

Quan hệ giữa FDI và thương mại quốc tế: thực tiễn ở một số nước đang phát triển và Việt Nam

NGUYỄN ANH TUẤN

Hội nghị Bộ trưởng các nước thành viên WTO họp tại Xingapo vào cuối năm 1996 đã quyết định thành lập Nhóm công tác (Working Group) nghiên cứu về mối quan hệ giữa FDI và thương mại quốc tế. Trên thực tế, cả lý thuyết và thực tiễn đều khẳng định mối quan hệ nhân quả giữa FDI và thương mại quốc tế. Bài viết này cố gắng hệ thống hóa và tổng kết sự tác động của FDI tới thương mại quốc tế ở một số nước đang phát triển và Việt Nam trong những năm qua.

I. MÔ HÌNH LÝ THUYẾT MACDOUGALL-KEMP¹ VÀ MỘT SỐ HỌC THUYẾT KHÁC VỀ TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Theo báo cáo của WTO, mối quan hệ giữa FDI và thương mại quốc tế là mối quan hệ tương hỗ, bổ sung cho nhau nhằm thúc đẩy mỗi nền kinh tế đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh hơn và bền vững hơn. Cả hai đều đóng vai trò trung tâm trong việc thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế. Thông qua FDI và thương mại, các doanh nghiệp có thể chuyên môn hóa công đoạn sản xuất mà họ có thể tiến hành hiệu quả nhất dựa trên lợi thế so sánh của mình. Thương mại tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình này bằng cách cho phép một nền kinh tế chuyên môn hóa vào một lĩnh vực sản xuất và sau đó trao đổi với bên ngoài để đáp ứng nhu cầu trong nước. Trong khi đó, FDI thúc đẩy quá trình này bằng cách gia tăng sự chu chuyển quốc tế về vốn và công nghệ, tăng cường năng lực sản xuất. Tiến trình liên kết này có vai trò trung tâm đối với chiến lược phát triển cũng như đối với những nỗ lực rộng rãi nhằm nâng cao sức mạnh kinh tế và chất lượng cuộc sống².

Nhìn chung, FDI có tác động tích cực đến xuất, nhập khẩu của cả nước chủ đầu tư và nhận đầu tư. FDI làm tăng xuất khẩu thiết bị máy móc tới các nước nhận đầu tư và nhập lại những hàng hóa được sản xuất từ nước nhận đầu tư. Các công ty lắp ráp có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập ở các nước ĐFT (đang phát triển) để tận dụng lao động có mức lương thấp ở địa phương. Thông thường sản phẩm được lắp ráp ở các nhà máy này sẽ được xuất khẩu ngược trở về thị trường các nước phát triển để tiêu thụ với mức giá cạnh tranh hơn so với các sản phẩm đồng loại do các công ty sử dụng nguồn nhân lực giá cao ở các nước phát triển.

Các tác giả Macdougall và Kemp dựa trên mức năng suất cận biên của vốn (marginal productivity of capital, MPk) ở các nước khác nhau thì khác nhau đã chứng minh và đưa ra các kết luận sau:

Thứ nhất, trên thế giới bao giờ cũng tồn tại luồng FDI do MPk ở các nước không như nhau, và các nhà đầu tư thường muốn chuyển vốn của mình đến đầu tư tại nơi có MPk cao hơn. Chính phủ các nước có thể điều tiết luồng FDI thông qua chính sách thuế, chính sách tỷ giá, chính sách lãi suất.

Thứ hai, luồng FDI làm cho cầu tương đối về lao động của nước chủ đầu tư giảm và có thể đẩy mức thất nghiệp lên cao. Điều đó dẫn đến tiền lương tương đối ở nước chủ đầu tư giảm. Chính điều này đã thúc đẩy việc

* Nguyễn Anh Tuấn, TS, Học viện Quan hệ quốc tế
1. Macdougall G.D.A., (1960) "The benefits and costs of private investment from abroad: a theoretical approach" in *Economic Record*, Vol. 36, 1960, pp. 13-35.
2. WTO, Trade and FDI, Geneva, 6 October 1996.

thành lập các công đoàn tại các nước phát triển để chống lại việc đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp. Trong khi đó, luồng FDI lại góp phần làm giảm thất nghiệp ở nước nhận đầu tư.

Thứ ba, luồng FDI tác động đến cả cán cân tài khoản vãng lai lẫn cán cân tài khoản vốn của cán cân thanh toán quốc tế ở cả nước chủ đầu tư và nước nhận đầu tư. Vào năm có sự đầu tư ra bên ngoài, chỉ tiêu của nước chủ đầu tư tăng lên và gây ra sự thâm hụt trong cán cân tài khoản vốn. Tương ứng với phần thâm hụt cán cân thanh toán của nước chủ đầu tư là phần cải thiện trong cán cân tài khoản vốn của nước nhận đầu tư trong năm tiếp nhận FDI. Tuy nhiên, những khó khăn ban đầu của nước chủ đầu tư được giảm bớt nhờ việc xuất khẩu máy móc, thiết bị, phụ tùng và các sản phẩm khác sang nước nhận đầu tư để phục vụ cho dự án FDI của họ tại đó. Thông thường, thời gian hoàn vốn cho một dòng tư bản phải mất từ 5-10 năm.

Theo Krugman³, luồng di chuyển vốn FDI có tác động mạnh mẽ tới các biện pháp thuế quan, phi thuế quan và chính sách tỷ giá của các nước. Do vậy, FDI có ảnh hưởng mạnh đến thương mại quốc tế và tài chính quốc tế. Đó là do việc đầu tư ra nước ngoài đã thay thế xuất khẩu của nước chủ đầu tư, thậm chí còn nhập khẩu chính các mặt hàng mà trước đây nước chủ đầu tư đã xuất khẩu do họ không còn sản xuất mặt hàng đó ở trong nước mình nữa⁴. Vì thế, lúc mới đưa vốn FDI ra nước ngoài, cán cân thanh toán của nước chủ đầu tư thường chịu nhiều bất lợi, còn của nước nhận đầu tư thì có thặng dư, thế nhưng về lâu dài, thì ảnh hưởng của FDI tới cán cân thanh toán thường không cố định, do cán cân tài khoản vãng lai có nhiều biến động, tùy theo từng trường hợp cụ thể⁵. Chính phủ ở cả hai nhóm nước này sẽ đề ra các chính sách kinh tế cho từng thời kỳ nhằm duy trì ổn định và cân đối cán cân thanh toán.

Lý thuyết Stephen Hymer lý giải sự tác động của luồng FDI tới thương mại quốc tế là do sự tăng trưởng và phát triển của các công ty lớn, độc quyền. Theo Stephen Hymer, do cấu trúc thị trường độc quyền đã thúc đẩy các công ty của Mỹ mở rộng ra thị trường nước ngoài để khai thác lợi thế của mình về công nghệ, kỹ năng quản lý ... mà các công ty khác trong cùng ngành ở nước nhận đầu tư không có được.

II. THỰC TIỄN TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Hiện nay, các nước, nhất là các nước ĐFT ngày càng nhìn nhận và đánh giá cao đối với FDI và các công ty xuyên quốc gia (TNC). Sự chuyển hướng này phần nào là nhờ sự đóng góp của FDI và các TNC vào quá trình tăng trưởng, xuất khẩu và cán cân thanh toán của nước nhận đầu tư. Trên thực tế, sự đóng góp mạnh mẽ của FDI và TNC vào xuất khẩu của nước tiếp nhận đầu tư là một trong những nguyên nhân chính tạo ra bước chuyển biến trong nhận thức như vậy. Và đóng góp này giành được nhiều sự ủng hộ hơn khi tăng trưởng dựa vào xuất khẩu trở thành chiến lược công nghiệp hóa thành công từ kinh nghiệm của các nền kinh tế Đông Á.

Lịch sử cho thấy, trong thời kỳ 1966-1974, doanh thu của các công ty sản xuất hàng chế tạo của Mỹ ở nước ngoài trung bình có được từ việc bán hàng hóa tại thị trường các nước kém phát triển nhận đầu tư chiếm tới 69,5% tổng doanh thu, còn chỉ có

3. Krugman P., (1983) ,“The new theories of international trade and the multinational enterprises” in Kindleberger and D.B. Audretsch, pp.57-73
4. Ví dụ, Nhật Bản nhập khẩu ô-tô, hàng điện tử và điện dân dụng do các công ty của Nhật ở nước ngoài sản xuất.
5. Nói chung, vì việc đầu tư nước ngoài của các nước phát triển đều diễn ra theo 2 chiều, nghĩa là vừa có luồng FDI ra và FDI vào, nên cán cân thanh toán trong ngắn hạn và dài hạn gần như không bị ảnh hưởng, ngoại trừ Nhật Bản là nước có luồng FDI ra lớn hơn luồng FDI vào.

chưa đầy 10% là doanh thu có được từ xuất khẩu. Chỉ số này là 94% tổng doanh thu ở các nước Mỹ Latinh, 86% ở Trung Đông, 75% ở châu Á. Nếu gộp chung tất cả các nước kém phát triển, tỷ trọng này giảm nhẹ từ mức 91,6% năm 1966 xuống 89,4% năm 1974. Cũng trong thời kỳ này, tỷ trọng của các công ty Mỹ ở nước ngoài trong xuất khẩu hàng chế tạo là 9,2% trong tổng xuất khẩu hàng chế tạo của các nước ĐFT. Tỷ trọng này là 23,1% ở Mỹ Latinh, 6,1% ở châu Á và 1,7% ở châu Phi⁶. Vai trò hết sức nhỏ bé của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài trong xuất khẩu của các nước ĐFT phản ánh thực trạng cuối thập niên 60, đầu thập niên 70 là công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu được coi là chiến lược công nghiệp hóa ở nhiều nước ĐFT. Trong thập niên 70, ước tính các TNC chiếm khoảng 15% tổng xuất khẩu hàng chế tạo của các nước kém phát triển⁷.

Kết quả từ những chiến lược công nghiệp hóa hướng nội là rất đáng thất vọng đối với nhiều nước. Bởi vậy, chiến lược hướng ngoại hay còn gọi là hướng về xuất khẩu được áp dụng ở nhiều nước ĐFT với các nền kinh tế Đông Á đóng vai trò tiên phong. Helleiner (1973) mô tả vai trò không ngừng lớn mạnh của các TNC trong xuất khẩu hàng chế tạo của các nước kém phát triển là "Sự khởi đầu của một xu hướng tất yếu, quan trọng trong lịch sử phát triển của thương mại và đầu tư quốc tế"⁸. Trong xu hướng mới này, các TNC lớn mạnh dần dần đưa các nước kém phát triển vào mạng lưới hoạt động quốc tế của họ không chỉ với tư cách là nguồn cung ứng nguyên vật liệu, mà còn là các nhà cung cấp các sản phẩm chế tạo và quy trình sản xuất đặc biệt. Bởi vậy, xuất khẩu hàng chế tạo được coi là "mặt trận mới" của kinh doanh quốc tế ở các nước kém phát triển. Helleiner cũng nhấn mạnh vai trò của quá trình chuyên môn hóa sản xuất như là con đường chính yếu, hoặc ít ra là dễ dàng nhất để các nước kém phát triển mở rộng xuất khẩu hàng chế tạo trong điều kiện có ít cơ hội để tìm nguồn thu ngoại tệ khác.

Từ năm 1970 tới năm 1980, nhập khẩu hàng chế tạo tiêu dùng của các nước OECD đã tăng 14,55 lần xét về giá trị danh nghĩa. Tổng nhập khẩu hàng chế tạo từ các nước ĐFT đã tăng 10,84 lần. Các nền kinh tế thành công nhất là Hồng Kông, Đài Loan và Hàn Quốc đã xuất khẩu một lượng lớn hàng chế tạo tiêu dùng tới các nước OECD, chiếm 72% tổng xuất khẩu từ các nước ĐFT cho các nước OECD⁹.

UN (năm 1992) cho thấy tỷ trọng xuất khẩu hàng chế tạo của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài tại các nước ĐFT đang tăng dần. Tỷ lệ này dao động từ mức 21,5% ở Fiji lên tới 85% ở Xingapo vào giữa thập niên 80. Điều thú vị là trong khi tỷ lệ này rất cao ở các nước châu Á (hơn 50% ở Malaixia, Sri Lanca và Philippin) thì đồng thời nó cũng cao ở các nước Mỹ Latinh vốn có truyền thống theo đuổi chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu (58% ở Mêhicô, hơn 25% ở Achentina và Braxin)¹⁰. Tỷ lệ này cũng cao ở nhiều nền kinh tế mới nổi càng nhấn mạnh thêm vai trò của các TNC trong việc xuất khẩu hàng chế tạo của các nước kém phát triển. Sự chú trọng tới xuất khẩu còn được thể hiện trong xu hướng hướng về xuất khẩu, nghĩa là tỷ lệ xuất khẩu của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài ngày càng lớn so với tổng lượng hàng hóa được tiêu thụ.

UN (năm 1998) ước tính các công ty có vốn đầu tư của Nhật Bản ở Indônêxia, Malaixia,

6. Nayyar D., 1978, *Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries*, The Economic Journal, tr. 59-84
7. Colman D. and Nixon F., 1994, *Economic of Change in LDC*, New York: Harvester Wheatsheaf.
8. Helleiner G. K., 1973, "Manufactured Export from LDC and Multinational Firms", The Economic Journal, Vol. 83, tr. 31.
9. Keesing D. B., 1983, "Linking Up to Distance Market: South to North Export of Manufactured Consumer Goods", The American Review, Vol. 73, Paper and Proceedings of the 95th annual meeting of the AEA, tr. 338-442.
10. UN, 1992, *World Development Report*, New York: UN

Philippin và Thái Lan xuất khẩu khoảng 40% sản lượng hàng chế tạo của họ trong năm 1995. Tỷ lệ này của các công ty có vốn đầu tư của Mỹ còn cao hơn, trung bình ở mức 42%, đạt 57% ở Malaixia và Thái Lan, 40% ở Philippin và chỉ 4% ở Hàn Quốc¹¹.

Định hướng xuất khẩu của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài được thể hiện bằng sự đóng góp của họ vào cán cân thanh toán của nước tiếp nhận đầu tư. Kinh nghiệm gần đây của các nền kinh tế Đông Á cho thấy vai trò tuy không đồng nhất nhưng đang dần lớn mạnh. UN (năm 1997) đánh giá ảnh hưởng của FDI tới cán cân thanh toán ở Xingapo, Malaixia, Trung Quốc và Thái Lan trong nửa đầu thập niên 1990. Ảnh hưởng này là tích cực trong trường hợp của Trung Quốc, không rõ ràng trong trường hợp của Malaixia và tiêu cực trong trường hợp của Thái Lan. Do thiếu số liệu nên các bài nghiên cứu không thể xác định ảnh hưởng thuần tới cán cân thanh toán của Xingapo¹². Fry (năm 1996) nghiên cứu ảnh hưởng của FDI tới nhóm sáu nước châu Á bao gồm Ấn Độ, Hàn Quốc, Malaixia, Philippin, Xingapo và Thái Lan. Ông xem xét năm kênh thông qua đó FDI có thể tác động tới cán cân thanh toán (tiết kiệm, đầu tư, xuất khẩu, nhập khẩu và tăng trưởng kinh tế), và nhận thấy FDI có ảnh hưởng tích cực tới bốn biến số đầu, tuy có hơi chậm đối với xuất khẩu¹³.

Tuy nhiên, người ta không thể khái quát hóa các nhận định trên. Ảnh hưởng của FDI tới cán cân thanh toán ở các nước không giống nhau và phụ thuộc vào mục đích của khoản đầu tư, bản chất của hoạt động đầu tư và thời hạn của dự án đầu tư. Về mặt này, nên phân biệt giữa hai loại hình: FDI tìm kiếm thị trường và FDI tìm kiếm hiệu quả. Chắc chắn, loại hình thứ nhất sẽ kéo theo nhiều nhập khẩu hơn, còn loại hình thứ hai sẽ tạo ra nhiều xuất khẩu hơn. Tác động của FDI tìm kiếm tài sản chiến lược tới cán cân thanh toán không rõ nét tùy thuộc vào loại hình đầu tư¹⁴.

Những giai đoạn đầu của một dự án đầu tư sẽ kéo theo nhiều nhập khẩu bởi vì nó cần tài sản cố định là máy móc, trang thiết bị. Một khi dự án đi vào hoạt động đủ lâu để tạo ra các mối liên kết trong nước ở nước tiếp nhận đầu tư, nó sẽ bớt phụ thuộc vào đầu vào nhập khẩu hơn. Những mối liên kết này rất khác nhau tùy thuộc vào từng quốc gia, từng ngành công nghiệp, và sức mạnh, uy tín của từng công ty nước ngoài.

Sau đó, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bắt đầu tăng khả năng xuất khẩu các sản phẩm của mình. Sự khác biệt trong hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp FDI có thể bắt nguồn từ nhiều nhân tố khác nhau. Bernard và Jensen (năm 1997) nhận thấy các công ty xuất khẩu thường có nhiều đặc điểm ưu việt hơn so với các công ty không tham gia vào hoạt động xuất khẩu. Các công ty theo định hướng xuất khẩu thường có quy mô lớn hơn, năng suất cao hơn, hàm lượng vốn và công nghệ cao hơn, trả lương cao hơn. Các ông đã nghiên cứu về mối quan hệ tương tác giữa xuất khẩu và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Họ thấy rằng các công ty hoạt động tốt sẽ trở thành các nhà xuất khẩu, và có được phần lớn những chỉ số hoạt động đáng mong đợi. Ngoài ra, các công ty xuất khẩu trong tương lai sẽ tăng trưởng nhanh hơn các công ty không xuất khẩu xét về mặt số lượng việc làm và sản lượng bán ra. Lợi ích chính mà xuất khẩu đem lại chính là tăng cường khả năng tồn tại của doanh nghiệp. Rõ ràng các công ty có vốn đầu tư nước ngoài ở các nước kém phát triển là những người đi đầu trong hoạt động xuất khẩu nhờ năng lực công nghệ ưu việt và khả năng thâm nhập thị trường quốc

11. UN, 1998, *The Financial Crisis in Asia and FDI: An Assessment*, New York: UNCTAD
12. UN, 1997, *World Development Report*, New York: UN
13. Fry M., 1996, "How Foreign Direct Investment in Pacific Asia Improves the Current Account", *Journal Of Asian Economies*, Vol. 7, tr. 459-86.
14. Dunning J., 1993, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, London: Addison Wesley.

tế của họ¹⁵. Bernard và Wagner (năm 1998) nghiên cứu về sự tham gia thị trường xuất khẩu của các công ty Đức tại các nước ĐFT. Họ nhận thấy rằng hoạt động xuất khẩu của các công ty Đức vượt trội hơn của các công ty xuất khẩu so với các công ty không xuất khẩu.

Căn cứ vào những phát hiện của Bernard và Jensen cũng như những nghiên cứu khác, người ta có thể kỳ vọng các công ty có vốn đầu tư nước ngoài sẽ đóng góp nhiều hơn cho hoạt động xuất khẩu của nước chủ nhà nhờ vào nguồn vốn dồi dào và sự vượt trội về công nghệ của họ. Aitken, Hanson và Harrison (năm 1994) tiến hành điều tra tác động lan tỏa tới xuất khẩu từ hoạt động xuất khẩu của các chi nhánh các TNC ở Mêhicô. Phân tích thực tiễn của họ cho thấy các chi nhánh của các TNC có tác động rất lớn tới hoạt động xuất khẩu của Mêhicô. Bởi vậy, các TNC không chỉ đóng góp trực tiếp cho hoạt động xuất khẩu của nước chủ nhà, mà còn tạo ra hiệu ứng lan tỏa (spillover impact) cho xuất khẩu và trở thành chất xúc tác cho hoạt động xuất khẩu của các nước ĐFT¹⁶.

Mohamed Soliman (năm 2003) trong bài nghiên cứu của mình đã đánh giá ảnh hưởng của hai thước đo hoạt động FDI – luồng FDI vào và khối lượng FDI - đối với xuất khẩu hàng chế tạo ở bốn nước Bắc Phi Trung Đông. Nghiên cứu cho thấy hoạt động FDI có ảnh hưởng tích cực tới xuất khẩu hàng chế tạo ở các nước này. Tuy nhiên, mức độ ảnh hưởng còn quá nhỏ để tạo ra bất kỳ sự gia tăng đáng kể nào của tỷ trọng xuất khẩu hàng chế tạo trong tổng xuất khẩu hàng hóa. Ảnh hưởng của dòng vào FDI đối với xuất khẩu hàng chế tạo còn thua xa so với ảnh hưởng của sự phá giá đồng nội tệ, điều này cho thấy các nước Bắc Phi Trung Đông nói riêng và các nước ĐFT nói chung cần phải điều chỉnh luồng FDI vào nước mình và chính sách FDI một cách hiệu quả cả về mặt chất và lượng¹⁷. (Phương pháp luận nghiên cứu tác động của FDI mà Mohamed Soliman sử dụng có thể xem trong phụ lục).

III. TÁC ĐỘNG CỦA FDI TỚI HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG CỦA VIỆT NAM

1. Tác động trực tiếp

Hoạt động đầu tư vốn (kể cả vốn trong nước và vốn nước ngoài) có mối quan hệ tương tác chặt chẽ với hoạt động ngoại thương, vì thông thường việc gia tăng quy mô và hiệu quả đầu tư là những nhân tố trực tiếp làm tăng xuất khẩu, tiền đề cho tăng nhập khẩu.

Cũng như nhiều hoạt động đầu tư khác tại Việt Nam, FDI của các nhà đầu tư nước ngoài (ĐTNN) giúp tạo ra hai cân đối tích cực lớn đối với nền kinh tế là cải thiện cán cân thương mại nhờ thúc đẩy xuất khẩu và cán cân tài khoản vốn; từ đó góp phần cải thiện cán cân thanh toán quốc tế, duy trì sự ổn định tỷ giá hối đoái của đồng tiền Việt Nam so với các ngoại tệ khác, do vậy duy trì nhịp độ tăng trưởng và sự ổn định của nền kinh tế.

Thực hiện chiến lược CNH-HĐH hướng về xuất khẩu, Đảng và Nhà nước Việt Nam chủ trương thu hút FDI vào những ngành phục vụ xuất khẩu, thay thế hàng nhập khẩu. Do đó, các hoạt động FDI tại Việt Nam nhiều năm nay đã trở thành một nhân tố quan trọng trong việc thúc đẩy xuất khẩu, cũng như giảm nhu cầu nhập khẩu đối với các mặt hàng mà trong nước có thể sản xuất được. Về mặt này, tác động của FDI từ các nhà đầu tư nước ngoài không giống nhau. Nếu như nhiều nhà đầu tư châu Á thường đầu tư vào nhiều lĩnh vực sản xuất vật chất, phục vụ nhu cầu tiêu dùng,

15. Bernard A.B. and B. Jensen, 1997, "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?", *NBER Working Paper*, No 6272.

16. Aitken B., G.H. Hanson and A.E. Harrison, 1994, "Spillover, Foreign Investment, and Export Behavior", *NBER Working Paper*, No 4967.

17. Mohamed Soliman, 2003, Foreign Direct Investment and LDC Export: Evidence from the MENA Region, American University of Sharjah

đem lại giá trị xuất khẩu tương đối cao như các lĩnh vực dệt, may mặc, thì các nhà đầu tư EU lại chủ yếu đầu tư vào các ngành góp phần thay thế hàng nhập khẩu như các mặt hàng thiết bị điện tử, sản xuất máy móc, thiết bị công nghiệp nặng... Nhờ đó, Việt Nam giảm được một lượng đáng kể nhu cầu nhập khẩu các sản phẩm này. Cũng chính vì vậy, đối với việc tăng nguồn thu ngoại tệ từ xuất khẩu, FDI của EU chỉ thể hiện vai trò của mình trong một số ngành nhất định, lớn nhất là lĩnh vực dầu khí.

Hiện nay, dầu thô là mặt hàng xuất khẩu đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, đưa ngành dầu khí trở thành ngành công nghiệp mũi nhọn. Hàng năm thu ngân sách từ xuất khẩu dầu thô đạt trên dưới một tỷ USD¹⁸. Các nhà ĐTNN không chỉ góp phần tăng sản lượng khai thác dầu khí, phát hiện ra nhiều tiềm năng dầu khí tại Việt Nam, mà còn góp phần tăng chất lượng dầu xuất khẩu của Việt Nam nhờ áp dụng những công nghệ kỹ thuật hiện đại trong việc chế biến dầu thô. Do đó, mặt hàng dầu thô xuất khẩu của Việt Nam ngày càng có chỗ đứng trên thị trường quốc tế. Ngoài ra, các nhà ĐTNN còn đóng góp vào việc tăng thu ngoại tệ từ xuất khẩu các mặt hàng khác. Các nhà đầu tư EU đầu tư vào Việt Nam chủ yếu vào các lĩnh vực phục vụ nhu cầu nội địa, do đó những giá trị mà hoạt động đầu tư của các nhà đầu tư EU mang lại cho xuất khẩu Việt Nam, trừ dầu thô là không lớn. Trong khi các nhà đầu tư châu á lại đầu tư nhiều vào các ngành có khả năng xuất khẩu cao, giúp Việt Nam tăng thu ngoại tệ từ việc xuất khẩu các mặt hàng - như các sản phẩm điện tử và điện gia dụng, cơ khí, may mặc, giày dép và các mặt hàng nông sản như cà phê, chè, hạt điều... Hơn nữa, một cách gián tiếp, các hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tạo thuận lợi cho Việt Nam nâng cao năng lực sản xuất các mặt hàng xuất khẩu của mình, từ đó đã tạo cho Việt Nam những lợi thế cạnh tranh trên trường quốc tế. Đồng thời, quan hệ hợp tác đầu tư Việt Nam với các nước tốt đẹp

cũng tạo đà thúc đẩy cho quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước. Chính vì vậy, trong một thập kỷ trở lại đây, tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của khu vực có vốn FDI luôn cao hơn so với tốc độ tăng xuất khẩu trung bình của cả nước. Nếu như năm 2001, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam mới chỉ đạt 2 tỷ USD, trong đó xuất khẩu của khu vực có vốn FDI chỉ chiếm tỷ trọng 4% vào năm 1991, thì tới năm 2003, kim ngạch xuất khẩu của khu vực có vốn FDI đã lên tới trên 32% của tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước là 32 tỷ USD (đó là không tính xuất khẩu dầu khí). Nếu tính cả xuất khẩu dầu thô thì tỷ trọng tương ứng sẽ là 47% vào năm 2005.

Tuy nhiên có một điều cần lưu ý là mặc dù khu vực có vốn FDI chiếm tỷ trọng tương đối lớn về xuất khẩu, song giá trị xuất khẩu ròng của khu vực này lại không cao. Điều này là do các dự án FDI trong công nghiệp vẫn chưa tạo ra giá trị gia tăng cao, do chủ yếu sử dụng các dây truyền lắp ráp có qui mô nhỏ và sử dụng nguồn đầu vào chủ yếu là từ nhập khẩu chứ không phải là sản phẩm trung gian được sản xuất trong nước.

2. Tác động gián tiếp

Bên cạnh việc tăng cường xuất khẩu các sản phẩm lắp ráp có giá trị gia tăng và tỷ lệ nội địa thấp ra nước ngoài, khu vực FDI còn có tác động lan tỏa tới việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam, từ đó thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ của Việt Nam ra thị trường thế giới. Sở dĩ có tác động lan tỏa này là do có sự chênh lệch về trình độ công nghệ, lao động và quản lý giữa các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài, gây bất lợi cho các doanh nghiệp trong nước. Điều này buộc các doanh nghiệp trong nước phải điều chỉnh chiến lược và chiến thuật kinh doanh, nâng cao năng lực sản xuất và trình độ nhằm duy trì thị phần và tối đa lợi nhuận của mình.

18. Thời báo kinh tế Việt Nam, 2001, Dầu khí vững bước vào thế kỷ 21, Kinh tế Việt Nam và thế giới 2000 - 2001, tr. 40.

Cụ thể, FDI tác động tới năng lực sản xuất và xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước qua các kênh sau:

Thứ nhất, thông qua cơ cấu đầu ra và đầu vào (backward-forward effect) của các doanh nghiệp. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp trong nước sử dụng sản phẩm trung gian do doanh nghiệp FDI sản xuất (forward effect) và doanh nghiệp FDI sử dụng sản phẩm trung gian của doanh nghiệp trong nước (backward effect). Việc các doanh nghiệp trong nước cung cấp sản phẩm trung gian cho các doanh nghiệp FDI sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này áp dụng công nghệ mới, tăng năng suất lao động, mở rộng sản xuất và tăng tính cạnh tranh của sản phẩm do phát huy tính kinh tế nhờ qui mô. Điều này sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước tăng khả năng xuất khẩu hàng hóa hoặc chiếm lĩnh dân thị phần sản phẩm mà trước đây các doanh nghiệp FDI thống lĩnh. Đây là xu thế mà các doanh nghiệp trong nước đều mong muốn và rất có ý nghĩa đối với Việt Nam để có thể bứt phá lên trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020.

Thứ hai, thông qua áp lực giảm giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm từ các doanh nghiệp FDI. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp trong nước chịu tác động cạnh tranh rất khốc liệt từ phía các nhà đầu tư nước ngoài. Trong nhiều trường hợp có thể dẫn đến tình trạng giảm sản lượng sản phẩm trong nước trong ngắn hạn, do một số doanh nghiệp không chịu nổi cạnh tranh phải rời ngành, trong khi đó một số khác lại tồn tại và thích nghi được với điều kiện cạnh tranh mới: (i) Chi phí sản xuất biên giảm; (ii) Các nguồn lực trong nước được phân bổ hiệu quả hơn. Từ đó lại có khả năng thúc đẩy và mở rộng sản xuất và xuất khẩu sản phẩm của mình.

Thứ ba, thông qua việc phổ biến và chuyển giao công nghệ (technological diffusion effect). Đây được xem là mục tiêu quan trọng của Việt Nam. Về điểm này, các doanh nghiệp FDI sẽ

khuyến khích nhưng cũng sẽ gây áp lực về đổi mới công nghệ, nhằm tăng năng lực cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước. 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 các doanh nghiệp nhà nước để thành lập các liên doanh, qua đó diễn ra quá trình rò rỉ công nghệ. Chính vì vậy, các doanh nghiệp trong nước có thể nâng cao năng lực sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm của doanh nghiệp mình.

Thứ tư, thông qua việc nâng cao tay nghề và trình độ của người lao động. Các doanh nghiệp FDI tuyển dụng lao động của Việt Nam đảm nhận các vị trí quản lý, các công việc chuyên môn, hoặc tham gia hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D). Việc truyền bá kỹ thuật và tay nghề cũng được diễn ra thông qua việc các doanh nghiệp FDI đào tạo lao động tại Việt Nam và tại các công ty mẹ ở nước ngoài. Sau một thời gian làm việc tại các doanh nghiệp FDI, số cán bộ và công nhân này có thể rời khỏi các doanh nghiệp FDI về làm việc tại các doanh nghiệp trong nước hoặc tự thành lập công ty riêng. Họ sẽ phát huy những kiến thức và kinh nghiệm cần thiết thúc đẩy sản xuất và xuất khẩu sản phẩm của các doanh nghiệp Việt Nam¹⁹.

Sự có mặt của các nhà đầu tư hàng đầu thế giới đến từ EU, Mỹ, Nhật Bản với tiềm lực tài chính và công nghệ lớn trên thị trường Việt Nam sẽ làm cho sự cạnh tranh trong nước ngày càng gay gắt, việc duy trì thị phần của các doanh nghiệp Việt Nam lúc này trở nên khó khăn hơn. Trong một môi trường cạnh tranh gay gắt như vậy, các doanh nghiệp trong nước không còn cách nào khác là phải tự đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả quản lý và sản xuất thì mới có

19. Tuy nhiên, mức độ di chuyển lao động còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như (i) Sự phát triển của thị trường lao động; (ii) Nhu cầu đối với lao động có trình độ cao; (iii) Các điều kiện gia nhập thị trường khi muốn thành lập doanh nghiệp.

thể đứng vững và duy trì được thị phần của mình.

Ví dụ trường hợp của Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt), từ giữa năm 1996 đến năm 1999, đây là công ty duy nhất hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam. Tuy nhiên từ năm 1999 trở đi, một số nhà đầu tư EU đã đầu tư vào Việt Nam trong lĩnh vực này. Đến nay đã có hai công ty 100% vốn nước ngoài của EU là Prudential và AIA và rất nhiều các chi nhánh của các công ty EU khác đặt trụ sở tại Việt Nam. Mặc dù mới vào Việt Nam nhưng Prudential đã tăng vốn lên 40 triệu USD và hiện nay Prudential là công ty có số vốn đầu tư cao nhất trong số các công ty hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm và chiếm tới 30% thị phần bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam. Điều này không chỉ cho thấy công ty có nhiều điều kiện phát triển tại thị trường Việt Nam, mà còn tạo thế mạnh của công ty trước các đối thủ cạnh tranh khác. Đứng trước tình thế đó, Bảo Việt đã nhanh chóng nâng cao khả năng cạnh tranh của mình như trang bị hệ thống thông tin hiện đại, đa dạng hoá hình thức đơn bảo hiểm nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường. Những thay đổi đó đã giúp Bảo Việt vẫn giữ được những thị phần quan trọng của mình. Tất nhiên, việc các nhà ĐTNN vào đầu tư tại Việt Nam, việc doanh nghiệp Việt Nam mất đi thị phần của mình là điều không thể tránh khỏi. Song việc Bảo Việt duy trì được mức 54% thị phần bảo hiểm nhân thọ Việt Nam là một kết quả tương đối cao²⁰.

Qua đó có thể thấy FDI là một trong số các nhân tố quan trọng thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước nâng cao khả năng cạnh tranh của mình. Tuy nhiên, tác động ngược lại sẽ xảy ra, các doanh nghiệp trong nước sẽ không thể đứng vững do mất dần thị phần, họ có thể bị thua lỗ, dẫn đến phá sản, nếu như họ không có sự chuẩn bị kịp thời để đáp ứng được những yêu cầu mới trong môi trường cạnh tranh gay gắt đó.

FDI còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị

trường quốc tế. Theo quy định của pháp luật Việt Nam, các doanh nghiệp được thành lập trên lãnh thổ Việt Nam, cho dù dưới bất cứ hình thức nào, đều được coi là pháp nhân Việt Nam. Do đó, việc mở rộng ra thị trường quốc tế của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập tại Việt Nam đồng nghĩa với việc khẳng định vị thế của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế. Thực tế, chỉ trong vòng vài năm trở lại đây, chính nhờ hoạt động tích cực của các doanh nghiệp FDI, hàng loạt các mặt hàng của Việt Nam đã có được chỗ đứng khá vững chắc trên thị trường quốc tế như: dầu thô, các sản phẩm của ngành bưu chính viễn thông, nông nghiệp... Bên cạnh đó, việc đưa vào áp dụng các công nghệ hiện đại trong các doanh nghiệp liên doanh, đặc biệt là các doanh nghiệp trong các lĩnh vực mà ưu thế về công nghệ quyết định năng lực cạnh tranh (như dầu khí, bưu chính viễn thông, dịch vụ vận tải... vốn là những lĩnh vực thu hút nhiều nhà đầu tư EU), đã góp phần cải thiện đáng kể, thậm chí là bước ngoặt trong năng lực cạnh tranh của các đối tác Việt Nam tham gia liên doanh.

Như vậy, việc tiếp nhận vốn và công nghệ tiên tiến từ các nhà ĐTNN không chỉ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của bản thân các doanh nghiệp tiếp nhận, mà còn giúp nâng cao sức mạnh của các doanh nghiệp khác và của toàn ngành sản xuất nói chung. Điều đó khẳng định việc thu hút FDI hướng về xuất khẩu của ta đang từng bước đạt được mục tiêu đặt ra.

3. Tình hình tác động cụ thể

Tác động của FDI đối với ngoại thương thể hiện ở sự biến động kim ngạch xuất - nhập khẩu khi quy mô đầu tư thay đổi. Vào năm 1998, khi FDI vào Việt Nam giảm mạnh (giảm 6% về vốn thực hiện và 16,2% về vốn đăng ký so với năm 1997), quy mô đầu tư bị thu hẹp, xuất khẩu của khu vực

20. TTXVN, *Tổng quan tình hình kinh tế xã hội Việt Nam năm 2004*, Báo điện tử thông tấn xã Việt Nam ngày 01-01-2005.

kinh tế có vốn FDI năm 1998 chỉ tăng rất ít (tăng 192 triệu so với năm 1997), trong khi đó kim ngạch xuất khẩu cả nước cũng tăng không đáng kể (năm 1997, kim ngạch xuất khẩu cả nước là 9.145 triệu USD, năm 1998 đạt 9.361 triệu USD). Tuy nhiên, sau hai năm suy giảm, bắt đầu từ cuối năm 1999, FDI có dấu hiệu phục hồi, khi đó kim ngạch xuất khẩu của khu vực có vốn FDI tăng lên tương ứng.

Kim ngạch xuất khẩu của khu vực có vốn FDI tăng nhanh: trong thời kỳ 1996-2000 đạt trên 10,6 tỷ USD (không kể xuất khẩu dầu thô), tăng 8 lần so với 5 năm trước đó. Tính chung cho 5 năm (2001-2005), khu vực kinh tế FDI đã xuất khẩu được 34 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của khu vực FDI là 32%/năm, trong đó năm 2001, xuất khẩu của các doanh nghiệp FDI chiếm 22% xuất khẩu cả nước, năm 2003 là 31,4%²¹ và năm 2004 là 34%. Bình quân hàng năm, giá trị xuất khẩu của khu vực FDI chiếm trên 30% tổng kim ngạch xuất khẩu (không kể dầu thô) và là 50% nếu tính cả dầu thô²². Do vậy kim ngạch xuất khẩu của cả nước trong những năm gần đây cũng tăng lên mạnh và đạt mức 32 tỷ USD vào năm 2005.

Xuất khẩu của khu vực FDI chiếm tới 84% giá trị xuất khẩu hàng điện tử, 42% đối với giấy dếp, và 25% đối với hàng may mặc. Tỷ trọng xuất khẩu so với doanh thu của các doanh nghiệp FDI cũng đã tăng nhanh: bình quân thời kỳ 1991-1995 đạt 30%, thời kỳ 1996-2000 đạt 48,7%, thời kỳ 2000-2005 là 50%.

Nguồn thu được từ hoạt động xuất khẩu nói chung và từ hoạt động xuất khẩu của khu vực có FDI nói riêng đã tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động nhập khẩu phát triển. Cùng với sự gia tăng của kim ngạch xuất khẩu, kim ngạch nhập khẩu cũng tăng lên nhanh chóng. Kim ngạch nhập khẩu giai đoạn 1996 - 2000 là 61.506 triệu USD, gấp 2,7 lần kim ngạch nhập khẩu giai đoạn 1991 - 1996, trong đó kim ngạch nhập khẩu của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN cũng tăng nhanh qua các năm.

Ngoài ra, FDI còn là một trong những biện pháp tiếp cận và mở rộng thị trường xuất - nhập khẩu. Đối với Việt Nam, một nước tiếp nhận FDI là chủ yếu thì thị trường xuất - nhập khẩu được mở rộng đáng kể thông qua các doanh nghiệp có vốn FDI - vì nhiều doanh nghiệp FDI sản xuất hàng hóa để xuất khẩu. Cho đến nay, hàng hóa của Việt Nam đã có mặt trên thị trường 140 nước và ở khắp các châu lục trên thế giới. Trong số các thị trường xuất khẩu, thị trường châu Á vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, tới 47,6% vào cuối năm 2003 và 47,7% vào năm 2005. Tuy nhiên, tỷ trọng xuất khẩu vào châu lục này liên tục giảm từ năm 1991 trở lại đây: năm 1991 chiếm 76,93% lượng xuất khẩu của Việt Nam, năm 1995 còn 72,4%; năm 1999 còn 57,7%; năm 2001 còn 57,3%; năm 2005 còn dưới 50%. Tỷ trọng xuất khẩu sang thị trường ASEAN cũng giảm mạnh: từ 21,5% năm 1999 xuống 18,1% năm 2000; 17% năm 2001 và 14,5% năm 2002 và 13% năm 2005. Đây là thị trường gần, có nhiều nét tương đồng với ta về thị hiếu, nhu cầu, chất lượng, chủng loại mẫu mã. Thị trường này tuy lớn, có số dân đông, nhưng lại là thị trường duy nhất ta nhập siêu. Chỉ riêng 4 nước Xingapo, Indônêxia, Malaixia và Thái Lan, ta đã nhập siêu gần 3 tỷ USD trong năm 2004.

Thị trường xuất khẩu lớn thứ hai của Việt Nam là châu Mỹ, và tỷ trọng xuất khẩu sang thị trường này tăng liên tục từ 5,7% năm 1999 lên 6,6% năm 2000; 8,9% năm 2001; 16,3% năm 2002; năm 2003 chiếm 22,8% và 23,8% năm 2004 với kim ngạch là 5,2 tỷ USD; năm 2005 là trên 6 tỷ USD. Điều này chủ yếu là nhờ tác động của Hiệp định BTA Việt Nam-Mỹ. Châu Âu là thị trường lớn chiếm 26,3% năm 1999 và 21,3% năm 2004, trong đó EU là thị trường lớn nhất (năm 2003, thương mại hai chiều Việt Nam - EU đạt 5,93 tỷ EUR, trong đó Việt Nam xuất khẩu đạt 4,76 tỷ EUR chủ yếu là

21. Tạp chí Ngoại thương, ngày 21-29/2/2004.

22. Báo Đầu tư, ngày 9-12-2005.

hàng giấy dếp, dệt may, thủ công mỹ nghệ, đồ gia dụng, nông sản, thủy sản, còn nhập khẩu của EU từ Việt Nam trị giá 1,17 tỷ EUR), năm 2004 kim ngạch xuất khẩu là 4,9 tỷ USD. Trong khi đó, Đông Âu là thị trường truyền thống chiếm tỷ trọng nhỏ và mấy năm nay liên tục giảm (năm 2001 là 2,6%, năm 2002 là 2%, năm 2003 là 1,5%). Châu Phi là thị trường rộng lớn, nhất là đối với hàng nông sản và các loại hàng chưa đòi hỏi chất lượng cao, nhưng qui mô xuất khẩu vào thị trường này còn nhỏ bé. Đây được xem như một thị trường tiềm năng.

Bên cạnh đó, khu vực kinh tế có vốn FDI đã góp phần mở rộng thị trường trong nước, thúc đẩy các hoạt động dịch vụ phát triển nhanh, đặc biệt là du lịch, xuất khẩu lao động, tài chính ngân hàng và các dịch vụ thu ngoại tệ khác, tạo cầu nối cho các doanh nghiệp trong nước tham gia xuất khẩu tại chỗ hoặc tiếp cận với thị trường quốc tế.

Trước đổi mới, dịch vụ được xem là các hoạt động phi sản xuất vật chất, không tạo ra giá trị mới. Từ khi đổi mới, lĩnh vực dịch vụ đã được sự quan tâm của Chính phủ và trở thành một bộ phận quan trọng của kế hoạch phát triển kinh tế xã hội với mục tiêu rất cao. Trong gần 20 năm đổi mới, trừ năm 1996, các năm còn lại, lĩnh vực dịch vụ đã liên tục tăng, trung bình 6,7%/năm, cao hơn so với mức tăng trung bình của GDP. Tỷ trọng chung của lĩnh vực dịch vụ tăng từ 31% năm 1986 lên 38,2% năm 2004, dự kiến đến 2010 là 42-43% và thu hút 26-27% lực lượng lao động.

Khách du lịch nước ngoài vào Việt Nam đã tăng từ 250 ngàn lượt người vào năm 1991 lên khoảng 2 triệu lượt người vào năm 2000, và 3,6 triệu khách vào năm 2005, doanh thu đạt gần 1 tỷ USD. Về lao động ở nước ngoài, bình quân trong giai đoạn 1996-2000, mỗi năm ta đưa ra nước ngoài khoảng 20.000 lao động với thời hạn hợp đồng từ 3-5 năm. Tính đến năm 2000, có khoảng 90.000 người đang lao động ở nước ngoài, đem lại khoảng 500 triệu USD thu nhập hàng năm.

Đến năm 2005, ta đưa được khoảng trên 300.000 lao động ra nước ngoài, với thu nhập bình quân đầu người đạt 4.000 USD/năm, ước tính kim ngạch xuất khẩu lao động đạt khoảng 1 tỷ USD. Các dịch vụ khác như ngân hàng, hàng không, viễn thông, xây dựng, y tế, giáo dục ... thu được khoảng gần 2 tỷ USD. Tổng xuất khẩu dịch vụ năm 2000 đạt 2.000 triệu USD. Xuất khẩu dịch vụ năm 2005 đạt 4.000 triệu USD.

Tóm lại, hoạt động ĐTN đã làm tăng năng lực sản xuất trong nước, đa dạng hóa mặt hàng và mở rộng thị trường xuất - nhập khẩu, qua đó góp phần tăng nhanh kim ngạch xuất - nhập khẩu của cả nước, thúc đẩy hoạt động ngoại thương phát triển, góp phần cải thiện cán cân tài khoản vãng lai và cân cân thanh toán quốc tế.

Phụ lục:

Phương pháp luận nghiên cứu tác động của FDI tới xuất khẩu của các nước kém và đang phát triển

Đối với mọi nghiên cứu, thiếu hụt số liệu ở cấp độ doanh nghiệp hoặc ngành đã trở thành một trở ngại lớn khi giải quyết những vấn đề quan trọng. Thường chỉ có số liệu ở cấp quốc gia, do vậy có rất ít lựa chọn trong việc nghiên cứu các mô hình và vấn đề. Trên cơ sở này và để nghiên cứu tác động của FDI đối với xuất khẩu của nước tiếp nhận đầu tư, phương trình lượng sẽ được sử dụng nhằm đánh giá sự biến đổi của xuất khẩu tùy theo luồng FDI vào. Các phương trình lượng rất phổ biến trong nghiên cứu về thương mại song phương và FDI. Ví dụ về các nghiên cứu có sử dụng phương trình lượng như vậy bao gồm Mutti (1991), Brainrad (1997). Trong bài viết này, xuất khẩu được giả định là có tương quan với GDP, GDP theo đầu người, khoảng cách, quan hệ thương mại và đầu tư của nước được nghiên cứu. Phương trình có dạng thức sau:

$$\text{EXPORT} = f(\text{RGDP}, \text{rWGDP}, \text{RGDPCAP}, \text{RWGDPCAP}, \text{FDI}, \text{AVGEDUC}, \text{REC})$$

Trong đó, EXPORT đại diện cho xuất khẩu hàng chế tạo của nước tiếp nhận đầu tư. Là chỉ số thay thế đánh giá hiệu quả của hoạt động xuất khẩu, tỷ trọng xuất khẩu hàng chế tạo trong tổng xuất khẩu hàng hóa còn được sử dụng làm biến số

độc lập. RGDP và RGDPCAP là GDP và GDP theo đầu người thực tế của nước tiếp nhận đầu tư. RWGDP và RWGDPCAP là GDP và GDP theo đầu người thực tế của các nước còn lại trên thế giới. FDI là biến số về lợi ích và được tính bằng luồng FDI vào và khối lượng FDI ở nước tiếp nhận đầu tư. Phương trình lượng được bổ sung thêm bằng một số biến số sau: AVGEDUC, RWAGE, RER. AVGEDUC là thước đo quy mô lực lượng lao động có kỹ năng, RER là tỷ giá hối đoái thực tế. Quy mô lực lượng lao động có kỹ năng được coi là tác nhân thúc đẩy xuất khẩu hàng chế tạo. Trên thực tế, Boreinzrin (1998) (chủ biên) nhận thấy quy mô lực lượng lao động có kỹ năng đóng vai trò quan trọng để FDI có thể thúc đẩy tăng trưởng. Mức lương thực tế trong khu vực chế tạo đại diện cho tính cạnh tranh của nước tiếp nhận đầu tư.

Số liệu

Các nghiên cứu FDI thường gặp phải nhiều khó khăn về mặt số liệu. Điều này đặc biệt đúng trong trường hợp các nước đang phát triển. Số liệu về xuất khẩu hàng chế tạo, GDP, GDP theo đầu người và tỷ giá hối đoái thực tế thường được trích dẫn từ CD ROM về Chỉ số phát triển thế giới của Ngân hàng Thế giới. GDP của các nước khác trên thế giới là tổng GDP thế giới trừ đi GDP của nước được nghiên cứu. Tương tự như vậy, GDP theo đầu người của các nước còn lại trên thế giới được tính bằng cách lấy GDP của các nước còn lại trên thế giới chia cho dân số của các nước còn lại trên thế giới, tức là dân số thế giới trừ đi dân số của nước được nghiên cứu. Số liệu về luồng FDI vào được trích dẫn từ CD ROM về Thống kê tài chính quốc tế. Số liệu về FDI và xuất khẩu hàng chế tạo được quy đổi ra đồng đô la theo giá thực tế bằng cách sử dụng chỉ số giảm phát GDP thế giới trích dẫn từ CD ROM về Chỉ số phát triển thế giới. Quy mô lực lượng lao động có tay nghề được tính theo số năm đi học bình quân của dân số trong độ tuổi từ 25 trở lên. Số liệu này được lấy từ Barro và Lee (1996). Số liệu sẵn có cho mỗi thời kỳ 5 năm, còn số liệu cho các năm giữa hai kỳ được sử dụng phép nội suy tuyến tính để tính toán./

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Borensztein, E., De Gregorio, J. Lee, (1998), "How does FDI affect economic growth?", *Journal of International economics*, 45 (1998), pp.115-35
2. Chakrabarti A., (2001), "The determinants of FDI: Sensitivity analyses of cross-country Regression" *Kyklos*, 54 (2001), pp.527-48
3. Crowley P., and Lee (2003), "Exchange rate Volatility and FDI: International evidence", *International trade Journal*, 13 (2003) pp.1-26
4. Duning John, (1993) *Transnational corporations and economic development*, Routledge.
5. Eckaus Richard S., (1987) *A survey of theory of direct investment in developing countries*, Massachusetts Institute of Technology.
6. Horst Tomann, 2002, *FDI in Transition*, Berlin: Free University of Berlin
7. Jasay A.E., "The social choice between home and overseas investment" *In Economic Journal*, Vol. 70, 1960, pp. 105 – 113
8. Jim Lee, 2003, *Cross-Country Evidence on the Effectiveness of Foreign Investment Policies*. Corpus Christi: Texas A&M University.
9. Kojima Kiyoshi, (1978) *FDI - a Japanese model of multinational business operations*, Croom Helm, London.
10. Macdougall G.D.A., (1960) "The benefits and costs of private investment from abroad: a theoretical approach" *in Economic Record*, Vol. 36, 1960, pp. 13-35.
11. Magnus Blomstrom, 1998, *Regional Economic Integration and FDI: The North American Experience*, Washington: Western Washington University.
12. Mohamed Soliman, 2003, *FDI and LDC Export: Evidence from the MENA Region*, Sharjah: American University of Sharjah.
13. Krugman P., (1983), *The new theories of international trade and the multinational enterprises*, pp.57-73.
14. Lê Bộ Lĩnh (cb), (2002) *Hoạt động FDI ở Hà Nội và thành phố HCM*, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội.
15. Mai Ngọc Cường (cb), (2000), *Hoàn thiện chính sách và tổ chức thu hút FDI ở Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
16. Nguyễn Anh Tuấn, Phan Hữu Thắng, Hoàng Văn Huân, (1994) *FDI vào Việt Nam: Cơ sở pháp lý - hiện trạng - cơ hội - triển vọng*, Nxb Thế giới, Hà Nội.
17. Nguyễn Anh Tuấn, 2005, *Kinh tế đối ngoại Việt Nam*, Hà Nội: Nxb Chính trị quốc gia.
18. Nguyễn Thị Tuệ Anh, 2005, *Tác động của FDI tới tăng trưởng kinh tế Việt Nam*, Hà Nội: Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương.
19. Nguyễn Trọng Xuân, (2002), *FDI với công cuộc CNH, HĐH ở Việt Nam*, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội .
20. Vernon R., (1993) *The product hypothesis in a new international environment, transnational corporations and international trade and payment*, Routledge.
21. Quốc hội Việt Nam, *Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1987, luật sửa đổi năm 1990, 1992, 1996, 2000*.
22. Tổng cục Thống kê, *Kết quả điều tra thực trạng doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài*, Nxb Thống kê, Hà Nội 1999.