

# Vai trò của FDI và đặc trưng doanh nghiệp đối với xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam

PHẠM THẾ ANH

Trường Đại học Nha Trang – anhpth@ntu.edu.vn

NGUYỄN TRỌNG HOÀI

Trường Đại học Kinh tế TP.HCM – hoaianh@ueh.edu.vn

---

*Ngày nhận:*

15/11/2016

*Ngày nhận lại:*

16/12/2016

*Ngày duyệt đăng:*

25/01/2017

*Mã số:*

1116-P45-V04

---

Nghiên cứu tìm hiểu vai trò của FDI đối với năng lực xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam thông qua việc phân tích và sử dụng bộ dữ liệu bảng với gần 140.000 quan sát trong giai đoạn 2011–2013. Mô hình Heckman giúp kiểm soát vấn đề thiên lệch trong chọn mẫu và ước lượng đồng thời hai quyết định của doanh nghiệp là tham gia và tỉ trọng xuất khẩu. Kết quả ước lượng cho thấy FDI có ảnh hưởng đáng kể đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước, hay nói cách khác là tồn tại hiệu ứng lan toả xuất khẩu. Các doanh nghiệp tư nhân có thâm niên hoạt động, có mức độ vốn hóa cao và hoạt động ở khu vực miền Bắc và miền Trung được hưởng lợi nhiều hơn từ hiệu ứng lan toả xuất khẩu. Theo đó, các kiến nghị chính sách được tập trung hỗ trợ cho khu vực doanh nghiệp tư nhân.

## ***Abstract***

This research examines the role of FDI in promoting the export capacity of Vietnamese firms, using a panel of nearly 140,000 observations during the 2011–2013 period. Adopting Heckman model helps control for the sample selection bias and estimate simultaneously two decisions of export participation and intensity. The estimation results suggest that FDI exerts a significant impact on the export capacity of domestic firms or export spillovers do exist. Domestic firms of private ownership with longer establishment duration, higher capital intensity, and locations in the north and central regions benefit from export spillovers. Key policy recommendations are directed towards supporting the private sector.

*Từ khóa:*

FDI; Lan toả xuất khẩu;  
Nhân tố quyết định; Chế  
biến chế tạo.

*Keywords:*

FDI; Export spillovers;  
Determinants; Manufac-  
turing.

---

## 1. Giới thiệu

Sau gần 30 năm kể từ khi ban hành Luật Đầu tư nước ngoài (1987), VN đã trở thành một trong những điểm đến hấp dẫn của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment – FDI). Khu vực FDI phát triển năng động và ngày càng thể hiện vai trò quan trọng và gặt hái được nhiều thành tựu lớn trong tăng trưởng, phát triển kinh tế - xã hội của VN. Trong đó, thúc đẩy xuất khẩu được xem là đóng góp nổi bật của các doanh nghiệp FDI. Tỉ trọng xuất khẩu của khu vực này trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước tăng từ 27% (năm 1995) lên 70% (năm 2015), đồng thời độ mở của nền kinh tế VN (được đo bằng tỉ trọng xuất nhập khẩu/GDP) cũng gia tăng từ 65% lên trên 80% trong cùng giai đoạn (Tổng cục Thống kê, 2016). Đặc biệt, khối FDI giữ vai trò chủ lực trong xuất khẩu một số mặt hàng như: Điện thoại, máy vi tính, linh kiện điện tử, dệt may, hay da giày.

Khi vai trò của khối FDI trong xuất khẩu ngày càng lớn thì câu hỏi mà nhiều nhà nghiên cứu và hoạch định chính sách đặt ra là FDI có ảnh hưởng như thế nào đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp VN? Liệu doanh nghiệp trong nước có học hỏi được kiến thức, kinh nghiệm từ các doanh nghiệp FDI để tăng khả năng gia nhập, mở rộng thị trường xuất khẩu hay không? Nói cách khác, FDI có tạo ra hiệu ứng lan toả xuất khẩu đến các doanh nghiệp trong nước hay không? Đây là chủ đề nghiên cứu khá cần thiết và nhận được nhiều sự quan tâm trong thời gian gần đây, khi mà FDI vẫn đang chiếm lĩnh tỉ trọng xuất khẩu từ VN và các doanh nghiệp trong nước vẫn đang trên đà học hỏi với áp lực cạnh tranh nhiều hơn trong quá trình hội nhập. Bên cạnh đó, các nghiên cứu về hiệu ứng lan toả từ FDI chủ yếu tập trung vào lan toả công nghệ trong khi lan toả xuất khẩu còn khá hạn chế, đặc biệt là trong bối cảnh của doanh nghiệp VN (Kneller & Pisu, 2007; Sun, 2009).

Nghiên cứu này tìm hiểu vai trò của FDI đối với năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp VN. Nghiên cứu được thực hiện cho các doanh nghiệp thuộc ngành chế biến chế tạo giai đoạn 2011–2013 với ba đóng góp mới so với các nghiên cứu trước đây:

*Thứ nhất*, nghiên cứu sử dụng mô hình chọn mẫu Heckman (1979) để ước lượng đồng thời ảnh hưởng của FDI đến hai năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp VN thông qua: (1) Tham gia xuất khẩu; và (2) Tỉ trọng xuất khẩu.

*Thứ hai*, nghiên cứu không chỉ kiểm định sự tồn tại của lan toả xuất khẩu từ FDI mà còn tìm kiếm các nhân tố quyết định lan toả bằng việc đưa thêm vào các biến tương tác

giữa FDI và đặc trưng doanh nghiệp trong nước.

*Thứ ba*, nghiên cứu sử dụng dữ liệu bảng với cỡ mẫu lớn (gần 140.000 quan sát). Đây là dữ liệu mới nhất so với các nghiên cứu trước đây về hiệu ứng lan toả xuất khẩu tại VN. Việc sử dụng bộ dữ liệu cập nhật và cỡ mẫu lớn giúp nâng cao độ tin cậy của các ước lượng về lan toả của FDI, đặc biệt là phản ánh những thay đổi trong bối cảnh đầu tư sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu.

Cấu trúc bài viết gồm 5 phần. Sau phần 1 giới thiệu tổng quan, phần 2 cung cấp lược khảo lí thuyết về hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI. Phần 3 trình bày khung phân tích và phương pháp nghiên cứu. Phần 4 phân tích kết quả nghiên cứu và các thảo luận. Cuối cùng là phần 5 kết luận và đưa ra một số gợi ý chính sách.

## **2. Lược khảo lí thuyết về lan toả xuất khẩu từ FDI**

Tác động lan toả là những hiệu ứng ngoại tác về thông tin xuất phát từ những tương tác có chủ đích hay không có chủ đích giữa các chủ thể kinh tế theo thời gian (Rosenbloom & Marshallian, 1990). Theo Caves (1996) thì tác động lan toả diễn ra khi doanh nghiệp FDI gặp khó khăn trong việc bảo vệ những tài sản chuyên biệt của họ khiến chúng bị rò rỉ ra bên ngoài cho doanh nghiệp trong nước. Trong đó, doanh nghiệp FDI có thể tạo ra tác động lan toả xuất khẩu khi sở hữu kinh nghiệm và tiềm lực sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực thương mại quốc tế, đặc biệt là hoạt động xuất khẩu và trở thành nhân tố xúc tác quan trọng tạo ra những chuyển biến tích cực giúp cho các doanh nghiệp trong nước học hỏi để từng bước tiếp cận và gia tăng hoạt động xuất khẩu (Aitken & cộng sự, 1997). Về mặt lí thuyết, doanh nghiệp FDI có thể tạo ra tác động lan toả xuất khẩu thông qua hai kênh cơ bản:

- Kênh lan toả chiều ngang (Horizontal Spillovers) xảy ra khi doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước hoạt động trong cùng một ngành (Kneller & Pisu, 2007). Trong đó, kênh lan toả chiều ngang bao gồm sự di chuyển của đội ngũ lao động đã được đào tạo bởi các doanh nghiệp FDI sang doanh nghiệp trong nước; quan sát và bắt chước kinh nghiệm xuất khẩu của các doanh nghiệp FDI; và áp lực cạnh tranh từ doanh nghiệp FDI trong ngành.

- Kênh lan toả chiều dọc (Vertical Spillovers) xảy ra khi các doanh nghiệp trong nước ở một ngành cũng có thể chịu tác động bởi doanh nghiệp FDI ở những ngành khác nếu tồn tại mối liên kết cung ứng nhất định (Javorcik, 2004). Các mối liên kết bao gồm liên kết ngược và liên kết xuôi. Liên kết ngược (Backward Linkage) diễn ra khi doanh nghiệp trong nước cung ứng đầu vào cho doanh nghiệp FDI. Ngược lại, liên kết xuôi (Forward Linkages) diễn ra khi doanh nghiệp trong nước là khách hàng của doanh nghiệp FDI.

Lan toả xuất khẩu từ FDI có thể diễn ra theo một hoặc nhiều kênh khác nhau song mức độ lan toả từ FDI không phải diễn ra đồng nhất đối với tất cả doanh nghiệp trong nước. Nói cách khác, mỗi doanh nghiệp với những đặc trưng riêng (kinh nghiệm xuất khẩu, chất lượng nhân lực, quy mô, hình thức sở hữu, vị trí địa lí...) sẽ phản ứng khác nhau đối với sự hiện diện của FDI và có khả năng khác nhau trong việc hấp thụ các hiệu ứng lan toả từ FDI. Do đó, các đặc trưng nội tại của doanh nghiệp trong nước được xem là những chỉ báo quan trọng đại diện cho khả năng hấp thụ và ảnh hưởng quan trọng đến mức độ lan toả xuất khẩu từ doanh nghiệp FDI (Smeets, 2008; Sun, 2009; Farole & cộng sự, 2014).

Aitken và cộng sự (1997) tiên phong nghiên cứu về vai trò của FDI đối với hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước, sử dụng dữ liệu bảng cho doanh nghiệp Mexico giai đoạn 1986–1990. Kết quả ước lượng mô hình Probit cho thấy khả năng tham gia xuất khẩu của các doanh nghiệp Mexico có tương quan dương với độ gần về không gian với các doanh nghiệp FDI. Do vậy, nhóm nghiên cứu đã đề xuất nên khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu tiềm năng xây dựng nhà máy gần các doanh nghiệp FDI để học hỏi và cắt giảm chi phí gia nhập thị trường xuất khẩu. Với phương pháp tương tự, Kokko và cộng sự (2001) đã tìm hiểu lan toả xuất khẩu từ FDI đến doanh nghiệp Uruguay. Kết quả cho thấy FDI làm tăng khả năng tham gia xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước. Ngoài ra, chỉ các doanh nghiệp FDI gia nhập thị trường này sau năm 1973 (giai đoạn mở cửa) mới tạo ra tác động lan toả xuất khẩu tích cực.

Trong khi hai nghiên cứu trên chỉ tập trung vào quyết định tham gia xuất khẩu thì Greenaway và cộng sự (2004) áp dụng mô hình chọn mẫu Heckman (1979) để phân tích đồng thời hai quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp, bao gồm tham gia và tỉ trọng xuất khẩu. Kết quả ước lượng cho các doanh nghiệp chế biến Anh giai đoạn 1992–1996 cho thấy tồn tại hiệu ứng lan toả xuất khẩu và áp lực cạnh tranh gia tăng là kênh lan toả quan trọng nhất. Với mô hình tương tự, Kneller và Pisu (2007) phát triển nghiên cứu cho doanh nghiệp Anh nhưng tập trung vào các kênh lan toả chiều dọc và chiều ngang. Quyết định tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp Anh không chịu tác động bởi các tương tác với các công ty đa quốc gia, trong khi quyết định về tỉ trọng xuất khẩu dường như chịu ảnh hưởng bởi sự hiện diện của doanh nghiệp nước ngoài trong các ngành dọc.

Buck và cộng sự (2007) bổ sung những đóng góp mới khi kiểm định nhiều kênh lan toả xuất khẩu từ FDI và áp dụng mô hình Heckman để phân tích lan toả từ FDI đến các doanh nghiệp Trung Quốc giai đoạn 1998–2001. Kết quả nghiên cứu cho thấy tồn tại tác động lan toả tích cực thông qua kênh di chuyển lao động, tập trung về không gian và lan toả kinh

nghiệm. Sun (2009) cũng tìm hiểu về doanh nghiệp Trung Quốc giai đoạn 2000–2003. Kết quả cho thấy có ảnh hưởng lan toả tích cực từ FDI đến tỉ trọng xuất khẩu của doanh nghiệp nội địa. Thêm vào đó, phạm vi lan toả có tương quan dương với vị trí ở miền Trung và tương quan âm với tỉ lệ chi phí trên doanh thu, hình thức sở hữu và vị trí ở miền Tây.

Ruane và Sutherland (2005) áp dụng mô hình chọn mẫu Heckman để phân tích tác động lan toả xuất khẩu từ FDI đến doanh nghiệp Ireland với hai biến đại diện FDI là tỉ trọng lao động và tỉ trọng xuất khẩu của doanh nghiệp FDI. Kết quả cho thấy quyết định tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp Ireland có quan hệ cùng chiều với tỉ trọng lao động của doanh nghiệp FDI trong cùng ngành. Tuy nhiên, cả quyết định tham gia và quyết định về tỉ trọng xuất khẩu có quan hệ ngược chiều với tỉ trọng xuất khẩu của doanh nghiệp nước ngoài. Theo các tác giả, ảnh hưởng lan toả tiêu cực này chủ yếu là do tỉ trọng xuất khẩu cao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư của Mỹ trong các ngành công nghiệp truyền thống.

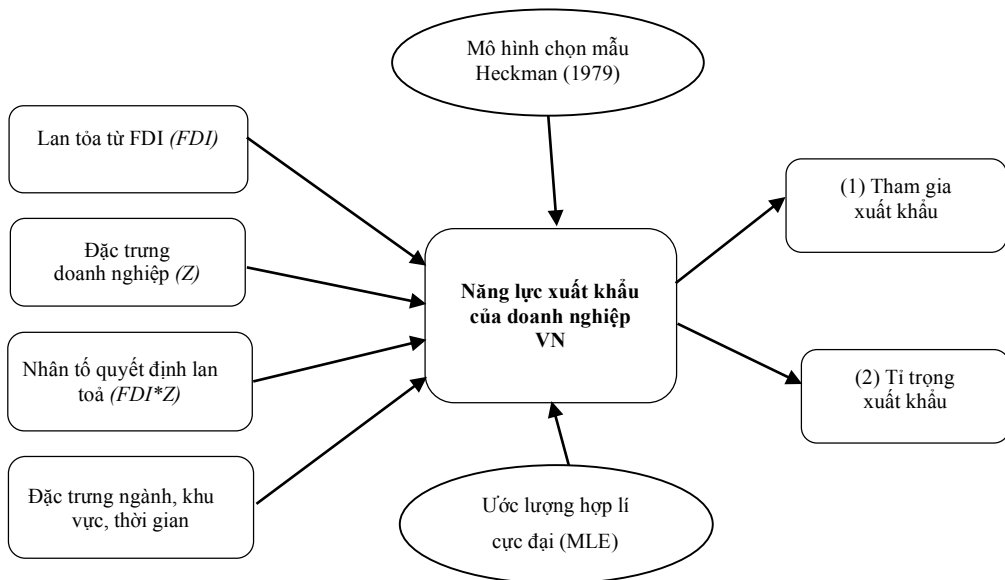
Đối với VN, Anwar và Nguyen (2011) là nghiên cứu đầu tiên về hiệu ứng lan toả xuất khẩu, sử dụng dữ liệu chéo từ điều tra doanh nghiệp năm 2000. Kết quả cho thấy FDI ảnh hưởng tích cực đến hai quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước thông qua liên kết ngược và liên kết xuôi. Tuy nhiên, liên kết ngược tác động tiêu cực đến các quyết định xuất khẩu. Từ đó, nhóm nghiên cứu đề xuất doanh nghiệp trong nước cần tăng cường đầu tư cho đào tạo nhân lực, lựa chọn vị trí gần nơi tập trung nhiều doanh nghiệp FDI và chủ động hơn nữa trong việc tạo lập và khai thác các mối quan hệ với khối doanh nghiệp này. Thêm vào đó, chính phủ được khuyến nghị hỗ trợ thúc đẩy hợp tác giữa các doanh nghiệp trong nước (đặc biệt là khối tư nhân) với doanh nghiệp FDI để tăng cường các kênh liên kết và tác động lan toả.

Nguyễn Thị Hồng Đào và Phạm Thế Anh (2012) nghiên cứu hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI đến doanh nghiệp VN trong năm 2003 và 2004. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu bảng gồm 2.139 quan sát từ điều tra doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới. Kết quả nghiên cứu cho thấy đặc trưng doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong cả quyết định tham gia xuất khẩu và quyết định về tỉ trọng xuất khẩu. Doanh nghiệp FDI có ảnh hưởng lan toả đến tỉ trọng xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, hiệu ứng lan toả không đồng nhất và phụ thuộc vào đặc trưng riêng của doanh nghiệp. Theo đó, độ tuổi, sở hữu tư nhân, mức lương bình quân và tỉ trọng nhập khẩu có tác động cùng chiều đến phạm vi lan toả, trong khi quy mô doanh nghiệp và áp lực cạnh tranh tại thị trường nội địa có tác động ngược chiều.

Nghiên cứu này nhằm đóng góp thêm bằng chứng về hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI

với trường hợp VN. Trong khi Aitken và cộng sự (1997), Kokko và cộng sự (2001) chỉ kiểm định tác động lan toả từ FDI đến quyết định tham gia xuất khẩu, nghiên cứu này sử dụng mô hình Heckman để phân tích tác động lan toả từ FDI đến cả hai quyết định bao gồm: Tham gia và tỉ trọng xuất khẩu. So với các nghiên cứu trước (như: Greenaway & cộng sự, 2004; Kneller & Pisu, 2007), nghiên cứu này có sự mở rộng khi không chỉ kiểm định sự tồn tại của hiệu ứng lan toả mà còn tìm kiếm nhân tố quyết định lan toả bằng việc đưa vào các biến tương tác giữa FDI và đặc trưng doanh nghiệp. Các nghiên cứu trước cho VN sử dụng dữ liệu chéo (Anwar & Nguyen, 2011) hoặc cỡ mẫu nhỏ (Nguyễn Thị Hồng Đào & Phạm Thế Anh, 2012) phần nào làm hạn chế độ tin cậy và khả năng đại diện của các kết quả ước lượng. Do vậy, tác giả kì vọng nghiên cứu này có thể khắc phục những hạn chế trên khi tiến hành ước lượng mô hình với bộ dữ liệu bảng có cỡ mẫu lớn cho giai đoạn gần đây.

### 3. Khung phân tích và phương pháp nghiên cứu



**Hình 1.** Khung phân tích các nhân tố tác động đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp VN

Hình 1 trình bày khung phân tích các nhân tố tác động đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp VN. Trong đó, năng lực xuất khẩu được đo lường thông qua hai quyết định, bao gồm: (1) Tham gia xuất khẩu; và (2) Tỉ trọng xuất khẩu. Biến trung tâm là "Lan toả từ FDI" đại diện cho vai trò của FDI. Các biến "Đặc trưng doanh nghiệp" (Z)

(như: kinh nghiệm xuất khẩu, độ tuổi, sở hữu...) phản ánh tính cá thể và tác động đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp và khả năng hấp thụ lan toả xuất khẩu từ FDI. Do vậy, các biến tương tác giữa FDI và đặc trưng doanh nghiệp ( $FDI * Z$ ) được đưa vào mô hình nhằm tìm kiếm các "Nhân tố quyết định lan toả". Ngoài ra, tác động của "Đặc trưng ngành, khu vực và thời gian" đến năng lực xuất khẩu cũng được kiểm soát. Tác giả sử dụng mô hình chọn mẫu Heckman (1979) và phương pháp ước lượng hợp lý cực đại (Maximum Likelihood Estimation – MLE). Mô hình Heckman dựa trên cả hai quyết định xuất khẩu giúp kiểm soát được vấn đề thiên lệch chọn mẫu khi chỉ có một số ít doanh nghiệp trong nước tham gia xuất khẩu.

Doanh nghiệp FDI với ưu thế vượt trội về tài chính, nhân lực và kinh nghiệm tham gia thị trường quốc tế với hoạt động xuất khẩu mạnh mẽ. Đây là kênh thông tin quan trọng tác động đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước (Aitken & cộng sự, 1997). Thêm vào đó, doanh nghiệp trong nước với những đặc trưng riêng sẽ có những phản ứng và khả năng khác nhau trong việc hấp thụ hiệu ứng lan toả từ FDI. Nói cách khác, đặc trưng doanh nghiệp có thể ảnh hưởng quan trọng đến mức độ lan toả xuất khẩu. Do vậy, tác giả đặt ra hai giả thuyết chính, bao gồm: (1) Tồn tại hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI đến doanh nghiệp trong nước; và (2) Các biến đặc trưng doanh nghiệp trong nước có ảnh hưởng tới hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI. Để kiểm định các giả thuyết này, nghiên cứu xây dựng mô hình kinh tế lượng dựa trên Mô hình chọn mẫu Heckman gồm 2 phương trình:

$$\begin{aligned}
 PARTICIPATE_{ijt} = & \alpha_0 + \alpha_1 Experience_{ijt} + \alpha_2 Age_{ijt} + \alpha_3 Ownership_{jt} + \alpha_4 Zone_{jt} \\
 & + \alpha_5 K\_intensity_{jt} + \alpha_6 L\_quality_{ijt} + \alpha_7 dRegion_{ijt} + \alpha_8 FDI_{jt} \\
 & + \alpha_9 FDI_{jt} * Experience_{jt} + \alpha_{10} FDI_{jt} * Age_{ijt} + \alpha_{11} FDI_{jt} * Ownership_{ijt} \\
 & + \alpha_{12} FDI_{jt} * Zone_{jt} + \alpha_{13} FDI_{jt} * K\_intensity_{jt} + \alpha_{14} FDI_{jt} * L\_quality_{ijt} \\
 & + \alpha_{15} FDI_{jt} * dRegion_{ijt} + \alpha_{16} Concentration_{jt} + \alpha_{17} Indexint_{jt} \\
 & + \alpha_{18} dIndustry_{jt} + \alpha_{19} dYear_{ijt} + \varepsilon_i
 \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned}
 INTENSITY_{ijt} = & \beta_0 + \beta_1 Age_{ijt} + \beta_2 Ownership_{jt} + \beta_3 Zone_{jt} + \beta_4 K\_intensity_{jt} \\
 & + \beta_5 L\_quality_{ijt} + \beta_6 dRegion_{ijt} + \beta_7 FDI_{jt} + \beta_8 FDI_{jt} * Age_{ijt} \\
 & + \beta_9 FDI_{jt} * Ownership_{ijt} + \beta_{10} FDI_{jt} * Zone_{jt} + \beta_{11} FDI_{jt} * K\_intensity_{jt} \\
 & + \beta_{12} FDI_{jt} * L\_quality_{ijt} + \beta_{13} FDI_{jt} * dRegion_{ijt} + \beta_{14} Concentration_{jt} \\
 & + \beta_{15} Indexint_{jt} + \beta_{16} dIndustry_{jt} + \beta_{17} dYear_{ijt} + \eta_i
 \end{aligned} \quad (2)$$

Trong đó:

(1): Phương trình tham gia xuất khẩu

$PARTICIPATE_{ijt}$ : Biến lưỡng phân có giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp trong nước thứ  $i$  trong ngành  $j$  xuất khẩu vào thời điểm  $t$ , và bằng 0 nếu không xuất khẩu;

(2): Phương trình tỉ trọng xuất khẩu

$INTENSITY_{ijt}$ : Được đo bằng tỉ lệ xuất khẩu trên doanh thu. Biến trung tâm là “Lan toả từ FDI” ( $FDI$ ) được đo lường bằng tỉ trọng doanh thu của các doanh nghiệp FDI trong ngành. Hai sai số có phân phối chuẩn ( $\varepsilon_i \sim (0, 1)$ ,  $\eta_i \sim (0, \delta)$ ) và hệ số tương quan bằng  $\rho$  ( $corr(\varepsilon_i, \eta_i) = \rho$ ).

Biến  $Experience_{ijt}$  đại diện cho "Kinh nghiệm xuất khẩu" của doanh nghiệp, có giá trị bằng 1 nếu đã tham gia xuất khẩu và ngược lại thì bằng 0. "Độ tuổi doanh nghiệp" ( $Age_{ijt}$ ) được đo lường bằng số năm hoạt động của doanh nghiệp (Nguyễn Thị Hồng Đào & Phạm Thế Anh, 2012). "Hình thức sở hữu" ( $Ownership_{ijt}$ ) có giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp là sở hữu tư nhân, và bằng 0 nếu sở hữu nhà nước (Li & cộng sự, 2001). "Chất lượng nguồn nhân lực" ( $L\_quality_{ijt}$ ) được đo bằng chi phí lao động bình quân (Sinani & Meyer, 2004). "Mức độ vốn hóa" ( $K\_intensity_{ijt}$ ) được đo bằng tỉ lệ tài sản cố định trên mỗi lao động (Globerman, 1979).

Ngoài ra, nghiên cứu cũng đưa thêm một số biến số mới như  $Zone$  đo lường ảnh hưởng của việc doanh nghiệp có thuộc khu công nghiệp/khu chế xuất hay không đến năng lực xuất khẩu (bằng 1 nếu có, ngược lại thì bằng 0). Sự khác biệt về địa lí cũng được kiểm soát cho ba khu vực chính với  $dRegion1$  có giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp thuộc khu vực Đồng bằng sông Hồng và miền núi phía Bắc;  $dRegion2$  bằng 1 nếu doanh nghiệp thuộc khu vực Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung; và biến cơ sở là khu vực Đông Nam Bộ và Đồng bằng sông Cửu Long. Các doanh nghiệp trong nước đa phần tập trung ở khu vực phía Nam và được đánh giá là phát triển năng động hơn, nhất là hoạt động xuất khẩu so với doanh nghiệp ở hai khu vực còn lại.

Biến "Tỉ trọng xuất khẩu của ngành" ( $Indexint_{jt}$ ) được đo lường bằng tỉ trọng xuất khẩu của ngành  $j$  trên tổng giá trị xuất khẩu của toàn ngành (Ruane & Sutherland, 2005). Chỉ số  $Herfindahl$  được dùng để đo lường mức độ tập trung hay cạnh tranh trong ngành và được tính như sau:

$$Herfindahl_{jt} = \sum_{i=1}^n \left( \frac{x_{ijt}}{X_{jt}} \right)^2$$

Trong đó:

$x_{ijt}$  : Doanh thu của doanh nghiệp  $i$  thuộc ngành  $j$ ,

$X_{jt}$  : Tổng doanh thu của ngành  $j$ .

Chỉ số *Herfindahl* càng cao thì mức độ tập trung càng cao và mức độ cạnh tranh càng giảm (Sinani & Meyer, 2004). Ngoài ra, biến giả đại diện cho ngành ( $dIndustry_{jt}$ ) cũng được đưa vào mô hình để kiểm soát sự khác biệt về ngành đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước.

Để kiểm định sự tồn tại của hiệu ứng lan toả, tác giả tiến hành kiểm định mức ý nghĩa đồng thời của biến  $FDI_{jt}$  và các biến tương tác. Nếu kết quả kiểm định cho thấy hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI tồn tại thì thực hiện bước tiếp theo là kiểm định các nhân tố quyết định hiệu ứng lan toả (bằng cách kiểm định mức ý nghĩa đồng thời của các biến tương tác). Nếu kết quả kiểm định các nhân tố quyết định đến hiệu ứng lan toả có ý nghĩa thì thực hiện phép đạo hàm cho hai phương trình trên để tính được ảnh hưởng cận biên của yếu tố nước ngoài ( $FDI_{jt}$ ) đến hai quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp.

$$\begin{aligned} \frac{\partial PARTICIPATE_{ijt}}{\partial FDI_{jt}} &= \alpha_8 + \alpha_9 Experience_{ijt} + \alpha_{10} Age_{ijt} + \alpha_{11} Ownership_{ijt} + \alpha_{12} Zone_{ijt} \\ &+ \alpha_{13} K\_intensity_{ijt} + \alpha_{14} L\_quality_{ijt} + \alpha_{15} dRegion_{ijt} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \frac{\partial INTENSITY_{ijt}}{\partial FDI_{jt}} &= \beta_7 + \beta_8 Age_{ijt} + \beta_9 Ownership_{ijt} + \beta_{10} Zone_{ijt} + \beta_{11} K\_intensity_{ijt} \\ &+ \beta_{12} L\_quality_{ijt} + \beta_{13} dRegion_{ijt} \end{aligned}$$

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu bảng được thu thập từ các cuộc điều tra toàn diện doanh nghiệp do Tổng cục Thống kê thực hiện trong giai đoạn 2011–2013 cho ngành chế biến chế tạo. Sau khi làm sạch dữ liệu, loại bỏ các doanh nghiệp thiếu các thông số cần thiết thì bộ dữ liệu bảng được đưa vào phân tích gồm 137.419 quan sát. Nhằm kiểm soát tác động của lạm phát, các biến số tiền tệ được quy đổi về mức giá cơ sở năm 2009. Phần mềm Stata 12.0 được sử dụng trong các phân tích định lượng của nghiên cứu này.

## 4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

### 4.1. Các kiểm định cơ bản

Mô hình chọn mẫu Heckman được ước lượng bằng phương pháp hợp lý cực đại và sử dụng sai số chuẩn mạnh giúp kiểm soát được hiện tượng phương sai thay đổi. Kết quả ước lượng được trình bày trong Bảng 2. Kết quả kiểm định Wald về ý nghĩa tổng thể của mô hình cho thấy các hệ số hồi quy đều đồng thời có ý nghĩa ở mức 1%. Thêm vào đó, kiểm định Wald cho hệ số tương quan ( $\rho$ ) giữa hai sai số có giá trị là 4,98 và ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Kết quả này bác bỏ giả thuyết  $H_0$  về sự bất tương quan giữa các sai số và khẳng định hai phương trình quyết định xuất khẩu phụ thuộc lẫn nhau. Ngoài ra, các hệ số *Athrho* và *lnsigma* đều có ý nghĩa lần lượt ở mức 5% và 1% cũng khẳng định sự tồn tại của thiên lệch chọn mẫu. Do vậy, có đủ cơ sở để tác giả kết luận rằng mô hình chọn mẫu Heckman là phù hợp cho tập dữ liệu nghiên cứu.

**Bảng 2**

Kết quả ước lượng mô hình Heckman

| Tên biến       | (1) Quyết định<br>tham gia xuất khẩu |              | (2) Quyết định<br>tỉ trọng xuất khẩu |              |
|----------------|--------------------------------------|--------------|--------------------------------------|--------------|
|                | Hệ số                                | Sai số chuẩn | Hệ số                                | Sai số chuẩn |
| Experience     | 0,420888***                          | 0,0476376    | N/i                                  | N/i          |
| Age            | 0,0207818***                         | 0,0024178    | 0,0012427                            | 0,0008228    |
| Ownership      | −0,8290721***                        | 0,0967986    | −0,0121007                           | 0,0208541    |
| Zone           | 1,035276***                          | 0,0587251    | −0,0106246                           | 0,0160202    |
| K_intensity    | −6,04e−07                            | 0,0000196    | 4,20e−06                             | 5,39e−06     |
| L_quality      | 0,000089                             | 0,0001673    | −0,000037                            | 0,0000652    |
| dRegion1       | −0,1679152***                        | 0,0399486    | −0,0255138**                         | 0,010892     |
| dRegion2       | −0,3841514***                        | 0,0572636    | 0,0360755*                           | 0,0200565    |
| FDI            | 2,277423***                          | 0,5148553    | −0,2813842**                         | 0,1335129    |
| FDI*Experience | 0,5295873***                         | 0,1089555    | N/i                                  | N/i          |
| FDI*Age        | 0,0321359***                         | 0,0062116    | −0,0015461                           | 0,0017149    |
| FDI*Ownership  | 0,7463311***                         | 0,2489293    | 0,0211848                            | 0,0424869    |

| Tên biến        | (1) Quyết định<br>tham gia xuất khẩu |              | (2) Quyết định<br>tỉ trọng xuất khẩu |              |
|-----------------|--------------------------------------|--------------|--------------------------------------|--------------|
|                 | Hệ số                                | Sai số chuẩn | Hệ số                                | Sai số chuẩn |
| FDI*Zone        | −0,0605614                           | 0,140479     | 0,0020777                            | 0,0333302    |
| FDI*K_intensity | 0,0001484**                          | 0,0000616    | −0,0000167                           | 0,0000118    |
| FDI*L_quality   | 5,87e−06                             | 0,0003751    | 0,0000662                            | 0,0001164    |
| FDI*dRegion1    | 0,3374346***                         | 0,0930607    | 0,0049524                            | 0,0233665    |
| FDI*dRegion2    | 0,4462213***                         | 0,1436732    | −0,0771392*                          | 0,0457371    |
| Concentration   | −1,528816**                          | 0,7739249    | 0,1406085                            | 0,1957435    |
| Indexint        | 0,2227243                            | 0,1575613    | −0,0883506                           | 0,0537156    |
| dIndustry1      | −0,8181741***                        | 0,2255861    | 0,1544413***                         | 0,0538035    |
| dIndustry2      | −1,786822***                         | 0,2473797    | 0,1734944***                         | 0,0638004    |
| dIndustry3      | 0,152847                             | 0,2488307    | 0,0202158                            | 0,0368958    |
| dIndustry4      | −1,764794***                         | 0,3108373    | 0,2214995***                         | 0,0779644    |
| dIndustry5      | −1,489395***                         | 0,2776828    | 0,2376789***                         | 0,070619     |
| dIndustry6      | −2,494544***                         | 0,3915173    | 0,3240998***                         | 0,1032492    |
| dIndustry7      | −0,5279478***                        | 0,2036938    | 0,1359287***                         | 0,0454821    |
| dIndustry8      | −0,8758474***                        | 0,2245972    | 0,1324173**                          | 0,0527025    |
| dIndustry9      | −0,7088216***                        | 0,1810234    | 0,0629823                            | 0,0419224    |
| dIndustry10     | 1,141855***                          | 0,2318489    | −0,0441567                           | 0,0843221    |
| dIndustry11     | −1,460315***                         | 0,2797584    | 0,1785103**                          | 0,0708183    |
| dIndustry12     | −0,017207                            | 0,2052655    | 0,149336***                          | 0,0472427    |
| dIndustry13     | −1,141921***                         | 0,2541722    | 0,1654447***                         | 0,061807     |
| dIndustry14     | −0,8750767***                        | 0,2140526    | 0,1510271***                         | 0,0498685    |
| dIndustry15     | −0,9976094***                        | 0,2275265    | 0,1162771**                          | 0,05327      |
| dIndustry16     | −1,533946***                         | 0,2479122    | 0,149854**                           | 0,0605119    |
| dIndustry17     | −2,891686***                         | 0,4459145    | 0,3028162**                          | 0,1202197    |

| Tên biến                                                      | (1) Quyết định<br>tham gia xuất khẩu |              | (2) Quyết định<br>tỉ trọng xuất khẩu |              |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------|--------------------------------------|--------------|
|                                                               | Hệ số                                | Sai số chuẩn | Hệ số                                | Sai số chuẩn |
| dIndustry18                                                   | −1,641104***                         | 0,3151761    | 0,1844245**                          | 0,0806302    |
| dIndustry19                                                   | −1,650759***                         | 0,2962269    | 0,1599373**                          | 0,0751944    |
| dIndustry20                                                   | −2,121348***                         | 0,3587533    | 0,2252864**                          | 0,0921083    |
| dIndustry21                                                   | −1,314837***                         | 0,2673608    | 0,1859278***                         | 0,0662068    |
| dYear1                                                        | 0,3548636***                         | 0,0182166    | −0,0593361***                        | 0,0061339    |
| dYear2                                                        | 0,3269957***                         | 0,0198612    | −0,0150442**                         | 0,0069282    |
| Constant                                                      | −1,337521***                         | 0,2236774    | 0,0649566                            | 0,0499577    |
| Kiểm định Wald cho tổng thể mô<br>hình                        | 218,04***                            |              |                                      |              |
| Kiểm định Wald cho sự độc lập<br>giữa phương trình (1) và (2) | 4,98**                               |              |                                      |              |
| Kiểm định Wald cho FDI và các<br>biến tương tác               | 145,41***                            |              |                                      |              |
| Kiểm định Wald cho các biến<br>tương tác                      | 82,01***                             |              |                                      |              |
| Athrho                                                        | −0,0934718**                         |              |                                      |              |
| Insigma                                                       | −1,888149***                         |              |                                      |              |

*Ghi chú:* \*\*\*, \*\* và \* lần lượt tương ứng với các mức ý nghĩa 1%, 5% và 10%;

N/i (Not included): Không có trong mô hình.

#### 4.2. Tác động lan toả xuất khẩu từ FDI và các nhân tố quyết định

Để kiểm định sự tồn tại của hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI, tác giả thực hiện kiểm định mức ý nghĩa đồng thời của biến FDI và các biến tương tác. Với mô hình (1) về quyết định tham gia xuất khẩu thì ước lượng tham số FDI mang giá trị dương và có ý nghĩa ở mức 1%; kết quả kiểm định Wald cho mức ý nghĩa đồng thời của biến FDI và các biến tương tác là 145,41 ( $p\text{-value}=0,000$ ). Với mô hình (2) về tỉ trọng xuất khẩu thì dù tham số ước lượng biến FDI mang giá trị và có ý nghĩa ở mức 5% nhưng kết quả kiểm định Wald cho mức ý nghĩa đồng thời của biến FDI và các biến tương tác là 13,26

(p-value = 0,103). Do đó, sự hiện diện của FDI có ảnh hưởng lan toả đến quyết định tham gia thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước.

Để biết được các nhân tố quyết định đến hiệu ứng lan toả thì cần thực hiện kiểm định mức ý nghĩa đồng thời của các biến tương tác. Kết quả kiểm định Wald là 82,01 (p-value = 0,000). Điều này cho thấy hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI phụ thuộc vào các đặc trưng của doanh nghiệp trong nước. Từ đó có thể thực hiện phép đạo hàm đối với phương trình (2) để tìm hiểu tác động cận biên của FDI đến quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp VN như sau:

$$\frac{\partial PARTICIPATE_{ijt}}{\partial FDI_{jt}} = 2,2774 + 0,5296 Experience_{ijt} + 0,0321 Age_{ijt} + 0,7463 Ownership_{ijt} \\ + 0,0001 K\_intensity_{ijt} + 0,3374 dRegion1_{ijt} + 0,4462 dRegion2_{ijt}$$

Phương trình cận biên cho thấy tồn tại hiệu ứng lan toả từ FDI đến quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước nhưng mức độ lan toả phụ thuộc vào đặc điểm của từng doanh nghiệp.

*Thứ nhất*, các doanh nghiệp trong nước từng xuất khẩu trước đây (*Experience*) thường đã tích lũy được những kinh nghiệm và kiến thức nhất định về cách thức tiếp cận và nghiên cứu thông tin về các thị trường xuất khẩu. Do vậy, các doanh nghiệp này sẽ có nhiều khả năng tiếp thu và học hỏi nhanh chóng và hiệu quả hơn từ kinh nghiệm xuất khẩu của các doanh nghiệp FDI trong ngành và hấp thụ tốt hơn hiệu ứng lan toả từ FDI (Sun, 2009).

*Thứ hai*, "Độ tuổi doanh nghiệp" (*Age*) tác động cùng chiều đến quy mô lan toả xuất khẩu từ FDI. So với các doanh nghiệp non trẻ vừa thành lập thì các doanh nghiệp thành lập lâu năm thường tạo dựng được một vị thế và thị phần trong nước vững chắc hơn nên có động lực và tiềm lực mạnh hơn để thúc đẩy hoạt động thâm nhập, tìm kiếm thị trường xuất khẩu thông qua nhiều kênh khác nhau, trong đó có việc học hỏi từ các doanh nghiệp FDI. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp lâu năm thường có nhiều thông tin và tạo lập được những mối liên kết nhất định với các doanh nghiệp FDI trong cùng ngành. Do vậy, các doanh nghiệp này sẽ có khả năng hấp thụ hiệu quả hơn các tác động lan toả tích cực về xuất khẩu từ FDI (Flatten & cộng sự, 2011).

*Thứ ba*, đặc điểm về hình thức sở hữu (*Ownership*) cũng ảnh hưởng đến mức độ hưởng lợi của doanh nghiệp trong nước từ hiệu ứng lan toả từ FDI. So với các doanh nghiệp sở hữu nhà nước thì doanh nghiệp tư nhân là đối tượng hấp thụ được nhiều tác động lan toả tích cực về xuất khẩu từ FDI hơn. Điều này có thể được lí giải rằng các

doanh nghiệp tư nhân thường có tính chủ động và linh hoạt hơn nhằm thích nghi với sự hiện diện của yếu tố nước ngoài FDI và đầu tư nguồn lực để học hỏi từ các doanh nghiệp bạn. Trong khi đó, các doanh nghiệp nhà nước có thể gặp phải những hạn chế trong cơ cấu tổ chức và cách thức tiếp cận, tạo lập mối liên kết với doanh nghiệp FDI để hấp thụ được hiệu ứng lan toả trong xuất khẩu (Nguyễn Thị Hồng Đào & Phạm Thế Anh, 2012).

Thứ tư, các doanh nghiệp trong nước có "Mức độ vốn hóa" ( $K\_intensity$ ) cao hơn sẽ có lợi thế hơn trong hấp thụ tác động lan toả tích cực về xuất khẩu từ FDI. Tiềm lực tài chính là được xem là một nhân tố quyết định về khả năng gia nhập và duy trì, phát triển thị trường xuất khẩu. Hơn thế nữa, doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh cũng sẽ có nhiều khả năng đầu tư nguồn lực cho việc thiết lập các mối liên kết nhằm tiếp cận, học hỏi kinh nghiệm và thu thập thông tin hữu ích về thị trường xuất khẩu từ các doanh nghiệp FDI trong ngành (Sun, 2009).

Thứ năm, "Khu vực địa lí" ( $dRegion$ ) có tác động lớn đến lan toả xuất khẩu. So với các doanh nghiệp ở Khu vực Đông Nam Bộ và Đồng bằng sông Cửu Long thì doanh nghiệp ở hai khu vực còn lại dường như hấp thụ được nhiều tác động lan toả tích cực hơn. Điều này khá thú vị vì doanh nghiệp khu vực phía Nam được đánh giá là năng động hơn. Các doanh nghiệp khu vực miền Bắc và Trung Bộ có thể dễ dàng hơn trong việc tiếp cận thông tin và kinh nghiệm xuất khẩu từ doanh nghiệp FDI khi mà số lượng doanh nghiệp FDI trong khu vực còn tương đối ít, mức độ cạnh tranh chưa cao nên có thể chưa chú trọng vấn đề kiểm soát hay bảo mật các tài sản vô hình (như thông tin về thị trường xuất khẩu).

#### 4.3. *Vai trò của đặc trưng doanh nghiệp và ngành đối với quyết định xuất khẩu*

"Kinh nghiệm xuất khẩu" tác động cùng chiều đến quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp. Ước lượng tham số ( $Experience$ ) và tham số tương tác đều có ý nghĩa mức 1% và mang giá trị dương. Doanh nghiệp xuất khẩu trước đây đã đầu tư và phát sinh các chi phí cố định nhằm thâm nhập thị trường xuất khẩu nên có nhiều khả năng tiếp tục xuất khẩu trong năm tiếp theo (Kneller & Pisu, 2007). Tương tự, "Độ tuổi" ( $Age$ ) tác động cùng chiều đến hai quyết định xuất khẩu nhưng chỉ có ý nghĩa với quyết định tham gia. Doanh nghiệp hoạt động lâu năm có nhiều khả năng xuất khẩu hơn. Độ tuổi là biến số phản ánh mức độ thành công trong kinh doanh vì doanh nghiệp lâu năm thường tạo dựng được một vị thế và thị phần trong nước vững chắc hơn, do vậy có động lực và tiềm lực mạnh hơn để phát triển thị trường mới thông qua xuất khẩu (Barrios & cộng sự, 2001).

"Hình thức sở hữu" ( $Ownership$ ) có ước lượng âm và ý nghĩa thống kê trong mô hình

quyết định xuất khẩu. So với doanh nghiệp tư nhân thì doanh nghiệp nhà nước có nhiều khả năng tham gia xuất khẩu hơn. Điều này có thể do ưu thế của doanh nghiệp nhà nước về vấn đề tiếp cận vốn hay các chương trình xúc tiến xuất khẩu (Nguyễn Thị Hồng Đào & Phạm Thế Anh, 2012). Việc doanh nghiệp nằm trong khu công nghiệp (Zone) cũng sẽ ảnh hưởng đáng kể đến quyết định tham gia xuất khẩu. Biến *Zone* có ước lượng dương và có ý nghĩa. Do vậy, doanh nghiệp trong các khu công nghiệp có nhiều khả năng tham gia xuất khẩu hơn. Đây là kết quả được kì vọng vì một trong những mục tiêu chính mà các chính sách ưu đãi khi thành lập các khu công nghiệp là hỗ trợ và thúc đẩy xuất khẩu.

"Mức độ vốn hóa" ( $K\_intensity$ ) và "Chất lượng lao động" ( $L\_quality$ ) ảnh hưởng không đáng kể đến quyết định xuất khẩu. Ngoại trừ biến tương tác  $FDI * K\_intensity$  thì các tham số riêng lẻ và biến tương tác  $FDI * L\_quality$  đều không có ý nghĩa. Theo đó, mức độ vốn hóa có tác động cùng chiều và có ý nghĩa đến quyết định xuất khẩu nhưng tác động này phụ thuộc vào FDI. Nếu xét ở cấp độ ngành thì doanh nghiệp trong nước có mức độ vốn hóa cao hơn sẽ có nhiều khả năng tham gia thị trường xuất khẩu hơn. Tiềm lực tài chính mạnh là nhân tố quyết định về khả năng gia nhập và duy trì, phát triển thị trường xuất khẩu (Anwar & Nguyen, 2011; Sun, 2009).

"Khu vực địa lí" ảnh hưởng đáng kể đến quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp ở Khu vực phía Bắc ( $dRegion1$ ) dường như ít có khả năng tham gia thị trường xuất khẩu và nếu có thì tỉ trọng xuất khẩu cũng thấp hơn so với các doanh nghiệp ở Khu vực phía Nam. Tương tự, so với các doanh nghiệp ở khu vực Đông Nam Bộ và Đồng bằng sông Cửu Long thì doanh nghiệp ở khu vực Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung ( $dRegion2$ ) cũng ít có khả năng tham gia xuất khẩu và tỉ trọng xuất khẩu cũng thấp hơn. Kết quả này phần nào cho thấy ưu thế của các doanh nghiệp phía Nam trong việc tiếp cận và mở rộng thị trường xuất khẩu.

Kết quả ước lượng cũng cho thấy các biến số ngành có tác động đáng kể đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp. Mức độ cạnh tranh ngành ( $Concentration_{jt}$ ) được đo lường bằng chỉ số Herfindahl có tác động ngược chiều và ý nghĩa ở mức 5% đến quyết định có xuất khẩu hay không của doanh nghiệp. Khi chỉ số Herfindahl tăng đồng nghĩa với mức độ tập trung gia tăng (hay mức độ cạnh tranh giảm) thì doanh nghiệp trong nước thường có xu hướng tập trung khai thác thị trường nội địa, khiến cho động lực tham gia xuất khẩu giảm sút (Sun, 2009; Anwar & Nguyen, 2011).

"Tỉ trọng xuất khẩu của ngành" ( $Indexint_{jt}$ ) đo lường tầm quan trọng của mỗi ngành trong cấu trúc xuất khẩu của toàn ngành (Kneller & Pisu, 2007). Kết quả ước lượng cho

thấy doanh nghiệp hoạt động trong ngành có tỉ trọng xuất khẩu cao có nhiều khả năng tham gia xuất khẩu hơn nhưng lại có tỉ trọng xuất khẩu thấp hơn. Tuy nhiên, các tham số không có ý nghĩa thống kê nên ta không có đủ độ tin cậy để kết luận về tác động của biến số này. Ngoài ra, vai trò của các đặc trưng ngành đến quyết định xuất khẩu cũng được kiểm soát thông qua các biến giả ngành (dIndustry).

## 5. Kết luận và hàm ý chính sách

Nghiên cứu tìm hiểu vai trò của FDI đối với năng lực xuất khẩu của các doanh nghiệp VN thông qua việc phân tích và sử dụng bộ dữ liệu bảng với gần 140.000 quan sát trong giai đoạn 2011–2013. Mô hình Heckman giúp kiểm soát vấn đề thiên lệch trong chọn mẫu và ước lượng đồng thời hai quyết định của doanh nghiệp là tham gia và tỉ trọng xuất khẩu. Kết quả ước lượng cho thấy FDI có ảnh hưởng đáng kể đến năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước, hay nói cách khác là tồn tại hiệu ứng lan toả xuất khẩu. Các doanh nghiệp tư nhân có thâm niên hoạt động, có mức độ vốn hóa cao và hoạt động ở khu vực miền Bắc và miền Trung được hưởng lợi nhiều hơn từ hiệu ứng lan toả xuất khẩu.

Như vậy, so với nghiên cứu tương tự gần đây của Nguyễn Thị Hồng Đào và Phạm Thế Anh (2012) thì các kết quả nghiên cứu có sự tương đồng khi đều khẳng định sự tồn tại của hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI và các doanh nghiệp tư nhân, có lịch sử hoạt động là đối tượng hưởng lợi chính từ lan toả xuất khẩu. Tuy nhiên, các nghiên cứu trước đây cho thấy FDI tác động lan toả đến tỉ trọng xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước (nghĩa là tác động đến doanh nghiệp đã xuất khẩu); trong khi nghiên cứu này lại cho thấy FDI có tác động lan toả đến quyết định tham gia xuất khẩu. Đây là kết quả rất có ý nghĩa và có thể cho thấy khả năng lan toả lớn hơn từ FDI vì hơn 90% doanh nghiệp chế biến chế tạo trong nước không tham gia xuất khẩu (theo mẫu nghiên cứu). Từ các kết quả nghiên cứu, một số hàm ý chính sách được trình bày dưới đây:

*Thứ nhất*, kết quả nghiên cứu cho thấy khối doanh nghiệp tư nhân có khả năng tốt hơn trong việc hấp thụ hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI nên cần tích cực thúc đẩy liên kết giữa khối này với khối FDI. Các bộ ngành liên quan cần tích cực tổ chức các diễn đàn, hội chợ về xuất khẩu, đồng thời khuyến khích sự tham gia của hai nhóm doanh nghiệp này. Bên cạnh đó, các hoạt động hợp tác, chia sẻ kinh nghiệm xuất khẩu có thể được gia tăng qua mối liên kết giữa Hội doanh nhân tư nhân VN và Hiệp hội doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Những kênh thông tin này sẽ giúp cho doanh nghiệp tư nhân

trong nước từng bước tiếp cận, học hỏi kinh nghiệm để bắt đầu xuất khẩu. Ngoài ra, các hỗ trợ về tiếp cận nguồn vốn vay cần được tăng cường vì đây là một trong những rào cản chính đối với các doanh nghiệp tư nhân hiện nay. Cung cấp thông tin về cơ hội và thách thức của các hiệp định thương mại song và đa phương; hỗ trợ xây dựng thương hiệu và bảo hộ sở hữu trí tuệ cũng là các giải pháp có thể giúp doanh nghiệp tư nhân tháo gỡ khó khăn để phát triển và gia nhập thị trường xuất khẩu.

*Thứ hai*, các giải pháp hỗ trợ xúc tiến xuất khẩu cũng nên hướng đến các doanh nghiệp trong nước có thâm niên hoạt động và mức độ vốn hóa cao. Đây là nhóm doanh nghiệp có nhiều tiềm lực và ưu thế trong việc tiếp cận, học hỏi kinh nghiệm từ doanh nghiệp FDI để gia nhập thị trường xuất khẩu. Các chính sách hỗ trợ có thể bao gồm: Tư vấn về thị trường xuất khẩu, hợp đồng ngoại thương; thủ tục hải quan; phát triển dịch vụ cảng và logistic. Tuy nhiên, hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI khó có thể diễn ra ở quy mô lớn khi đa phần các doanh nghiệp chế biến chế tạo trong nước khá non trẻ (gần 60% thành lập dưới 5 năm) và thâm dụng lao động hơn là sử dụng công nghệ cao.

*Thứ ba*, tăng cường thu hút FDI vào khu vực phía Bắc và Trung có thể giúp khuếch đại hiệu ứng lan toả xuất khẩu. Điều này xuất phát từ kết quả nghiên cứu rằng lan toả xuất khẩu diễn ra mạnh mẽ hơn ở khu vực có số lượng doanh nghiệp tham gia xuất khẩu còn ít (miền Bắc (26%) và miền Trung (14%)). Đa số doanh nghiệp trong nước có xuất khẩu tập trung ở khu vực phía Nam (chiếm 60%). Do vậy, FDI có thể không tạo ra ảnh hưởng đáng kể đến quyết định tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước ở khu vực này. Hơn nữa, mức độ cạnh tranh cao ở khu vực phía Nam có thể là rào cản khiến cho doanh nghiệp trong nước gặp khó khăn trong tiếp cận, học hỏi thông tin từ doanh nghiệp FDI để nâng cao khả năng tham gia xuất khẩu.

Các nghiên cứu sau có thể kế thừa và mở rộng nghiên cứu này bằng cách khắc phục một số hạn chế sau: Bên cạnh đặc trưng doanh nghiệp trong nước thì đặc trưng FDI cũng có thể ảnh hưởng nhất định đến hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI. Nghiên cứu này cũng chưa kiểm soát tác động của các yếu tố vĩ mô (như tỉ giá, tăng trưởng, lạm phát...) đến quyết định xuất khẩu của doanh nghiệp VN. Ngoài ra, nghiên cứu sau có thể sử dụng bộ dữ liệu cập nhật hơn cho giai đoạn sau khi thực hiện các thỏa thuận tự do hóa thương mại (như Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương–TPP) để có đánh giá so sánh về tác động của FDI đến xuất khẩu của VN■

---

## Tài liệu tham khảo

- Aitken, B. J., Görg, H., & Strobl, E. (1997). Spillovers, foreign investment, and export behavior. *Journal of International Economics*, 43(1–2), 103–132.
- Anwar, S., & Nguyen, L. P. (2011). Foreign direct investment and export spillovers: Evidence from Vietnam. *International Business Review*, 20(2), 177–193.
- Buck, T., Liu, X., Wei, Y., & Liu, X. (2007). The trade development path and export spillovers in China: A missing link?. *Management International Review*, 47(5), 683–706.
- Caves, R. E. (1996). *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge university press.
- Farole, T., & Winkler, D. (Eds.). (2014). *Making foreign direct investment work for Sub-Saharan Africa: local spillovers and competitiveness in global value chains*. World Bank Publications.
- Flatten, T. C., Engelen, A., Zahra, S. A., & Brettel, M. (2011). A measure of absorptive capacity: Scale development and validation. *European Management Journal*, 29(2), 98–116.
- Globerman, S. (1979). Foreign direct investment and spillover efficiency benefits in Canadian manufacturing industries. *Canadian Journal of Economics*, 12(4), 42–56.
- Greenaway, D., Sousa, N., & Wakelin, K. (2004). Do domestic firms Learn to export from multinationals? *European Journal of Political Economy*, 20(4), 1027–1043.
- Heckman, J. J. (1979). Sample Selection Bias as a Specification Error. *Econometrica*, 47(2), 153–161.
- Javorcik, B. S. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review*, 94(3), 605–627.
- Kneller, I. R., & Pisu, M. (2007). Industrial linkages and export spillovers from FDI. *The World Economy*, 30(1), 105–134.
- Kokko, A., Zejan, M., & Tansini, R. (2001). Trade regimes and spillover effects of FDI: Evidence from Uruguay. *Review of World Economics*, 137(1), 124–149.
- Li, X., Liu, X., & Parker, D. (2001). Foreign direct investment and productivity spillovers in the Chinese manufacturing sector. *Economic System*, 25(4), 305–321.
- Nguyễn Thị Hồng Đào & Phạm Thế Anh. (2012). Hiệu ứng lan toả xuất khẩu từ FDI trong ngành công nghiệp chế biến tại VN. *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, 263, 11–19.
- Rosenbloom, D. P., & Marshallian, J. (1990). Factor Market Externalities and the Dynamics of Industrial Location. *Journal of Urban Economics*, 28(3), 349–370.
- Ruane, F., & Sutherland, J. M. (2005). Foreign direct investment and export spillovers: How do export platforms fare?. *Institute for International Integration Studies (IIIS)*, Ireland.
- Sinani, E. & Meyer, K. (2004). Spillovers of technology transfer form FDI: The case of Estonia. *Journal of Comparative Economics*, 32(3), 455–466.

- Smeets, R. (2008). Collecting the pieces of the FDI knowledge spillovers puzzle. *The World Bank Research Observer*, 23(2), 107–138.
- Sun, S. (2009). How does FDI affect domestic firms' exports? Industrial evidence. *The World Economy*, 32(8), 1203–1222.
- Tổng cục Thống kê. (2016). *Trị giá xuất khẩu hàng hóa phân theo khu vực kinh tế và phân theo nhóm hàng*. Truy cập ngày 02/9/2016, từ <https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=720>