or have more incentives in technology innovation. The spillover effect via export is rarely discussed in the case of developed countries, yet often emphasized in the case of developing countries, especially those that are export-oriented.

In this model, there is evidence of spillover effects if the coefficient on *Share* is statistically significant. Whether the effect is positive or negative depends on the sign of the estimated coefficient. If neither of these cases happened, the presence of FDI has no effect on productivity of domestic enterprises, particularly those in the same industry. Another thing to note in the above model is the assumption that the spillover effect is proportional to, and linear in the presence of FDI firms. This may not hold completely in practice, since the spillover effect may be non-linear in foreign investment (Blomstrom, Kokko 2000).

The use of cross section data, supplied by GSO, is a limitation to the results. In some instances, the use of cross section data may result in negative spillover effect of FDI. Görges and Greenaway (2004) review literature on spillover effects using many types of data and draw a conclusion that, using cross section data may succeed only in producing short term effects, while the issue of spillover effects should be look in long term perspective⁷⁵. This technical limitation suggests that one should interpret this estimation with caution.

After omitting the observations with missing information, the sample in this section consists of 9,590 domestic enterprises, with 2,865 in food processing, 1,121 in textiles, garment, and 381 in mechanics and electronics industry. This classification is used for estimations from I to IV in Tables 17 and 18. Besides, the enterprises are divided into 2 sub-sectors, SOEs and private firms. This division is useful in analyzing spillover effects of FDI on those two different legal forms of domestic enterprises. The results for SOEs are presented in estimations V-VIII, while those for private firms are in estimations IX-XII in Tables 17 and 18.

Similar to previous section, this section also distinguishes the effects caused by enterprises with wholly foreign ownership and joint

⁷⁵ Some factors may have lagged effects on labour productivity of the firm. These variables may be captured by, lagged variables. Yet this is not applicable with cross section data. Hence, in the short term, FDI may have negative or no effect on the productivity of the enterprises, but in the long term, this result may not hold.

ventures, with the results presented in Table 18. The key difference is that the variable *share*, which shows the presence of FDI in model (17), is replaced by the two variables *sharemino* and *sharemajor*. They measure labor shares in joint ventures and whole foreign enterprises respectively, in the 4-digit industry. They are also time weighed in a similar way to the variable *share*⁷⁶ as discussed above.

2.3.2. Results and discussion

The results in Table 17 show that, only 18 to 30 percent of the changes in labor productivity of the domestic firms in general and of each specific industry are explained by the model⁷⁷. For the SOEs, the explanation level of the variables is even lower, implying that the labor productivity in this group is dependent upon other omitted factors, and this is one noteworthy limitation. In general, except for the variable Contract, other variables have positive effects on labor productivity. Nevertheless, in each industry as well as each group of enterprises, the effect of each variable is different. In particular, the skilled labors have no effect on labor productivity of the surveyed industries and of domestic private firms. Regarding the domestic private firms in textiles, garment and mechanic,

⁷⁶ In principle, the two variables is detachable in 2 different equations, and can be cross checked on their equality to avoid the correlation between *sharemino* and *sharemajor*. However, as can be seen from estimating those equations and comparing them to the combined equation, the two approaches exhibit no significant difference in magnitudes and statistical significance. Hence, it is possible that the *sharemino* and *sharemajor* are both correlated to *share*, rather than being correlated to each other. Actual calculations show that the correlation coefficient between these two variables is 0.04 while their correlation coefficients with *share* are 0.48 and 0.82, respectively. Hence, the combination of those two variables in the model is acceptable in this report.

⁷⁷ The model is estimated using heteroskedasticity-robust standard errors since heteroskedasticity is highly evident in the model. After transforming to normal linear form, and standardizing the data at sample mean, the test for heteroskedasticity produces more desirable results. Although there is still evidence of heteroskedasticity, the test results from the graphs and the comments from experts show that the model is acceptable after using corrected errors.

electronics, neither capital nor skilled labor exhibits an unambiguous effect on labor productivity. This is because those firms mainly use unskilled workers, and they are small in terms of capital. Tables 20 and 21 also show that the location in large urban areas also has a positive effect on the productivity in textiles, garment and SOEs, albeit no effect on the domestic private firms. This may be explained by the lack of competitiveness of private firms relative to those in large urban areas. Hence, the private firms usually supply to the poorer markets, such as rural areas.

The test in estimation I, Table 17 indicates the positive effect of FDI on labor productivity of the domestic enterprises. This implies that, in general, positive spillover effects are present. At the industry level, the coefficient on *share* is positive in all industry groups, and in both groups of enterprises, yet it is only statistically significant in food processing industry. In addition, FDI seems to have no effects on labor productivity of SOEs. Meanwhile, the presence of FDI increases labor productivity of private firms in general, and of those in textiles, garment and food processing industries in particular.

The presence of spillover effects in food processing industry (estimation II) seems to support the results from CIEM survey, i.e. this industry exhibits the highest likelihood of spillover effects. Besides, in the survey sample of GSO, the number of private firms in food processing industry is very large, and these have just emerged in recent years. Anyway, such emergence, though late, in this competitive environment proves that the firms in this industry are very likely to exist.

It is difficult to explain the presence of spillover effects occurring in private firms in textiles, garment industry, whereas such effects do not exist in those industries as a whole. The hypothesis that the spillover effect is inversely related to technology gap is unverified in textiles, garment industry⁷⁸. Otherwise, those effects must begin in the SOEs rather than the private firms. Therefore, it can only be explained by the large number of SOEs in textiles, garment industry which have operated for a long time and

⁷⁸ Another calculation, using data from Enterprise survey, shows that the industries with larger technology gaps relative to FDI tend to exhibit larger spillover effects.

dominated the market previously. That is, SOEs have to adapt to the additional competition pressures by FDI. This process might have happened for a long time, and thus, by the time of the 2001 survey, the effect may become ambiguous. Meanwhile, the private firms are established at later points in time, and thus have to accept the environment, in which there are both SOEs and FDI enterprises already. Moreover, as a number of enterprises in textiles, garment do the assigned work for the foreign firms, the spillover effect may be present. Nevertheless, the presence of such effect is only in private firms. Hence, the possible reason may be that these firms use resources more efficiently than the SOEs. At the same time, they must perform better than the SOEs in many aspects, such as quality control. This induces these private firms to engage in more research activities, to innovate the designs, technology, etc.

Similar argument, however, is inapplicable in mechanics-electronics industry, since the spillover effects are non-existent if two investment forms as above are combined. It should be noted that of the three surveyed industries, the mechanics-electronics industry is the most capital intensive. Therefore, in this industry, the great differences between the sizes of capital and labor skills may restrict the presence and magnitudes of spillover effects.

Hence, the findings in this analysis is contrary to the argument that, relative to private firms, SOEs have better contact with FDI enterprises, due to advantages in capital, technology and skilled labors, and thus may acquire stronger spillover effects. The absence of spillover effects in SOE sector (estimations V-VIII, Table 20) can be explained by the following reasons:

(i) *Different investment mechanisms for innovating equipments:* Private firms are more flexible than the SOEs in terms of capital use and equipment innovation because the capital use of SOEs are controlled by the State regulations. Besides, the decision making process is shorter for private firms, i.e. they can make the most of business opportunities, or rapid technology transfer. Nevertheless, these firms tend to be small in terms of capital, which restricts the magnitude of possible spillover effects.

(ii) *Different mechanisms for labor management*: SOEs have difficulty in adjusting the quality and quantity of labors to meet production demand. By contrast, private firms can recruit, promote, shift or dismiss their labor in more flexible way. It has long been argued that labor abundance exists in a number of SOEs, but fails to be resolved due to various reasons. This also restricts the spillover effect via movements of skilled labors from foreign enterprises. In fact, labor movement may even be in the reverse direction, i.e. the SOEs are losing skilled labors.

SOEs also are said normally obey better employment regulation on labor contract, social insurance, they therefore, have larger labor cost, and are thus inflexible under the presence of FDI firms.

(iii) *Policies to protect domestic production*: A number of SOEs operate in highly protected industries, and thus have less incentive to improve production capacity and their competitiveness. Therefore, these firms are still existent, and the effects of FDI enterprises on them are hardly significant.

The explanation of this situation is rather complicated, due to the challenges in separating the impact via each channel, and thus, it is hard to draw an accurate conclusion on the presence of spillover effects in SOEs. For instance, as can be seen from the estimation results of the above model, spillover effect may be positive in one channel, yet negative in the other, and such effects may ultimately offset each other.

Table 18 shows the spillover effects of FDI by forms of foreign ownership. According to the model construction, the enterprises with wholly foreign capital and joint ventures are separated, to examine the spillover effect of each type on labor productivity of domestic firms. The estimation results indicate that, almost all impacts of firm-specific characteristics are consistent with those in Table 18. There is still evidence of positive spillover effects on domestic enterprises. These effects are present on private firms, yet non-existent on SOEs. Therefore, the following section only analyzes further the spillover effect of investment form on the labor productivity of domestic firms in general and in each industry in particular.

The only difference in Table 18 results relative to those in Table 17 is the positive spillover effects of joint ventures generate in mechanics-

electronics industry (estimation IV), though only the private firms in this industry acquire such effect (estimation XII). In textiles-garment industry, the spillover effect, by enterprises with whole foreign capital, is only confirmed in private firms (estimation XI). However, the spillover effect in food processing industry is due to both forms of FDI, with stronger spillover effect from the enterprises with wholly foreign capital, as indicated by the F-test.

The analysis shows that the spillover effects in the moderately labor-intensive (food processing) and highly labor-intensive (textiles, garment) industries possibly come from the competition and learning process ("forward" and/or "backward" channel). The results of CIEM survey in previous section further support the prediction that the FDI enterprises in these two industries tend to have better relationship with domestic firms via the purchase of inputs and sales of outputs.

In mechanics-electronics industries, the above business relation seems to be less likely. Beside that, whole foreign enterprises in this industry tend to be more capital intensive than joint ventures. Therefore, if we assume that the technology level of private firms in such industry is low, together with the assumptions of technology gap and absorptive capability of domestic enterprises, then joint ventures are more likely to generate positive spillover effects. This conclusion seems contradictory with the finding by Sjöholm (1998) using panel data from 1990 to 1995 for Indonesia⁷⁹. Hence, the above explanation may not be completely accurate, due to the use of cross-sectional data and lack of required information.

⁷⁹ Takii (2001) produces a contrary result, and argues that the enterprises with higher share of foreign owned capital will generate larger spillover effects on the domestic enterprises.

Table 17: Estimation results of FDI impact on labor productivity of domestic enterprises, using the variable *Share*

Variable	Domestic enterprises				SOEs				Private Enterprises			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
	Overall	Food	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Overall	Food	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Overall	Food	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Textiles - Mechanics, Garment Electronics
<i>Cap_intensity</i>	0.146*** (4.79)	0.105* (1.86)	0.086** (2.76)	0.070* (1.91)	0.158*** (7.69)	0.114* (2.01)	0.122*** (4.61)	0.103** (2.09)	0.156*** (3.81)	0.123** (2.1)	0.097 (1.57)	0.051 (1.08)
<i>Share</i>	0.290*** (3.05)	0.602** (2.71)	0.117 (1.69)	0.064 (1.53)	0.032 (0.91)	0.04 (0.35)	0.028 (0.42)	0.012 (0.26)	0.621*** (4.33)	0.903*** (4.19)	0.261** (2.85)	0.209 (1.48)
<i>Skill</i>	0.070*** (3.08)	0.009 (0.23)	0.062 (1.53)	0.095 (1.6)	0.096*** (4.66)	0.044 (1.19)	0.063* (2.03)	0.124 (1.64)	0.036 (1.6)	-0.016 (-0.47)	0.055 (0.78)	0.044 (0.56)
<i>Scale</i>	0.113*** (8.58)	0.077*** (2.98)	0.101*** (5.74)	0.105*** (4.31)	0.102*** (9.93)	0.075*** (4.38)	0.084*** (4.72)	0.104*** (4.88)	0.128*** (5.81)	0.057 (1.36)	0.140*** (4.98)	0.081 (1.08)
<i>Contract</i>	-0.098 (-1.44)	-0.067 (-0.58)	-0.108 (-1.18)	0 (.)	-0.139** (-2.23)	-0.145 (-0.93)	-0.098** (-2.3)	0 (.)	-0.066 (-0.55)	-0.049 (-0.41)	-0.074 (-0.28)	0 (.)
<i>Dprov</i>	0.117** (3.08)	-0.118 (-3.08)	0.147*** (4.71)	0.115 (2.85)	0.213*** (5.81)	0.083 (2.03)	0.165*** (4.61)	0.241** (2.91)	0.061 (1.6)	-0.147 (-4.08)	0.164 (3.85)	0.035 (0.91)

Variable	Domestic enterprises				SOEs				Private Enterprises			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
	Overall	Food	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Overall	Food	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Overall	Food	Textiles - Mechanics, Garment Electronics	Textiles - Mechanics, Garment Electronics
<i>Industry</i>	(2.22)	(-0.74)	(3.47)	(1.52)	(4.7)	(0.96)	(4.18)	(2.36)	(1.32)	(-1.46)	(1.73)	(0.32)
<i>_cons</i>	estimated 0.353***	estimated 0.301**	Estimated -0.049	estimated 2.264***	Estimated 0.49***	Estimated 0.601***	Estimated -0.015	Estimated 1.92***	estimated 0.12	estimated 0.216**	estimated -0.104	estimated 0.349
<i>Number of observations</i>	(2.65)	(2.81)	(-0.33)	(7.71)	(6.63)	(4.26)	(-0.1)	(7.03)	(0.66)	(2.11)	(-0.45)	(0.74)
	9590	2865	1121	381	4297	843	738	219	5293	2022	383	162
<i>R-squared</i>	0.2291	0.3001	0.1790	0.2660	0.198	0.074	0.222	0.248	0.403	0.500	0.179	0.294

Note:

1. The dependent variable is labor productivity, calculated as values added/average labors. The variables are standardized at sample averages.
2. The values in brackets under each line are the test statistics of t-test, based on heteroskedasticity robust standard errors
3. The notations *, **, *** show the levels of significance of 10%, 5% and 1%, respectively.

Table 18: Estimation results of model on the effect of FDI on labor productivity of domestic enterprises, using the variables *sharemajor* and *sharemino*

	Domestic enterprises				SOEs				Private Enterprises			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
	Overall	Food	Textiles, garment, footwear	Electronics, mechanics	Overall	Food	Textiles, garment, footwear	Electronics, mechanics	Overall	Food	Textiles, garment, footwear	Electronics, mechanics
<i>Cap_intensity</i>	0.146*** (4.72)	0.107* (1.94)	0.087** (2.78)	0.065* (2.09)	0.157*** (7.59)	0.114* (1.98)	0.125*** (4.78)	0.101* (2.02)	0.157*** (3.78)	0.120** (2.15)	0.096 (1.53)	0.044 (0.98)
<i>Sharemino</i>	0.119*** (2.9)	0.214*** (2.9)	0.065 (1.51)	0.045*** (2.75)	0.021 (0.95)	0.027 (0.48)	0.05 (1.72)	0.027 (1.73)	0.236*** (4.19)	0.266*** (3.37)	0.108 (1.21)	0.115** (2.94)
<i>Sharemajor</i>	0.178*** (2.63)	0.386* (1.81)	0.075 (1.64)	0.008 (0.18)	0.016 (0.55)	0.017 (0.21)	0.014 (0.32)	-0.031 (-0.76)	0.392*** (3.66)	0.642** (2.81)	0.172** (2.86)	0.077 (0.5)
<i>Skill</i>	0.070*** (3.1)	0.011 (0.28)	0.06 (1.51)	0.096 (1.54)	0.096*** (4.7)	0.045 (1.18)	0.060* (1.98)	0.127 (1.63)	0.037 (1.64)	-0.018 (-0.57)	0.054 (0.77)	0.034 (0.38)
<i>Scale</i>	0.111*** (8.77)	0.075*** (3.08)	0.100*** (5.65)	0.106*** (4.69)	0.102*** (10)	0.075*** (4.36)	0.082*** (4.51)	0.102*** (4.86)	0.125*** (5.8)	0.064 (1.49)	0.139*** (4.87)	0.097 (1.28)
<i>Contract</i>	-0.099 (-1.44)	-0.067 (-0.57)	-0.115 (-1.23)	0 (.)	-0.142** (-2.29)	-0.146 (-0.94)	-0.111** (-2.43)	0 (.)	-0.056 (-0.47)	-0.057 (-0.47)	-0.078 (-0.28)	0 (.)

	Domestic enterprises				SOEs				Private Enterprises			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
	Overall	Food	Textiles, garment, footwear	Electronic, mechanics	Overall	Food	Textiles, garment, footwear	Electronics, mechanics	Overall	Food	Textiles, garment, footwear	Electronics, mechanics
<i>Dprov</i>	0.119** (2.27)	-0.112 (-0.66)	0.149*** (3.6)	0.112 (1.62)	0.215*** (4.83)	0.088 (0.97)	0.169*** (4.37)	0.245** (2.77)	0.064 (1.36)	-0.159 (-1.44)	0.165 (1.74)	0.011 (0.12)
<i>Industry</i>	estimated	estimated	estimated	estimated	estimated	Estimated	estimated	Estimated	estimated	estimated	estimated	estimated
<i>_cons</i>	0.344** (2.58)	0.294*** (3.26)	-0.058 (-0.4)	2.235*** (8.55)	0.494*** (6.36)	0.589*** (3.96)	-0.032 (-0.23)	1.970*** (7.86)	0.11 (0.61)	0.225** (2.61)	-0.108 (-0.47)	0.310** (2.32)
<i>Number of observations</i>	9590	2865	1121	381	4297	843	738	219	5293	2022	383	162
<i>R-squared</i>	0.2316	0.3007	0.1799	0.2725	0.1897	0.0745	0.2248	0.2565	0.4037	0.5013	0.1790	0.3058
<i>p-value</i>	0.1125	0.1204	0.1386	0.1465	0.4440	0.9128	0.3669	0.1785	0.0529	0.0676	0.1076	0.8176

Note:

1. The dependent variable is labor productivity, calculated as values added/average labors. The variables are standardized at sample averages.
2. The values in brackets under each line are the test statistics of t-test, based on heteroskedasticity robust standard errors
3. The notations *, **, *** show the levels of significance of 10%, 5% and 1%, respectively.
4. p-value is the probability of the F-test when comparing the two variables *shareminor* and *sharemajor*.

2.3. Spillover absorptive capability of domestic enterprises

According to many quantitative research in developing countries, particularly the poor countries, the presence of spillover effects via technology acquisition also depends on the absorptive capability of the domestic firms⁸⁰. Kokko (1993) stated that the spillovers is only present when the technology gap is sufficiently small, while on the contrary, Blomstrom (1993) shows that the spillover effect is proportional to the difference in technology. Such contradictory conclusions may result from different analytical methods, as well as the specific characteristics of the industries and countries. However, they almost all agree on the emphasize and the policy meaning of the absorptive capability of domestic firm as well as the difficulty while one try to determine the capability of the firm.

To test the hypothesis of the link between spillover presence and absorptive capability in the situation of Vietnam, this section makes some estimation using the same sample data as previously. Conditional on data availability, the estimations are made on different groups of enterprises in terms of labor quality⁸¹ (which represents the ability to absorb technology), sizes of capital and labor, and geographical location. Then the section will draw out some remarks on the relationship between those factors and the spillover effects.

In methodology, assessing the absorptive power of spillover effects is based on the comparison of at least two groups of enterprises with different absorptive capability. It is represented by labor skill ratio, which is in turn measured by the ratio of skilled labors over the unskilled labors in the enterprises. This ratio is sorted in ascending order, the first quartile are named low quality labor, while fourth quartile are named high quality labor.

⁸⁰ See Cave (1974); Findlay (1978), Blomstrom (1983); Aitken and Harisson (1999).

⁸¹ In quantitative analysis, the enterprises' absorptive power of technology is often reflected by the two criteria: the expenditure on R&D, and professional management and labour skills. However, due to missing information and inaccuracy in data on R&D in Vietnam, these criteria are inapplicable here.

Therefore, in this section, the concepts of low and high quality labor should be understood in relative term of the sample rather than absolute term.

The classification of enterprises in terms of sizes of capital and labor are largely based on the current criteria of GSO. However, these criteria are corrected to find more reasonable cutting points in the distribution of capital and labor.

The impact of geographical location has already been captured by *Dprove* in the models (16) and (17). This section will consider the effect of *Share* on the enterprises in different locations, specifically inside and outside large urban areas. This is done by undertaking two different estimations and then comparing them.

The estimation results based on the above specification are presented in Table 19. So as to make the results comparable to previous section, the domestic enterprises are divided into two groups - SOEs and private firms. Table 19 only presents the estimated coefficient on *Share*. Some estimations were not done as the number of observations is too small.

The results in Table 19, similar to previous finding, indicate the presence of spillover effects on private firms, particularly in textiles-garment and food processing industries. One important finding is that the private SMEs have higher signal of spillover effects, than large scale enterprises (estimations I-VIII). This is possibly due to the higher adaptability of private SMEs to changeable business environment, and therefore, the presence of FDI in the same industry fails to make them exit the market. In addition, the high labor intensity in textiles and garment industry helps to reduce competition pressures from FDI enterprises because the advantage of capital intensive technology of those foreign enterprises is not fully used.

A noteworthy point is that labor quality seems to have no impact on absorptive capability of spillovers (estimations IX – XI). Nevertheless, the absorptive capability is still higher in enterprises with higher labor skills in general and those in textiles, garment and food processing industries.

The estimations from XIII to XVI show that the private firms located outside large urban areas and industrial zones tend to better absorb spillover effects. This is, firstly, because those firms are less likely to face intra-industry competition pressures *directly* from FDI and SOEs. Moreover, as analyzed above, almost all private firms, particularly those in food processing industry, are established later than SOEs, and even later than some FDI enterprises in the same industry. Hence, these firms, on one side, participate on the competitive market, on other side, diversify their market in region where other big enterprises have not yet reach to. In other words, the FDI and private firms in the three industries are likely to be supplementary in terms of consumer markets. Secondly, the FDI enterprises, located outside large urban areas, usually operate in specific industries or produce relying on raw material areas. Hence, their competition pressure on domestic firms may not be face to face. In some instances, the presence of FDI even creates a horizontal linkage between domestic and foreign enterprises, thereby generating positive spillover effect. Nevertheless, as the concept of “locating outside the urban area” in this paper is too broad, a complete explanation of the estimation results is impossible due to the lack of necessary information.

Table 19 also allows for more in-depth analyses of spillover effects and the absorptive capability of SOEs. In general, the spillover effect is non-existent on the SOEs, as analyzed above. However, positive spillover effect is present in SOEs with medium size of capital or small size of labor. The magnitude of such effect is, nevertheless, very small relative to that on private firms with the same size. Also, such effect is statistically significant at the 10% only. That is, at higher significance levels of 1% or 5%, the spillover effect is non-existent. This result re-confirms that the SMEs generally have higher absorptive capability of spillover effects than larger counterparts, for some reasons similar to those in case of private firms.

In fact, it may be argued that the small firms are mostly private in nature, and thus, the presence of spillover effect seems to be determined by the forms of enterprises, rather than size. The classification of enterprises in terms of both ownership and firm size allows us to conclude that the size

better explains for the absorptive capability than the ownership of enterprises. This conclusion may be significant in policy making as developing the SMEs may help to maximize the benefits of FDI.

It should be noted that, apart from the lack of absorptive capability, particularly via technology diffusion and transfer, but the SOEs with low labor skills also acquire negative spillover effects of FDI enterprises in general, and of food processing industry in particular. Despite of the rapid rise in the number of private firms, the SOEs are still dominant in industrial production, particularly in manufacturing sector, in term of total output, capital etc (according to the 2001 survey, the labor shares in private and FDI enterprises are 20 percent and 22 percent, respectively, while that in SOEs is over 56 percent). Hence, low labor skills are disadvantageous for enterprises in acquiring positive spillover effects of FDI. This analytical result at micro level seems to be coincident with the conclusion in Chapter 3 at macro level that low level of labor skills is hindering the positive effect of FDI on growth.

The estimations from XIII to XVI show that the absorptive capability of spillover effects of SOEs in urban areas as well as industrial zones is ambiguous, while the SOEs located outside those regions have higher such kind of capability. In food processing industry, SOEs in the urban area even acquires negative spillover effects, though such effect is weak. A possible reason for this, as discussed above, is that both FDI and SOEs usually concentrate in large urban areas and industrial zones. Consequently, the SOEs in such regions tend to face tougher competition pressures from FDI than those located elsewhere. In another aspect, the SOEs located outside such regions acquires positive spillover effects from FDI, yet the magnitudes of such effects are very small relative to those on private firms. Therefore, it may be concluded that the SOEs are less likely to absorb spillover effects of FDI in the same region. There is thus few evidence of the proportional relationship between the positive spillover effects of FDI and the short spatial distance, for SOEs in Vietnam. This result partly reflects the competition pressures, but also shows the lack of horizontal linkages between FDI and SOEs.

Table 19: Estimation results of spillover effects via absorptive power

		Overall	Food	Textiles, garment	Mechanics, Electronics
Capital size (million VND)		I	II	III	IV
SOEs	<500	0.055	-0.016	-0.017	0.086
	500-1000	0.078*	0.161	-0.02	-0.027
	1000-10000	-0.021	0.099	-0.038	-0.002
	>10000	0.093	0.066	0.428*	NA
Private firms	<500	0.565***	0.930***	0.196**	0.24
	500-1000	0.607***	0.863***	0.199*	NA
	1000-10000	0.587***	0.848***	0.795**	NA
	>10000	0.185	NA	-0.353	NA
Size of Labors (in persons)		V	VI	VII	VIII
SOEs	<20	0.1333	-0.023	0.233**	0.116
	20-50	0.0348*	-0.064	-0.022	0.004
	50-100	0.1088	-0.066	-0.085	0.155
	100-300	-0.30997	0.075	0.066	0.031
	>300	-0.2315	-0.044	0.058	NA
Private firms	<20	3.297***	0.793***	0.229**	0.132
	20-50	2.242***	0.821***	0.333**	0.198
	50-100	1.955***	0.626***	0.514**	NA
	100-300	-0.371	0.519**	0.125	NA
	>300	0.079	-0.044	0.058	NA
Quality of Labor		IX	X	XI	XII
SOEs	Low	-0.093**	-0.141*	-0.016	-0.057
	High	0.023	0.019	0.165	-0.015
Private firms	Low	0.254***	0.584***	0.132	NA
	High	0.515***	0.658**	0.418**	NA
Geographical Location		XIII	XIV	XV	XVI
SOEs	Inside the region	0.029	-0.087*	0.033	0.012
	Outside the region	0.088***	0.246***	0.014	-0.059
Private firms	Inside the region	0.386***	0.502*	0.198**	0.170
	Outside the region	0.678**	0.946***	0.321**	0.389*

1. The value in each cell is the estimate of the coefficient on *Share*.

2. The notations *, **, *** denote the significance levels of 10%, 5% and 1%, respectively.

3. NA (not applicable): the number of observations are too small to provide reliable results.

CHAPTER 5

CONCLUSIONS AND POLICY RECOMMENDATIONS

5.1. Conclusions

Since the promulgation of Law on Foreign Investment, Vietnam has achieved quite impressive performance in attracting FDI inflows. Together with the magnificent GDP growth, FDI sector accounts for an increasing share in GDP. This resulted from reform policies that Vietnam has pursued for the past years, while suggesting the interrelationship between FDI and economic growth. However, to date, there has virtually been no thorough research on how FDI affects growth. Meanwhile, in-depth analyses of such topic may be useful for policy making, to maximize the benefits of FDI to Vietnam. The outcome in this book is therefore an attempt to fill that gap.

Using statistical methods, Chapter 1 shows that Vietnam's policy has been modified to create a more favorable investment and business environment for foreign investors. Nevertheless, the movements of FDI inflows and implemented FDI since 1988 generate a number of noteworthy points. In particular, although there is a signal of recovery period in 2004, since 2000 the total amount of newly registered capital has been low, in absolute terms, while it fails to exhibit a clear trend, despite of remarkable changes in FDI policy. The upward trend in implemented capital, and the tendency to fall of capital size per project show that there is currently a shift in FDI pattern. A number of explanations are possible for this. For instance, the increase in realized capital is the result of simplifying registration procedures, site clearance and establishment of infrastructure facilities for FDI enterprises. In another aspect, the fact that some investors

successfully stay in business and expand their production scale in Vietnam may also explain for the rise in realized FDI. Meanwhile, the small scales of projects may result from decentralization of investment registration, or risk adverse attitudes of the investors in a changeable business environment.

Chapter 1 indicates that Vietnam's policies on foreign investment are no less favorable than other countries in the region and in the world, yet low effect and enforcement of such policies might be the reasons for decreasing registered and implemented capital. From any perspective, the fluctuating registered FDI will have severe impact on economic growth, especially in the context of economic integration and fierce competition between many countries to attract FDI. The analytical results in Chapter 3 provide an explanation to such conclusion.

Besides, the small number of large projects is undesirable for technology transfer and knowledge diffusion. The large firms usually have technological capacity, and thus, their presence at least implies investment in production of technology-intensive capital goods. They may also generate positive spillover effects via technology and knowledge transfer to the host countries.

In a market economy, high income from high labor productivity of FDI sector is a common phenomenon. High labor productivity is often expected to generate spillover effects to other sectors in the economy, and this has in fact been confirmed in some countries. However, in the case of Vietnam, this needs to be considered carefully. The FDI enterprises tend to cluster in import-substitution industries, i.e. protected industries, and have certain market power. Therefore, the probability of spillover effects is quite limited. The concentration of FDI in protected capital-intensive industry may prevent movements of labors, particularly skilled labors, from FDI sector to domestic enterprises, or to other

industries. Such movements, if any, only happen within the FDI sector. Consequently, the probability of positive spillover effects is less likely⁸².

Despite the recognition of FDI's significant contribution to economic growth and an increasing manufacturing production capacity and export turnover, the situation of operation of foreign-invested sector shows that FDI enterprises tend to concentrate on import-substitution industries, with inputs coming mainly from imports. However, the research contends that this policy is hindering the generation of spillover effects⁸³ in Vietnam, and thus undermining the effect of FDI on economic growth. This conclusion is partly verified via the quantitative analysis in Chapter 4, with the example of the firms in mechanics and electronics industry.

Using the analytical framework in Chapter 2, Chapter 3 and Chapter 4 undertake some quantitative analyses, at the macro level on the effect of FDI on economic growth via forming capital assets, and also at the micro level to test the spillover effects of FDI on enterprises. The results in Chapter 3 confirm that FDI positively affects growth in Vietnam and the magnitude of such impact goes up as Vietnam official integrates into the regional and world economy. The Research then concludes that human capital, measured by education level of labor, is not only a determinant of growth but also increases FDI contribution to growth in Vietnam. Based on the experiments with three different proxies for human capital, the Research contends that the low level of human capital or labor skills is hindering further contribution of FDI to growth. This conclusion is similar to some findings on many developing countries.

⁸² Besides, the wage differential between labours in FDI and the remaining sectors of the economy may also increase income inequality. However, this is not an objective of the research.

⁸³ In addition to the judgment on the small probability of generating addition employment, the competition capacity of these industries also becomes weak when Vietnam further integrates into the regional and world economy.

Chapter 3 also provides support to the finding that FDI capital is a supplementary, rather than a substitution, to domestic capital. This allows for the rejection of crowding out effect of FDI at capital formation. However, this does not rule out the presence of crowding out effects in particular industries or other economic sectors. The analysis of spillover effects in Chapter 4 further elaborates on those results.

The positive effects of Government expenditure on growth has been confirmed in the analysis. This result partly reflects the characteristics of economic transition, yet it may also be a drawback of the model using time series data in a short period. Nevertheless, this finding is still valuable for reference and the Research claims that increasing consumption or scale of Government may reduce the resources available for investment, which proves to be unfavorable to growth in the long run.

The authors also undertake the survey on 93 enterprises, and analyze the results with respect to 4 possible channels of generating spillover effects (labor movement, technology diffusion and transfer, production linkages and competition). The finding is that there is little evidence of positive spillover effects at micro level in surveyed industries. Further comparison indicates that the spillover effects, if any, are most likely in food processing industry, followed by textiles, garment industry. Meanwhile, the mechanics and electronics industry exhibits few signs of spillover effects. The technology gap, expressed by capital intensity and R&D expenditures, and the lack of linkage between the two sectors are the key obstacles to the presence of spillover effects in three surveyed industries. Furthermore, due to the limitation in the statistical representativeness, the evidence and conclusion in this section may fail to completely reflect what *actually* happens in practice. Yet some of the conclusions from the survey are also supplementary to the analytical results in Chapter 4, and thus can be used for reference.

The quantitative calculation in Chapter 4 helps to determine the spillover effect at the firm level. It provides evidence to some key

determinants of firms' labor productivity, such as firm sizes, labor quality, capital intensity, geographical location, with particular emphasis on the presence of FDI. Specifically, all these factors can explain for the change in labor productivity of the enterprise sector. Nevertheless, the explanatory power and the effects of those factors are different in each surveyed industry. FDI helps to increase the overall labor productivity of enterprises sector. From policy perspective, this implies that raising the number of FDI enterprises is beneficial to the growth of enterprise sector.

Besides, in terms on labor productivity, there exists a significant difference between FDI and domestic enterprises, yet the difference is non-existent among FDI enterprises with different forms of investment. Consequently, it is unnecessary to emphasize the role of joint ventures in the FDI policy of Vietnam as were done in early 1990s.

The model (17) is used for the analyzing the spillover effects of FDI at the firm level. The results show that, in general, spillover effects are present, i.e. labor productivity in domestic firm is improved with the presence of FDI in the industry. In addition, these impacts are independent of the ownership form of FDI enterprises. Again, these results restate the finding in Chapter 3 of positive effect of FDI on the whole economy.

Subsequent analyses focus on testing the presence of spillover effects in three selected industries – food processing, textiles-garment and mechanics-electronics. Then such effects are only confirmed in food processing industry. Besides, for each industry, spillover effects are only evident in private firms, whereas SOEs show ambiguous signs of such effects. This result seems unchanged when each form of foreign ownership – joint ventures, wholly foreign ownership – is considered separately

From the analysis in Chapter 4, it seems that the spillover effects are only present via production linkages (including forward and backward effects) and competition. The private firms arguably have advantages in both channels above, and hence, they have acquired

positive spillover effects. Meanwhile, SOEs in manufacturing sector, with larger scale and longer existence, are unable to do those things. It should also be noted that, a number of SOEs are able to overcome the acquired negative spillover effects, but because of some certain advantages over private firms, rather than changing their behaviors. In another aspect, it is possible that the SOEs acquire positive spillover effects via production linkage, yet these are completely offset by the negative competition effect.

Meanwhile, the absence of spillover effects via labor movement and technology transfer (between parent company and FDI subsidiaries in receiving country, as well as the direct technology transfer between FDI and domestic enterprises) is in general consistent with the conclusion in Chapter 3. That is, low labor skills are hindering the positive interaction between FDI and human capital, as well as the contribution of such interaction to growth. This conclusion is further supported by the qualitative analyses in Chapter 1 on the concentration of FDI in some industries, regions, and on the absorptive power of FDI in estimations from XIII to XVI in Table 22. At the firm level, low labor skill will limit, if not impede, technology transfer and acquisition. That is, if the lack of skilled labors is sufficiently severe, technology transfer can hardly happen. Apart from labor skills, the technology gap and productivity gap are also obstacles to the movements of skilled labors between FDI and domestic enterprises. In fact, it is more likely that labor movements are from domestic enterprises, particularly SOEs. Technology gap, at least represented by capital intensity or capital concentration per labor, also hinders technology transfer in capital-demanding industries such as mechanics and electronics. This is a possible reason why the spillover effect is almost non-existent, or very weak if any, in such industries.

The research outcome also shows that the spillover effects of FDI in Vietnam seem to be more dependent upon the size than the legal form of the domestic enterprises. A noteworthy point is that the spillover effect

is verified in the enterprises with small and medium sizes of labor and capital. The operations of FDI enterprise also create spillovers to domestic ones especially those located in less FDI density region. This conclusion re-affirms the argument about the two channels that spillovers seems to be more likely to occur: production linkage and competition. However, one should interpret this result with caution due to limitation in data used.

Such above conclusion, more or less, provides support for the policy of SMEs promotion due to the flexibility characteristics of those enterprises in the changeable business condition in Vietnam.

5.2. Policy implications

1. Continuously reform the ideology and approach in preparing strategy to attract FDI inflows in coming years.

Apart from the recognition of FDI as a sector in the economy, it should be stressed that further integration and WTO accession also depend upon whether Vietnam can attract more FDI, and whether Vietnam is sufficiently attractive for long term investment. Thus, the FDI policies should take into account the globalization context. They also need to be formulated based on clear medium- and long- term targets of FDI attraction, so that the solutions can be combined and support each other. For instance, horizontal FDI attraction should be continued in the coming years. However, in the long term, Vietnam should improve its capacity, such as business environment, labor skills, R&D capacity, etc., to attract large investors. This target requires immediate actions.

The foreign investment policy in the coming years should still focus on the quantity of capital, with greater emphasis on positive spillover effects of FDI, particularly via the four channels as analyzed in the Research.

Necessary measures are also required to further promote investment in foreign and domestic markets; to facilitate information

exchange between domestic investors and those overseas, as well as between investors and government's related agencies.

2. Improving the investment environment and raising Vietnam's attractiveness to foreign investors to compete for FDI inflows.

The competition for FDI is becoming tougher in globalization context. Meanwhile, Vietnam's investment environment is currently less competitive than other countries in the region⁸⁴. Therefore, improving the investment environment is beneficial. As the primary goal of foreign investors is to exploit profits, lowering business and investment costs and making the environment more favorable will promote further FDI inflows. For the host country, employment, technology transfer and long term investment from foreign investors are also the objectives for improving investment environment. On that ground, the policies should focus on three issues:

- To create a level playing ground for all types of enterprises. Discriminatory treatments to enterprises should be phased out quickly so as to minimize the risks due to policy amendment, macroeconomic instability, weak contract enforcement, etc. Also, simplifying market entry procedures, and facilitating market exit with minimal transaction and opportunity costs are necessary to minimize the barriers to competition. The competition policies, particularly the Competition Law in effect since July 1, 2005, should be quickly enforced, to replace the current excessive protection policies.

- Quickly improve the markets for factors of productions, particularly markets for capital, labor, and real estate. This will provide the foreign investors with easier access to and more flexible use of factors of production regarding price, space and time. Otherwise, the underdevelopment of those markets in Vietnam become a severe

⁸⁴ In the opinion of the Research group, the level of improvement should be compared with those in other countries, rather than with the previous level of its own.

weakness as it increases the production costs and hinder the ability to capture business opportunities of foreign investors.

- Step up the administrative reform, together with the decentralization of State management in general and investment management in particular to local government. In addition, the responsibility of each individual should be clearly determined and evaluated on the basis of benefits to the whole society. That is, decentralization should enable governments of each level to actively make decisions within their jurisdiction, as well as to evaluate the actual consequences of such decisions, regarding employment creation, increase in production values and added values to local area, etc., after the projects commence. The local policy to quickly improve the capacity of the staff is also required.

3. Create good conditions for positive spillover effects of FDI and increase the domestic enterprises' absorptive capability of such effects

- Instead of encouraging FDI to some certain industries, it is advisable to stipulate the list of foreign-investment-prohibited industries, and allow investment in the others. Further equitization of SOEs should be promoted, while better market access in some industries, which are mainly dominated by SOEs, should be provided to foreign-invested enterprises and non-SOEs. In addition, the commitment to reduction of tariff and non-tariff barriers should be implemented for effective integration and trade liberalization. This will generate competition pressures to all enterprises and minimize the protection level in some favored industries. The aim of these measures is to reduce the concentration of FDI in some import-substitution industries, to attract FDI inflows to all industries, thereby generating spillover effects to domestic enterprises as well as the economy.

- Decentralize the granting of investment license and increase the project scale that each corresponding government level, particularly in

the provinces outside large industrial centers or outside large cities, is authorized to decide. This measure may have immediate effects on the scales of projects and the growth in realized capital, while stimulating the process of administrative reform, especially in provinces/cities. As mentioned above, this decentralization should be attached to individual responsibility and evaluated via the actual socio-economic efficiency of the projects.

- Reduce the concentration of FDI in large industrial centers and large urban areas by encouraging FDI inflows to other regions. Together with decentralization, the government should support the provinces in promoting investment, training human resources to meet the demand for skilled workers and managerial labors. In the coming years, the advantage will belong to the neighboring provinces of FDI-concentrated centers. Building infrastructure facilities, therefore, may give more priority to such provinces, to establish a belt surrounding large cities so that the FDI enterprises may expand their activities with respect to geographical location.

- As evidenced in the quantitative analysis, FDI have positive spillover effects on SMEs, including the SOEs. Hence, the policies should aim further at developing SMEs, and support these enterprises in establishing intra-industry production linkages with other FDI counterparts in the same industry. Government's assistance is also necessary in improving the capacity of those SMEs, so that they can benefit from the diffusion of new technology. The commonly used measures are to provide information, at zero or very low costs, to the SMEs; to organize the meetings for direct discussion between enterprises; to organize training classes for the staff in those firms.

- Increase the R&D capacity of domestic firms, so as to improve the absorptive capability of new technology and to promote technology transfer. This can be done via government-funded programs for specialist exchange between research institutes, universities, etc. and enterprises, or

via research on new products, new industries where the participants share the sponsorship and benefits.

- Quickly increase the rate of trained labors in the economy, particularly in domestic enterprises, to improve the absorptive capability of new scientific and technological advances.

4. Carry out some effective measures to attract large multinational corporations with technological capacity, and to make the most use of R&D advantage of foreign firms in Vietnam

- Quickly reform the government's R&D organizations, particularly with respect to human resources, to ensure absorptive capability of new knowledge and technological advances;

- Continuously update, analyze and process information regarding large companies, particularly those with strong R&D capacity. In addition, strategies/plans should be prepared for technology transfer, areas of operation and technology renovation of those companies. This task should be given to a certain agency for systematic monitor and analysis, though other concerned institutions/enterprises are also encouraged. Besides, the experience of other countries in attracting foreign firms with technological advantage need to be analyzed to draw out some relevant lessons.

- Quickly enforce the Law on Intellectual Property Rights, and effectively implement the commitments on intellectual property rights, and copyright protection, in accordance with international practice.

- To attract large enterprises and promote technology transfer, apart from a credible investment environment, the government should also have preferential treatment to investors. However, such preferential treatment should be given to some industries which meet necessary conditions, rather than to a large number of industries. The government needs to ensure the effective implementation of those preferential policies, to minimize the related transaction costs. Possible measures include the preferential treatments in tax, infrastructure facilities (such as

land and providing services of infrastructure facilities), labor (such as personal income tax).

- Carefully check and evaluate the policies related to technology transfer in the past years, to draw out some lessons on the success and failures. Despite of a number of policies to encourage technology transfer, Vietnam only achieve some limited results. This implies that those policies fail to match current situation. Hence, more research surveys need to be conducted for deeper and more specific analysis on those policies in practice.

In short, to maximize the benefits of FDI, a broad, harmonized approach is required in establishing policies on foreign direct investment. Apart from the focus on FDI attraction, the policies in the coming years should also attach more importance to the positive spillover effects of FDI. The contents in this Research help to elaborate on that approach, and provide some basis to achieve the above-mentioned target.

The above recommendations, however, only focus on positive spillover effects of FDI on growth. Thus, it is only useful to the extent of reference in preparing policies. Besides, the quantitative analysis on spillover effects is only based on cross-sectional data, which partly limits the Research results. The supplementary assessments such as via questionnaire survey are only of small scale, with low level of representativeness. These drawbacks, nevertheless, have raised some issues for further and broader research in the future.

APPENDIX: LIST OF VARIABLES USED IN THE ESTIMATIONS

<i>Variable</i>	<i>Content</i>
<i>Cap_intensity</i>	Capital intensity, calculated as value of capital/labor
<i>Sharemino</i>	Labor share of FDI enterprises, in form of joint ventures, in total labors of 4-digit sub-industries
<i>Sharemajor</i>	Labor share of wholly owned FDI enterprises in total labors of 3-digit sub-industries
<i>Share</i>	Labor share of FDI enterprises in total labors of 4-digit sub-industries
<i>Skill</i>	Labor skills, measured by the proportion of labor finishing at least junior schools and vocational training relative to the rest
<i>Scale</i>	Scale of enterprise' revenue, = enterprise' revenue/total revenue of 4-digit sub-industry.
<i>Contract</i>	Dummy variable, = 1 if the firm has any relationship with a foreign partner, = 0 otherwise
<i>Dprov</i>	Dummy variable, = 1 if the firm is located in highly FDI-concentrated provinces, = 0 otherwise
<i>DIndustry</i>	Dummy variables for 22 2-digit sub-industries.
<i>Dos</i>	Dummy variable, = 1 if enterprise is foreign-invested, = 0 otherwise.
<i>Major</i>	Dummy variable, = 1 if enterprise is wholly foreign owned, = 0 otherwise
<i>Mino</i>	Dummy variable, = 1 if the enterprise is a joint venture, = 0 otherwise
<i>Dfood</i>	Dummy variable, = 1 if the firm operates in food processing industry, = 0 otherwise
<i>Dtext</i>	Dummy variable, = 1 if the firm operates in textiles - garment industry, = 0 otherwise
<i>DElec</i>	Dummy variable, = 1 if the firm operates in mechanics - electronics industry, = 0 otherwise

<i>Variable</i>	<i>Content</i>
<i>HS</i>	Human capital, proportion of labors finishing high school
<i>HBC</i>	Human capital, rate of literacy
<i>HP</i>	Human capital, proportion of labors finishing primary school
<i>GOVC</i>	Permanent expenditure from the Budget
<i>GOVI</i>	State Budget for development
<i>FDI</i>	Ratio of implemented FDI over GDP
<i>DIN</i>	Economic integration, dummy variable, = 1 from the third quarter of 1995 onwards, = 0 otherwise
<i>GDPPC</i>	GDP per capital
<i>I</i>	Gross National Investment relative to GDP
<i>Productivity</i>	Firm's labor productivity, = value added per labor

TÀI LIỆU THAM KHẢO

REFERENCE

1. Aghion, P. *et al*, (2004), *Competition and Innovation: an Invested U Relationship*, NBER working paper, 9296.
2. Aiken, Brian J. & Harrison, Ann E., (1999) *Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from Venezuela*, Economic Review 89, 605-668
3. Anabel Marin and Martin Bell, May 2003, *Technology spillovers from foreign direct investment (FDI): an exploration of the active role of MNC subsidiaries in the case of Argentina in the 1990s*, paper to be presented at the Workshop: Understanding FDI - Assisted Economic Development, TIK centre, University of Oslo, Norway 22-25 May 2003.
4. Barios, S., Strob, E., G6rge, H., (2002), *Foreign Direct Investment and Spillovers: Evidence from the Spanish Experience*. Weltwirtschaftliches Archiv 138:459-81.
5. Beule, D., Van, F., Bulcke, D., and Daniel, *Foreign Invested Enterprises and Economic Development: the Case of China*, Institute of Development Policy and Management, University of Antwerp, Middelheimlaan 1 2020 Antwerpen.
6. Blalock, G., and Paul, J. Gertler., (2003), *Technology from Foreign Direct Investment and Welfare Gains through the Supply Chain*, Working Paper, Department of Applied Economics and Management, Cornell University.
7. Bl6mstrom, M. and Sjöholm, F. (1999) *Technology Transfer and Spillovers: Does local Participation with Multinationals Matter?*, NEB Working paper 6816,
8. Bl6mstrom, M., Kokko, A. and Globerman, S. (2001) *The Determinants of Host Country Spillovers from Foreign Direct Investment: A Review And Synthesis Of Literature*, book 'Inward Investment, Technology change and Growth: The impact of multinational corporations on the UK economy' National institute of Economic and social Research.

9. Blömmstrom, M., Kokko, A. and Zejan, M., (2000), *Foreign Direct Investment: Firm and Host Country Strategies*, St. Martin's Press, INC., London, the UK.
10. Blömmstrom, M., Kokko, (1998) *Multinational Corporations and Spillovers*. Journal of Economic surveys 12(3):247-77
11. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2003, *Chính sách đầu tư nước ngoài trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*. Tài liệu Hội thảo quốc tế về "Việt Nam sẵn sàng gia nhập WTO", tháng 6/2003 tại Hà Nội.
12. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2003), *Report on FDI implementation in 2003*, the Ministry of Planning and Investment, www.mpi.gov.vn.
13. Brian Aitken, Gordon H. Hanson and Ann E. Harrison, 1997, *Spillovers, foreign investment, and export behavior*, Journal of International Economics 43, 103-132.
14. Brian J. Aitken and Ann E. Harrison, 1999, *Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela*, The American Economic Review, Vol. 89 No. 3, p 605-618.
15. Bruno Cassiman and Reinhilde Veugelers, Sep 2002, *R&D cooperation and spillovers: some empirical evidence from Belgium*, The American Economic Review.
16. Caves, E.R., (1974), *Multinational Firms, Competition, And Productivity In Host-Country Market*, Economica 41 (1962):176-93.
17. CIEM and UNDP, 2003, *Economic Development Policy: Experience and Lesson from China*, Volume I, p. 194.
18. CIEM, 2000, *Báo cáo Kinh tế Việt Nam năm 2000*.
19. CIEM, 2003-2004, *Báo cáo Kinh tế Việt Nam năm 2003 và 2004*.
20. Djankov, S., and Hoekman, B., (2000) *Foreign Direct Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises*, Worldbank Economic Review 14 (1): 49-64.
21. Đoàn Ngọc Phúc (2004), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam – Thực trạng, những vấn đề đặt ra và triển vọng*, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 315/2004, Hà Nội, Việt Nam.
22. Eduardo Borensztein, José De Gregorio and Jong-Wha Lee, March, 1995, *How does foreign direct investment affect economic growth?*, Working paper No. 5057, NBER working paper series.

23. Ewe – Ghee Lim, 2001: *Determinants of, and the Relation Between FDI and Growth: A Summary of the Recent Literature*, The IMP Working Paper, WP/01/175 .
24. Fan,E.X., (2002), *Technological Spillovers from Foreign Direct Investment - A survey*, ERD working paper No.33, Asian Development Bank.
25. Fan E.X. (2003), *Technological spillovers from foreign direct investment – A Survey*, Asian Development Review, Volume 20, No.1, 2003.
26. Findlay, R.,(1978), *Relative Backwardness, direct Foreign Investment, and the transfer of Technology: a simple Dynamic Model* *Quietly Journal of Economics* 92(1):1-16.
27. Frédérique Sachwald, April 2004, *Foreign direct investment and technology transfer: the experience of Asian countries*, National Economics University.
28. Freeman Nick J, 2000 *Foreign Direct Investment in Vietnam: An Overview*. Paper presented for the DFID workshop on Globalisation and Poverty in Vietnam, Hanoi 23-24 September, 2000.
29. Gershenberg, I., 1987. *The Training and Spread of Managerial Know-how*, a Comparative Analysis.
30. Girma,S. and Görg,H., (2002), *Foreign Direct Investment, Spillovers and Absorptive Capacity: Evidence from Quartiles Regressions*, GEP Research Paper 02/14. University of Nottingham, the UK.
31. Girma,S. *et al*,(2002) *Are there regional Spillovers from FDI in the UK?* in David Greenaway, Richard Upward, and Katharine Wakelin, eds., *Trade, Investment, Migration and Labor markets*. Basingstoke, Uk:Macmillan.
32. Görg, H. and Greenaway, D.,(2004) *Much Ado About Nothing? Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?*, the World bank Research Observer, vol.19, no.2,
33. Görg, H. and Strobl, E. (2000) *Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta-Analysis with a Test for Publication Bias*, Research Paper 2000/17, Centre for research on globalisation and labor markets, http://www.nottingham.ac.uk/economics/leverhulme/research_papers/00_17.pdf.

34. Görg, H. *et al* (2002) *Spillovers From Foreign Firms Through Worker Mobility: An Empirical Investigation*, Discussion Paper No. 591 http://ssrn.com/abstract_id=341480.
35. Haddad M. & Harrison A. (1993), *Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco*, *Journal of Development Economics* 42 (1993) 51-74, North-Holland.
36. Harris, R. and Robinson, C.,(2004), *Productivity Impacts And Spillovers From Foreign Ownership In The United Kingdom*, *Economic Review* No. 187.
37. Haskel J.E, Pereira S.C and Slaughter M. J (2002), *Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms?* Working paper 8724, National Bureau of Economic Research, Massachusetts, 2002.
38. Holger Gorg and Eric Strobl, Oct 2002, *Spillovers from foreign firms through worker mobility: An empirical investigation*.
39. <http://www.aueb.gr/deos/EIBA2002.files/PAPERS/C152.pdf>
40. JETRO, 2003 "The 13th Survey of Investment – Related Cost Comparision in Major Cities and Regions Citiesand Regions in Asia, Overseas Research Department, .
41. Jones, Derek C., and N. Mygind. (1999), *The Nature and Determinants of Ownership Changes after privatization: Evidence from Estonia*, *Journal of Comparative Economics* 27, 422-441.
42. Kokko, A. (1994), *Technology, Market Characteristics, and Spillovers*, *Journal of Development Economics*, Vol. 43, pp. 459-68.
43. Kokko, A.,(1992), *Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics And Spillovers*, PhD dissertation, Stockholm school of economics.
44. Kokko,A. and Sjöholm, F.,(1997), *Small, Medium, or Large? Some Scenarios for the Role of the State in the Era of Industrialization and Modernization in Vietnam*, Working Paper No. 36.
45. Kugler,M.(2001), *The diffusion of externalities from foreign direct investment: the sectoral pattern of technological Spillovers*. Working paper, University of Southampton, UK.

46. Kumar N. & Pradhan J.P. (2002), *Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment*, Research and Information System for Developing Countries, New Delhi, India.
47. Laura Alfaro & Areendam Chanda (2001), *FDI and Economic Growth: The role of local financial markets*, Harvard Business School, USA.
48. Laura Alfaro & Areendam Chanda (2001), *FDI and Economic Growth: The role of local financial markets*, Harvard Business School, USA.
49. Laura Alfaro (2003), *Foreign Direct Investment and Growth: Does the sector matter?*, Harvard Business School, the USA.
50. Lê Thế Giới (2004) *Môi trường đầu tư tại Việt Nam qua góc nhìn của nhà đầu tư nước ngoài*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 1/2004.
51. Lipsey, E. Robert., (2002), *Home and Host Countries Effect of FDI*, NBER Working Paper 9293, <http://www.nber.org/papers/w9293>.
52. MacDougall, G.D.A. (1960), *The Benefit And Costs Of Private Investment From Abroad: A Theoretical Approach* Economic review, Vol.36, pp 13-35.
53. Magnus Blomstrom and Ari Kokko (1998), *Multinational corporations and spillovers*, Journal of Economic Surveys Vol. 12, No. 2.
54. Magnus Blomstrom and Fredrik Sjöholm (1999), *Foreign direct investment Technology transfer and spillovers: Does local participation with multinationals matter?*, European Economic Review 43, 915-923.
55. Martin, K. et al *Vietnam: Deepening Reforms for Rapid Export Growth* http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/WBI-training/vietexports_martin.pdf.
56. Mayer, E. Klaus, (2003) *FDI spillovers in emerging markets: A literature Review and New Perspectives*, DRC working papers No.15, Center for New and Emerging Markets London Business School
57. Mencinger J. (2003), *Does foreign direct investment always enhance economic growth?*, EIPF and University of Ljubljana, Slovenia.
58. Nauro F. Campos and Yuko Kinoshita, Nov 2003, *Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies*, IMF working paper, WP/03/228.

59. Nguyễn Mại (2003), *FDI và tăng trưởng kinh tế Việt Nam*, Báo Đầu tư, 24-12-2003.
60. Nguyễn Mại (2004), *Chính sách thu hút đầu tư nước ngoài FDI của Việt Nam: Thành quả và việc hoàn thiện chính sách*. Tài liệu Hội thảo quốc tế về: “Việt Nam gia nhập WTO: Cơ hội và Thách thức” tháng 3/2004 tại Hà nội. Dự án CIEM-DANIDA.
61. Nguyễn Thị Hương và Bùi Huy Nhượng (2003), *Những bài học rút ra qua so sánh tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Trung Quốc và Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế và Phát triển, số 68-2003.
62. Nguyễn Thị Liên Hoa (2002), *Xây dựng một lộ trình đầu tư thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam*, Tạp chí Phát triển Kinh tế, 9/2002.
63. Nguyễn Thị Phương Hoa (2004), *Foreign Direct Investment and its Contributions to Economic Growth and Poverty Reduction in Vietnam (1986-2001)*, Peter Lang, Frankfurt am Main, Germany.
64. Nguyen, H. T., Nguyen.V.H., and Meyer, E.K. (2003), *Foreign Direct Investment in Vietnam*, project survey report, Institute for Technology Development Strategy, Vietnam unpublished
65. Nick J. Freeman (2002), *Foreign Direct Investment in Vietnam: An Overview*.
66. Oscar Bajo-Rubio and Simón Sosvilla-Rivero, 1994, *An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-1989*, SEJ 61(1), p 104- 120.
67. Overseas Research Department, JETRO, March 2003, *The 13th Survey of Investment – Related Cost Comparision In Major Cities and Regions Citiesand Regions in Asia*.
68. Sachwald, F., (2004), *Foreign Direct Investment And Technology Transfer: Experience Of Asian Countries*. National Economics University, Hanoi.
69. Sadayuki Takii, Jun 2001, *Productivity spillovers and characteristics of foreign multinational plants in Indonesian manufacturing 1990-1995*, Working paper series Vol. 2001-14 (revised).

70. Salvador Barrios, October 2000, *Foreign direct investment productivity spillovers Evidence from the Spanish experience*, Documento De Trabajo 2000-19.
71. Sinani, E. and Meyer, E.K.,(2001), *Identifying Spillovers of Technology Transfer from FDI: The case of Estonia*, Centre for East European Studies, Copenhagen Business School.
72. Sjöholm, F.,(1999), *Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence From Establishment Data*, Journal of Development Studies, Vol. 36(1), pp. 53-73.
73. Smarzynska B.K (2002), *Does Foreign Direct Investment increase the productivity of domestic firms? In Search of spillovers through backward linkages*, World Bank Policy Research Working paper 2923
74. Đảng Cộng sản Việt Nam , *Văn kiện Hội nghị toàn quốc lần thứ chín Ban chấp hành Trung ương (khoá IX)*, 2004.
75. Takii,S.(2001), *Productivity Spillover and Characteristics of Foreign Multinational Plants In Indonesian Manufacturing 1990-1995*, ICSEAD Working paper series Vol. 2001-14.
76. Tổng cục Thống kê từ 2000 đến 2005: *Niên giám thống kê các năm 2000- 2004* và <http://www.gso.gov.vn>.
77. UNCTAD,2004, *World Investment Report 2004*.
78. Đảng Cộng sản Việt Nam, *Văn kiện đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII*, 1996.
79. Đảng Cộng sản Việt Nam *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, 2001.
80. Vu,N.N.(2002), *The State-Owned Enterprise Reform in Vietnam: Process and Achievements*, Visiting researchers series no.4(2002) Institute of Southeast Asian Studies, 30 Heng Mui Keng Terrace, SINGAPORE.
81. <http://www.iseas.edu.sg/vr42002.pdf>.
82. Wang J.Y. and Blömstrom,M., *Foreign Investment and Technology Transfer: a Simple Model*, NBER working paper 2958.
83. Xiaoying Li, Xiaming Liu, Parker, D. (2001) *Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers In The Chinese Manufacturing Sector*, Economic Systems 25 (2001) 305–321.

Responsible for Publishing : Prof. Dr. To Dang Hai
Publishing Editor : To Minh, Minh Luan
Cover design : Mai Trang

Science and Technics Publishing House

70, Tranhungdao, Hanoi, Vietnam

Publishing Licence No: 179-2006/CXB/19-9/KHKT, dated 23/3/06

Quantity: 1020 PCs, Size 16x24 cm

Printed at

Printing finished and copyright deposited in April 2006.

Chịu trách nhiệm xuất bản : PGS.TS. Tô Đăng Hải
Biên tập : Tô Minh, Minh Luận
Trình bày bìa : Mai Trang

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT

70 TRẦN HƯNG ĐẠO – HÀ NỘI

In 1020 bản khổ 16x24cm tại Nhà in Khoa học và Công nghệ
Giấy phép xuất bản số: 179-2006/CXB/19-9/KHKT ngày 23/3/06
In xong và nộp lưu chiểu 4/06.