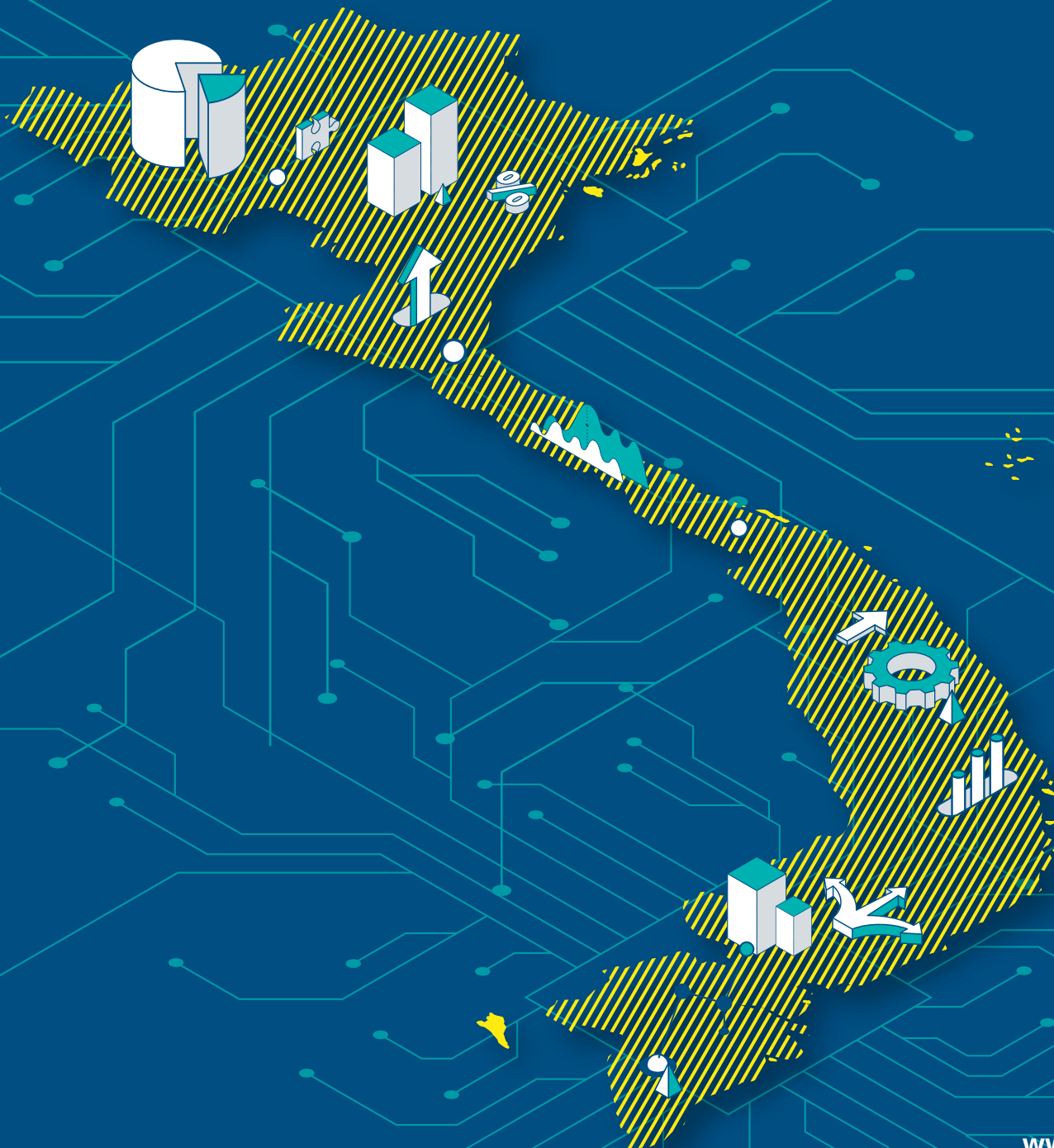


Báo cáo

Liên kết chuỗi giá trị của doanh nghiệp Việt Nam tới chuỗi giá trị toàn cầu



Báo cáo

Liên kết chuỗi giá trị của doanh nghiệp Việt Nam tới chuỗi giá trị toàn cầu

Facilitating Vietnam's Integration
into the Global Value Chain
through Enhanced FDI Linkages

NHÓM TÁC GIẢ

TS. Nguyễn Quốc Việt: Phó viện trưởng viện Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách, trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN

TS. Nguyễn Minh Thảo: Trưởng Ban nghiên cứu Môi trường kinh doanh và Năng lực cạnh tranh, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM).

TS. Trần Thị Mai Thành: Phó chủ nhiệm bộ môn Kinh tế thế giới và quan hệ kinh tế quốc tế, Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế, Trường Đại học Kinh tế- ĐHQGHN

ThS. Đinh Thị Hảo: Ban Phân tích và dự báo kinh tế, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM).

CN. Đỗ Thị Hồng Thắm: Viện nghiên cứu Kinh tế và Chính sách, trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN

CN. Nguyễn Thị Thoan: Viện nghiên cứu Kinh tế và Chính sách, trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN

CN. Bùi Hà Linh: Viện nghiên cứu Kinh tế và Chính sách, trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN

DANH MỤC VIẾT TẮT	6
DANH MỤC BẢNG	6
DANH MỤC HÌNH.....	7
TÓM TẮT	10
SUMMARY	20

PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP..... 32

- 1.1. Lý thuyết về liên kết doanh nghiệp..... 33
 - 1.2. Kinh nghiệm quốc tế về liên kết doanh nghiệp..... 42
-

PHẦN 2: MỐI LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀ DOANH NGHIỆP FDI..... 46

- 2.1. Tổng quan chung về làn sóng đầu tư nước ngoài vào Việt Nam..... 47
 - 2.1.1. Quy mô vốn đầu tư..... 47
 - 2.1.2. FDI theo đối tác đầu tư..... 50
 - 2.1.3. FDI theo ngành và lĩnh vực..... 51
 - 2.1.4. FDI theo địa bàn đầu tư..... 53
- 2.2. Tác động lan tỏa của FDI trong chuyển giao công nghệ và hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu..... 54

2.3. Thực trạng mối liên kết giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp FDI	59
2.4. Năng lực của doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia vào chuỗi liên kết với doanh nghiệp FDI.....	68

PHẦN 3: MỘT SỐ CHÍNH SÁCH THỨC ĐẨY LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP: TRƯỜNG HỢP NGÀNH CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

76

3.1. Một số chính sách thúc đẩy liên kết doanh nghiệp: Trường hợp ngành công nghiệp hỗ trợ	77
3.1.1. Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị.....	77
3.1.2. Chính sách phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ..	79
3.1.3. Chính sách hỗ trợ xuất khẩu.....	91
3.1.4. Chính sách thu hút đầu tư.....	92
3.2. Gợi ý chính sách.....	93

TÀI LIỆU THAM KHẢO

96

DANH MỤC VIẾT TẮT

FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
DN	Doanh nghiệp
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
GVCs	Chuỗi giá trị toàn cầu
PCI	Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh
VCCI	Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam
NLCT	Năng lực cạnh tranh
MNCs	Tập đoàn đa quốc gia
HTQL	Hệ thống quản lý
PCB	Sản xuất bảng mạch in
SEV	Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam

DANH MỤC BẢNG

1	Bảng 1.1. Một số công cụ chính sách phổ biến sử dụng để phát triển cụm ngành ở các nước OECD.....	43
2	Bảng 2.1. Tổng quan về tình hình FDI vào Việt Nam giai đoạn 2019 – 2022.....	48
3	Bảng 2.2. FDI tại Việt Nam phân theo ngành kinh tế, lũy kế đến hết 31/12/2022.....	52
4	Bảng 2.3. FDI tại Việt Nam phân theo địa phương, lũy kế tới ngày 31/12/2022.....	54
5	Bảng 2.4. Các chỉ số thuộc yếu tố Công nghệ & Đổi mới của Việt Nam và các nước Asean.....	57
6	Bảng 2.5. Tỷ lệ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với trong nước.....	64
7	Bảng 2.6. Nhà cung cấp của các doanh nghiệp FDI (tỷ lệ % với ít nhất một nhóm khách hàng).....	65
8	Bảng 2.7. Liên kết xuôi của các doanh nghiệp FDI với thị trường Việt Nam.....	68
9	Bảng 2.8. Các chỉ số thuộc yếu tố Nguồn vốn nhân lực của Việt Nam.....	72
10	Bảng 3.1. Một số chính sách ưu đãi, hỗ trợ phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ	80
11	Bảng 3.2. Một số chính sách ưu đãi, hỗ trợ phát triển ngành công nghiệp ô tô, xe máy.....	81

DANH MỤC HÌNH

1	Hình 1.1. Chuỗi giá trị theo cách tiếp cận của Michael Porter (1985).....	34
2	Hình 1.2. NLCT ngành, DN theo mô hình kim cương của M.Porter (1990).....	35
3	Hình 1.3. NLCT ngành, DN theo mô hình kim cương kép của Rugmand D’Cruz (1993) ..	35
4	Hình 1.4. Khung phân tích NLCT và liên kết DN trong ngành của UNIDO, 2010.....	36
5	Hình 2.1. Tổng vốn đăng ký (triệu USD), vốn thực hiện (triệu USD) và số dự án đăng ký mới vào Việt Nam, giai đoạn 1988-2022	47
6	Hình 2.2. Tổng vốn đăng ký (Tỷ USD), Vốn thực hiện (Tỷ USD) và số dự án đăng ký mới vào Việt Nam trong giai đoạn 2019 – 2022.....	49
7	Hình 2.3. Dòng FDI vào các nước ASEAN, giai đoạn 2010 - 2021 (triệu USD)	49
8	Hình 2.4. Chỉ số hiệu quả FDI của các nước ASEAN, 2010-2020	50
9	Hình 2.5. Tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam theo đối tác đầu tư, lũy kế đến ngày 31/12/2022	51
10	Hình 2.6. Tỷ trọng FDI tại Việt Nam phân theo địa phương, lũy kế tới 31/12/2022 (%)....	54
11	Hình 2.7. Xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 2017-2023.....	55
12	Hình 2.8. Tỷ trọng DVA và FVA trong tổng XK GTGT của Việt Nam năm 2020, %.....	59
13	Hình 2.9. Tỷ trọng DVA và FVA của khu vực sản xuất Việt Nam năm 2016-2020.....	59
14	Hình 2.10. Xuất khẩu giá trị gia tăng của Việt Nam giai đoạn 2010-2019	60
15	Hình 2.11. Sự tham gia giá trị gia tăng toàn cầu của các ngành năm 2017	61
16	Hình 2.12. Liên kết ngược và liên kết xuôi trong ngành Sản xuất giai đoạn 2000-2021 ..	62
17	Hình 2.13. So sánh tỷ lệ doanh nghiệp FDI sử dụng đầu vào từ doanh nghiệp nội địa giữa Việt Nam, Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan	63
18	Hình 2.14. Tỷ lệ nguồn cung của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam năm 2020.....	64
19	Hình 2.15. Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng chứng chỉ chất lượng	71

LỜI MỞ ĐẦU

Trong gần hai thập kỷ qua, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đã có bước phát triển đột phá cả về số lượng và chất lượng, góp phần quan trọng vào việc giải phóng sức sản xuất và thúc đẩy phát triển quy mô nền kinh tế, huy động các nguồn lực để phát triển KT-XH, duy trì sự ổn định và tăng trưởng kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu. NLCT của doanh nghiệp Việt Nam còn thấp, đặc biệt là các DNNVV. Trong quá trình hội nhập kinh tế cho thấy, doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang gặp khó khăn và rào cản lớn khi tham gia vào chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu mà nguyên nhân chính là do NLCT thấp.

Khả năng tham gia vào các chuỗi giá trị còn rất hạn chế. Đến nay, theo các số liệu thống kê, tính đến cuối năm 2021, Việt Nam mới chỉ có khoảng hơn 300 doanh nghiệp thuần Việt là nhà cung cấp cho các tập đoàn đa quốc gia tại Việt Nam, nên có thể khẳng định, Việt Nam chưa tham gia được vào hệ sinh thái và chuỗi giá trị của các doanh nghiệp đầu chuỗi và doanh nghiệp nước ngoài. Sự liên kết giữa các khu vực doanh nghiệp tại Việt Nam còn yếu và rời rạc, liên kết chủ yếu là loại liên kết theo chuỗi sản xuất và cung ứng (liên kết dọc), liên kết theo hướng R&D để tạo ra những công nghệ và giải pháp mới, sản phẩm mới có chất lượng cao để đủ sức cạnh tranh còn chưa cao. Đây là nguyên nhân chính không chỉ ảnh hưởng đến sự PTBV của các doanh nghiệp, mà còn giảm năng lực cạnh tranh, hiệu quả xuất khẩu và tham gia các Hiệp định Thương mại tự do thế hệ mới.

Nâng cao năng lực cạnh tranh, tự chủ và năng suất lao động luôn là ưu tiên hàng đầu của Chính phủ Việt Nam. Chính vì vậy nghiên cứu “Liên kết chuỗi giá trị của doanh nghiệp Việt Nam tới chuỗi giá trị toàn cầu” hướng tới mục tiêu xác định các rào cản đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia chuỗi cung ứng nguyên liệu, gia công, lắp ráp cho khu vực FDI; đánh giá kết quả triển khai chính sách hỗ trợ kết nối và phát triển doanh nghiệp tại các vùng kinh tế trọng điểm của Việt Nam.

Nguồn dữ liệu được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau để đảm bảo chất lượng cũng như độ tin cậy của dữ liệu thu thập được. Số liệu thứ cấp về thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp FDI được thu thập từ Cơ sở dữ liệu/ số liệu điều tra doanh nghiệp hàng năm của Tổng cục Thống kê, Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư; Cơ sở dữ liệu của Ngân hàng thế giới, IMF, UNCTAD, OECD, ... Các báo cáo đánh giá môi trường đầu tư kinh doanh ở Việt Nam của các tổ chức quốc tế như Ngân hàng thế giới, Diễn đàn Kinh tế thế giới, Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới, Liên

hợp quốc, Liên minh quyền tài sản, Quỹ hỗ trợ di sản và Tạp chí phố Wall, Tổ chức Minh bạch Thế giới, v.v hay các tổ chức trong nước như VCCI, Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và đầu tư, v.v.

Đối với dữ liệu sơ cấp, nhóm nghiên cứu đã thực hiện phỏng vấn sâu các đối tượng: (1) Cơ quan hoạch định chính sách cấp Trung ương (Cục Đầu tư nước ngoài) và địa phương (Sở kế hoạch đầu tư Hà Nội); (2) Một số doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp FDI đang hoạt động trong ngành công nghiệp phụ trợ và chế biến thực phẩm tại KCN Cái Lân (tỉnh Quảng Ninh) và KCN Quang Minh (Mê Linh, Hà Nội); (3) Đại diện công ty Amazon tại Việt Nam; nhằm đối chiếu quan điểm giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam về những cơ hội và thách thức của doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu cũng như những khuyến nghị dành cho Chính phủ.

Báo cáo được kết cấu thành 03 phần:

- **Phần 1:** Cơ sở lý luận và thực tiễn về liên kết doanh nghiệp
- **Phần 2:** Mối liên kết giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp FDI
- **Phần 3:** Một số chính sách thúc đẩy liên kết doanh nghiệp: Trường hợp ngành Công nghiệp Hỗ trợ và gợi ý chính sách

Một phần vô cùng quan trọng, nhóm tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các chuyên gia, các nhà nghiên cứu độc lập đã tham gia tích cực vào quá trình phản biện và đóng góp ý kiến cho báo cáo, gồm: Bà Nguyễn Xuân Thúy, chuyên gia Công nghiệp; TS. Trần Toàn Thắng, Trưởng ban Quốc tế, Viện Chiến lược phát triển; PGS.TS. Tô Thế Nguyên, Phó chủ nhiệm khoa Kinh tế Chính trị, Trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN; cùng nhiều chuyên gia khác vì những thảo luận chi tiết liên quan tới nội dung của báo cáo trong các buổi hội thảo và tham vấn chuyên gia. Chúng tôi trân trọng cảm ơn Phòng Công Nghiệp và Thương Mại Đức tại Việt Nam (AHK) đã kết nối nhóm nghiên cứu với doanh nghiệp Đức để thực hiện phỏng vấn cho nghiên cứu.

Chúng tôi xin tri ân sự hỗ trợ quý báu từ Viện Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) tại Việt Nam, với tư cách là nhà tài trợ chính cho báo cáo, đã có những đóng góp quan trọng trong suốt quá trình tổ chức thực hiện Dự án nghiên cứu. Đặc biệt, nhóm nghiên cứu xin trân trọng cảm ơn Bà Phạm Thị Tố Hằng, Cán bộ quản lý chương trình của Viện KAS tại Việt Nam vì những hỗ trợ kịp thời và quý giá trong toàn bộ quá trình xây dựng báo cáo này.

Do giới hạn về thời gian thực hiện, chúng tôi biết báo cáo có thể còn những hạn chế và cả những thiếu sót nhất định. Chúng tôi rất mong nhận được sự đóng góp của quý vị độc giả để nhóm tác giả có cơ hội được học hỏi và hoàn thiện hơn trong những báo cáo hoặc nghiên cứu tiếp theo.

Hà Nội, ngày 06/10/2023

Thay mặt nhóm nghiên cứu
TS. Nguyễn Quốc Việt

TÓM TẮT

PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP

1.1. Cơ sở lý luận về liên kết doanh nghiệp

Liên kết trong phát triển doanh nghiệp đã xuất hiện sớm tại các quốc gia phát triển, bắt đầu từ thế kỷ 19 ở Hoa Kỳ và từ những năm 60 của thế kỷ 20 tại Châu Âu. Từ những năm 1950 và 1960, khi Chủ nghĩa Khu vực và Nhóm 77 của Liên hợp quốc được thành lập, đã có nhiều tranh luận xoay quanh vấn đề này. Mặc dù làn sóng chủ nghĩa khu vực ban đầu trên thế giới đã thất bại, nhưng sau năm 1989, toàn cầu hóa cùng với Chủ nghĩa khu vực mới đã xuất hiện và thúc đẩy sự phát triển trong lĩnh vực thương mại, đầu tư và công nghệ không chỉ giữa các khu vực Bắc và Nam, mà còn giữa các nền kinh tế mới nổi và đang phát triển, đặc biệt là tại châu Á. Chính sách toàn cầu hóa đã làm cho sự liên kết giữa các doanh nghiệp trở nên mạnh mẽ hơn và vượt qua các rào cản quốc gia. Việc này đã mang lại hiệu suất kinh tế lớn, giúp nâng cao Năng lực Cạnh tranh (NLCT), xây dựng thương hiệu và uy tín trong ngành hàng. Dựa trên sức mạnh của đối tác, các doanh nghiệp liên kết và kết nối lâu dài với nhau với mục tiêu lợi ích chung. Hiện nay, có ba hình thức chính của liên kết doanh nghiệp bao gồm: liên kết ngang, liên kết dọc và liên kết đa ngành, đa lĩnh vực.

Lý thuyết về liên kết doanh nghiệp được phát triển bởi nhà kinh tế nổi tiếng- Giáo sư Michael Porter (1985, 1990) và được sử dụng một cách phổ biến trong việc hoạch định các chính sách công và chính sách công nghiệp. Trong mô hình kim cương (1990), Porter đưa ra khái niệm chuỗi cung ứng là quá trình chuyển đổi từ nguyên vật liệu thô đến sản phẩm hoàn chỉnh thông qua sản xuất và phân phối đến khách hàng cuối cùng. Theo Porter, năng lực cạnh tranh (NLCT) là yếu tố quan trọng đối với hiệu quả kinh tế và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp (DN), và nó liên quan mật thiết đến năng suất lao động. Năng suất đóng vai trò quyết định trong việc thể hiện NLCT của DN, tức là năng suất cao thường tương ứng với NLCT cao. Năng suất là yếu tố chủ động quan trọng dẫn dắt sự thịnh vượng bền vững của DN. Có ba nhóm nhân tố quyết định NLCT của DN bao gồm: (i) yếu tố lợi thế tự nhiên như tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý và quy mô; (ii) NLCT vĩ mô bao gồm hạ tầng xã hội, thể chế chính trị và chính sách vĩ mô; và (iii) NLCT vi mô liên quan đến chiến lược DN, cụm ngành phát triển, và môi trường kinh doanh. Nhóm NLCT vi mô đặc biệt quan trọng vì chúng thể hiện cách DN hoạt động và tác động trực tiếp đến kết quả của DN, và tất cả các yếu tố này có tác động trực tiếp đến năng suất.

UNIDO (2010) cũng đã đưa ra khung lý thuyết cụm ngành công nghiệp kết hợp với chuỗi giá trị trong sản xuất một ngành hàng cụ thể (mặt hàng chủ lực) với bối cảnh toàn cầu hoá để phân tích sự liên kết giữa các DN (nhất là DN nước ngoài và DN trong nước tại một cụm ngành/khu vực kinh tế cụ thể). Theo cách tiếp cận này, hệ thống phân tích liên kết DN theo ngành và chuỗi giá trị sẽ bao gồm các tác nhân chính: DN gồm các nhà sản xuất, nhà cung ứng; Khách hàng trong nước và quốc tế; Tổ chức và nhà hoạch định chính sách; Hệ thống hỗ trợ trung gian. Các tác nhân hợp tác và cạnh tranh với nhau, tương tác giữa các tác nhân được điều chỉnh bởi các quy định chính sách cũng như theo phong tục hay vốn xã hội. Một hệ thống có liên kết và tương tác mạnh mẽ sẽ tạo ra sự phát triển của DN cũng như năng lực cạnh tranh cho cả cụm ngành và khu vực kinh tế. Sự thành công của một ngành không chỉ phụ thuộc vào năng lực công nghệ của DN, mà còn phụ thuộc vào môi trường kinh doanh (các điều kiện khung hoặc hành lang), hiệu quả thị trường đầu vào (lao động, kỹ năng, công nghệ, tài chính, nguyên liệu đầu vào và hạ tầng) và chất lượng hỗ trợ từ các tổ chức trung gian (đào tạo, dịch vụ công nghệ, nghiên cứu và phát triển,...). Chính sách của Chính phủ có thể cải thiện hoặc làm tồi tệ hơn những yếu tố của NLCT ngành, bởi vậy yếu tố quản trị (khả năng xây dựng, thực thi và giám sát) có ý nghĩa quan trọng.

Tại các quốc gia đang phát triển, với đặc trưng đa số doanh nghiệp thuộc loại vừa và nhỏ, hình thái liên kết giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ chủ yếu là liên kết ngược theo chiều dọc - liên quan đến vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi là nhà cung ứng nguyên vật liệu hoặc dịch vụ đầu vào cho các doanh nghiệp lớn. Qua tổng quan các nghiên cứu trước đó, có thể thấy rằng hiện nay liên kết ngược được đánh giá là khá phổ biến và đem lại lợi ích tích cực cho doanh nghiệp nội địa và nước nhận đầu tư. Tuy nhiên, mức độ liên kết giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp Việt Nam trong cả liên kết xuôi, liên kết ngược,... đều khá yếu. Bởi hầu hết các doanh nghiệp FDI có mục đích xuất khẩu nhiều hơn là tiêu dùng tại Việt Nam, hay sử dụng nguồn nguyên liệu đầu vào thông qua nhập khẩu hoặc các công ty FDI khác tại Việt Nam. Nhiều doanh nghiệp trong nước vẫn chưa đáp ứng yêu cầu để thành nhà cung cấp cho các doanh nghiệp FDI nên khó khăn trong việc tham gia liên kết. Sự tham gia của Việt Nam vào GVCs chủ yếu phụ thuộc vào lợi thế so sánh tĩnh. Xuất khẩu của Việt Nam những năm vừa qua đang sử dụng những lợi thế so sánh bậc thấp, đó là (i) Lao động giản đơn; (ii) Nguyên liệu thô, sơ chế; (iii) Vốn vừa và nhỏ; (iv) Công nghệ phù hợp; (v) Sức mua thấp. Điều này dẫn đến hàng hóa của nước nhà được xuất khẩu dưới dạng thô, giá trị gia tăng thấp, vì vậy, lợi ích thu được còn thấp.

1.2. Kinh nghiệm quốc tế về phát triển Liên kết doanh nghiệp

Từ thập kỷ 1980, Chính phủ Hàn Quốc đã tập trung vào phát triển các cụm liên kết công nghiệp. Đến cuối năm 2009, các cụm này đã đóng góp một phần lớn vào xuất khẩu, sản lượng và việc làm của quốc gia. Chính phủ Hàn Quốc đã đẩy mạnh phát triển nghiên cứu và đảm bảo nguồn nhân lực cho từng ngành công nghiệp, kích thích sự hợp tác giữa doanh nghiệp và trường đại học. Hàn Quốc cũng áp dụng mô hình liên kết Chaebol, mặc dù khó kiểm soát nhưng Chính Phủ đã cải tổ chúng để đảm bảo tính minh bạch và cạnh

tranh lành mạnh. Hàn Quốc đã thành công trong việc hội nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu, tạo ra một trong những nền kinh tế toàn cầu hàng đầu thông qua các chính sách liên kết, tham gia vào chuỗi sản xuất và nâng cao năng lực tự chủ. Tận dụng các hiệp định khu vực như RCEP để tăng trưởng kinh tế và cải thiện quan hệ hợp tác giữa các doanh nghiệp, bao gồm cả doanh nghiệp vừa và nhỏ và các tập đoàn lớn.

Tại Nhật Bản, từ những năm 2000, Chính phủ đã tập trung vào phát triển các cụm liên kết công nghiệp, đặc biệt trong các ngành công nghiệp chất lượng cao. Nhật Bản đã áp dụng mô hình liên kết Keiretsu trong nền kinh tế mới, bao gồm Keiretsu liên kết ngang và Keiretsu liên kết dọc. Chính phủ cũng đã thực hiện nhiều chính sách để thu hút đầu tư từ các doanh nghiệp nước ngoài và thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, bằng cách tăng cường giới thiệu sản phẩm, dự án ở nước ngoài và tổ chức các sự kiện hội nghị về FDI tại Nhật Bản. Bên cạnh đó, Nhật Bản đã ký kết nhiều hiệp định kinh tế với các nền kinh tế khác trong khu vực và trên thế giới, như Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP), để thúc đẩy mối liên kết chặt chẽ giữa các nền kinh tế.

Đối với các nước đang phát triển đang tìm cách công nghiệp hóa trong thời đại toàn cầu hóa, việc tập trung vào các ngành và phân khúc sử dụng nhiều lao động hoặc tài nguyên là bước đầu tiên quan trọng để tham gia vào GVCs. Trong khi Trung Quốc và Indonesia tập trung vào các ngành công nghiệp sử dụng lao động và tài nguyên nhiều hơn để tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, Thái Lan đặt mục tiêu thúc đẩy sự phát triển của GVCs thông qua chính sách “Thái Lan 4.0”. Chính sách này tập trung vào việc kết hợp tri thức giữa các tập đoàn đa quốc gia và doanh nghiệp địa phương, nâng cao chất lượng lao động, và chuyển đổi từ các ngành công nghiệp truyền thống sang các ngành công nghiệp thông minh, công nghệ cao, và dịch vụ có giá trị cao. Thái Lan cũng đang cải thiện công nghệ trong các ngành công nghiệp hiện có và tạo ra các ngành công nghệ mới để gia nhập chuỗi giá trị toàn cầu.

PHẦN 2: MỐI LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀ DOANH NGHIỆP FDI

2.1. Tổng quan chung về làn sóng đầu tư nước ngoài vào Việt Nam

Việt Nam đã thu hút đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI) trong suốt hơn 30 năm, trở thành điểm đến hấp dẫn cho các nhà đầu tư. Từ năm 1987 và Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987, FDI đã không ngừng tăng, đặc biệt sau gia nhập WTO và khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008-2009. Tính lũy kế trong 35 năm, Việt Nam đã thu hút gần 438,7 tỷ USD vốn FDI, tăng vốn FDI hàng năm từ 1,3 tỷ USD năm 1991 lên đến 29 tỷ USD năm 2022; trong số đó, có tới 274 tỷ USD đã được giải ngân và thực hiện các dự án đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, năm 2020 và 2021, FDI thể hiện sự suy giảm do tác động của đại dịch Covid-19. Năm 2022, Việt Nam thu hút khoảng 29 tỷ USD vốn FDI, giảm 7% so với năm 2021, nhưng vốn thực hiện được giải ngân tốt hơn. Việt Nam đứng thứ ba trong khu vực ASEAN về thu hút FDI,

với hiệu quả FDI ổn định và cao so với nhiều nước trong khu vực. Năm 2021, Việt Nam thu hút gần 1,58% tổng vốn FDI thế giới và 8,9% vốn FDI của ASEAN.

Về đối tác đầu tư, cho đến nay Hàn Quốc vẫn đứng đầu về số lượng dự án FDI tại Việt Nam, chiếm 26,26% của tổng số dự án, tương đương 9.543 dự án (năm 2022). Tổng vốn đăng ký từ Hàn Quốc vào Việt Nam là 81,28 tỷ USD, chiếm 18,45% trên tổng số vốn FDI của Việt Nam. Nhật Bản xếp thứ hai với 13,72% số dự án và tổng vốn đăng ký là 69,19 tỷ USD. Singapore đứng thứ ba với 8,58% số dự án và tổng vốn là 71,3 tỷ USD. Việt Nam đã thu hút đầu tư từ nhiều quốc gia Châu Á khác nhau như Đài Loan, Hồng Kông, Trung Quốc, Thái Lan và Malaysia. Trong những năm gần đây, có sự gia tăng đáng kể của đầu tư từ phương Tây vào thị trường Việt Nam, bao gồm các quốc gia Châu Âu như Hà Lan, Quần đảo Virgin thuộc Anh, Canada, Đức, Thụy Sĩ và Đan Mạch, mặc dù mức vốn đầu tư từ các quốc gia này vẫn thấp hơn so với các nhà đầu tư trong khu vực Châu Á.

Về lĩnh vực đầu tư, tính đến cuối năm 2022, Việt Nam đã thu hút đầu tư nước ngoài vào 19/21 ngành kinh tế quốc dân. Lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo là nơi tập trung nhiều nhất với 15.960 dự án FDI hiệu lực, chiếm 43,91% trên tổng số dự án cấp phép. Tổng vốn đăng ký đầu tư vào lĩnh vực này lên tới 261,4 tỷ USD, chiếm 59,34% tổng vốn đăng ký của Việt Nam. Ngành công nghiệp này còn tiếp tục được dự báo sẽ duy trì vị trí dẫn đầu trong việc thu hút FDI tại Việt Nam trong thời gian tới, tuy nhiên tỷ lệ lao động có việc làm và được đào tạo trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo vẫn còn hạn chế, chỉ đạt 23,4%. Đứng thứ hai trong cơ cấu FDI là ngành bất động sản, với tổng vốn đăng ký là 66,4 tỷ USD, chiếm 15,07% trên tổng số. Mặc dù có sự tăng trưởng trong số lượng dự án, ngành bất động sản vẫn đứng sau công nghiệp chế biến, chế tạo. Các lĩnh vực khác như điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí, dịch vụ lưu trú và ăn uống, và xây dựng cũng chiếm tỷ trọng trong cơ cấu FDI của Việt Nam tính đến năm 2022.

Về địa bàn đầu tư, phần lớn dự án đầu tư FDI và vốn đăng ký tập trung tại khu vực Đông Nam Bộ và Đồng bằng Sông Hồng tại Việt Nam. Tính đến năm 2022, 84,64% các dự án và hơn 70% tổng số vốn FDI tập trung ở hai khu vực này. Trong đó, Đông Nam Bộ chiếm tỷ trọng cao nhất với 51,03% số dự án và 40,35% tổng số vốn đầu tư, đặc biệt với Thành phố Hồ Chí Minh là điểm đầu tư nổi bật nhất. Khu vực Đồng bằng Sông Hồng theo sau với 33,61% số dự án và 30,15% tổng số vốn FDI. Khu vực Bắc Trung Bộ và Duyên Hải miền Trung chiếm 6,23% số dự án FDI và 14,79% tổng số vốn FDI đăng ký tính tới cuối năm 2022, đặc biệt là khu vực Đà Nẵng (929 dự án với 6,15 tỷ USD). Khu vực Tây Nguyên với tỷ trọng FDI thấp nhất, đây là khu vực có hạn chế về thu hút FDI do tập trung vào nông nghiệp và thiếu công nghệ và tài nguyên phục vụ cho phát triển công nghiệp.

2.2. Tác động lan tỏa của FDI trong chuyển giao công nghệ và hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu

Khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã đóng vai trò quan trọng trong việc đưa Việt Nam tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu và nâng cao năng lực sản xuất. Đặc biệt, sự hiện diện của các tập đoàn đa quốc gia trong khu vực này đã góp phần

thúc đẩy chuyển giao công nghệ và kỹ năng quản lý, nâng cao trình độ công nghệ của người Việt Nam, đồng thời tăng năng suất lao động và cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Khu vực FDI đã trở thành đầu tàu dẫn dắt xuất khẩu của Việt Nam, với tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Xuất khẩu của các doanh nghiệp FDI chiếm lớn hơn 70% tổng trị giá xuất khẩu của cả nước, và cán cân thương mại hàng hóa của khối doanh nghiệp FDI có thặng dư lớn. Trong giai đoạn từ 2011 đến 2020, tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam đã đạt khoảng 35,9%. So sánh với các nước trong ASEAN giai đoạn 2015-2019, chỉ có 4 nước: Philippines, Singapore, Malaysia và Việt Nam có hàm lượng xuất khẩu công nghệ cao trung bình trên 30%. Điều này cho thấy Việt Nam đang dần thu hẹp khoảng cách với các nước trong khu vực về tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghệ cao. Bên cạnh đó, tỷ trọng hàng hóa xuất khẩu qua chế biến trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam cũng đã tăng lên đáng kể. Tỷ trọng này đã tăng từ 65% năm 2016 lên 85% năm 2020 và 86,2% năm 2021. Đây cũng là một tín hiệu tích cực, thể hiện sự chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam theo hướng nâng cao giá trị gia tăng.

Việc thu hút FDI vào lĩnh vực công nghệ cao và chuyển giao công nghệ đã đem lại nhiều kết quả tích cực. Các tập đoàn công nghệ toàn cầu như Intel, Samsung, LG, Honda, Toyota đã đầu tư mạnh vào sản xuất công nghệ tại Việt Nam, thực hiện một số công đoạn sản xuất, lắp ráp ở các nhà máy tại Việt Nam đối với một số sản phẩm công nghệ cao, công nghiệp chế tạo. Báo cáo PCI 2022 cho thấy cơ cấu doanh nghiệp FDI có sự chuyển dịch sang các ngành có hàm lượng công nghệ cao. Gần một nửa (49,5%) số doanh nghiệp FDI được khảo sát hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp/chế tạo, 39% trong lĩnh vực dịch vụ/thương mại và 7% trong lĩnh vực xây dựng.

Mặc dù Việt Nam đã thu hút nhiều FDI, tuy nhiên chuyển giao công nghệ giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước vẫn còn yếu. Đa số doanh nghiệp FDI tại Việt Nam là 100% vốn nước ngoài và tập trung vào tận dụng chi phí về nhà xưởng, lao động và các ưu đãi về thuế thay vì phát triển chuỗi cung ứng. Số lượng doanh nghiệp FDI chiếm tỷ lệ lớn trong việc thực hiện chuyển giao công nghệ tại Việt Nam, và các hợp đồng chuyển giao công nghệ chủ yếu là từ công ty mẹ tại nước ngoài cho công ty con tại Việt Nam. Doanh nghiệp Việt Nam tham gia trực tiếp ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ với đối tác nước ngoài chiếm tỷ lệ rất nhỏ. Một số ngành công nghiệp Việt Nam vẫn đang sử dụng công nghệ lạc hậu, và chỉ có một số ngành như da giày đã đạt được tỷ trọng công nghệ cao cấp hơn. Về trình độ công nghệ và đổi mới sáng tạo, Việt Nam đứng ở vị trí thấp (thứ 90/100), trong đó công nghệ nền tảng thứ 92/100, năng lực đổi mới sáng tạo (thứ 77/100), FDI và chuyển giao công nghệ xếp thứ 73/100 (World Economic Forum, 2019). Do đó, tỷ lệ giá trị sản phẩm công nghệ trung bình và cao cấp của Việt Nam chỉ chiếm 30% trong tổng giá trị xuất khẩu, trong khi các nước trong khu vực là 80%, thấp như Philippines cũng chiếm 50%. Điều này cho thấy Việt Nam cần nỗ lực hơn để nâng cao trình độ công nghiệp hóa và chuyển giao công nghệ.

2.3. Thực trạng mối liên kết giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp FDI

Cho tới thời điểm hiện tại, khả năng tham gia cung ứng đầu vào cho doanh nghiệp FDI của các doanh nghiệp nội địa Việt Nam còn hạn chế, đặc biệt là cung ứng cho các tập đoàn lớn. Trong khi 90% doanh nghiệp FDI tại các nước Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan sử dụng nguồn đầu vào trong nước thì tại Việt Nam chỉ chiếm khoảng 60% (WB, 2017)

Sau nhiều năm đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài, Việt Nam chủ yếu hình thành mối liên kết với một số doanh nghiệp FDI bằng hình thức liên kết dọc bao gồm liên kết ngược và liên kết xuôi. Việt Nam chủ yếu tham gia vào những mắt xích có giá trị gia tăng thấp nhất trong chuỗi giá trị toàn cầu, đa phần thâm dụng lao động và yêu cầu kỹ thuật thấp chính vì vậy, liên kết ngược là hình thức phổ biến trong chuỗi giá trị:

- **Liên kết ngược:** Việt Nam chưa tham gia được vào hệ sinh thái và chuỗi giá trị của các doanh nghiệp đầu chuỗi và doanh nghiệp nước ngoài. Các doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghệ cao thường có xu hướng nhập hàng hóa đầu vào từ nước xuất xứ của mình hơn là các doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thấp và có xu hướng sử dụng nhà cung cấp tư nhân trong nước ít hơn. Ví dụ như các doanh nghiệp Nhật Bản, một trong những nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam, mua sắm khoảng 32,6% các dịch vụ và sản phẩm đầu vào từ các nhà cung cấp địa phương. Con số này thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp FDI của Nhật tại các nước láng giềng ví dụ như Trung Quốc (67,8%), Thái Lan (57,1%) và Indonesia (40,5%).
- **Liên kết xuôi:** So với liên kết ngược, khả năng hình thành các liên kết xuôi sẽ hơn vì tỷ lệ doanh nghiệp FDI mua đầu vào trong nước nhiều hơn là cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp trong nước. Có tới gần 30% các doanh nghiệp FDI hoàn toàn xuất khẩu, không cung cấp sản phẩm cho thị trường trong nước vì thế không có bất kỳ một cơ sở nào để hình thành liên kết xuôi trong nước. Và trong số gần 70% doanh nghiệp FDI có cung ứng sản phẩm cho thị trường trong nước thì chưa đến 20% doanh nghiệp hoàn toàn không có hoạt động xuất khẩu (GSO, 2017). Tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam mua đầu vào từ các doanh nghiệp trong nước là khá cao. Chỉ có khoảng gần 3% doanh nghiệp nhập khẩu trực tiếp đầu vào từ nước ngoài, còn lại thì mua từ các doanh nghiệp Việt Nam hoặc FDI. Như vậy có thể thấy rằng mức độ liên kết xuôi còn khá ít và lỏng lẻo.

2.4. Năng lực của doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia vào chuỗi liên kết với doanh nghiệp FDI

(i) Cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất của các doanh nghiệp nội địa cần được nâng cấp để đáp ứng yêu cầu của các doanh nghiệp nước ngoài, bao gồm nhà xưởng, kho hàng, thiết bị máy móc, công

nghe cao và phương tiện vận chuyển. Một số doanh nghiệp gặp khó khăn với các tiêu chuẩn về xử lý chất thải môi trường, đặc biệt là doanh nghiệp quy mô nhỏ không thể đầu tư vào hệ thống xử lý chất thải hiện đại. Một giải pháp được đề xuất là xây dựng các khu công nghiệp sinh thái đã có sẵn các nhà xưởng, trang thiết bị cơ bản và hệ thống xử lý nước thải tiêu chuẩn.

(ii) Năng lực cung ứng

Doanh nghiệp FDI ưu tiên hợp tác với đối tác đáng tin cậy và có khả năng cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ đúng thời gian và theo hợp đồng, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp có chu kỳ sản xuất nhanh hoặc yêu cầu chuẩn bị hàng tồn kho. Tuy nhiên, doanh nghiệp Việt Nam đối mặt với nhiều hạn chế trong khả năng cạnh tranh so với các doanh nghiệp nước ngoài. Quy mô và năng lực sản xuất còn thấp, thiếu nguồn lực và công nghệ để nâng cao năng suất. Mối kết nối giữa các doanh nghiệp trong nước và FDI còn hạn chế, và các doanh nghiệp Việt Nam thường tham gia vào sản xuất nguyên liệu đầu vào đơn giản và ít gia trị gia tăng. Khả năng đáp ứng nhu cầu cung ứng sản phẩm của các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam vẫn còn thấp, và tỷ lệ nội địa hóa (sản xuất trong nước) ở Việt Nam vẫn thấp so với một số quốc gia khác như Trung Quốc và Ấn Độ. Việc thiếu những nhà cung cấp có đủ năng lực cạnh tranh và đáng tin cậy là một trở ngại chính cho việc hình thành sự kết nối sản xuất ở Việt Nam.

(iii) Nguồn nhân lực

Doanh nghiệp FDI luôn tìm kiếm nguồn nhân lực chất lượng ở các doanh nghiệp Việt Nam đặc biệt trong các ngành công nghệ cao. Với doanh nghiệp trong ngành công nghiệp ô tô, nhân lực cần có kỹ năng trong lĩnh vực kỹ thuật ô tô như cơ khí, điện tử, hoặc lập trình máy CNC. Trong ngành công nghiệp điện tử, kỹ năng về lập trình và tự động hóa là rất quan trọng.

Dù có cơ hội tham gia chuỗi giá trị toàn cầu thông qua đầu tư FDI, nhưng doanh nghiệp Việt Nam đang đối mặt với vấn đề lớn về nguồn nhân lực, đặc biệt là khả năng tay nghề và kỹ năng. Việt Nam xếp thứ 70/100 trong mức độ đáp ứng tổng thể, đặc biệt thấp về lao động chuyên môn cao (81/100) và chất lượng đào tạo đại học (75/100). Tỷ lệ lao động có trình độ kỹ thuật cao trong ngành chế biến, chế tạo cũng chỉ đạt trung bình 9%, mức này thấp hơn nhiều so với các nước phát triển (40% - 60%). Dự đoán rằng 74% lao động trong ngành này ở Việt Nam có rủi ro cao bị thay thế do tự động hóa, cao hơn so với các nước trong khu vực.

(iv) Trình độ công nghệ

Các doanh nghiệp FDI trong ngành sản xuất tại Việt Nam đang chuyển hướng áp dụng công nghệ hiện đại với sự ứng dụng ngày càng cao. Trong giai đoạn từ 2021-2023, 63% doanh nghiệp FDI sử dụng công nghệ ở mức độ trung bình, và chỉ có 5% không sử dụng công nghệ. Đối với năm tới, 94% doanh nghiệp FDI đều dự định áp dụng công nghệ từ

thấp đến rất cao. Do đó, khi tìm kiếm đối tác ở Việt Nam, mức độ đổi mới sáng tạo và sử dụng công nghệ hiện đại luôn là yếu tố hàng đầu.

Tuy nhiên, Việt Nam đang gặp khó khăn trong việc sử dụng công nghệ và đổi mới, với sự sẵn sàng sử dụng công nghệ thấp hơn so với một số quốc gia trong khu vực như Singapore và Thái Lan. Các doanh nghiệp trong nước thường nhỏ và thiếu công nghệ cao, điều này gây hạn chế trong việc nâng cao năng lực đổi mới công nghệ để hợp tác với doanh nghiệp FDI. Các sản phẩm công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam thường đơn giản và thiếu công nghệ cao, làm giảm khả năng cung cấp linh kiện và phụ tùng cho doanh nghiệp FDI. Chất lượng sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam thường không đạt yêu cầu của doanh nghiệp FDI, và cơ sở hỗ trợ kỹ thuật của Nhà nước cũng còn hạn chế trong việc kiểm định và đánh giá chất lượng sản phẩm.

PHẦN 3: MỘT SỐ CHÍNH SÁCH THÚC ĐẨY LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP: TRƯỜNG HỢP NGÀNH CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

3.1. Một số chính sách thúc đẩy liên kết doanh nghiệp.

Để tăng cường liên kết giữa khu vực doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp lớn với doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nước, trong suốt thời gian qua, Chính phủ đã ban hành một số chính sách, cụ thể như nghị quyết số 80/2021/NĐ-CP hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa về tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa, hỗ trợ công nghệ, hỗ trợ thông tin, hỗ trợ tư vấn, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực, hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa chuyển đổi từ hộ kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị. Các chính sách hỗ trợ và ưu đãi cho ngành công nghiệp phụ trợ như chính sách ưu đãi về thuế, đất đai, cơ sở hạ tầng, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực... như Luật Đầu tư năm 2020, Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/3/2021 của Chính phủ, Nghị quyết số 115/NQ-CP về các giải pháp thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ. Đối với ngành công nghiệp CNHT ô tô, xe máy thì chính sách ưu đãi về thuế, phí là chính sách nổi bật nhất và được nhiều doanh nghiệp đón nhận. Tiêu biểu là chương trình ưu đãi thuế công nghiệp hỗ trợ ô tô triển khai thực hiện từ năm 2020. Đối với CNHT ngành điện tử, trong thời gian gần đây đã được nhà nước và các DN quan tâm nhiều hơn và đã có những chuyển biến tích cực, Chính Phủ đã ban hành quyết định 598/QĐ-TTg, trong đó tập trung xây dựng mạng lưới khu công nghiệp điện tử tập trung để thu hút đầu tư của các tập đoàn hàng đầu thế giới và các doanh nghiệp trong nước đầu tư phát triển phần cứng, phần mềm, nội dung số và dịch vụ công nghệ thông tin, từ đó tạo cơ sở cho việc tham gia tích cực vào cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư của các doanh nghiệp nội địa. Bên cạnh đó, các cơ chế, chính sách tài chính được ban hành tại các văn bản pháp luật tài chính chuyên ngành hoặc được lồng ghép thông qua các văn bản ưu đãi đặc thù riêng cho phát triển công nghiệp hỗ trợ nói chung cũng như công nghiệp điện tử nói riêng như Nghị định số 111/2015/NĐ-CP, Quyết

định số 68/QĐ-TTg bước đầu đã phát huy tác dụng, tạo tính lan tỏa, góp phần thúc đẩy phát triển ngành công nghiệp điện tử trong nước. Cùng với đó là một loạt các chính sách khuyến khích, thu hút đầu tư nước ngoài và hỗ trợ xuất khẩu nhằm tạo động lực cho sự phát triển của nền kinh tế, thúc đẩy hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam lớn mạnh để có thể chủ động tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị toàn cầu.

Nhìn chung các chính sách thúc đẩy liên kết doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp FDI được thể hiện trong Nghị định 80/2021/NĐ-CP đã cho thấy nhiều cố gắng của Chính phủ Việt Nam trong việc tìm hiểu và tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp này. Các chính sách hỗ trợ đối với CNHT đã điều chỉnh phù hợp với điều kiện và yêu cầu phát triển của đất nước trong bối cảnh mới, có nhiều giải pháp thực chất. Tuy vậy, những đổi mới trong các chính sách trên vẫn chưa cho thấy sự hỗ trợ tốt nhất do sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý còn chưa chặt chẽ. Một số chính sách hỗ trợ mang tính chất thụ động, chưa xác định rõ thời điểm dừng hỗ trợ, có khả năng gây ra phản ứng ngược: doanh nghiệp ỷ lại vào chính sách hỗ trợ. Mặt khác, chính sách phát triển CNHT hiện nay còn thiếu các cơ chế đủ hữu hiệu để gắn kết giữa doanh nghiệp cung ứng và doanh nghiệp chế tạo; chưa có chính sách tận dụng năng lực sản xuất của các doanh nghiệp chế xuất (chủ yếu là doanh nghiệp FDI) để nâng cao giá trị gia tăng trong nước của sản phẩm chính và phát triển chuỗi cung ứng tại ngay chính thị trường nội địa; chính sách thu hút đầu tư FDI vào các ngành sản xuất sản phẩm CNHT cũng chưa đủ hấp dẫn để thu hút được những các nhà đầu tư lớn, có vai trò làm động lực lan tỏa cho cả ngành.

3.2. Gợi ý chính sách

Để thúc đẩy mối liên kết giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp FDI, tận dụng những tác động lan tỏa về mặt công nghệ và giúp doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu, nghiên cứu đã đưa ra 4 nhóm giải pháp bao gồm:

Thiết lập liên kết vùng

Tạo ra sự kết nối giữa các vùng đang trở thành một biện pháp tối quan trọng để thúc đẩy phát triển cụm công nghiệp, mở ra những cơ hội mới cho sự phát triển kinh tế của Việt Nam trong đó (i) việc xây dựng một khung pháp lý rõ ràng là cốt lõi để hỗ trợ quá trình liên kết vùng; (ii) cần thúc đẩy việc tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu, bằng cách tăng cường sự kết nối giữa các ngành công nghiệp, giữa các vùng nội địa và giữa các vùng khác nhau và đẩy mạnh sự hợp tác giữa các thành viên trong vùng; (iii) Chính phủ cần đẩy mạnh phát triển các vùng sản xuất, các khu công nghiệp, khu kinh tế để chủ động hơn nguồn cung ứng nguyên liệu, tạo thành chuỗi liên kết khép kín, đáp ứng yêu cầu về quy tắc xuất xứ cũng như xúc tiến lưu thông hàng hóa, kết nối và đa dạng hóa thị trường đầu ra.

Cần đẩy mạnh chuyển giao công nghệ tiên tiến

Về phía Chính phủ, cần hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến đầu tư, chuyển giao công nghệ tiên tiến, thân thiện với môi trường và phát triển bền vững. Xây dựng các trung tâm kỹ thuật công nghiệp tại các vùng kinh tế trọng điểm, các địa phương có tiềm năng phát triển công nghiệp. Khuyến khích các doanh nghiệp FDI thành lập bộ phận R&D hoặc xây dựng Trung tâm R&D trong doanh nghiệp.

Về phía doanh nghiệp Việt Nam, cần chủ động hơn trong việc tìm kiếm các cơ hội chuyển giao công nghệ từ các doanh nghiệp FDI, bao gồm việc ký kết các thỏa thuận mua bản quyền, phát minh hoặc thương quyền, tham gia vào các dự án nghiên cứu phối hợp với các cơ quan tổ chức trong nước, các trường đại học, viện nghiên cứu và các nhà khoa học tổ chức khảo sát thực tế, học hỏi kinh nghiệm ứng dụng công nghệ cao của doanh nghiệp FDI để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực hấp thụ hiệu quả công nghệ chuyển giao từ các đối tác nước ngoài.

Các chính sách “ngoại giao đơn hàng”, thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu, kết nối doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp ở nước ngoài

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn do ảnh hưởng từ cuộc xung đột địa chính trị giữa Nga và Ukraina, cùng với đó là sự suy thoái của một số nền kinh tế chủ chốt như EU, Mỹ, Trung Quốc... Để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Chính phủ nên tận dụng các thông tin từ các đại sứ quán, các thương vụ, các đầu mối phụ trách về xúc tiến thương mại, đầu tư ở nước ngoài của Việt Nam để đem thêm đơn hàng về, kết nối doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp ở nước ngoài

Thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ gắn với chuỗi giá trị toàn cầu

Cần tập trung hoàn thiện các chính sách phát triển ngành công nghiệp phụ trợ, tiêu biểu là việc điều chỉnh và sửa đổi những vướng mắc trong Nghị định số 111/2015/NĐ-CP quy định về phát triển của ngành công nghiệp hỗ trợ. Cụ thể, liên quan đến quy định về phạm vi công nghiệp hỗ trợ, cần làm rõ hơn nữa các tiêu chí xoay quanh việc xác định các đối tượng ưu đãi. Bên cạnh đó, cần tập trung rà soát, và điều chỉnh danh mục các sản phẩm công nghiệp phụ trợ ưu tiên, sao cho phù hợp với nhu cầu phát triển thực tiễn của quốc gia.

SUMMARY

Translated by Cao Thi Ly Ly

PART 1: THEORETICAL AND PRACTICAL BASIS FOR BUSINESS LINKAGE

1.1. Theoretical basis for business linkage

Linkages in business development have grown early in developed countries, starting in the 19th century in the United States and the 1960s in Europe. Since the 1950s and 1960s, when Regionalism and the Group of 77 of the United Nations were established, many debates have surrounded this issue.

Although the initial wave of global regionalism failed, after 1989, globalisation and new regionalism emerged and boosted development in trade, investment and technology not only between North and South regions but also among emerging and developing economies, particularly in Asia.

Globalisation policies have strengthened corporate linkages, breaking down national restrictions. This has resulted in great economic efficiency, increased Competitive Advantage (CA) and helped build brands and reputations within industries.

Based on the strength of partners, businesses form long-term linkages and connections with the goal of mutual benefits. Currently, there are three main types of business linkages: horizontal, vertical, and cross-sector, cross-industry.

The theory of business linkages was developed in the United States by renowned economist Professor Michael Porter (1985 - 1990) in the 19th century and was widely used in the creation of public and industrial policies. In the diamond model (1990), Porter introduced the value chain concept as transforming raw materials into finished products through production and distribution to the final customers.

According to Porter, competitive advantage is crucial to businesses' economic efficiency and sustainable development, closely tied to labour productivity. Productivity plays a decisive role in proving the competitive advantage of a business, meaning that high productivity often corresponds to a high competitive advantage. Productivity is a proactive component leading to the sustainable prosperity of a business.

Three groups of factors define a business's competitive advantage: (i) natural advantage factors such as natural resources, geographical location, and scale; (ii) macro-level

competitive capabilities such as social infrastructure, political institutions, and macroeconomic policies; and (iii) micro-level competitive capabilities related to business strategy, cluster development, and the business environment. Micro-level competitive capabilities are essential because they represent how a business operates and directly impact its outcomes, and all of these factors directly influence productivity.

UNIDO (2010) has also introduced a theoretical framework of industrial clusters combined with value chains in the production of a specific industry (main product) amid globalisation to analyse the linkages between businesses (especially between foreign and domestic enterprises, in a specific industry cluster/economic region. With this approach, the business linkage analysis system by industry and value chain will include key actors: enterprises, manufacturers and suppliers; domestic and international customers; organisations and policy planners; and intermediary support systems.

The factors cooperate and compete with each other, and policy regulations and social customs or capital govern the interaction between these factors. A strongly linked and interactive system will generate business growth and competitive capabilities for both industry clusters and economic regions. The success of an industry depends not only on the technological capabilities of businesses but also on the business environment (framework conditions or institutional settings), the effectiveness of the input market (labour, skills, technology, finance, input materials, and infrastructure) and the quality of support from intermediary organisations (training, technology services, research and development...). Government policies can either enhance or deteriorate the industry's competitive capabilities. Hence, the management factor (ability to create, implement, and monitor) is critical.

In developing countries, where the majority of businesses are small and medium-sized enterprises (SMEs), the form of linkage between these SMEs is mainly backward vertical linkage, involving the role of SMEs as suppliers of input materials or services to larger enterprises. According to previous studies, backward vertical linkages are currently considered quite common and positively benefit domestic businesses and recipient countries of investment.

However, the level of linkage between foreign direct investment (FDI) enterprises and Vietnamese enterprises, both in forward and backward linkages, is relatively weak. This is because most FDI enterprises prioritise exports rather than domestic consumption in Vietnam or rely on imported input materials or other FDI companies in Vietnam. Many local enterprises still do not meet the requirements to become suppliers for FDI enterprises, making participation in linkages problematic.

The participation of Vietnam in global value chains (GVCs) primarily relies on static comparative advantages. Vietnam's exports in recent years have been built on low-level comparative advantages, including (i) a simple labour force, (ii) raw and semi-processed

materials, (iii) small and medium-sized capital, (iv) appropriate technology, and (v) low purchasing power. As a result, the country's exported goods are in raw form with low value-added, leading to relatively modest gains from export activities.

1.2. International Experience in Business Linkage Development

Since the 1980s, the South Korean Government has focused on developing industrial clusters. By the end of 2009, these clusters had contributed significantly to the country's exports, output, and employment. The South Korean Government has boosted research and development and ensured a skilled workforce for each industry, stimulating collaboration between businesses and universities. South Korea has also adopted the Chaebol linkage model, which, although challenging to control, the Government has restructured to ensure transparency and healthy competition.

South Korea has succeeded in integrating into the global value chain, building itself as one of the world's top economies through linkage policies, participating in the production chain, and enhancing autonomous capabilities. It has utilised regional agreements such as RCEP to foster economic growth and improve cooperation among businesses, including SMEs and large corporations.

In Japan, since the 2000s, the Government has concentrated on developing industrial clusters, particularly in high-quality industries. Japan has implemented the Keiretsu linkage model in its new economy, including horizontal and vertical Keiretsu linkages. The Government has also introduced various policies to attract investments from foreign businesses and promote linkages between domestic and foreign enterprises by enhancing product and project introductions in foreign markets and organising FDI-related conferences and events in Japan. Moreover, Japan has signed numerous economic agreements with other economies in the region and worldwide, such as the ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership (AJCEP), to foster close linkages among economies.

For developing countries seeking industrialisation in the era of globalisation, focusing on industries and segments that utilise abundant labour or resources is an important initial move to engaging in GVCs. While China and Indonesia concentrate on labour- and resource-intensive industries to participate in the global value chain, Thailand aims to promote GVCs development through the "Thailand 4.0" policy. This policy focuses on combining knowledge between multinational corporations and local businesses, enhancing worker quality, and transitioning from traditional industries to smart industries, high-tech sectors, and high-value services. Thailand is also enhancing technology in existing industries and creating new technology-driven sectors to join the global value chain.

PART 2: THE LINKAGE BETWEEN VIETNAMESE ENTERPRISES AND FDI ENTERPRISES

2.1. General overview of foreign Investment waves in Vietnam

Vietnam has attracted FDI for over 30 years, making it an appealing destination for investors. Since 1987 and the 1987 Foreign Investment Law, FDI has continuously increased, particularly following Vietnam's enrollment to the WTO and the global financial crisis of 2008 and 2009. FDI into Vietnam has attracted nearly \$438.7 billion in 35 years. The FDI capital increased year by year, from just \$1.3 billion in 1991 to \$29 billion in 2022. During the period, up to \$274 billion has been disbursed and invested in foreign projects. However, in 2020 and 2021, FDI showed a decline due to the impact of the COVID-19 pandemic. In 2022, Vietnam attracted approximately \$29 billion in FDI, a 7% decrease compared to 2021, but with better disbursement performance. Vietnam ranks third in ASEAN regarding FDI attraction, with stable and high FDI efficiency compared to many countries. In 2021, Vietnam attracted nearly 1.58% of the world's total FDI and 8.9% of ASEAN's FDI.

Regarding investment partners, South Korea maintains its lead regarding the number of FDI projects in Vietnam, accounting for 26.26% of the total projects, or 9,543 projects (in 2022). South Korea's total registered capital in Vietnam is \$81.28 billion, accounting for 18.45% of the country's total FDI capital. Japan ranks second with 13.72% of the total projects and a total registered capital of \$69.19 billion. Singapore comes third with 8.58% of the total projects and a total capital of \$71.3 billion. Vietnam has attracted investment from various Asian countries and regions, such as Taiwan, Hong Kong, China, Thailand, and Malaysia. In recent years, there has been a significant increase in investment from Western countries into the Vietnamese market, including European countries such as the Netherlands, the British Virgin Islands, Canada, Germany, Switzerland, and Denmark. However, the investment capital from these countries is still lower than that of Asian investors.

In terms of investment sectors, as of the end of 2022, Vietnam has received foreign investment in 19 out of 21 national economic sectors. The processing and manufacturing industry has the biggest concentration, with 15,960 effective FDI projects, accounting for 43.91% of the total licenced projects. The registered capital invested in this sector was \$261.4 billion, representing 59.34% of the country's total registered capital. This industry is projected to maintain its leading position in attracting FDI into Vietnam soon, but the employment and training rate within the processing and manufacturing industry remains low, reaching only 23.4%. The real estate sector ranks second in the FDI structure, with a total registered capital of \$66.4 billion, accounting for 15.07%. Despite the growth in the number of projects, the real estate industry still lags behind the processing and manufacturing industry. Other sectors such as electricity, gas, hot water, steam, air

conditioning, accommodation and food services, and construction contribute to Vietnam's FDI structure as of 2022.

Regarding investment areas, most FDI projects and registered capital are concentrated in Vietnam's Southeast and Red River Delta regions. As of 2022, the two regions accounted for 84.64% of the projects and over 70% of the total FDI. The Southeast region has the highest proportion, with 51.03% of the projects and 40.35% of the total investment capital, with Ho Chi Minh City being the most prominent investment destination. The Red River Delta region follows it with 33.61% of the projects and 30.15% of the total FDI capital. The North Central and Central Coastal regions account for 6.23% of the FDI projects and 14.79% of the total registered FDI capital by the end of 2022, especially the Da Nang region (929 projects with \$6.15 billion). The Central Highlands region has the lowest proportion of FDI, as it faces limitations in attracting FDI due to its focus on agriculture and a lack of technology and resources for industrial development.

2.2. The spillover effects of FDI in technology transfer and support for Vietnamese businesses to participate in the global value chain

The FDI business sector has played a crucial role in integrating Vietnam into the global production chain and enhancing production capabilities. Particularly, the presence of multinational corporations in this sector has contributed to technology transfer, management skills and improved technological proficiency among Vietnamese individuals. At the same time, it has raised labour productivity and enhanced the competitiveness of Vietnamese enterprises within the global value chain.

The FDI sector has become the driving force behind Vietnam's exports, with its proportion in the total export turnover growing over time. Exports from FDI enterprises account for over 70% of the country's total export value, and the trade balance of goods for the FDI business sector shows a significant surplus. From 2011 - 2020, the proportion of high-tech product exports in Vietnam's total export value reached approximately 35.9%. In ASEAN countries from 2015 to 2019, only four countries—Philippines, Singapore, Malaysia, and Vietnam—had an average proportion of high-tech exports exceeding 30%. This shows that Vietnam is gradually narrowing the gap with other countries in the region regarding the proportion of high-tech exports. In addition, the proportion of processed goods in the country's total export value has also soared. This proportion rose from 65% in 2016 to 85% in 2020 and 86.2% in 2021. This is also a positive signal, demonstrating Vietnam's export structure shift towards higher value-added products.

Attracting FDI in high technology and technology transfer has yielded positive results. Global technology corporations, such as Intel, Samsung, LG, Honda, and Toyota, have made significant investments in technology production in Vietnam, carrying out certain stages of production and assembly in Vietnamese factories for some high-tech and industrial products. According to the PCI 2022 report, there is a shift in the FDI business sector towards industries with a higher proportion of technology. Nearly half (49.5%) of

the surveyed FDI enterprises operate in the industrial/manufacturing sector, 39% in the service/trade sector, and 7% in the construction sector.

Despite attracting significant FDI, technology transfer between FDI enterprises and domestic businesses in Vietnam remains weak. The majority of FDI enterprises in Vietnam are wholly foreign-owned and focus on utilising cost advantages in terms of factories, labour, and tax incentives rather than developing supply chains. The number of FDI enterprises accounts for a large proportion of technology transfer implementation in Vietnam, while technology transfer contracts mainly occur from foreign parent companies to their subsidiaries in Vietnam. Vietnamese businesses directly participating in technology transfer contracts with foreign partners make up a small fraction. Some industries in Vietnam still rely on outdated technology, and only a few sectors, such as footwear, have achieved a higher proportion of advanced technology.

Regarding technological proficiency and innovation, Vietnam comes low (90th out of 100), ranking 92nd for foundational technology, 77th for innovation capacity, and 73rd for FDI and technology transfer (World Economic Forum, 2019). As a result, the proportion of high-value and high-tech products in Vietnam's total export value is only 30%, while it is 80% for countries in the region. Even lower-performing countries like the Philippines account for 50%. This highlights the need for Vietnam to make greater efforts to enhance industrialisation and technology transfer capabilities.

2.3. The current situation of the linkage between Vietnamese enterprises and FDI enterprises

Until now, the capability of domestic enterprises to participate in the supply of inputs for FDI enterprises, especially large corporations, is limited. While 90% of FDI enterprises in countries such as China, Malaysia, and Thailand utilise domestic inputs, in Vietnam, this figure is only around 60% (WB, 2017).

After years of attracting foreign investment, Vietnam has primarily formed linkages with certain FDI enterprises through vertical linkages, including backward and forward linkages. Vietnam mainly participates in the lowest value-added links in the global value chain, relying heavily on labour-intensive and low-technology requirements. Therefore, backward linkages are a common form within the value chain.

- **Backward linkages:** Vietnam has not fully integrated into the ecosystem and value chain of leading firms and foreign enterprises. FDI enterprises operating in high-tech manufacturing sectors tend to import inputs from their home countries more than enterprises with low-tech sectors and rely less on domestic suppliers. For example, Japanese enterprises, one of the largest foreign investors in Vietnam, source around 32.6% of its inputs from local suppliers, which is much lower than the percentage of Japanese FDI enterprises in neighbouring countries such as China (67.8%), Thailand (57.1%), and Indonesia (40.5%).

- **Forward linkages:** Compared to backward linkages, the formation of forward linkages is more likely because the proportion of FDI enterprises purchasing inputs domestically is larger than supplying inputs to domestic enterprises. Nearly 30% of FDI enterprises are entirely focused on exports and do not supply products to the domestic market, leaving no foundation for domestic forward linkages. Among the nearly 70% of FDI enterprises that supply products to the domestic market, less than 20% do not engage in any export activities (GSO, 2017). The proportion of Vietnamese enterprises that buy inputs from domestic enterprises is relatively high. Only about 3% of enterprises directly import inputs from foreign countries, while the rest are from Vietnamese or FDI enterprises. Therefore, the level of forward linkage is still limited and weak.

2.4. The capacity of Vietnamese enterprises to participate in the linkage with FDI enterprises

(i) Infrastructure

The infrastructure of domestic enterprises needs to be upgraded to meet the requirements of foreign enterprises, including factories, warehouses, machinery and equipment, high technology, and transportation. Some enterprises struggle to comply with environmental waste treatment standards, especially small-scale enterprises that cannot invest in modern waste treatment systems. One proposed solution is establishing eco-industrial parks with existing factories, basic equipment, and standard wastewater treatment systems.

(ii) Supply Capacity

DFDI enterprises often find reliable partners to supply goods or services on schedule and according to contracts, especially in industries with short production cycles or inventory preparation requirements. However, Vietnamese enterprises face many limitations in terms of competitiveness compared to foreign enterprises. The scale and production capacity are still low, lacking resources and technology to enhance productivity. The linkage between domestic enterprises and FDI is still small, and Vietnamese enterprises often engage in simple and low-value-added input production. The ability to meet the product supply needs of supporting industrial enterprises in Vietnam remains low, and the localisation rate (domestic production) in Vietnam is still lower than in some countries, such as China and India. The lack of suppliers with sufficient competitive and reliable capacity is a major obstacle to developing production linkages in Vietnam.

(iii) Human Resources

Regarding FDI enterprises, they always seek high-quality human resources from Vietnamese firms. For the automotive industry, the personnel must be skilled in automotive engineering fields such as mechanics, electronics, or CNC machine programming. In the

electronics industry, programming and automation skills are highly important.

Although Vietnamese enterprises have the opportunity to participate in the global value chain through FDI investment, they face substantial obstacles in terms of human resources, particularly skills and expertise. Vietnam ranks 70th out of 100 in overall workforce readiness, especially low in high-skilled labour (81/100) and the quality of university education (75/100). The share of highly skilled workers in the processing and manufacturing industry is only average at 9%, much lower than in developed countries (40%-60%). It is expected that 74% of the workers in this industry in Vietnam will be replaced by automation, which is greater than in other countries in the region. Despite the ability to participate in the global value chain through FDI, Vietnam's supporting sector has substantial human resource issues, notably regarding skills and experience.

(iv) Level of technology

FDI enterprises in the manufacturing sector in Vietnam are shifting towards adopting modern technology with expanding applications. In 2021-2023, 63% of FDI enterprises use technology moderately, and only 5% would not. In the future, 94% of FDI enterprises plan to apply technology from low to very high levels. As a result, while looking for partners in Vietnam, the degree of innovation and utilisation of current technology is always a top priority.

However, Vietnam has challenges regarding technology application and innovation, with a lower readiness to adopt technology than other countries in the region, such as Singapore and Thailand. Domestic enterprises are often small and lack advanced technology, limiting their potential to innovate and collaborate with FDI enterprises. The country's supporting industrial products are usually simple and lack advanced technology, reducing the capability to supply components and parts to FDI enterprises. The quality of goods produced by Vietnamese enterprises frequently falls short of the standards of FDI enterprises, and the state's technical support infrastructure is also limited in terms of product testing and quality evaluation.

PART 3: SOME POLICIES TO PROMOTE BUSINESS LINKAGES: A CASE OF SUPPORTING INDUSTRIES AND RECOMMENDED POLICIES

3.1. Some policies to promote business linkages

To enhance the linkages between FDI enterprises, large enterprises and SMEs in Vietnam, the Government has issued many policies, such as Resolution No. 80/2021/NĐ-CP, which guides the implementation of certain provisions of the Law on Support for SMEs regarding criteria for determining small and medium-sized enterprises. The resolution aims to support technology, information, consulting services, human resource development, and the transformation of SMEs from household businesses. It also

encourages entrepreneurial innovation and the participation of SMEs in industry clusters and value chains.

The policies and incentives for the supporting industries include tax incentives, land and infrastructure policies, and support for human resource development. These policies are outlined in the 2020 Investment Law, Decree No. 31/2021/NĐ-CP dated March 26, 2021, issued by the Government, and Resolution No. 115/NQ-CP on measures to promote supporting industry development. Tax and fee incentives are the most prominent and widely accepted policies for the supporting industry in the automotive and motorcycle sectors. A notable example is the industrial tax incentives programme for the automotive industry, which has been implemented since 2020.

For the supporting industry in the electronic sector, the Government and enterprises have paid more attention in recent years, leading to positive developments. The Government has issued Decision No. 598/QĐ-TTg, which focuses on creating a concentrated network of electronic industrial parks to attract investment from leading global corporations and domestic enterprises in hardware development, software, digital content, and information technology services. This initiative aims to lay a foundation for domestic businesses to participate in the fourth industrial revolution actively.

Moreover, financial mechanisms and policies have been issued in specialised financial legislation or incorporated through specific incentive documents to develop supporting and electronic industries. For example, Decree No. 111/2015/NĐ-CP and Decision No. 68/QĐ-TTg have effectively contributed to the spread and promotion of the domestic electronic industry. In addition, several incentives, foreign investment attraction and export support policies have been introduced to provide momentum for economic development and empower Vietnamese SMEs to participate in global value chains actively.

Overall, the policies that promote the linkage between Vietnamese enterprises and FDI enterprises, as reflected in Decree No. 80/2021/NĐ-CP, demonstrate the Vietnamese Government's efforts to understand and address businesses' difficulties. The support policies for supporting industries have been appropriately adjusted to the country's development conditions and requirements in the new context, offering substantial solutions. However, the innovations in these policies have not shown optimal support for businesses due to the lack of coordination among managing authorities in executing the policies. Some support policies are passive, lacking clear termination timelines, and have the potential to elicit adverse reactions, as businesses may become overly reliant on the support policies.

On the other hand, the existing policies for expanding supporting industries lack effective mechanisms to connect supply businesses with manufacturing businesses. There is a lack of policy that uses export-oriented firms' manufacturing skills (mostly FDI enterprises) to boost the domestic value-added of key goods and develop supply chains inside the

domestic market. Policies encouraging FDI investment in supporting sectors are also not appealing enough to attract major investors who can catalyse the entire industry's growth.

3.2. Policy Recommendations

To promote linkages between Vietnamese enterprises and FDI enterprises, harness the technology spillover effects, and allow broader involvement of Vietnamese businesses in global value chains, the research suggests four groups of solutions, including:


Establishing regional linkages

Creating connections between regions is becoming a crucial measure to promote the development of industrial clusters, opening up new opportunities for Vietnam's economic growth. It includes (i) building a clear legal framework as core support for the regional linkage process; (ii) promoting participation in global production networks and value chains by enhancing connections between industries, inlands and different regions, and strengthening cooperation among regional members; (iii) the Government needs to actively develop production regions, industrial parks, and economic zones to have more control over the supply of raw materials, creating closed-loop chains that meet origin rules, facilitate the circulation of goods, and connect and diversify market outlets.

Need to promote the transfer of advanced technology strongly

The Government must improve legal documents related to investment, advanced technology transfer, environmental friendliness, and sustainable development. Establishing industrial technical centres in key economic regions and localities with industrial development potential is important. It is also recommended to encourage FDI enterprises to establish R&D departments or build R&D centres within their businesses.

Meanwhile, Vietnamese companies must be more aggressive in exploring chances for technology transfer from FDI organisations, including signing agreements for licencing inventions or trade secrets and participating in collaborative research projects with domestic organisations, universities, and research institutes to learn from FDI enterprises' practical experience with advanced technology. This will increase worker quality and allow for the effective adoption of technology gained from international partners.



“Diplomatic order” policies: promoting export growth and connecting domestic businesses with foreign enterprises

During the global economy facing numerous uncertainties due to the impact of the political conflict between Russia and Ukraine, as well as the economic recession of key economies such as the EU, US, and China, the Government should leverage information from embassies, commercial offices, and trade promotion agencies responsible for foreign trade and investment to help businesses overcome challenges. This involves bringing in new orders and connecting domestic and foreign enterprises.

Promoting the growth of support industries linked to the global value chain

The Government needs to focus on completing policies for the development of support industries, particularly the adjustment and amendment of limitations in Decree No. 111/2015/NĐ-CP, which regulates the development of support industries. Specifically, concerning the scope of support industries, it is necessary to provide clearer criteria for determining eligible entities. Moreover, there is a need to review and adjust the prioritised list of support industrial products to align with the practical development needs of the country.



Ảnh: Shutterstock



CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP

Ảnh: Shutterstock

1.1. LÝ THUYẾT VỀ LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP

Liên kết trong phát triển doanh nghiệp đã hình thành sớm tại các quốc gia phát triển, từ thế kỷ 19 tại Hoa Kỳ và từ thập niên 60 của thế kỷ 20 tại Châu Âu. Kể từ những năm 1950 và những năm 1960 với việc thành lập chủ nghĩa khu vực và nhóm 77 của Liên hợp quốc, đã những ý kiến tranh luận xoay quanh vấn đề này. Mặc dù làn sóng chủ nghĩa khu vực đầu tiên của Thế giới đã thất bại, tuy nhiên toàn cầu hóa sau năm 1989 và chủ nghĩa khu vực mới đã làm xuất hiện và phát triển thương mại, đầu tư và công nghệ không chỉ giữa Bắc và Nam, mà còn giữa sự đa dạng ngày càng cao của các nền kinh tế mới nổi và đang phát triển, đặc biệt là ở châu Á. Với chính sách toàn cầu hoá, liên kết giữa các doanh nghiệp càng phát triển mạnh hơn và vượt ra khỏi biên giới quốc gia. Việc liên kết các doanh nghiệp đã mang lại hiệu quả kinh tế to lớn, giúp nâng cao năng lực cạnh tranh (NLCT), xây dựng thương hiệu và uy tín ngành hàng; nhưng cũng tạo ra những mặt trái. Trên cơ sở thế mạnh của đối tác, các doanh nghiệp có liên kết, gắn bó lâu dài với nhau vì mục tiêu lợi ích chung. Hiện nay, tồn tại ba hình thức liên kết doanh nghiệp chính gồm: Liên kết theo chiều ngang; liên kết theo chiều dọc; liên kết hỗn hợp đa ngành, đa lĩnh vực.

Liên kết theo chiều ngang (liên kết cụm ngành): Là sự hợp tác giữa các doanh nghiệp trong cùng một ngành, cùng sản xuất ra các sản phẩm, dịch vụ như nhau và có thể sử dụng chung một hệ thống phân phối để gia tăng hiệu quả. Thông thường, liên kết ngang diễn ra giữa các doanh nghiệp hoạt động trong cùng một ngành, một lĩnh vực; các doanh nghiệp sẽ tham gia bằng việc góp vốn lẫn nhau hoặc thỏa thuận với nhau để phân chia thị trường, kiểm soát sự gia nhập nhóm của các doanh nghiệp bên ngoài, có thể sử dụng cùng một hệ thống phân phối để gia tăng hiệu quả kinh doanh. Liên kết ngang có ưu điểm là tạo điều kiện đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ, tận dụng hệ thống phân phối để tiết kiệm chi phí, phân tán rủi ro. Tuy nhiên, dạng liên kết này có thể gây trở ngại do các doanh nghiệp thiếu sự chủ động ở một số khâu như cung ứng nguyên vật liệu, sản xuất hoặc phân phối.

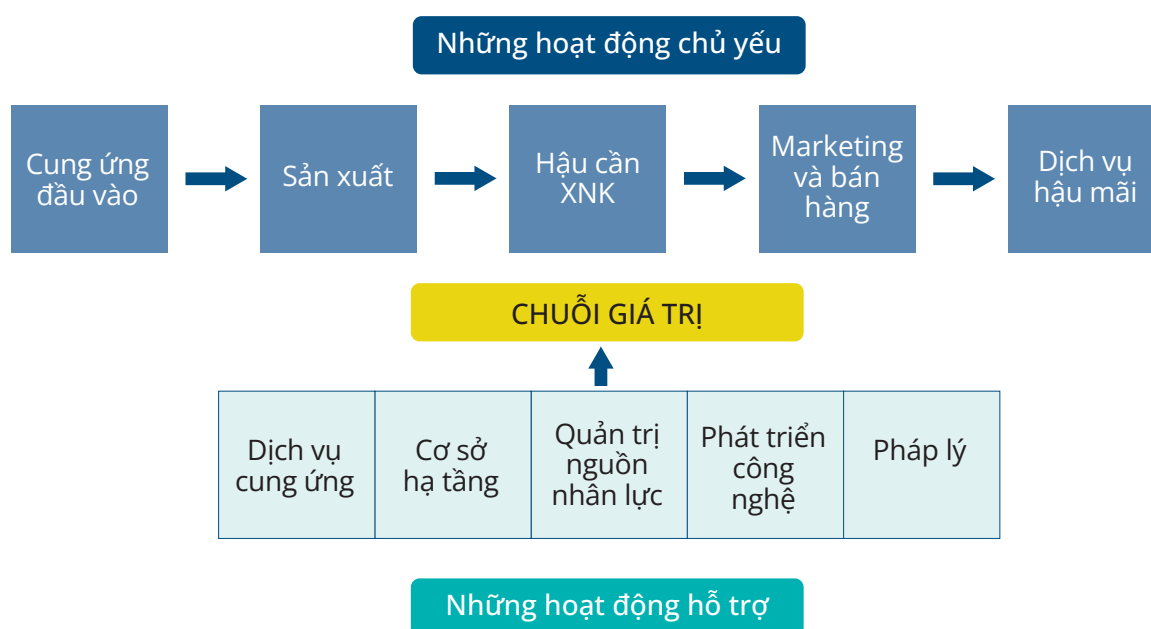
Liên kết theo chiều dọc (liên kết theo chuỗi sản xuất bao gồm liên kết ngược và liên kết xuôi): Là mô hình liên kết các doanh nghiệp hoạt động trong cùng một dây chuyền công nghệ sản xuất; trong đó, mỗi doanh nghiệp đảm nhận một hoặc một số công đoạn của dây chuyền sản xuất đó. Thông thường, liên kết theo chiều dọc diễn ra giữa các doanh nghiệp trong cùng một dây chuyền công nghệ; trong đó, các doanh nghiệp cùng nhau hợp tác chung trong dự án của một sản phẩm hay một chung mục tiêu nào đó. Liên kết theo chiều dọc có ưu điểm tạo lợi thế về chi phí, chủ động nguồn nguyên vật liệu, chủ động trong sản xuất, đưa hàng ra thị trường, khả năng kiểm soát các dịch vụ.... Tuy vậy, các doanh nghiệp liên kết theo chiều dọc dễ bị phân tán nguồn lực, khó tập trung vào hoạt động chủ yếu tạo giá trị gia tăng cao nhất trong chuỗi giá trị (Ayres, 2015).

Liên kết hỗn hợp: Là dạng liên kết giữa các doanh nghiệp trong ngành hoặc đa ngành; gồm cả liên kết ngang và liên kết dọc. Liên kết hỗn hợp là loại hình liên kết các doanh

nghiệp hoạt động trong nhiều ngành, nghề và lĩnh vực có mối quan hệ hoặc không có mối quan hệ về công nghệ, quy trình sản xuất...nhưng có mối quan hệ chặt chẽ về tài chính hoặc các lợi ích khác (Porter, 1990)

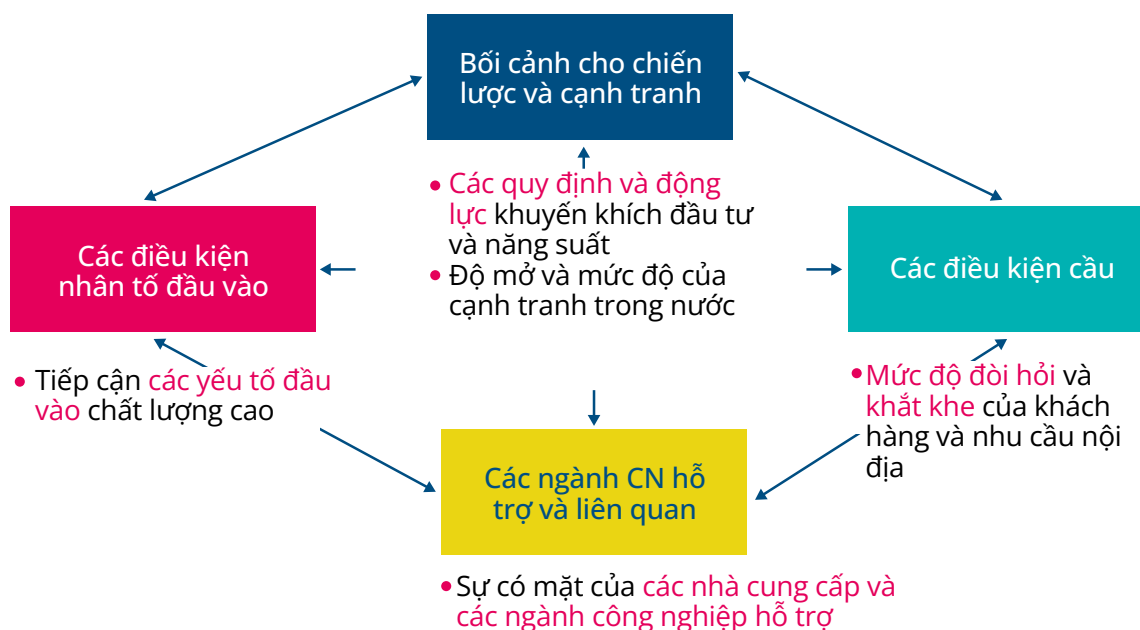
Trong cụm liên kết sản xuất, chuỗi cung ứng và chuỗi giá trị đóng vai trò định hướng và dẫn dắt liên kết các DN, từ khâu cung ứng nguyên vật liệu, sản xuất ra sản phẩm hoàn chỉnh, phân phối đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Theo Porter (1985), chuỗi giá trị là một công cụ cơ bản để nhận diện lợi thế cạnh tranh của DN, tìm cách tạo ra và duy trì những lợi thế cạnh tranh đó. Ở mỗi hoạt động của chuỗi, sản phẩm được tăng thêm giá trị; giá trị tạo ra của chuỗi bao gồm tổng giá trị tạo ra tại mỗi hoạt động trong chuỗi đó. Theo chuỗi giá trị gồm hai hoạt động: Hoạt động chính (primary activities) và hoạt động hỗ trợ (support activities). Việc phân tích chuỗi giá trị chủ yếu nhằm vào việc hỗ trợ quyết định quản lý và các chiến lược quản trị của DN.

Hình 1.1. Chuỗi giá trị theo cách tiếp cận của Michael Porter (1985)



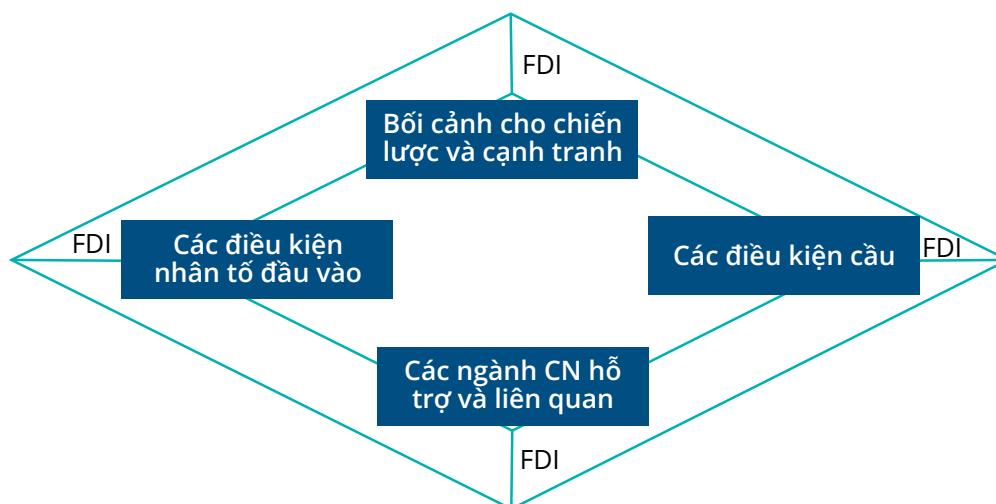
Năm 1990, khi nghiên cứu về cụm liên kết sản xuất dựa trên NLCT, Porter đã đưa ra khái niệm chuỗi cung ứng là một quá trình chuyển đổi từ nguyên vật liệu thô đến sản phẩm hoàn chỉnh thông qua quá trình sản xuất và phân phối tới khách hàng cuối cùng. Theo tác giả, NLCT là yếu tố tạo ra hiệu quả kinh tế và sự phát triển bền vững (PTBV) của DN. NLCT của DN có quan hệ mật thiết với năng suất lao động. Hay nói cách khác, năng suất có ý nghĩa quyết định đến NLCT của DN. Do đó, NLCT cao được phản ánh qua mức năng suất cao. Năng suất là động lực cốt lõi dẫn dắt sự thịnh vượng bền vững của DN. Có ba nhóm nhân tố quyết định đến NLCT của DN gồm: (i) Các yếu tố lợi thế tự nhiên (tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý, quy mô); (ii) NLCT vĩ mô (hạ tầng xã hội và thể chế chính trị, chính sách vĩ mô); (iii) NLCT vi mô (mức độ tinh thông trong chiến lược và hoạt động của DN, trình độ phát triển cụm ngành, chất lượng môi trường kinh doanh). Nhóm NLCT vi mô thể hiện cách thức các DN hoạt động và các yếu tố bên ngoài tác động trực tiếp đến kết quả hoạt động của DN. Tất cả các yếu tố này có tác động trực tiếp đến năng suất.

Hình 1.2. NLCT ngành, DN theo mô hình kim cương của M.Porter (1990)



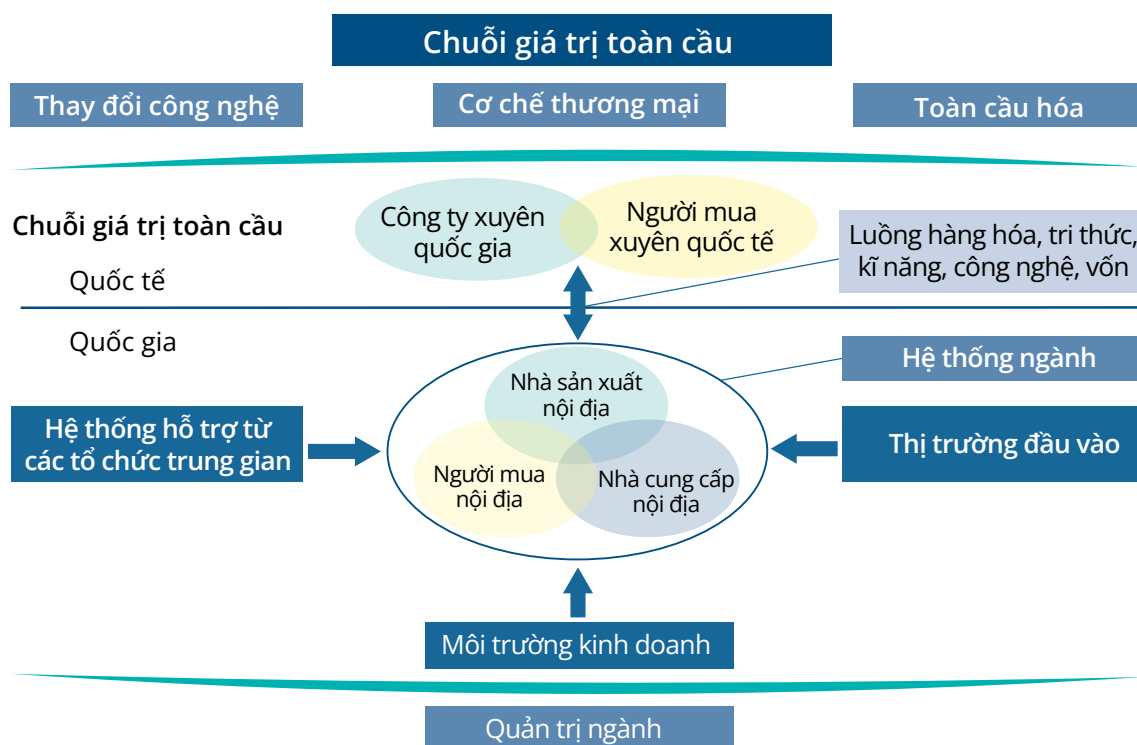
Mở rộng từ mô hình kim cương của Porter, Rugman và D’Cruz (1993) đưa ra mô hình kim cương kép, với ba điều chỉnh quan trọng: (i) gắn thêm hoạt động đa quốc gia; (ii) so sánh quy mô và định dạng của hình thoi (hình kim cương) thể hiện NLCT trong nước và NLCT quốc tế; (iii) điều chỉnh yếu tố “Chính phủ” thành một biến quan trọng ảnh hưởng tới NLCT. Vòng trong thể hiện các đặc tính của môi trường trong nước (theo mô hình Kim cương của Porter) và vòng ngoài thể hiện các đặc tính của môi trường toàn cầu. Mô hình Kim cương kép thường được áp dụng nhằm so sánh NLCT ngành giữa các quốc gia.

Hình 1.3. NLCT ngành, DN theo mô hình kim cương kép của Rugmand D’Cruz (1993)



UNIDO (2010) cũng đã đưa ra khung lý thuyết cụm ngành công nghiệp kết hợp với chuỗi giá trị trong sản xuất một ngành hàng cụ thể (mặt hàng chủ lực) với bối cảnh toàn cầu hoá để phân tích sự liên kết giữa các DN (nhất là DN nước ngoài và DN trong nước tại một cụm ngành/khu vực kinh tế cụ thể).

Hình 1.4. Khung phân tích NLCT và liên kết DN trong ngành của UNIDO, 2010



Theo cách tiếp cận này, hệ thống phân tích liên kết DN theo ngành và chuỗi giá trị sẽ bao gồm các tác nhân chính:

- DN gồm các nhà sản xuất, nhà cung ứng.
- Khách hàng trong nước và quốc tế.
- Tổ chức và nhà hoạch định chính sách.
- Hệ thống hỗ trợ trung gian.

Các tác nhân hợp tác và cạnh tranh với nhau, tương tác giữa các tác nhân được điều chỉnh bởi các quy định chính sách cũng như theo phong tục hay vốn xã hội. Một hệ thống có liên kết và tương tác mạnh mẽ sẽ tạo ra sự phát triển của DN cũng như năng lực cạnh tranh cho cả cụm ngành và khu vực kinh tế. Sự thành công của một ngành không chỉ phụ thuộc vào năng lực công nghệ của DN, mà còn phụ thuộc vào môi trường kinh doanh (các điều kiện khung hoặc hành lang), hiệu quả thị trường đầu vào (lao động, kỹ năng, công nghệ, tài chính, nguyên liệu đầu vào và hạ tầng) và chất lượng hỗ trợ từ các tổ chức trung gian (đào tạo, dịch vụ công nghệ, nghiên cứu và phát triển,...). Chính sách của Chính phủ có thể cải thiện hoặc làm tồi tệ hơn những yếu tố của NLCT ngành, bởi vậy yếu tố quản trị (khả năng xây dựng, thực thi và giám sát) có ý nghĩa quan trọng.

Tại các quốc gia đang phát triển, với đặc trưng đa số doanh nghiệp thuộc loại vừa và nhỏ, hình thái liên kết giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ chủ yếu là liên kết ngược theo chiều dọc - liên quan đến vai trò của các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi là nhà cung ứng nguyên vật liệu hoặc dịch vụ đầu vào cho các doanh nghiệp lớn (OECD, 2005). Tuy vậy, trên thực tế, có không ít dạng liên kết khác giữa các doanh nghiệp. Xét ở trường hợp Việt Nam, các hình thái liên kết doanh nghiệp bao gồm:

Liên kết thông qua cạnh tranh

Giống như nhiều quốc gia đang phát triển khác, toàn cầu hóa đã mang lại nhiều cơ hội và tạo áp lực lên các doanh nghiệp Việt Nam, buộc họ phải đổi mới và gia tăng khả năng cạnh tranh (Nguyễn N.A. và các cộng sự, 2011). Sự xâm nhập thị trường của các đối thủ mới và mạnh hơn buộc các doanh nghiệp hiện tại phải nâng cao quy trình sản xuất, phân phối và truyền thông sản phẩm. Sự cạnh tranh với các đối thủ buộc cho các doanh nghiệp nội địa trưởng thành thông qua việc bắt chước đối thủ và học “lỏm” để tồn tại (OECD, 2005). Doanh nghiệp nội địa cũng được hưởng lợi lớn từ việc các đối thủ nước ngoài gia nhập thị trường, kéo theo đó là sự xuất hiện của các dịch vụ và các nhà cung cấp chuyên nghiệp. Ngược lại, liên kết cạnh tranh này cũng tạo ra nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là trong thời gian ngắn khi các đối thủ nước ngoài cạnh tranh về sản phẩm, thị phần và có thể đánh cắp cả những nhân sự cốt lõi của công ty (Nguyễn và các cộng sự, 2011).

Liên kết xuôi

Liên kết xuôi bao gồm tất cả các mối liên hệ hướng xuống giữa công ty với người tiêu dùng, đại lý và nhà phân phối tại nước tiếp theo nhận đầu tư (UNCTAD, 2001). Các giao dịch kinh doanh thuộc liên kết xuôi rất nhiều, từ việc các doanh nghiệp nhỏ mua thiết bị vốn của các tập đoàn đa quốc gia đến các nhà bán lẻ bán hàng hóa quốc tế, cho đến các doanh nghiệp nhỏ thuê dịch vụ kế toán chuyên nghiệp từ các tập đoàn dịch vụ toàn cầu. Mặc dù người mua hàng trong các giao dịch này thường nhận được lợi ích từ các nhà cung cấp, các mối liên kết thực tế (các mối quan hệ kinh doanh vượt quá giới hạn thương mại) còn nhiều hạn chế (OECD, 2005).

Liên kết xuôi ở Việt Nam phổ biến là các doanh nghiệp nhỏ nội địa thuê lại hoặc bao thanh toán máy móc, thiết bị văn phòng thay vì mua đứt chúng. Điều này tạo nên một liên kết mạnh mẽ hơn giữa các nhà cung ứng dịch vụ và khách hàng, khi người bán không ngừng tư vấn để khách hàng nâng cấp và mở rộng dịch vụ (OECD, 2005). Vị thế của liên kết xuôi có vẻ còn quan trọng hơn nhiều khi thương mại bán lẻ và các bộ phận khác của lĩnh vực dịch vụ những năm gần đây chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ của hình thức nhượng quyền thương mại, khi các cửa hàng nhỏ và mới “thuê lại” quyền sử dụng thương hiệu của một doanh nghiệp lớn. Hình thức này đã tác động trực tiếp vào giá trị thương hiệu được mang ra cho thuê, do đó, các công ty lớn thường duy trì hoạt động hợp tác và đào tạo liên tục cho các đối tác của mình (OECD, 2005).

Liên kết ngược

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

và chất lượng cấp độ toàn cầu. Do đó, các doanh nghiệp FDI sẽ chỉ tìm đến những doanh nghiệp trong nước nếu có đủ năng lực đáp ứng những yêu cầu mang tính quốc tế (Nguyễn Thị Thùy Vinh, 2018). Đối với các doanh nghiệp trong nước, sự hợp tác cũng làm tăng năng lực sản xuất của các doanh nghiệp nội địa theo những tiêu chuẩn toàn cầu. Điều này khiến cho mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa, đặc biệt là các liên kết ngược (doanh nghiệp trong nước cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp FDI), có vai trò quan trọng trong quá trình tạo nên những lan tỏa tích cực cho doanh nghiệp nội địa từ chính sách thu hút đầu tư nước ngoài (Nguyễn Thị Thùy Vinh, 2018)

Liên kết với các đối tác công nghệ và các đối tác khác

Làn sóng tái cơ cấu công nghiệp toàn cầu, kết hợp với các tiến bộ công nghệ là động lực chính thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của các liên minh chiến lược và các mạng lưới liên doanh giữa các doanh nghiệp (song hành cùng xu thế sát nhập và mua lại)(OECD, 2005). Các cơ hội mở ra cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ xây dựng liên kết doanh nghiệp bao gồm (1) trở thành đối tác trong các liên minh chiến lược quốc tế; (2) thành viên của mạng lưới phi chính thức toàn cầu hóa và (3) thành viên của các mạng lưới điện tử (Sakai, 2002).

Các doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào các liên minh chiến lược chủ yếu thông qua các thỏa thuận: thầu phụ, cấp giấy phép và liên doanh. Thầu phụ liên quan đến việc mua bán vật tư từ một công ty khác và có sự hợp tác chặt chẽ giữa các đối tác để các thông số kỹ thuật cho thành phẩm có độ phức tạp cao được đảm bảo (Huissan, 2000). Nghiên cứu của Catherine Y. Co và các cộng sự năm 2018 chỉ ra rằng, sau những sửa đổi năm 2014 trong Luật đầu tư nhằm tăng thêm ưu đãi cho các nhà thầu phụ ngành công nghiệp phụ trợ, môi trường pháp lý và quy định được cải thiện nhiều đã biến hợp đồng thầu phụ trở thành một trong những nền tảng trong chiến lược phát triển của Việt Nam.

Cấp giấy phép (licensing) là hình thức thỏa thuận mới xuất hiện tại Việt Nam. Theo V.H.Kirpalani, cấp giấy phép (hay cấp phép), nói một cách đơn giản là một hình thức hợp đồng nhượng quyền sở hữu trí tuệ hay nhượng quyền sử dụng sản phẩm trí tuệ để tiến hành sản xuất và tiêu thụ sản phẩm ở thị trường nước ngoài. Các bên chủ thể trong hợp đồng thường là người cấp phép (licensor) và người nhận phép (licensee). Ở Việt Nam, việc cấp phép phổ biến nhất hiện nay là cấp phép nhãn hiệu. Tức là bên nhận được sử dụng nhãn hiệu của bên giao để gắn vào sản phẩm của mình. Khi cho bên nhận sử dụng nhãn hiệu, bên giao cũng sợ mất danh tiếng; nên họ sẽ buộc bên nhận phải sản xuất theo công nghệ của họ (để bảo đảm chất lượng); do vậy hai bên sẽ ký một hợp đồng chuyển giao công nghệ.

Liên doanh cũng là một hình thức được đề cập ở Việt Nam, khi nó có liên quan đến việc thành lập một công ty thứ ba để sản xuất hoặc tiếp thị một sản phẩm đã được phát triển bởi công ty chủ. Vốn chủ sở hữu trong trường hợp này thường được đóng góp bởi các bên đối tác (Huissan, 2000). Liên doanh đã bắt đầu xuất hiện ở Việt Nam từ giai đoạn Đổi Mới khi Chính phủ đưa ra hàng loạt các chính sách khuyến khích đầu tư vào nội địa (B Büchel,

LX Thuy, 2001). Hiện tại, hình thức liên kết doanh nghiệp này vẫn đang là một hình thức liên kết doanh nghiệp thành công khi mang lại nguồn thu lớn cho nhiều công ty, đặc biệt là các liên doanh trong đó doanh nghiệp nhà nước góp vốn bằng quyền sử dụng đất, còn doanh nghiệp nước ngoài góp bằng tiền và công nghệ.

Một hình thức liên kết nữa ở Việt Nam đó là hình thái cụm (clustering) chủ yếu được hình thành dưới dạng cụm công nghiệp. Phần lớn doanh nghiệp tồn tại ở Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ nên sự thành lập các cụm công nghiệp là một điều tất yếu đối với chiến lược công nghiệp hóa đất nước (Otsuka và cộng sự, 2018). Theo Bộ Công thương Việt Nam, các cụm công nghiệp tập trung ở các vùng kinh tế trọng điểm, chủ yếu ở vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, vùng kinh tế trọng điểm Nam Bộ và vùng kinh tế trọng điểm trung tâm là nơi xuất hiện nhiều cụm công nghiệp nhất (Otsuka et al., 2018). Sự phát triển nhanh chóng của các cụm công nghiệp tại Việt Nam liên quan nhiều đến quá trình cải cách, mở cửa và công nghiệp hóa, đã đóng góp đáng kể vào sự phát triển của đất nước xuyên suốt ba thập kỷ qua (1991 - 2020) (Van Bavel và cộng sự, 2022), hỗ trợ Việt Nam nâng cao trình độ công nghệ, gia tăng năng lực cạnh tranh, mở rộng quy mô xuất khẩu hàng hóa và chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa (Lung và các cộng sự, 2019). Tuy vậy, vẫn tồn tại nhiều hạn chế và thiếu sót khi các cụm công nghiệp được xây dựng quá nhanh, đặc biệt trong việc gia tăng vai trò kết nối và lan tỏa rộng rãi giữa các địa phương trong lãnh thổ Việt Nam (Hà và các cộng sự, 2020).

Cùng với quá trình hội nhập, Việt Nam đã nỗ lực không ngừng để nâng cao năng lực sản xuất, trở thành một bộ phận của “công xưởng Châu Á”, tích cực tham gia phân công lao động và chuyên môn hoá theo nhiệm vụ, đặc biệt tập trung vào lắp ráp các hàng hoá trung gian vào sản phẩm cuối cùng và tham gia Chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) (Dang Thi Huyen Anh, 2017). Việt Nam tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu trong cả hai vai trò: người tiêu thụ giá trị gia tăng nước ngoài để sản xuất hàng xuất khẩu (tham gia vào liên kết sau của chuỗi giá trị) và là người cung cấp đầu vào cho quá trình sản xuất hàng xuất khẩu của quốc gia khác (tham gia vào liên kết trước của chuỗi giá trị) (Lopez-Gonzalez, 2017). Do có lợi thế hơn trong ngành chế biến chế tạo, Việt Nam khá phụ thuộc vào giá trị gia tăng nước ngoài để hỗ trợ cho năng lực cạnh tranh của xuất khẩu. Tuy nhiên, Việt Nam đang nỗ lực tăng cường tận dụng nguồn cung đầu vào từ các quốc gia ASEAN để từng bước thay thế cho nguồn cung giá trị gia tăng nhập khẩu truyền thống như Châu Âu hoặc Hoa Kỳ (Lopez-Gonzalez, 2017). Quá trình tham gia chuỗi giá trị của Việt Nam gắn liền với sự tăng trưởng của dòng vốn FDI. Các bằng chứng thực nghiệm cho thấy tỷ lệ dòng vốn FDI từ Nhật Bản, Hàn Quốc và các quốc gia láng giềng ASEAN tăng đã thúc đẩy sự tham gia GVCs của các doanh nghiệp Việt Nam (Yamaguchi, 2018).

Sự tham gia của Việt Nam vào GVCs hiện nay chủ yếu phụ thuộc vào lợi thế so sánh tĩnh. Xuất khẩu của Việt Nam những năm vừa qua đang sử dụng những lợi thế so sánh bậc thấp, đó là (i) Lao động giản đơn; (ii) Nguyên liệu thô, sơ chế; (iii) Vốn vừa và nhỏ; (iv) Công nghệ phù hợp; (v) Sức mua thấp. Điều này dẫn đến hàng hóa của nước nhà được xuất khẩu dưới dạng thô, giá trị gia tăng thấp, vì vậy, lợi ích thu được còn thấp. Tuy vậy, những

lợi thế so sánh bậc thấp này phù hợp với một số mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam, như: nông sản xuất khẩu và nông, lâm nghiệp, thủy sản. Thế nhưng, những lợi thế kể trên lại trở thành bất lợi đối với nhóm hàng công nghiệp, cần sử dụng lợi thế so sánh bậc cao, bao gồm: (i) Lao động chất lượng cao; (ii) Nguyên, vật liệu tinh chế; (iii) Vốn lớn; (iv) Công nghệ hiện đại; (v) Sức mua cao.

Một số nghiên cứu đã tập trung vào việc nghiên cứu mức độ tham gia vào chuỗi giá trị của các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam theo từng ngành, từng lĩnh vực cụ thể. Các nghiên cứu này đã đưa ra những phân tích và nhận định về mức độ đóng góp của FDI đối với phát triển kinh tế và sự cạnh tranh trong các ngành kinh tế khác nhau. Theo các nghiên cứu, mức độ tham gia của doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp Việt Nam có thể thay đổi theo từng ngành kinh tế. Việt Nam hiện ở cuối chuỗi giá trị toàn cầu trong sản xuất công nghiệp (Herr, Hansjörg và cộng sự, 2016). Tác động của FDI phụ thuộc vào cơ cấu giá trị gia tăng của nền kinh tế Việt Nam, trong đó khu vực thứ hai (chế biến – chế tạo) – đặc biệt là thực phẩm, đồ uống và thuốc lá – có hiệu ứng cấp số nhân lớn hơn cả. Trong cơ cấu ngành của Việt Nam, sản xuất, chế biến-chế tạo dẫn đầu về sản lượng, theo sau là dịch vụ. Việt Nam chủ yếu tham gia vào giai đoạn sản xuất và lắp ráp của lĩnh vực chế tạo (công nghiệp nhẹ, thiết bị điện, điện tử v.v.) trong các chuỗi giá trị toàn cầu. Việc tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu dễ dàng được thiết lập hơn trong lĩnh vực chế biến – chế tạo vì nhà sản xuất có thể tham gia vào các chuỗi cung ứng khác nhau và mỗi chuỗi cung ứng có thể được xây dựng với các nhà cung cấp nhiều cấp (thượng nguồn và hạ nguồn) trước khi đến tay người dùng cuối cùng (Lê Duy Bình, Trần Thị Phương, 2020). Thực tế, trong ngành điện tử, doanh nghiệp FDI thường chiếm ưu thế trong các khâu sản xuất sản phẩm công nghệ cao và khâu nghiên cứu phát triển (Vũ Thanh Hương và cộng sự, 2022), trong khi doanh nghiệp Việt Nam thường tham gia ở các khâu lắp ráp và sản xuất những linh kiện đơn giản. Khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, các doanh nghiệp Việt Nam chỉ tham gia vào những khâu đơn giản như gia công, lắp ráp – những khâu có giá trị gia tăng thấp, tính bền vững cho tương lai còn hạn chế (Lê Duy Bình và Trần Thị Phương, 2020). Trong cuộc khảo sát Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) hàng năm của Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho thấy hầu hết các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam đều bán sản phẩm và dịch vụ cho các công ty tư nhân trong nước. Trần Sỹ Lâm (2020) cũng chỉ ra rằng những công ty con sản xuất của các MNCs thường chuyên về khâu lắp ráp sản phẩm cuối cùng tại Việt Nam, trong khi một số doanh nghiệp trong nước tham gia gia công phần mềm hoặc trở thành nhà cung cấp của MNCs, nhưng vị trí của họ trong chuỗi cung ứng toàn cầu không ổn định.

Nguyễn Thị Thuỳ Vinh và Nguyễn Thị Thanh Tân (2021) đã nghiên cứu về liên kết ngược giữa doanh nghiệp FDI Nhật Bản và doanh nghiệp nội địa ở Việt Nam. Kết quả chỉ ra rằng liên kết này vẫn còn yếu so với nhiều nước trong khu vực, và doanh nghiệp Nhật Bản liên kết ngược cũng yếu hơn so với các doanh nghiệp FDI khác. Như trong lĩnh vực chế biến, chế tạo mức độ liên kết thấp chỉ 37,4% doanh nghiệp FDI Nhật Bản mua nguyên liệu và thành phần đầu thô từ doanh nghiệp Việt Nam. Mặc dù vậy, các doanh nghiệp Nhật Bản khi liên kết sẽ có xu hướng mang tính dài hạn hơn so với các FDI khác. Phạm Hồng Chương và Hồ Đình Bảo (2021) sử dụng phân tích định lượng trong khoảng thời gian

2010-2018. Kết quả cho thấy đối với liên kết ngược, FDI có tác động lan tỏa tích cực tới năng suất và thay đổi công nghệ của doanh nghiệp trong nước, tuy nhiên, tác động này là tiêu cực thông qua liên kết xuôi. Bên cạnh đó, sự hiện diện của doanh nghiệp FDI không tác động tới năng suất của doanh nghiệp nhà nước và tác động tiêu cực tới doanh nghiệp tư nhân. Tuy nhiên, Nguyễn Thị Phương Linh và Vũ Thanh Hương, (2020) lại cho rằng Việt Nam đang tiến dần lên thượng nguồn và mức độ tham gia của quốc gia có xu hướng tăng lên chủ yếu nhờ tham gia vào liên kết xuôi. Nguyễn Thị Thùy Vinh (2018) đã đánh giá thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp Việt Nam, bao gồm liên kết ngược và liên kết xuôi. Kết quả chỉ ra rằng: Xây dựng mối liên kết giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước là vấn đề quan trọng. Tuy nhiên, đối với liên kết ngược, tỷ lệ các doanh nghiệp nước ngoài sử dụng đầu vào sản xuất trong nước ở Việt Nam thấp hơn đáng kể so với các nước khác như: Thailand, Malaysia, China. Mặc dù tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam là nhà cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp FDI vẫn còn ở mức thấp nhưng đang có xu hướng cải thiện. Về liên kết xuôi, mức độ liên kết còn khá ít và lỏng lẻo có rất ít doanh nghiệp ký kết hợp đồng mua sản phẩm lâu dài với các doanh nghiệp cung cấp, chỉ khoảng 10%. Và trong số những doanh nghiệp có hợp đồng dài hạn với nhà cung cấp trong nước thì chỉ có hơn 10% có hợp tác với doanh nghiệp FDI.

World Bank (2020) đánh giá các hình thức liên kết giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước. Bài báo cáo chỉ ra rằng, liên kết theo chiều ngang là kém quan trọng nhất và liên kết theo chiều xuôi và ngược là tác động nhiều hơn. Trong đó, liên kết theo chiều ngược là xảy ra thường xuyên nhất. Cùng với công ty tham gia liên kết, nền kinh tế nước nhận đầu tư cũng tăng trưởng nhờ liên kết ngược này. Lương Văn Khôi, Đỗ Văn Lâm (2021) đã chỉ ra một trong những hạn chế lớn nhất của chính sách thu hút FDI vào Việt Nam là liên kết giữa khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài với các doanh nghiệp trong nước đang được đánh giá ở mức thấp. Trong đó, về liên kết ngang của doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước trong ngành công nghiệp hoá chất là lớn nhất và tương đối đồng đều qua các vùng. Về liên kết ngược, nhóm tác giả chỉ ra rằng, trong giai đoạn 2010-2018 mức độ liên kết ngược của các ngành công nghiệp chủ lực đạt 0.16 (theo phương pháp nghiên cứu định lượng). Trong 8 ngành công nghiệp trọng điểm thì mức độ liên kết ngược cao nhất ở ngành hoá chất, tiếp theo là ngành cơ khí, chế tạo. Trong một số ngành này, các doanh nghiệp trong nước có thể mạnh cung ứng sản phẩm đầu vào cho doanh nghiệp FDI, tuy nhiên các ngành phụ trợ cho ngành công nghiệp chế biến, chế tạo nhằm cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp FDI chưa có được cải thiện rõ ràng. Về liên kết xuôi, mức độ liên kết xuôi trong giai đoạn này là 0.18. Trong 8 ngành công nghiệp chủ lực, mức độ liên kết xuôi cao nhất ở ngành hoá chất, tiếp theo là cơ khí, chế biến và ngành thép. Tuy nhiên mức độ liên kết xuôi này đã có xu hướng giảm trong tất cả các ngành nghề.

Có thể thấy rằng hiện nay liên kết ngược được đánh giá là khá phổ biến và đem lại lợi ích tích cực cho doanh nghiệp nội địa và nước nhận đầu tư. Tuy nhiên, mức độ liên kết giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp Việt Nam trong cả liên kết xuôi, liên kết ngược,...đều khá yếu. Bởi hầu hết các doanh nghiệp FDI có mục đích xuất khẩu nhiều hơn là tiêu dùng

tại Việt Nam, hay sử dụng nguồn nguyên liệu đầu vào thông qua nhập khẩu hoặc các công ty FDI khác tại Việt Nam. Nhiều doanh nghiệp trong nước vẫn chưa đáp ứng yêu cầu để thành nhà cung cấp cho các doanh nghiệp FDI nên khó khăn trong việc tham gia liên kết. Một số bài nghiên cứu đã nhấn mạnh đến vai trò quan trọng của nhà nước, cơ quan chức năng có thẩm quyền trong việc thúc đẩy mạnh mẽ các liên kết này.

1.2. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP

Từ thập niên 1980, Chính phủ Hàn Quốc đã chú trọng phát triển các cụm liên kết công nghiệp, đến cuối năm 2009, hoạt động doanh nghiệp trong các cụm liên kết công nghiệp đã đóng góp hơn 70% kim ngạch xuất khẩu, 62% sản lượng và hơn 42% việc làm trong các ngành sản xuất công nghiệp của quốc gia. Cụ thể, các chính sách Chính phủ đưa ra bao gồm phát triển R&D và đảm bảo nguồn nhân lực cho các ngành công nghiệp được lựa chọn ở từng khu vực, đẩy mạnh sự hợp tác, liên kết giữa các doanh nghiệp công nghiệp với các trường đại học và các viện nghiên cứu trong khu vực. Ngoài ra, mô hình liên kết Chaebol cũng được áp dụng rộng rãi, bao gồm nhiều công ty có mối quan hệ liên kết về tài chính, chiến lược kinh doanh và sự điều phối chung trong hoạt động. Tuy nhiên, các liên kết Chaebol rất khó kiểm soát, bởi vậy Chính phủ Hàn Quốc đã áp dụng nhiều chính sách và giải pháp để cải tổ các Chaebol này theo hướng chống độc quyền, minh bạch tài chính, cạnh tranh lành mạnh.

Hàn Quốc xác định, hội nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu là một cách thức để nâng cấp nền công nghiệp tại Hàn Quốc (Lee và cộng sự, 2018). Nhờ những chính sách liên kết, tham gia vào chuỗi sản xuất và nâng cao năng lực tự chủ của doanh nghiệp, Hàn Quốc đã nổi lên như một trong những trung tâm của nền kinh tế toàn cầu trong những thập kỷ qua (OECD, 2013; UNCTAD, 2013; Lee, 2020). Chính phủ Hàn Quốc đã thực hiện các hình thức khác nhau của các chính sách định hướng chuỗi giá trị toàn cầu trong các giai đoạn khác nhau nhằm thúc đẩy hội nhập và nâng cao của các công ty địa phương Hàn Quốc trong nhiều lĩnh vực như may mặc, ô tô, đóng tàu, điện tử,... Chính sách định hướng GVCs ở Hàn Quốc tập trung vào ba khía cạnh: hội nhập, nâng cấp và quốc tế hóa. Hàn Quốc đã tiến hành quốc tế hóa các hoạt động sản xuất với tốc độ cao hơn đáng kể so với các quốc gia khác thông qua ký kết các hiệp định hợp tác trong khu vực, một trong số đó là Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) (với sự tham gia của Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand và 10 nước thành viên ASEAN). Hiệp định này được đánh giá thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của Hàn Quốc từ 0,41% đến 0,62% trong giai đoạn 2020 - 2030 nhờ giảm thuế quan và tăng phúc lợi cho người tiêu dùng từ 4,2 tỷ USD đến 6,8 tỷ USD (theo Viện Chính sách kinh tế quốc tế Hàn Quốc), hạ thấp rào cản thương mại, thúc đẩy doanh số bán hàng của các công ty điện tử trong nước như Samsung hoặc LG Electronics. Đồng thời, thúc đẩy mối quan hệ hợp tác các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong

nước hoặc các tập đoàn lớn mạnh (Chaebol) với các doanh nghiệp khác từ các nước thành viên tham gia ký kết hiệp định.

Ở Nhật Bản, từ những năm 2000 trở đi, Chính phủ tập trung phát triển cụm liên kết công nghiệp, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp mũi nhọn, với hơn 60 cụm liên kết này. Chính phủ đã thực hiện ba nhóm chính sách để thúc đẩy phát triển kinh tế trong nước: xây dựng mạng lưới, hỗ trợ nghiên cứu và phát triển, và thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp, cũng như giữa các doanh nghiệp và các tổ chức khác. Trong giai đoạn phát triển bền vững từ 2011-2020, Nhật Bản đã thiết lập Văn phòng khu vực tại khắp nơi, hình thành mạng lưới liên kết doanh nghiệp trên toàn quốc để tạo điều kiện cho việc trao đổi thông tin nhanh chóng. Chính phủ cũng khuyến khích các doanh nghiệp tham gia vào liên kết ngành và mở rộng hoạt động bằng cách hợp tác với các nguồn tài nguyên trí tuệ từ các trường đại học và tổ chức khác. Ngoài ra, Nhật Bản đã áp dụng mô hình liên kết Keiretsu trong nền kinh tế mới, bao gồm Keiretsu liên kết ngang và Keiretsu liên kết dọc. Chính phủ cũng đã thực hiện nhiều chính sách để thu hút đầu tư từ các doanh nghiệp nước ngoài và thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, bằng cách tăng cường PR ở nước ngoài và tổ chức các sự kiện hội nghị về FDI tại Nhật Bản. Bên cạnh đó, Nhật Bản đã ký kết nhiều hiệp định kinh tế với các nền kinh tế khác trong khu vực và trên thế giới, như Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP), để thúc đẩy mối liên kết chặt chẽ giữa các nền kinh tế.

Bảng 1.1. Một số công cụ chính sách phổ biến sử dụng để phát triển cụm ngành ở các nước OECD¹

STT	Mục tiêu	Công cụ
Thu hút sự tham gia của các thành viên		
1	Xác định các cụm ngành	<ul style="list-style-type: none"> Tiến hành các nghiên cứu sơ thảo về cụm ngành (định tính và định lượng) Sử dụng các tổ chức hỗ trợ và các nhà môi giới trung gian để xác định các doanh nghiệp có thể làm việc với nhau
2	Hỗ trợ mạng liên kết/ cụm ngành	<ul style="list-style-type: none"> Tổ chức các sự kiện nâng cao nhận thức (hội thảo, giáo dục về cụm ngành) Đề xuất khuyến khích về tài chính cho các tổ chức liên kết hợp tác doanh nghiệp Tài trợ cho các hoạt động hình thành mạng lưới liên kết doanh nghiệp Xây dựng các chuẩn mực về thực trạng hoạt động của các cụm Phác họa mối quan hệ cụm ngành

¹ Các quốc gia thành viên của OECD là Úc, Áo, Bỉ, Canada, Cộng Hòa Séc, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Hungary, Ai Xơ Len, Ai Len, Ý, Nhật Bản, Hàn Quốc, Luxemburg, Mexico, Hà Lan, New Zealand, Na Uy, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Cộng hòa Slovakia, Tây Ban Nha, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Thổ Nhĩ Kỳ, Anh và Mỹ.

STT	Mục tiêu	Công cụ
Dịch vụ chung và mối liên kết doanh nghiệp		
1	Nâng cao năng lực, quy mô và kỹ năng cho các nhà cung cấp (chủ yếu là DNNVV)	<ul style="list-style-type: none"> Hỗ trợ phát triển kinh doanh cho các DNNVV Dịch vụ môi giới và diễn đàn giữa các nhà cung cấp và người mua Thu thập thông tin về thị trường Điều phối mua sắm Thiết lập các tiêu chuẩn kỹ thuật Mạng lưới xuất khẩu
2	Tăng cường liên kết với bên ngoài (FDI và xuất khẩu)	<ul style="list-style-type: none"> Xây dựng thương hiệu và tiếp thị về cụm ngành và các vùng Hỗ trợ đối với các nhà đầu tư vào trong cụm ngành Thông tin thị trường về mục đích hướng ra quốc tế Tìm kiếm đối tác Hỗ trợ chuỗi giá trị Xây dựng mạng lưới xuất khẩu
3	Tạo dựng nguồn nhân lực lành nghề ở các ngành chiến lược	<ul style="list-style-type: none"> Thu thập và phổ biến thông tin về thị trường lao động Đào tạo đại học và đào tạo nghề theo chuyên ngành Hỗ trợ liên kết hợp tác giữa các nhóm doanh nghiệp và tổ chức giáo dục Tạo cơ hội giáo dục nhằm thu hút sinh viên tiềm năng vào vùng
Phối hợp trong R&D và thương mại hóa sản phẩm		
1	Tăng liên kết giữa nghiên cứu và nhu cầu của doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none"> Hỗ trợ cho các dự án liên kết giữa doanh nghiệp, trường đại học và tổ chức nghiên cứu Tập hợp các bên khác nhau tạo điều kiện hợp tác liên kết (như công viên khoa học, vườn ươm) Các chương trình tầm xa của trường đại học Xây dựng hệ thống thông tin kỹ thuật
2	Thương mại hóa hoạt động nghiên cứu	<ul style="list-style-type: none"> Đảm bảo khung pháp lý phù hợp về tài sản trí tuệ Vượt qua rào cản đối với những ưu đãi khu vực công về thương mại hóa Dịch vụ hỗ trợ chuyển giao công nghệ
3	Tiếp cận tài chính cho các tổ chức khoa học	<ul style="list-style-type: none"> Dịch vụ lấy ý kiến tư vấn đối với việc tiếp cận nguồn tài chính đặc biệt Các chương trình đảm bảo công và vốn mạo hiểm Các điều kiện chung hỗ trợ vốn mạo hiểm tư nhân

Nguồn: Nguyễn Kế Nghĩa và Phan Đăng Tuất (2014).

Đối với các nước đang phát triển đang tìm cách công nghiệp hóa trong thời đại toàn cầu hóa, tập trung vào các ngành và phân khúc sử dụng nhiều lao động hoặc tài nguyên là bước đầu tiên quan trọng để tham gia vào GVCs. Các GVCs chủ chốt của Indonesia chuyển sang thực phẩm và đồ uống, hóa chất, kim loại cơ bản, may mặc, da giày. Nói cách khác, Indonesia vẫn hội nhập sâu rộng trong hầu hết các ngành công nghiệp công nghệ thấp. Sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997, đến năm 2000 lượng FDI đổ vào Indonesia đã phục hồi và bắt đầu tăng tốc nhưng phần lớn vốn FDI tập trung vào các ngành công nghiệp khai thác tài nguyên. Vì vậy để không bị lỡ nhịp độ tăng trưởng, Indonesia đã chuyển mô hình công nghiệp từ sản xuất giày và máy tính sang công nghiệp khai thác tài nguyên. Quá trình tích tụ ở Indonesia có thể được bắt đầu từ việc Indonesia sở hữu tài nguyên thiên nhiên phong phú như dầu mỏ, kim loại và gỗ... khiến các công ty liên quan đến nguyên liệu thô cũng như chế biến chế tạo đã được thành lập từ năm 2000. Sự kết tụ công nghiệp ở Indonesia chủ yếu nằm ở đảo Java và phát triển bởi các nguồn lực thị trường tự nhiên. Giai đoạn này, các công ty thu hút được ưu đãi thuế đối với đầu tư, cơ sở hạ tầng, cải thiện thể chế, công nghệ và thông tin hiện đại. Các công ty nhỏ hơn liên quan đến lĩnh vực phân phối, chẳng hạn như bán lẻ / bán buôn, cũng như mua hàng / thu mua / hậu cần cũng thu hút được nhân công. Sự tích lũy về công nghệ sẽ chuyển giao từ các công ty lớn như tập đoàn đa quốc gia (MNCs) cho các công ty địa phương tạo ra lực lượng nội sinh nâng cấp ngành và quá trình đổi mới cho tất cả các công ty trong khu vực. Cũng giống như Hàn Quốc, Nhật Bản bên cạnh các chính sách kết nối các doanh nghiệp trong nước thông qua tích tụ khu vực, liên kết cụm ngành, Indonesia cũng tích cực tham gia các hiệp định hợp tác trong khu vực như Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP). Indonesia có cơ hội phát triển các ngành công nghiệp giá trị gia tăng, khuyến khích đầu tư trong và ngoài nước vào lĩnh vực sản xuất bằng cách tận dụng các chuỗi giá trị khu vực trong khuôn khổ Hiệp định.

"Thái Lan 4.0" là một chính sách chung quan trọng được đề xuất tại Thái Lan với mục tiêu tạo điều kiện và thúc đẩy sự phát triển của chuỗi giá trị toàn cầu (GVCs) trong nền kinh tế. Chính sách này tập trung vào việc tận dụng các ngành công nghiệp mạnh hiện có thông qua việc xúc tiến sự kết hợp tri thức giữa các tập đoàn đa quốc gia (MNCs) và các doanh nghiệp địa phương, cùng với việc nâng cao chất lượng lao động. Tập trung vào chuyển đổi từ nông nghiệp truyền thống sang nông nghiệp thông minh, từ MSMEs sang doanh nghiệp thông minh và khởi nghiệp, từ mua công nghệ sáng tạo ra công nghệ, từ dịch vụ truyền thống sang dịch vụ có giá trị cao, và từ lao động phổ thông sang lao động có trình độ cao. Về việc chuyển đổi công nghiệp, chính phủ đang nỗ lực nâng cấp các ngành công nghiệp tiềm năng hiện có bằng cách cải thiện nội dung công nghệ và khuyến khích đổi mới, đồng thời tạo ra các ngành công nghệ mới dẫn đầu nhằm nâng cao sự tham gia của quốc gia trong chuỗi giá trị toàn cầu (Global Value Chains in Asia: Thailand, 2019).



PHẦN 2

MỐI LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀ DOANH NGHIỆP FDI

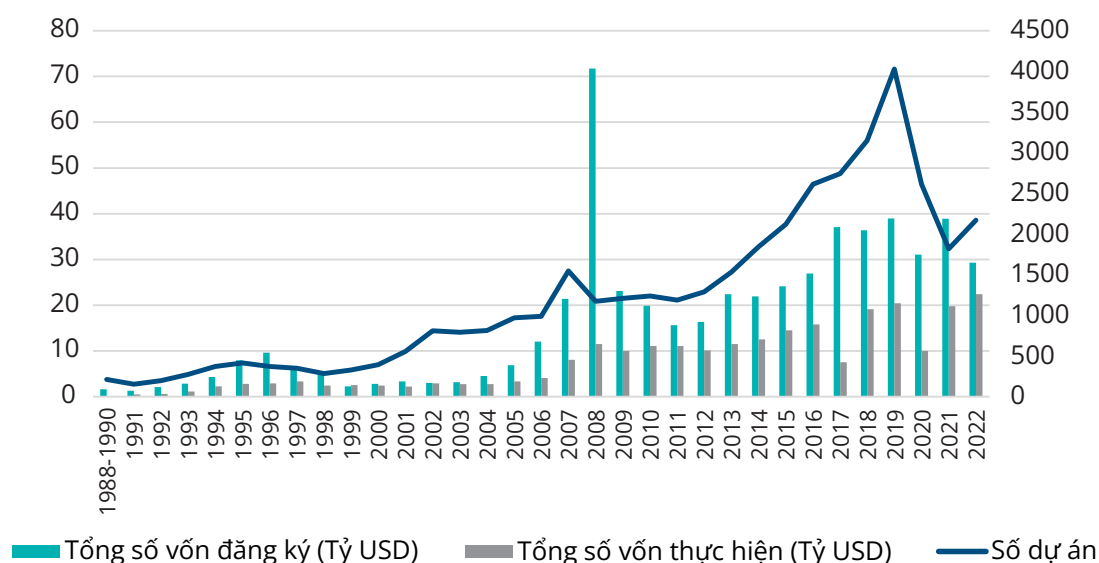
Ảnh: Shutterstock

2.1. TỔNG QUAN CHUNG VỀ LÀN SÓNG ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM

2.1.1. Quy mô vốn đầu tư

Trong suốt hơn 30 năm qua, kể từ khi bắt đầu công cuộc đổi mới và bắt đầu có Luật Đầu tư trực tiếp nước ngoài đầu tiên năm 1987, Việt Nam luôn được coi là điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư. Tổng số dự án FDI đăng ký mới, tổng giá trị FDI đăng ký và FDI thực hiện có xu hướng tăng đều qua các thời kỳ với những biến động nhỏ trong ngắn hạn. Đặc biệt, từ năm 2010 (sau khi Việt Nam gia nhập WTO và sau khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008-2009), nhiều doanh nghiệp lựa chọn đầu tư tại Việt Nam với những dự án quy mô lớn, vốn đầu tư/dự án từ 1 tỷ USD trở lên, đưa Việt Nam trở thành cứ điểm sản xuất một số sản phẩm công nghệ cao của thế giới, như điện thoại di động, máy tính bảng, hàng điện tử... Đặc biệt, trong giai đoạn 2016 – 2022, đây được coi là giai đoạn tăng trưởng mới với kết quả ấn tượng từ dòng vốn FDI vào Việt Nam. Số liệu minh họa từ Hình 2.1 cho biết số lượng dự án, tổng vốn đăng ký và vốn thực hiện đều có mức tăng trưởng ổn định. FDI tăng từ 1,3 tỷ USD năm 1991 lên tới khoảng 29 tỷ USD năm 2022, ấn tượng nhất là năm 2019 với tổng số vốn là 38 tỷ USD (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2019). FDI thực hiện cũng có chuyển biến tích cực, tăng từ 428,5 triệu USD năm 1991 lên mức 22,4 tỷ USD năm 2022 (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2022). Nếu như năm 1991, Việt Nam chỉ có 152 dự án FDI đăng ký mới, thì tới năm 2022, đã có 2.036 dự án được cấp phép. Tính lũy kế trong 35 năm thu hút FDI vào (kể từ năm 1987), Việt Nam đã thu hút được gần 438,7 tỷ USD vốn FDI; trong số đó, có tới 274 tỷ USD đã được giải ngân và thực hiện các dự án đầu tư nước ngoài, tương đương với 62,5% tổng số vốn đầu tư đăng ký còn hiệu lực.

Hình 2.1. Tổng vốn đăng ký (tỷ USD), vốn thực hiện (tỷ USD) và số dự án đăng ký mới vào Việt Nam, giai đoạn 1988-2022



Nguồn: Tổng hợp từ Dữ liệu của Tổng cục Thống kê qua các năm

Kể từ đầu năm 2020 tới nay, sự biến động lớn trong nền kinh tế thế giới do sự bùng phát của đại dịch Covid-19 khiến cho dòng vốn FDI toàn cầu có dấu hiệu suy giảm. Theo Báo cáo từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư, năm 2020, tổng vốn đăng ký của nhà đầu tư nước ngoài đạt 28,53 tỷ USD, tương đương 75% so với cùng kỳ năm 2019. Vốn thực hiện ước tính đạt 19,98 tỷ USD, tương đương với 98% so với cùng kỳ năm 2019 (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2020). Năm 2021, tổng số vốn đăng ký đạt 31,15 tỷ USD, tăng trưởng 9,2% so với cùng kỳ năm 2020. Vốn thực hiện ước tính đạt 19,74 tỷ USD, giảm nhẹ 1,2% so với cùng kỳ năm 2020 (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2021a).

Bước sang năm 2022, tổng số vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào Việt Nam đạt khoảng 29 tỷ USD, ghi nhận sự sụt giảm 7% so với năm 2021. Trong khi đó, vốn thực hiện có sự khả quan hơn so với năm 2021 với tổng số vốn được giải ngân trong năm 2022 là 22,4 tỷ USD. Số dự án FDI được cấp phép năm 2022 cũng tăng lên đáng kể với 2.169 dự án, tăng trưởng 19% so với cùng kỳ năm 2021.

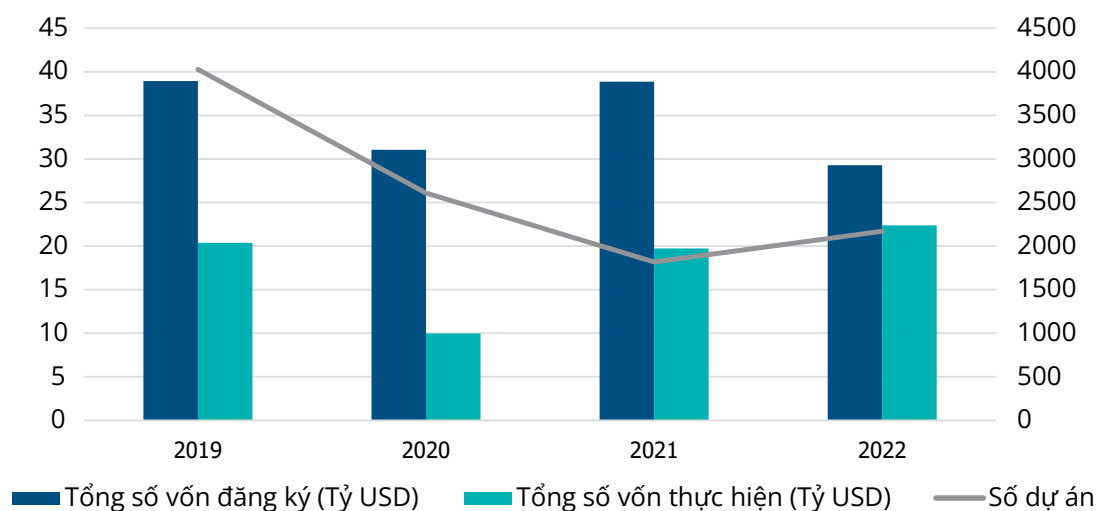
Bảng 2.1. Tổng quan về tình hình FDI vào Việt Nam giai đoạn 2019 – 2022

Năm		Tổng số vốn đăng ký	Tổng số vốn thực hiện	Số dự án
2019	Năm t	38.952	20.38	4028
	Năm t	31.045	9.98	2610
2020	So với năm (t-1)	79.7%	49.0%	64.8%
	Năm t	31.15	19.74	1818
2021	So với năm (t-1)	100.3%	197.8%	69.7%
	Năm t	29.288	22.396	2169
2022	So với năm (t-1)	94%	113.5%	119.3%

Đơn vị tính: (a) Tỷ USD; (b) Dự án

Nguồn: Tính toán của tác giả từ Tổng cục Thống kê Việt Nam (2019 – 2022)

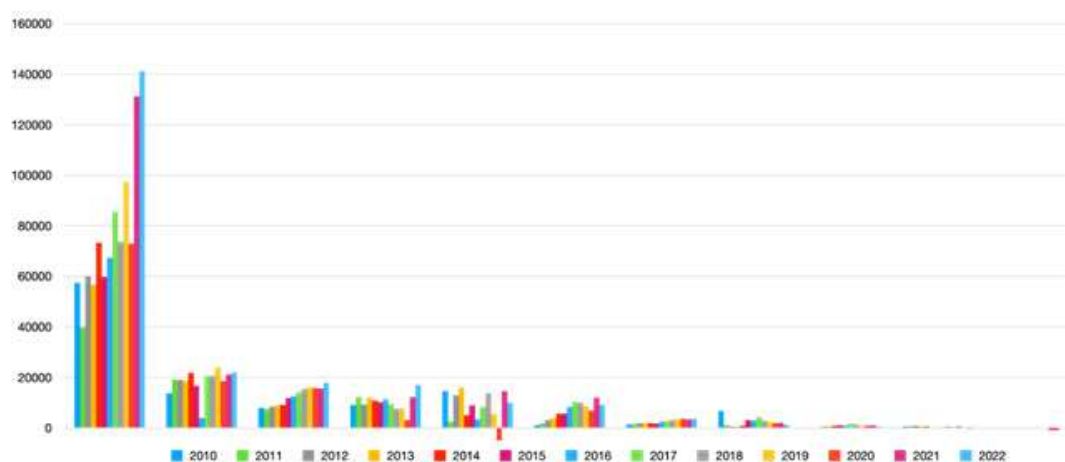
Hình 2.2. Tổng vốn đăng ký (Tỷ USD), Vốn thực hiện (Tỷ USD) và số dự án đăng ký mới vào Việt Nam trong giai đoạn 2019 - 2022



Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Tổng cục Thống kê Việt Nam 2019-, 2022

So sánh kết quả thu hút FDI của Việt Nam với các nước trong khu vực cho thấy, Việt Nam chiếm khoảng từ 7-10% tổng vốn FDI vào ASEAN trong giai đoạn 2010 - 2021, xếp vị trí thứ ba tại khu vực, sau Singapore và Indonesia (Hình 2.3). Hình 2.4 cũng cho thấy chỉ số hiệu quả FDI² trong giai đoạn 2010 - 2021 của Việt Nam luôn ổn định và ở mức cao so với một số nước trong khu vực. Điều này thể hiện rằng Việt Nam là quốc gia thu hút FDI hiệu quả hơn so với nhiều nước trong khu vực và luôn theo sát đường xu hướng của ASEAN. Năm 2021, Việt Nam đã thu hút thành công gần 1,58% lượng vốn FDI trên toàn cầu, khoảng 8,9% vốn FDI đầu tư vào ASEAN và khoảng 22,6% vốn FDI đầu tư vào nhóm nước các con hổ mới của châu Á (bao gồm Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philippines và Việt Nam) (UNCTAD, 2022b).

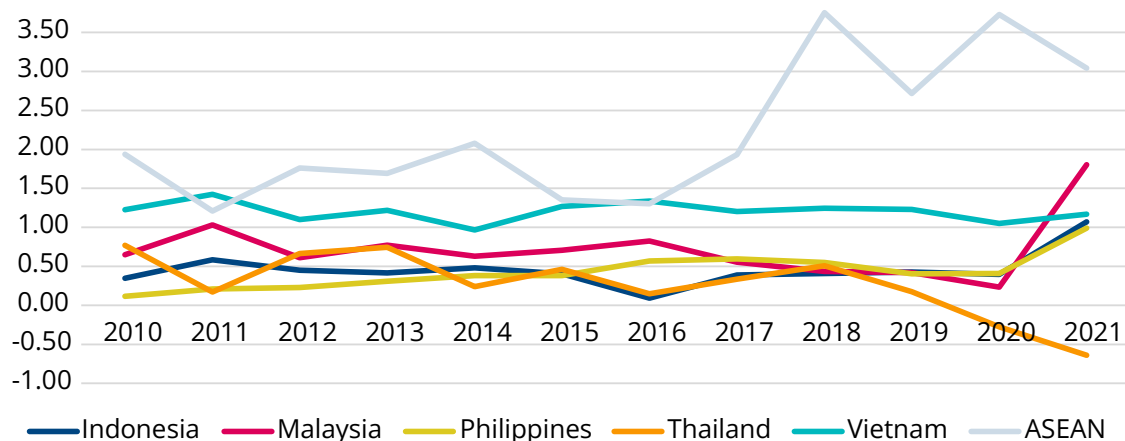
Hình 2.3. Dòng FDI vào các nước ASEAN, giai đoạn 2010 - 2021 (triệu USD)



Nguồn: Vẽ lại từ dữ liệu của UNCTAD (2022)

2 Chỉ số hiệu quả FDI (FDI Performance Index) được xây dựng bởi UNCTAD (2001) nhằm xếp hạng các quốc gia tiếp nhận đầu tư theo giá trị FDI mà quốc gia đó thu hút được trong tương quan với độ lớn nền kinh tế (GDP).

Hình 2.4. Chỉ số hiệu quả FDI của các nước ASEAN, 2010-2020

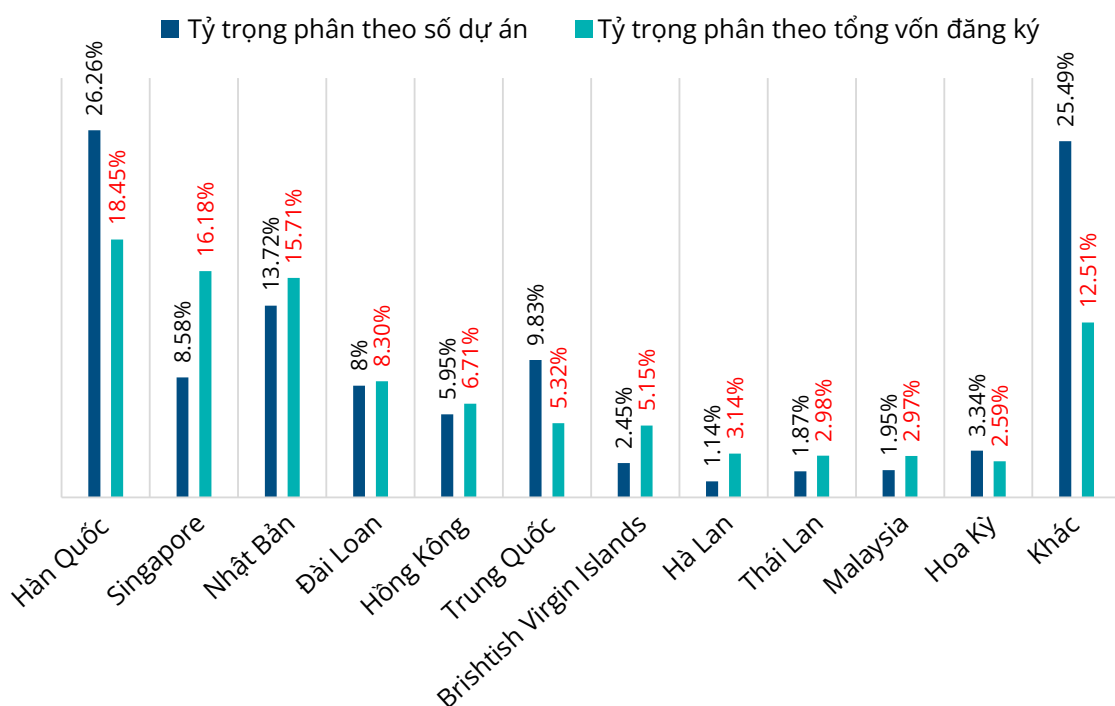


Nguồn: Tính toán của tác giả trên dữ liệu của UNCTAD (2022); World Bank (2022)

2.1.2. FDI theo đối tác đầu tư

Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê Việt Nam (2022) được biểu thị trong Hình 6, tính lũy kế đến hết năm 2022, Hàn Quốc là nhà đầu tư lớn nhất tại Việt Nam với số lượng dự án chiếm 26,26% trên tổng số dự án FDI vào Việt Nam, tương đương với 9.543 dự án (GSO, 2022); tổng vốn đăng ký Hàn Quốc đã đầu tư vào Việt Nam lũy kế tới hết năm 2022 ghi nhận 81,28 tỷ USD, chiếm 18,45% trên tổng số vốn FDI Việt Nam nhận được cho tới nay. Theo sau là Nhật Bản với số dự án chiếm 13,72%, tương đương với 4.987 dự án với tổng vốn đăng ký là 69,19 tỷ USD. Đứng vị trí thứ ba là Singapore với số dự án chiếm 8,58% (3.117 dự án) với tổng số vốn là 71,3 tỷ USD (16,18%). Nhìn chung, kể từ khi ban hành Luật Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài cùng với nỗ lực trong việc cải thiện môi trường đầu tư và kinh doanh, Việt Nam đã ghi nhận sự thành công trong việc thu hút đầu tư từ đa dạng các quốc gia khác nhau trên thế giới. Xét về tổng số vốn đăng ký vào Việt Nam, sự xuất hiện của nhiều quốc gia Châu Á khác trong top10 đối tác đầu tư của Việt Nam bao gồm: Đài Loan (8,3%); Hồng Kông (6,71%); Trung Quốc (5,32%); Thái Lan (2,98%), Malaysia (2,97%). Bên cạnh đó, trong những năm gần đây, sự chuyển dịch đầu tư sang thị trường Châu Á nói chung và Việt Nam nói riêng của các nhà đầu tư từ phương Tây có xu hướng gia tăng đáng kể. Tại thị trường Việt Nam, một số quốc gia Châu Âu có hoạt động đầu tư tích cực trong thời gian qua có thể kể đến như Hà Lan (3,14%); Quần đảo Virgin thuộc Anh (5,15%); Canada; Đức; Thụy Sĩ; Đan Mạch;... Tuy nhiên, mức vốn đầu tư từ các quốc gia này còn có phần hạn chế, đặc biệt thấp hơn nhiều so với các nhà đầu tư trong khu vực Châu Á. Hà Lan là quốc gia duy nhất không thuộc Châu Á lọt vào top 10 nhà đầu tư lớn nhất tại Việt Nam, tính đến năm 2022 (GSO, 2022).

Hình 2.5. Tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam theo đối tác đầu tư, lũy kế đến ngày 31/12/2022



Nguồn: Tính toán từ dữ liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022)

2.1.3. FDI theo ngành và lĩnh vực

Tính lũy kế tới hết năm 2022, các nhà đầu tư nước ngoài đã đầu tư vào 19/21 ngành kinh tế quốc dân. Trong đó, các dự án đầu tư FDI tập trung nhiều nhất ở lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo với 15.960 dự án còn hiệu lực tính tới thời điểm hết năm 2022, chiếm tới 43,91% trên tổng số dự án được cấp phép. Tổng vốn đăng ký đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo lũy kế tới hết năm 2022 ghi nhận là 261,4 tỷ USD, chiếm 59,34% trên tổng vốn đăng ký của cả nền kinh tế. Nhiều chuyên gia dự báo rằng ngành này sẽ còn tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu trong việc thu hút FDI tại Việt Nam trong thời gian tới. Đây là nhóm ngành kinh tế chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu lao động có việc làm của nước ta hiện nay, với 23,25% trên tổng cơ cấu toàn xã hội (GSO, 2022). Tuy nhiên, tỷ lệ lao động từ 15 tuổi trở lên có việc làm và đã qua đào tạo trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo còn hạn chế, chỉ với 23,4% (GSO, 2022). Có thể nói, dòng vốn FDI hiện tại đang tập trung lớn và có xu hướng gia tăng vào những ngành nghề thâm dụng lao động cao, góp phần vào công cuộc công nghiệp hóa đất nước hiện nay.

Đứng thứ hai trong cơ cấu FDI vào Việt Nam phân theo ngành kinh tế, lũy kế tới năm 2022 hiện nay là ngành liên quan tới hoạt động kinh doanh bất động sản. Tính tới năm 2022, tổng số vốn FDI đăng ký vào Việt Nam trong lĩnh vực này ghi nhận 66,4 tỷ USD, chiếm 15,07% trên tổng số. Các nhà đầu tư bất động sản lớn nhất chủ yếu đến từ các quốc gia và vùng lãnh thổ tại khu vực Châu Á như Singapore, Hồng Kông, Hàn Quốc và Đài Loan. Mặc

dù số lượng dự án vào lĩnh vực bất động sản đang có xu hướng tăng nhanh và duy trì vị trí top 2 trong các ngành kinh tế có lượng FDI cao nhất tại Việt Nam nhưng khoảng cách về số lượng dự án và giá trị vốn đầu tư vẫn còn rất xa so với ngành công nghiệp chế biến, chế tạo. Các lĩnh vực chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu FDI tại Việt Nam tính tới năm 2022 bao gồm: sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí (8,7%); Dịch vụ lưu trú và ăn uống (2,88%); Xây dựng (2,5%);...

Bảng 2.2. FDI tại Việt Nam phân theo ngành kinh tế, lũy kế đến hết 31/12/2022

STT	Ngành	Số dự án	Tỷ trọng (%)	Tổng vốn đăng ký (Tỷ USD)	Tỷ trọng (%)
1	Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản	524	1,44	3,844	0,87
2	Khai khoáng	108	0,30	4,895	1,11
3	Công nghiệp chế biến, chế tạo	15.960	43,91	261,433	59,34
4	Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí	184	0,51	38,313	8,70
5	Cung cấp nước; hoạt động quản lý và xử lý rác thải, nước thải	83	0,23	3,042	0,69
6	Xây dựng	1.788	4,92	10,996	2,50
7	Bán buôn và bán lẻ, sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy và xe có động cơ khác	6.154	16,93	10,36	2,35
8	Vận tải, kho bãi	987	2,72	6,172	1,40
9	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	929	2,56	12,68	2,88
10	Thông tin và truyền thông	2.699	7,43	4,948	1,12
11	Hoạt động tài chính, ngân hàng và bảo hiểm	86	0,24	0,945	0,21
12	Hoạt động kinh doanh bất động sản	1.077	2,96	66,401	15,07
13	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ	4.129	11,36	4,973	1,13
14	Hoạt động hành chính và dịch vụ hỗ trợ	563	1,55	1,035	0,23
15	Giáo dục và đào tạo	627	1,73	4,591	1,04

STT	Ngành	Số dự án	Tỷ trọng (%)	Tổng vốn đăng ký (Tỷ USD)	Tỷ trọng (%)
16	Y tế và hoạt động trợ giúp xã hội	154	0,42	1,754	0,40
17	Nghệ thuật, vui chơi và giải trí	140	0,39	3,419	0,78
18	Hoạt động dịch vụ khác	153	0,42	0,735	0,17

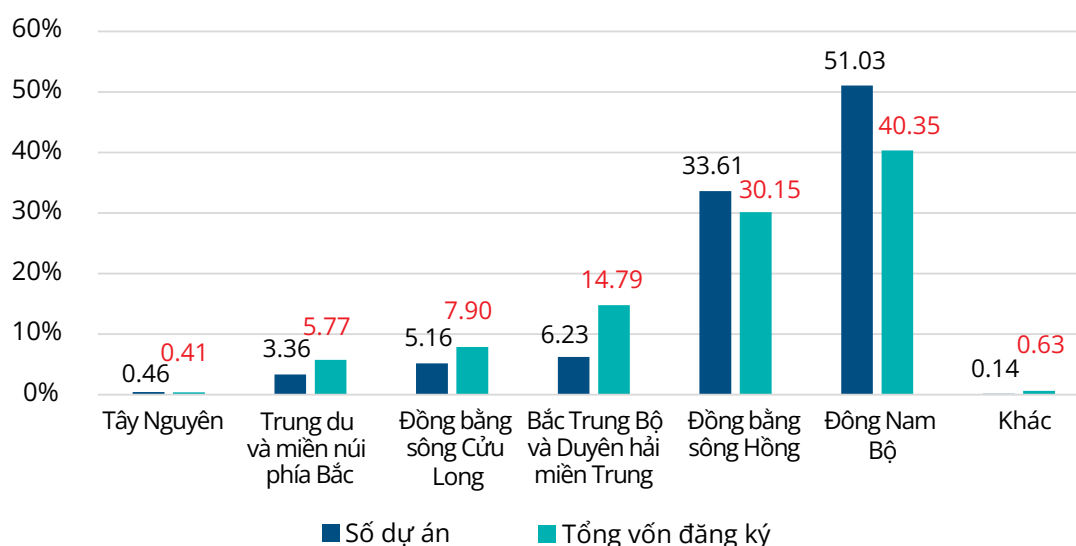
Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022)

2.1.4. FDI theo địa bàn đầu tư

Tính tới năm 2022, hầu hết các dự án đầu tư được phân bổ khắp các địa phương tại Việt Nam. Tuy nhiên, phần lớn các dự án và vốn FDI được đăng ký đầu tư tập trung tại khu vực Đông Nam Bộ và Đồng bằng Sông Hồng. Tính tới hết năm 2022, 84,64% các dự án và hơn 70% tổng số vốn FDI tập trung ở hai khu vực này, còn lại các khu vực khác chiếm tỷ trọng khá nhỏ về dự án và vốn đầu tư. Số liệu được thể hiện tại Bảng 2.3 và Hình 2.7 dưới đây, khu vực Đông Nam Bộ chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu FDI tại Việt Nam tính tới năm 2022 được phân theo địa phương đầu tư, với 51,03% số dự án và 40,35% tổng số vốn đầu tư, trong đó nổi bật với Thành phố Hồ Chí Minh (11.351 dự án với 56.25 tỷ USD) (GSO, 2022). Theo sau là khu vực Đồng bằng Sông Hồng với 12.217 dự án (33,61%) tương đương 132,84 tỷ USD (30,15%), trong đó nổi bật là khu vực Thành phố Hà Nội (7.005 dự án với 38,85 tỷ USD) và Tỉnh Bắc Ninh (1.820 dự án với 23,317 tỷ USD) (GSO, 2022). Khu vực Bắc Trung Bộ và Duyên Hải miền Trung chiếm 6,23% số dự án FDI và 14,79% tổng số vốn FDI đăng ký tính tới cuối năm 2022, đặc biệt là khu vực Đà Nẵng (929 dự án với 6,15 tỷ USD). Theo sau đó là khu vực Đồng bằng sông Cửu Long với 1.876 dự án (5,16%) tương đương 34,8 tỷ USD (7,9%). Trung du và miền núi phía Bắc bao gồm các tỉnh như Hà Giang, Cao Bằng, Hòa Bình, Sơn La,... thu hút được 1.223 dự án FDI tính tới cuối năm 2022 với tổng số vốn đăng ký là 25,41 tỷ USD, chiếm 5,77% tổng số vốn tích lũy. Khu vực Tây Nguyên còn khá hạn chế trong việc thu hút các nhà đầu tư nước ngoài do chủ yếu tập trung vào lĩnh vực nông nghiệp và sự thiếu hụt công nghệ và tài nguyên phục vụ cho phát triển sản xuất ở nơi đây. Tính tới cuối năm 2022, các tỉnh khu vực Tây Nguyên thu hút được 166 dự án với 1,8 tỷ USD, chỉ chiếm 0,41% trên tổng số vốn tích lũy.

Bảng 2.3. FDI tại Việt Nam phân theo địa phương, lũy kế tới ngày 31/12/2022

	Số dự án	Tổng vốn đăng ký (Tỷ USD)
Tây Nguyên	166	1,811
Trung du và miền núi phía Bắc	1.223	25,41
Đồng bằng sông Cửu Long	1.876	34,803
Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung	2.266	65,15
Đồng bằng sông Hồng	12.217	132,84
Đông Nam Bộ	18.547	177,75
Khác	50	2,769

Hình 2.6. Tỷ trọng FDI tại Việt Nam phân theo địa phương, lũy kế tới 31/12/2022 (%)

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu của Tổng cục Thống kê Việt Nam

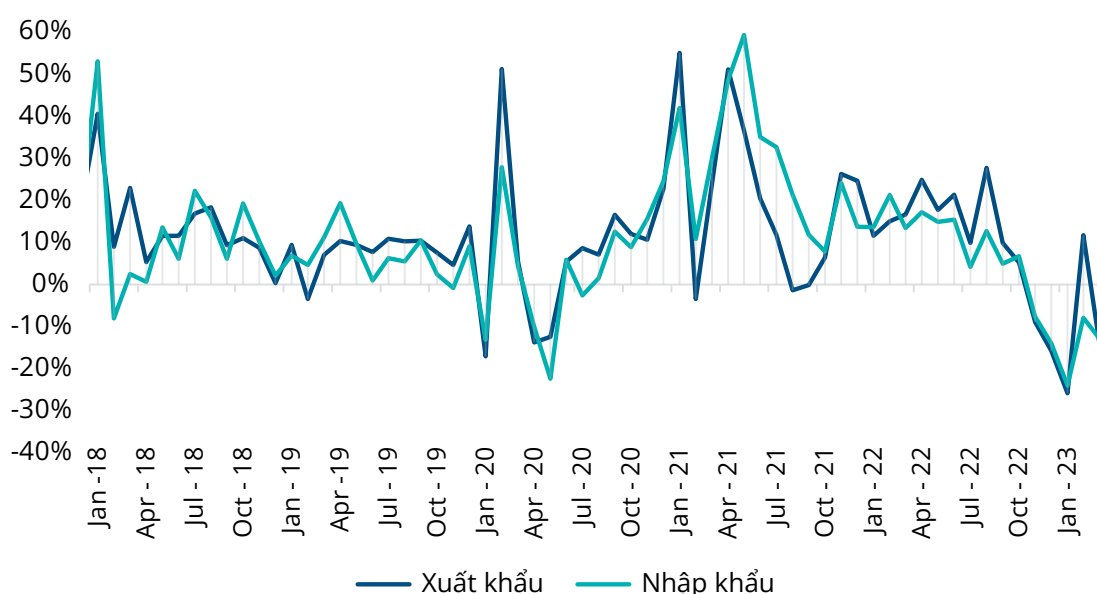
2.2. TÁC ĐỘNG LAN TỎA CỦA FDI TRONG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ VÀ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM THAM GIA VÀO CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU

Khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) với sự có mặt nhiều tập đoàn đa quốc gia đã góp phần đưa Việt Nam từng bước tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu, nâng cao năng lực sản xuất cho các doanh nghiệp trong nước. Cùng với đó là tác động lan tỏa về công nghệ, điều này có vai trò quan trọng trong việc nâng cao trình độ công nghệ thông qua việc chuyển giao công nghệ và chuyển giao kỹ năng quản lý cho

người Việt Nam, thúc đẩy sự đổi mới công nghệ đối với các doanh nghiệp trong nước và từ đó thúc đẩy tăng năng suất lao động và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Sự xuất hiện của các doanh nghiệp FDI không những là mắt xích quan trọng, mà còn tạo đòn bẩy để Việt Nam tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu, điều này đã được thể hiện khi khu vực FDI luôn là đầu tàu dẫn dắt xuất khẩu của Việt Nam. Tỷ trọng của khu vực FDI trong tổng kim ngạch xuất khẩu đã tăng nhanh chóng, từ mức 30% vào năm 1997 - khi Việt Nam gia nhập ASEAN lên 65% giai đoạn 2011 - 2015, khoảng 71% giai đoạn 2016 - 2020 (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2020). Theo thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam, tổng trị giá xuất nhập khẩu của doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong năm 2022 đạt 506,83 tỷ USD, tăng 9,3% so với năm 2021. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của khối doanh nghiệp FDI đạt 273,63 tỷ USD, tăng 11,6% so với năm 2021 và chiếm 73,7% tổng trị giá xuất khẩu của cả nước. Ở chiều ngược lại, trị giá nhập khẩu của khối doanh nghiệp FDI trong năm 2022 đạt 233,2 tỷ USD, tăng 6,7% so với năm 2021, chiếm 65% tổng trị giá nhập khẩu của cả nước. Cán cân thương mại hàng hóa của khối doanh nghiệp FDI năm 2022 lên mức thặng dư 40,42 tỷ USD. Như vậy có thể thấy khu vực FDI chiếm ưu thế trong giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam cho thấy sự phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam và đóng góp quan trọng của các doanh nghiệp này vào nền kinh tế Việt Nam.

Hình 2.7. Xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 2017-2023



Nguồn: SSI

Nhờ sự tham gia của các doanh nghiệp FDI, Việt Nam đã đạt những tiến bộ đáng kể trong việc tăng tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm công nghệ cao. Trong giai đoạn từ 2011 đến 2020, tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam đã đạt khoảng 35,9%. Đây là một thành tựu đáng ghi nhận, bởi Việt Nam vẫn đang trong

quá trình phát triển và có nhiều nước trong khu vực có tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghệ cao hơn. So sánh với các nước trong ASEAN giai đoạn 2015-2019, tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghệ cao trong tổng xuất khẩu của Brunei: 15,17%; Campuchia: 1,09%; Indonesia: 9,1%; Lào: 24,11%; Malaysia: 49,58%; Myanmar: 9,1%; Philippines: 61,3%; Singapore: 51,07%; Thái Lan: 23,4%. Như vậy, chỉ có 4 nước ASEAN có hàm lượng xuất khẩu công nghệ cao trung bình trên 30% là Philippines, Singapore, Malaysia và Việt Nam. Điều này cho thấy Việt Nam đang dần thu hẹp khoảng cách với các nước trong khu vực về tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghệ cao. Bên cạnh đó, tỷ trọng hàng hóa xuất khẩu qua chế biến trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam cũng đã tăng lên đáng kể. Tỷ trọng này đã tăng từ 65% năm 2016 lên 85% năm 2020 và 86,2% năm 2021. Đây cũng là một tín hiệu tích cực, thể hiện sự chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam theo hướng nâng cao giá trị gia tăng.

Khu vực FDI với sự có mặt của hơn 100 tập đoàn đa quốc gia lớn trên thế giới hoạt động ở nhiều lĩnh vực như Samsung, LG, Honda, Toyota, Intel, Mitsubishi, Panasonic... đã góp phần đưa Việt Nam từng bước tham gia mạng giá trị và chuỗi sản xuất toàn cầu, thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu mặt hàng xuất khẩu. Nhà đầu tư nước ngoài đã bước đầu thực hiện một số công đoạn sản xuất, lắp ráp ở các nhà máy tại Việt Nam đối với một số sản phẩm công nghệ cao, công nghiệp chế tạo. Cho đến nay, Hàn Quốc vẫn là nước đầu tư vào Việt Nam mạnh nhất, trong đó dẫn đầu là Samsung. Với thế mạnh xuất khẩu này, Việt Nam đang mở rộng hoạt động xuất khẩu chính từ chế biến sang công nghệ cao để tham gia vào chuỗi cung ứng của các tập đoàn lớn trên thế giới. Báo cáo PCI 2022 cho thấy cơ cấu doanh nghiệp FDI có sự chuyển dịch sang các ngành có hàm lượng công nghệ cao. Gần một nửa (49,5%) số doanh nghiệp FDI được khảo sát hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp/chế tạo, 39% trong lĩnh vực dịch vụ/thương mại và 7% trong lĩnh vực xây dựng.

Cùng với đó, việc thu hút FDI trong lĩnh vực công nghệ cao và thúc đẩy chuyển giao công nghệ tại Việt Nam đã đạt được nhiều kết quả tích cực. Việc các tập đoàn công nghệ toàn cầu như Intel, Samsung đang đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực sản xuất công nghệ tại Việt Nam là nhân tố góp phần thúc đẩy doanh nghiệp trong nước cải thiện năng suất, đổi mới công nghệ, áp dụng các mô hình sản xuất mới để phát triển và thích ứng với bối cảnh toàn cầu hóa nâng cao trình độ công nghệ thông qua hoạt động đầu tư nghiên cứu của doanh nghiệp FDI hoặc chuyển giao công nghệ. Đây cũng là một minh chứng cho thấy các doanh nghiệp trong nước đang từng bước được tham gia vào chuỗi sản xuất của các doanh nghiệp FDI, lan tỏa giá trị từ dòng vốn FDI tới nền kinh tế.

Trên thực tế, các doanh nghiệp FDI vào Việt Nam những năm qua chỉ tạo ra tác động lan tỏa giữa các doanh nghiệp cùng ngành. Và thông thường lan tỏa qua 4 kênh như: các doanh nghiệp nội địa copy được công nghệ của doanh nghiệp FDI; chuyển dịch lao động từ doanh nghiệp FDI sang doanh nghiệp trong nước, người lao động mang theo kỹ năng, công nghệ vào doanh nghiệp trong nước; sức ép cạnh tranh đầu vào và đầu ra với các FDI có xu hướng xuất khẩu, điều này buộc doanh nghiệp trong nước phải thay đổi công nghệ vì sức ép; kênh liên kết dọc, liên kết ngang giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong

nước (TS. Trần Toàn Thắng, 2023). Các doanh nghiệp FDI luôn chiếm tỷ lệ lớn (khoảng trên 90%) trong số các doanh nghiệp thực hiện đăng ký chuyển giao công nghệ tại Việt Nam. Từ 01/7/2018 đến hết năm 2022, cả nước có trên 400 hợp đồng CGCN của các doanh nghiệp FDI, chủ yếu là các hợp đồng CGCN của các doanh nghiệp Nhật Bản, Hàn Quốc, EU, Mỹ, ASEAN. Các hợp đồng CGCN chủ yếu trong các lĩnh vực sản xuất điện tử, viễn thông, ô tô, xe máy, dược phẩm, thiết bị y tế, hóa dầu, mỹ phẩm, đồ uống, sinh học, chăn nuôi, khai thác chế biến khoáng sản, xây dựng (Bộ KH & ĐT, 2023). Tuy nhiên, các hợp đồng chuyển giao công nghệ đăng ký tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền chủ yếu là hợp đồng chuyển giao công nghệ từ công ty mẹ tại nước ngoài cho công ty con được thành lập để thực hiện dự án đầu tư tại Việt Nam. Số lượng hợp đồng chuyển giao công nghệ do doanh nghiệp Việt Nam ký trực tiếp với đối tác nước ngoài chiếm tỷ lệ rất nhỏ

Theo cuộc khảo sát của Bộ Công Thương, hầu hết các doanh nghiệp công nghiệp Việt Nam hiện nay tiếp nhận chuyển giao công nghệ từ nước ngoài chủ yếu thông qua hợp đồng gia công hàng hóa, mua công nghệ, và nhập khẩu máy móc và thiết bị. Doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu mua công nghệ từ các nước phát triển ở châu Á và Trung Quốc, và tỷ trọng này đã tăng trong giai đoạn vừa qua. Tuy nhiên, tỷ lệ mua công nghệ từ các nước phát triển ở châu Âu và châu Mỹ vẫn tương đối thấp do liên quan đến chi phí và nhu cầu sử dụng công nghệ. Khảo sát của Ngân hàng Thế giới cho thấy tình hình chuyển giao công nghệ giữa khu vực FDI và doanh nghiệp trong nước giai đoạn 2011-2018 khá thấp và có xu hướng giảm. Xếp hạng về chuyển giao công nghệ của Việt Nam trong 20 năm qua của Ngân hàng Thế giới luôn đứng sau các nước trong khu vực như Singapore, Thái Lan và Indonesia. Nguyên nhân chính là do mức độ liên kết giữa hai khu vực doanh nghiệp vẫn còn yếu. Hầu hết các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, họ đầu tư tại Việt Nam chủ yếu để tận dụng lợi thế chi phí thấp thay vì phát triển chuỗi cung ứng. Ngoài ra, năng lực của doanh nghiệp trong nước cũng chưa đủ mạnh để trở thành nhà cung cấp cho doanh nghiệp FDI.

Bảng 2.4. Các chỉ số thuộc yếu tố Công nghệ & Đổi mới của Việt Nam và các nước Asean

	Thái Lan	Singapore	Malaysia	Indonesia	Việt Nam
Công nghệ và Đổi mới	41	6	23	61	90
Công nghệ nền tảng	29	1	4	69	47
Thuê bao điện thoại di động	5	19	24	15	39
Mức phủ sóng mạng di động LTE	21	1	44	82	96
Số người dùng Internet	75	23	29	93	76
FDI và chuyển giao công nghệ	37	2	12	41	73
Hấp thụ công nghệ (Mức doanh nghiệp)	38	12	15	35	78

	Thái Lan	Singapore	Malaysia	Indonesia	Việt Nam
Tác động của CNTT đến các dịch vụ và sản phẩm mới	20	7	19	43	90
Cam kết bảo mật không gian mạng	23	1	3	69	90
Khả năng đổi mới	63	11	30	44	77
Tình trạng phát triển cụm đổi mới	58	9	12	24	59
Doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ mới	35	12	11	30	50
Mua sắm công các sản phẩm công nghệ tiên tiến	43	5	4	10	31
Các doanh nghiệp nắm bắt các ý tưởng đột phá	25	16	4	18	47
Hợp tác nhiều bên	37	12	8	22	72
Chi cho R&D	62	17	30	96	84
Các ấn phẩm khoa học và kỹ thuật	67	27	50	97	74
Ứng dụng bằng sáng chế	60	13	36	83	73
Khối lượng giao dịch đầu tư mạo hiểm	42	23	37	22	49
Khối lượng giao dịch vốn liên doanh trên mỗi quy mô nền kinh tế	67	11	46	34	55

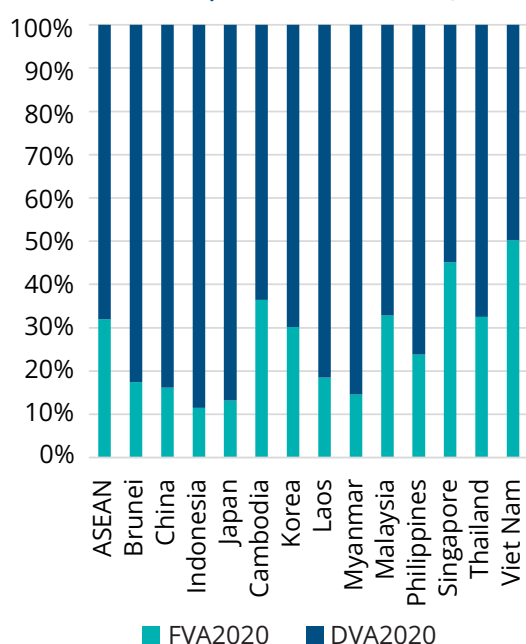
Nguồn: World Economic Forum (2019)

Về trình độ công nghệ và đổi mới sáng tạo, Việt Nam đứng ở vị trí thấp (thứ 90/100), trong đó công nghệ nền tảng (Technology Platform) thứ 92/100, năng lực đổi mới sáng tạo (thứ 77/100), FDI và chuyển giao công nghệ xếp thứ 73/100, với đầu tư cho nghiên cứu và phát triển chỉ chiếm 0,2% GDP (xếp hạng 84/100). Như trong ngành điện tử, chỉ có 27,9% trong số doanh nghiệp sử dụng công nghệ tiên tiến, 48,8% sử dụng công nghệ trung bình, và 23,3% sử dụng công nghệ lạc hậu. Trong khi đó, ngành da giày có 42,9% doanh nghiệp cho rằng họ đang sử dụng công nghệ cao cấp, 32,1% sử dụng công nghệ trung bình, và 25% sử dụng công nghệ lạc hậu. Ngành cơ khí ở Việt Nam chủ yếu sử dụng công nghệ trung bình, với chỉ khoảng 20% doanh nghiệp sử dụng công nghệ cao cấp. (So sánh với Singapore - 73%, Malaysia - 51% và Thái Lan - 31%, để đạt được trình độ công nghiệp hóa cần trên 60%). Do đó, tỷ lệ giá trị sản phẩm công nghệ trung bình và cao cấp của Việt Nam chỉ chiếm 30% trong tổng giá trị xuất khẩu, trong khi các nước trong khu vực là 80%, thấp như Philippines cũng chiếm 50%.

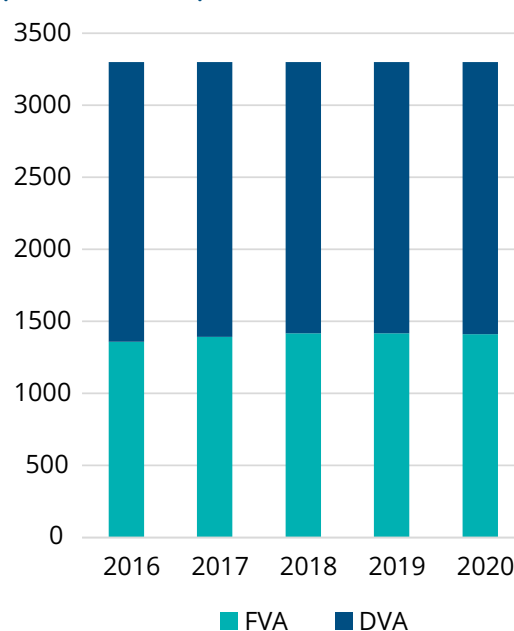
2.3. THỰC TRẠNG MỐI LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VỚI DOANH NGHIỆP FDI

Để đánh giá mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam và so sánh với một số quốc gia trên thế giới, nhóm tác giả sử dụng các dữ liệu về thương mại Giá trị gia tăng nước ngoài (FVA) (tức là phần giá trị gia tăng được nhập khẩu từ nước ngoài); thương mại Giá trị gia tăng đến từ sản xuất trong nước (DVA); giá trị gia tăng tích hợp trong xuất khẩu của quốc gia khác (DVX) (tức là hàng hóa xuất khẩu của một quốc gia được nhập khẩu và trở thành nguyên liệu đầu vào trong sản xuất hàng hóa ở một quốc gia khác). Qua đó cho thấy, giá trị gia tăng nội địa chưa chiếm được ưu thế trong tổng xuất khẩu của Việt Nam năm 2020. Khi so sánh với các quốc gia ASEAN, tỷ trọng giá trị gia tăng nội địa so với tổng xuất khẩu của Việt Nam thấp hơn khu vực ASEAN nói chung, và một số quốc gia như Malaysia, Thái Lan, Myanmar... Khu vực sản xuất đóng vai trò quan trọng trong xuất khẩu của Việt Nam, tuy nhiên giá trị DAV giai đoạn năm 2016-2020 dường như chưa có sự thay đổi rõ rệt trong tổng xuất khẩu chung của ngành. Hiện nay, xuất khẩu của Việt Nam vẫn đang phụ thuộc phần lớn vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), tiềm ẩn nhiều rủi ro cho nền kinh tế. Theo Bộ Công Thương, mục tiêu của Việt Nam khi thu hút đầu tư FDI là phát triển kinh tế, tăng thu ngân sách, giải quyết việc làm và dần thực hiện chuyển giao công nghệ, mô hình cùng kỹ năng quản trị DN. Thế nhưng, nhìn lại trong nhiều năm qua, sự liên kết của doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước chưa nhiều. Nguyên nhân có thể do nội lực của doanh nghiệp trong nước còn yếu. Từ đó, đặt ra “bài toán” nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp nội địa để tăng cường liên kết doanh nghiệp.

Hình 2.8. Tỷ trọng DVA và FVA trong tổng XK GTGT của Việt Nam năm 2020, %



Hình 2.9. Tỷ trọng DVA và FVA của khu vực sản xuất Việt Nam năm 2016-2020

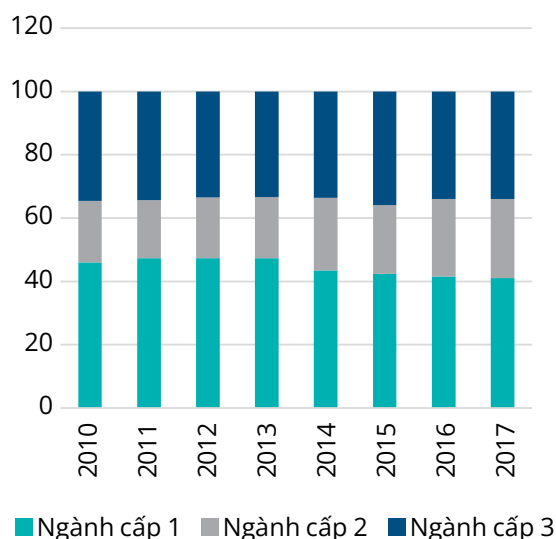


Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu từ dữ liệu TIVA. OECD

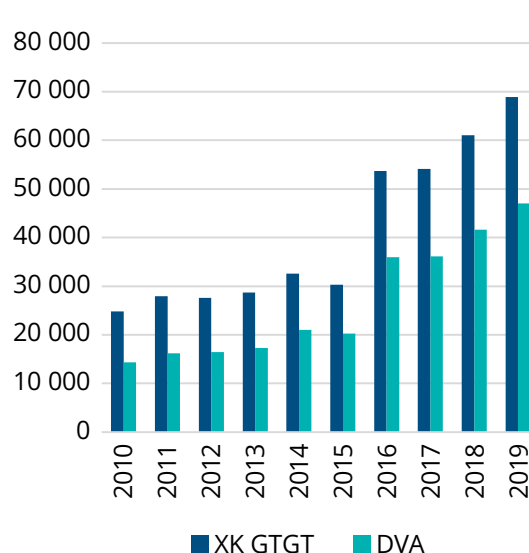
Bên cạnh đó, khi so sánh với một số quốc gia thì nhập khẩu đầu vào để gia công, lắp ráp của Việt Nam có giá trị gia tăng thấp, lan tỏa công nghệ yếu. Thực trạng nhập khẩu đầu vào để gia công, lắp ráp của các ngành hàng xuất khẩu của lực của Việt Nam được thể hiện khá rõ thông qua số liệu thương mại giá trị gia tăng (TiVA – Trade in Value added). Xuất khẩu giá trị gia tăng của Việt Nam có xu hướng tăng, đặc biệt từ sau năm 2016. So với năm 2010, kim ngạch xuất khẩu giá trị gia tăng giai đoạn 2011-2015 ghi nhận mức tăng trưởng trên dưới 130% (hình 2.9.b). Sau đó, giai đoạn 2016-2019 đã đánh dấu sự tăng trưởng vượt bậc với mức tăng trưởng trung bình đạt 240% so với năm 2010. Sự tăng trưởng của xuất khẩu giá trị gia tăng được hỗ trợ một phần bởi sự tăng trưởng trong giá trị gia tăng nội địa (Domestic value-added - DVA). Giá trị gia tăng nội địa năm 2019 tăng 327% so với năm 2010, cho thấy xu hướng sử dụng đầu vào nội địa cao hơn (AJC, 2020).

Hình 2.10. Xuất khẩu giá trị gia tăng của Việt Nam giai đoạn 2010-2019

2.10.a. Tỷ trọng xuất khẩu giá trị gia tăng theo ngành của Việt Nam (%)



2.10.b. Kim ngạch xuất khẩu giá trị gia tăng của Việt Nam (triệu USD)



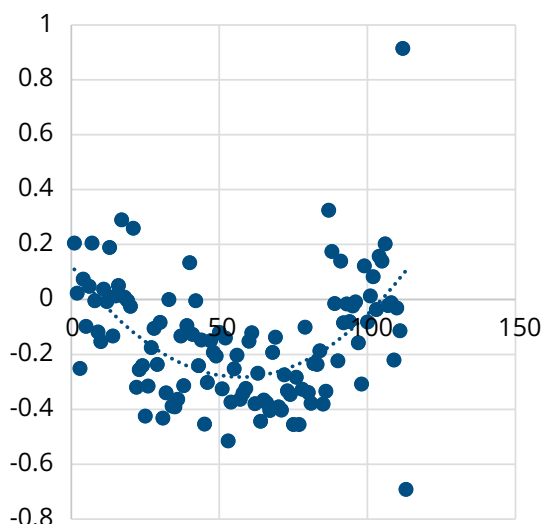
Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu từ dữ liệu AJC-UNCTAD-Eora

Nhóm ngành cơ bản (ngành cấp 1) có tỷ trọng lớn nhất trong xuất khẩu giá trị gia tăng của Việt Nam không chỉ phản ánh thực tế Việt Nam là một trong những nhà xuất khẩu hàng đầu thế giới của các sản phẩm như gạo, cà phê, hạt điều, hạt tiêu và các sản phẩm thủy sản mà còn cho thấy vai trò quan trọng của ngành nông nghiệp trong nền kinh tế quốc dân. Nhóm ngành dịch vụ (ngành cấp 3) chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 trong tổng xuất khẩu giá trị gia tăng của Việt Nam, chiếm 34% trong năm 2017 trong khi tỷ trọng đóng góp vào xuất khẩu của nhóm ngành chế biến, chế tạo (ngành cấp 2) khá khiêm tốn, chỉ chiếm 25% năm 2017 (hình 2.10.a) mặc dù nhóm ngành này đang chiếm tỷ trọng lớn nhất trong giỏ xuất khẩu của Việt Nam. Sự bất đối xứng giữa tỷ trọng đóng góp vào tổng xuất khẩu và tổng xuất khẩu giá trị gia tăng của nhóm ngành chế biến chế tạo phản ánh thực tế xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu tập trung vào các hoạt động sử dụng nhiều lao động với giá trị gia

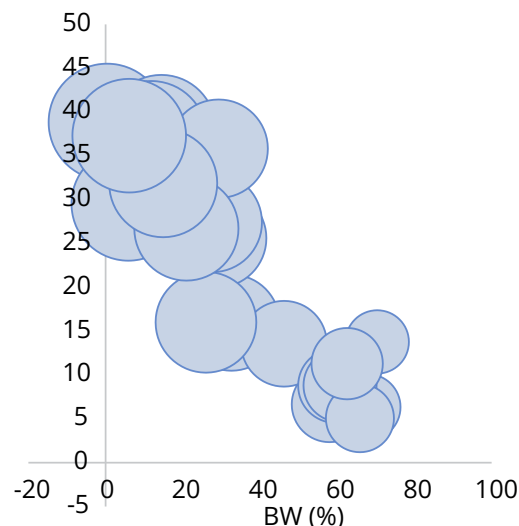
tăng thấp, và các ngành công nghiệp hỗ trợ trong nước chưa đủ khả năng cung cấp cho các nhà sản xuất FDI định hướng xuất khẩu (AJC, 2020).

Hình 2.11. Sự tham gia giá trị gia tăng toàn cầu của các ngành năm 2017

2.11.a. Vị trí của các ngành trong chuỗi giá trị toàn cầu



2.11.b. Top 20 ngành có chỉ số tham gia GVCs lớn nhất*



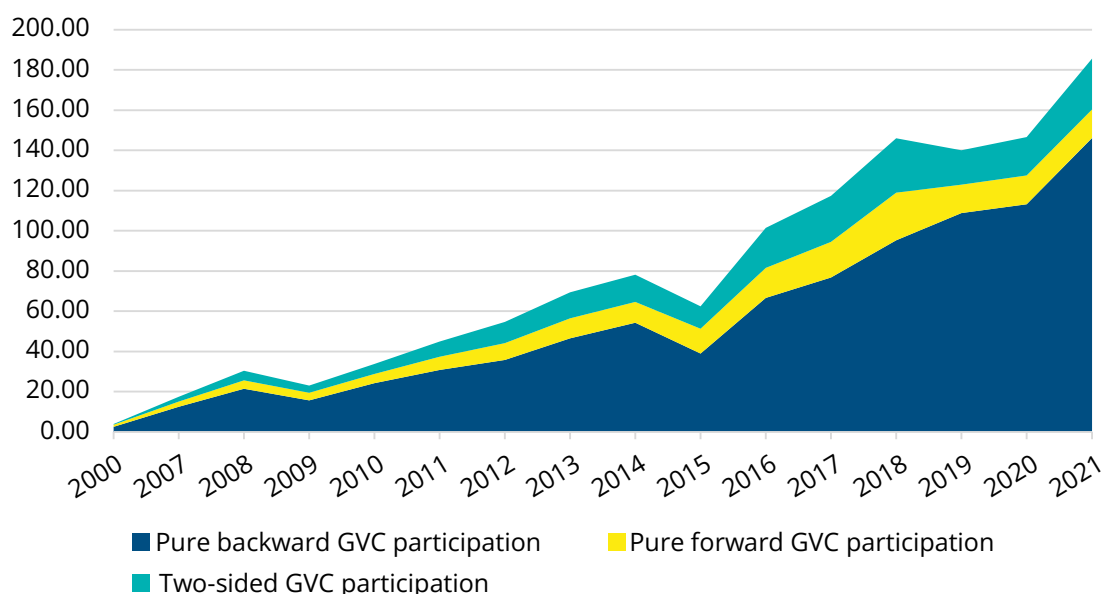
Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu từ dữ liệu UNCTAD-Eora
Ghi chú: *: Kích thước hình tròn tương đương với tỷ trọng DVA trong tổng XK GTGT

Phần lớn các ngành của Việt Nam đang nằm ở phần hạ nguồn (Hình 2.11 a) và chưa cho thấy sự bứt phá trong việc cải thiện vị trí. Các nhóm ngành điện tử và dệt may có chỉ số tham gia phần hạ nguồn cao nhất nhưng lại có giá trị gia tăng nội địa không cao. Ngược lại, các nhóm ngành dịch vụ như thương mại, bất động sản và xuất khẩu hàng hóa thô như gạo, dầu thô có chỉ số tham gia phần thượng nguồn nổi trội hơn so với sự tham gia vào phần hạ nguồn và tỷ trọng giá trị gia tăng nội địa trong tổng xuất khẩu lớn (hình 2.11 b). Như vậy, Việt Nam nhập khẩu đầu vào trung gian phần lớn để phục vụ quá trình chế xuất của nhóm ngành chế biến chế tạo nhưng xuất khẩu đầu vào thuộc nhóm ngành cơ bản cho quá trình chế xuất tại nước ngoài.

Bên cạnh đó, ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam còn yếu kém. Trong khi đó, công nghiệp hỗ trợ đóng vai trò quan trọng trong tăng cường sự liên kết trong chuỗi cung ứng của các ngành công nghiệp chủ lực của nền kinh tế Việt Nam như dệt may, da giày, điện tử, nông nghiệp, thủy sản. Trong những năm gần đây, ngành công nghiệp hỗ trợ trong nước chiếm khoảng 4,5% tổng số doanh nghiệp trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo. Công nghiệp hỗ trợ đã góp phần tăng cường sự liên kết trong chuỗi cung ứng của các ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam với các thị trường lớn như Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ, châu Âu, Trung Quốc. Tuy nhiên, trong lĩnh vực công nghệ, công nghiệp hỗ trợ Việt Nam vẫn đang đối mặt với một số tồn tại và hạn chế. Sản phẩm công nghiệp hỗ trợ trong nước vẫn đơn giản, hàm lượng công nghệ trung bình và thấp, và có giá trị nhỏ trong cơ cấu giá trị sản phẩm. Tỷ lệ nội địa hóa trong các ngành công nghiệp còn thấp, ví dụ như

ngành điện tử chỉ từ 5-10%, ngành ô tô từ 7-10%, ngành dệt may, da giày từ 45-50%. Đồng thời, các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam còn thiếu nguồn lực để đổi mới và chưa đủ năng lực cung cấp linh kiện và phụ tùng có hàm lượng công nghệ cao, kỹ thuật phức tạp để tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Một báo cáo khảo sát của Tổng Cục thống kê năm 2021 cho thấy, chỉ có khoảng 10% doanh nghiệp sử dụng thiết bị tự động.

Hình 2.12. Liên kết ngược và liên kết xuôi trong ngành Sản xuất giai đoạn 2000-2021



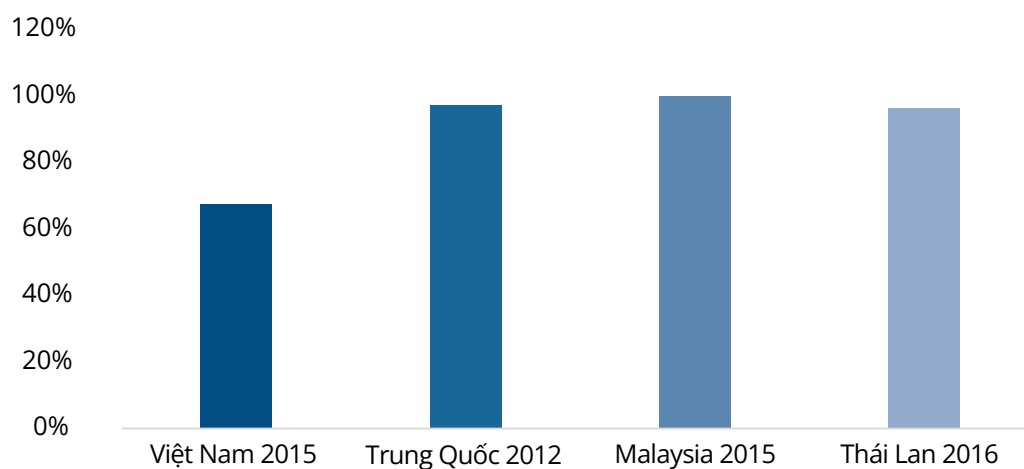
Nguồn: ADB, Wist.WorldBank (2022)

Trong suốt giai đoạn 2000-2021, liên kết ngược chiếm 63.61%-78.73% là nguồn chính góp phần vào sự tăng trưởng tổng thể của sự tham gia vào GVCs và tỷ trọng về giá trị thương mại tăng mạnh từ 22.94% năm 2000 tăng lên 49.56% năm 2021 của khu vực Sản xuất. Điều đó có hàm ý rằng Việt Nam sử dụng phần lớn giá trị gia tăng từ nước ngoài trong quá trình sản xuất hàng xuất khẩu của mình, giá trị gia tăng từ hoạt động chế xuất của nhóm ngành chế biến chế tạo khá thấp và đóng góp của đầu vào xuất khẩu từ Việt Nam vào quá trình chế xuất của các quốc gia khác của ngành chế biến chế tạo còn chưa cao tỷ lệ nội địa hóa còn thấp (Điện tử: 5-10%, ô tô: 7%-10%, Dệt may, da giày: 45%-50%), đặc biệt những tiến triển trong việc nội địa hóa công nghiệp hỗ trợ phần lớn do doanh nghiệp FDI thực hiện, việc tham gia của doanh nghiệp Việt Nam là rất hạn chế. Việt Nam chưa tận dụng hết tiềm năng của ngành chế biến chế tạo để tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Các sản phẩm hoặc linh kiện xuất khẩu từ Việt Nam chưa đủ cạnh tranh về công nghệ và đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng của các quốc gia nhập khẩu, điều này dẫn tới những giới hạn trong việc tăng trưởng xuất khẩu và thúc đẩy phát triển ngành công nghiệp mũi nhọn này.

Liên kết ngược

Theo kết quả một nghiên cứu của Ngân hàng thế giới năm 2017, trong khi 90% doanh nghiệp FDI tại các nước Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan sử dụng nguồn đầu vào trong nước thì tại Việt Nam chỉ chiếm khoảng 60% (Hình 2.13).

Hình 2.13. So sánh tỷ lệ doanh nghiệp FDI sử dụng đầu vào từ doanh nghiệp nội địa giữa Việt Nam, Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan

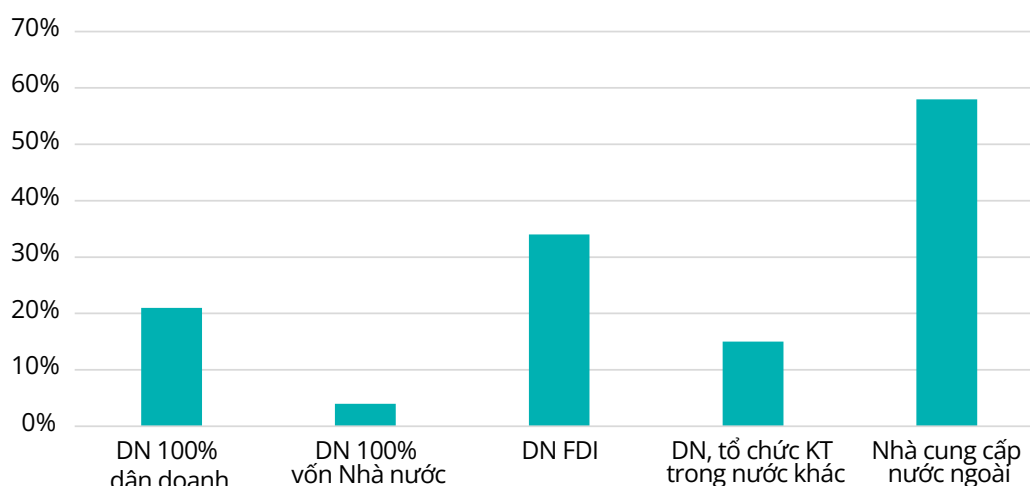


Nguồn: World bank (2017)

Khảo sát của JETRO (Nhật Bản) năm 2019 đối với 354 doanh nghiệp Nhật Bản tại Việt Nam trong lĩnh vực chế biến chế tạo cũng cho thấy mức độ liên kết của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản với các doanh nghiệp Việt Nam còn rất hạn chế. Chỉ 37,4% doanh nghiệp FDI Nhật Bản mua nguyên liệu và thành phần thô đầu vào từ các doanh nghiệp Việt Nam. Tỷ lệ này thấp hơn đáng kể so với 41% ở Thái Lan, 44,2% ở Indonesia, 55,1% ở Singapore, 55,4% ở Malaysia - các nước cũng ở khu vực Đông Nam Á có nhiều điều kiện tương tự với Việt Nam.

Một khảo sát của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) năm 2020 cũng cho thấy phần lớn nguồn cung cho các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam được nhập khẩu từ nước ngoài (58%) hoặc từ các doanh nghiệp FDI khác (34%). Các doanh nghiệp FDI có sử dụng nguồn cung từ doanh nghiệp dân doanh nhưng không nhiều (khoảng 21%) và hầu như không sử dụng nguồn từ các DN 100% vốn Nhà nước (chỉ 4%). Hiện trạng này phản ánh rõ nét cho tình trạng thiếu kết nối giữa các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp trong nước vốn đã được nhắc tới lâu nay. Các doanh nghiệp Việt Nam hầu như chưa có vai trò đáng kể nào trong mạng lưới cung ứng cho doanh nghiệp FDI.

Hình 2.14. Tỷ lệ nguồn cung của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam năm 2020



Nguồn: VCCI, Báo cáo PCI 2020

Tập đoàn Samsung mặc dù được thành lập từ năm 2008 nhưng đến năm 2014 mới chỉ có 4 doanh nghiệp Việt Nam được trở thành đại lý cấp 1 của Samsung. Với rất nhiều nỗ lực từ cả phía Samsung và Chính phủ Việt Nam trong việc khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước đáp ứng được các điều kiện về cung ứng cho Tập đoàn này, đến cuối năm 2019, số doanh nghiệp Việt Nam làm đại lý cấp 1 cho Samsung đã tăng lên con số 42 và đại lý cấp 2 là 172. Đây là con số quá khiêm tốn trong mạng lưới cung ứng khổng lồ của Samsung. Hiện tại, tỷ lệ nội địa hóa của Samsung là gần 60% nhưng lại chủ yếu từ các doanh nghiệp FDI khác tại Việt Nam, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn gặp nhiều khó khăn để có thể chen chân được vào mạng lưới này do tiềm lực vốn và công nghệ hạn chế.

Theo tỷ lệ mua các yếu tố đầu vào của các doanh nghiệp FDI từ số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục thống kê thực hiện năm 2017, đã đánh giá về mức độ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp trong nước: (1) Nếu các yếu tố đầu vào hoàn toàn được nhập khẩu thì doanh nghiệp FDI không có liên kết ngược với doanh nghiệp trong nước, (2) Nếu có mua đầu vào trong nước nhưng tỷ lệ nhỏ hơn 50% thì có liên kết yếu, (3) Nếu tỷ lệ mua đầu vào trong nước lớn hơn 50% thì có liên kết mạnh, và (4) nếu doanh nghiệp hoàn toàn mua đầu vào trong nước thì có liên kết hoàn toàn.

Bảng 2.5. Tỷ lệ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với trong nước

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

Nguồn: Tổng cục thống kê (2017)

Số liệu điều tra cho thấy có khoảng gần 20% doanh nghiệp FDI không sử dụng nguồn đầu vào trong nước mà hoàn toàn được nhập khẩu. Trong khi đó có đến gần 30% doanh nghiệp FDI sử dụng toàn bộ nguồn đầu vào trong nước nhưng lại được cung cấp từ các doanh nghiệp FDI đang hoạt động tại Việt Nam. Còn hơn 50% doanh nghiệp FDI vừa sử dụng đầu vào trong nước vừa nhập khẩu.

Bảng 2.6. Nhà cung cấp của các doanh nghiệp FDI (tỷ lệ % với ít nhất một nhóm khách hàng)

Năm	DNNN	DN tư nhân	Cá nhân / HKD	Tự sản xuất	DN nước xuất xứ	Nước thứ ba	Người mua nước ngoài	Tập đoàn đa quốc gia
2010	13.5	53.6	12.8	7.4	28.3	34.0		
2011	7.6	30.4	7.4	8.6	15.9	18.6		
2012	5.6	43.1	4.8	6.6	39.7	24.5		
2013	9.5	47.9	10.1	12.8	45.6	34.0		
2014	11.5	62.6	15.9	8.3	55.5	34.8		
2015	11.9	68.9	19.3	8.5	58.0	38.3		
2016	12.1	68.5	18.4	9.9	58.7	39.0		
2017	10.0	62.5	16.1	6.9	49.2	26.6		
2018	6.8	60.2	15.0	5.7	47.1	22.8		
2019	10.1	66.0	17.1	7.3	44.3	24.8		
2020	8.2	62.5	14.8	7.5	41.4	26.8		
2021	6.9	52.4	9.9	4.9	38.3	22.6	5.8	5.0
2022	5.7	63.3	13.4	5.5	30.5	16.0	12.5	6.4

Nguồn: Điều tra PCI-FDI (2022)

Còn theo báo cáo PCI - FDI năm 2021 từng ghi nhận những dấu hiệu đáng khích lệ về vai trò ngày càng quan trọng của các doanh nghiệp Việt Nam trong chuỗi cung ứng cho các doanh nghiệp FDI. Sau nhiều năm đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài, Việt Nam đã đạt được những thành công nhất định khi một số doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam liên kết với nhau dưới hình thức liên kết dọc. Các doanh nghiệp FDI đã thiết lập mối quan hệ với các công ty trong nước thuộc các ngành công nghiệp hạ nguồn nhằm mua các sản phẩm đầu vào phục vụ quá trình sản xuất - kinh doanh.

Xu hướng này được duy trì sang năm 2022 đã cho thấy khả năng hội nhập chuỗi cung ứng toàn cầu của các doanh nghiệp trong nước. Nếu như năm 2021 chỉ có 52,4% doanh nghiệp FDI sử dụng hàng hóa và dịch vụ đầu vào cung ứng bởi các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam thì con số này đã lên đến 63,3% trong năm 2022. Trong khi vai trò nhà cung cấp

của khối doanh nghiệp nhà nước dường như giảm sút đôi chút thì tỷ lệ doanh nghiệp FDI sử dụng hàng hóa, dịch vụ cung ứng bởi các hộ kinh doanh tại Việt Nam đã tăng từ mức 9,9% năm 2021 lên 13,4% năm 2022, những con số này có thể đơn giản được coi là kết quả của quá trình phục hồi kinh tế về mức trước đại dịch COVID-19. Ngoài ra năm 2022, chỉ 30,5% doanh nghiệp FDI nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ từ nước xuất xứ, mức thấp nhất từ trước đến nay và giảm mạnh từ mức đỉnh 58,7% vào năm 2016. Doanh nghiệp đến từ Hàn Quốc, Trung Quốc và Nhật Bản có xu hướng sử dụng hàng hóa, dịch vụ từ chính đất nước của họ, với tỷ lệ tương ứng là 42,4%, 38,3% và 32,6%. Tương tự, tỷ lệ doanh nghiệp FDI chuyển sang sử dụng các nhà cung cấp ở nước thứ ba đã giảm từ 22,6% vào năm 2021 xuống còn 16% trong năm 2022.

Tuy nhiên đến nay, Việt Nam chưa tham gia được vào hệ sinh thái và chuỗi giá trị của các doanh nghiệp đầu chuỗi và doanh nghiệp nước ngoài. Đặc biệt, so với các doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thấp, thì các doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghệ cao thường ưa thích nhập hàng hóa có nguồn gốc từ chính quốc gia của họ hơn là tận dụng nhà cung cấp tư nhân Việt Nam. Ví dụ như các doanh nghiệp Nhật Bản, một trong những nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam, mua sắm khoảng 32,6% các dịch vụ và sản phẩm đầu vào từ các nhà cung cấp địa phương. Con số này thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp FDI của Nhật tại các nước láng giềng ví dụ như Trung Quốc (67,8%), Thái Lan (57,1%) và Indonesia (40,5%).

Lấy ví dụ thực tế đối với ngành CNHT, sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô ở Việt Nam khác nhau giữa ba phân khúc quan trọng nhất: xe máy, ô tô con, và dòng xe thương mại. Công nghiệp xe máy đang phát triển tốt (cụ thể là các mặt hàng xe máy và phụ tùng xe máy) và Việt Nam đang trở thành trung tâm xuất khẩu xe máy. Xuất khẩu của ngành hàng này đã tăng từ 10% đến 20% mỗi năm (chủ yếu do Honda và Yamaha nắm giữ) và được hỗ trợ bởi các nhà cung cấp phụ tùng, linh kiện. Khoảng 90% giá trị gia tăng trong phân khúc này là giá trị gia tăng trong nước và chỉ một số linh kiện điện tử tiên tiến là nhập khẩu từ Nhật Bản hoặc Thái Lan. Tỷ lệ nội địa hoá của các dòng xe thương mại (xe buýt và xe tải) cũng đang tăng lên: 30% đầu vào được mua trong nước (đặc biệt là động cơ, hệ thống truyền động và hộp số, 70% đầu vào cho các bộ phận điện của xe và toàn bộ khung xe được sản xuất trong nước). Tuy nhiên, sản xuất lắp ráp ô tô con không phát triển mạnh mẽ được như xe máy hay dòng xe thương mại do phụ thuộc nặng nề vào phụ tùng, linh kiện nhập khẩu (mặc dù một số bộ phận đơn giản và thâm dụng lao động như ghế ô tô đã được sản xuất trong nước), đặc biệt là các phụ tùng, linh kiện phức tạp như: động cơ và hộp số thường được nhập khẩu từ các chi nhánh của công ty mẹ hoặc từ các nhà cung cấp nước ngoài. Tỷ lệ nội địa hoá chỉ chiếm khoảng từ 10 đến 20% so với 45% của Thái Lan, Việt Nam có 20 doanh nghiệp lắp ráp ô tô lớn đang hoạt động, chỉ có 81 nhà cung ứng cấp 1 và 145 nhà cung ứng cấp 2 và cấp 3. Trong khi đó Thái Lan chỉ có 16 nhà lắp ráp ô tô lớn nhưng quốc gia này có tới 690 nhà cung cấp cấp 1 và 1.700 nhà cung cấp cấp 2 và cấp 3. Giá trị gia tăng được tạo ra ở các giai đoạn giá trị gia tăng thấp, bao gồm lắp ráp, hàn và sơn. Ngoài ra, các doanh nghiệp trong nước chỉ đóng góp các chi tiết có giá trị gia

tăng thấp và thâm dụng lao động như lốp, ốc quy và dây điện (trong đó sản xuất dây điện đã phát triển đáng kể nhưng các bộ phận khác thì không). Nhìn chung, có khoảng 200-300 doanh nghiệp sản xuất phụ tùng ô tô, phần lớn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ với năng lực sản xuất và công nghệ thấp.

Trong ngành cung ứng linh kiện điện, điện tử cho các doanh nghiệp lắp ráp tại Việt Nam hiện nay vẫn còn tới 47% các loại linh kiện phải nhập khẩu, 40% do doanh nghiệp FDI tại Việt Nam cung cấp, chỉ có 1% do doanh nghiệp Việt Nam cung cấp. Ví dụ tại Canon, riêng với máy văn phòng, 18% là sản phẩm liên doanh, 13% là sản phẩm của doanh nghiệp FDI, 10% của doanh nghiệp Việt Nam, còn lại gần 60% vẫn là hàng nhập khẩu. Mặc dù Canon đã có định hướng mở rộng chiến lược nội địa hóa và nhà cung cấp tại Việt Nam. Song việc hỗ trợ nội địa hóa linh kiện còn gặp khó khăn như rất ít nhà cung cấp linh phụ kiện của Việt Nam đạt được yêu cầu về cung cấp linh kiện của Canon vì trình độ công nghệ chưa cao.

Trong ngành dệt may, da giày tuy đã liên kết ngay từ khi các thương hiệu nổi tiếng thế giới như Nike, Adidas đầu tư vào Việt Nam nhưng cũng chỉ tham gia ở các khâu có giá trị gia tăng thấp. Mặc dù mối liên kết theo chuỗi cung ứng đã có thâm niên 20 - 30 năm nhưng do chưa có chính sách khuyến khích, chưa đầu tư có hiệu quả vào xây dựng thương hiệu, công nghệ, mẫu mã và thiếu các nhà cung ứng đáp ứng đòi hỏi cao về chất lượng, chi phí, thời gian giao hàng, như dệt nhuộm cho may mặc, thuộc da cho da giày.

Liên kết xuôi

Mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể được phản ánh thông qua tỷ lệ các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng đầu vào từ các doanh nghiệp FDI, chẳng hạn như mua nguyên nhiên liệu, sử dụng dịch vụ của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. Trong giai đoạn 2010-2017, tỷ lệ đầu vào của doanh nghiệp Việt Nam mua từ doanh nghiệp FDI đạt trung bình 7% (Bộ KH&ĐT, 2017).

Đi sâu vào từng ngành kinh tế, tỷ lệ đầu vào trung bình trong giai đoạn 2010-2017 mà các doanh nghiệp trong nước mua từ doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực nông lâm thủy sản là cao nhất (11%), theo sau là ngành công nghiệp chế biến, chế tạo (8%) và dịch vụ (2%) (Học viện Chính sách và Phát triển, 2017). Các tỷ lệ này trái ngược với tỷ trọng FDI trong các ngành. Chẳng hạn như ngành nông, lâm, thủy sản có tỷ trọng FDI thấp nhất lại có tỷ lệ đầu vào của các doanh nghiệp trong nước từ các doanh nghiệp FDI cao nhất. Trong khi đó, ngành công nghiệp chế biến chế tạo có tỷ trọng FDI rất cao nhưng các doanh nghiệp nội địa trong ngành lại ít sử dụng đầu vào từ các doanh nghiệp FDI. Tuy nhiên, xét riêng từng lĩnh vực trong ngành chế biến chế tạo thì có nhiều lĩnh vực doanh nghiệp trong nước vẫn sử dụng lượng lớn đầu vào từ FDI như lĩnh vực sản xuất thuốc lá, sản xuất đồ uống, điện tử-máy tính và sản phẩm quang học...

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

các doanh nghiệp trong nước. Như số liệu điều tra doanh nghiệp năm 2017 của Tổng cục thống kê, có tới gần 30% các doanh nghiệp FDI hoàn toàn xuất khẩu, không cung cấp sản phẩm cho thị trường trong nước vì thế không có bất kỳ một cơ sở nào để hình thành liên kết xuôi trong nước. Và trong số gần 70% doanh nghiệp FDI có cung ứng sản phẩm cho thị trường trong nước thì chưa đến 20% doanh nghiệp hoàn toàn không có hoạt động xuất khẩu (Bảng 2.6). Liên kết xuôi của Việt Nam yếu dần, điều này có 2 hàm ý rằng: về mặt tích cực, do hoạt động lắp ráp tại Việt Nam đang phát triển không ngừng và chủ yếu dành cho mặt hàng tiêu dùng cuối cùng nên sản phẩm của Việt Nam được tiêu dùng trực tiếp tại nước thứ ba thay vì là nguồn cung đầu vào (sản phẩm trung gian) cho một mặt hàng khác. Có thể xem đây là thành quả của quá trình chuyển đổi nền kinh tế, mà cụ thể là hoạt động xuất khẩu từ sản phẩm nguyên liệu thô sang các sản phẩm tiêu dùng và có hàm lượng sản xuất cao. Về mặt tiêu cực, những con số này được coi là một điểm nghẽn một trong phần giá trị gia tăng trong nước khi tỷ lệ này ngày càng giảm dần trong khi tỷ lệ liên kết ngược lại càng tăng. Số liệu này chỉ ra rằng Việt Nam phải dựa vào việc nhập khẩu một lượng lớn linh kiện và hàng hóa trung gian để duy trì hoạt động xuất khẩu và tiêu dùng trong nước. Đặc biệt đối với nền công nghiệp hỗ trợ, bởi vì nó đóng vai trò then chốt trong chuỗi cung ứng và sản xuất, và nếu nền công nghiệp này không phát triển, giá trị gia tăng nội địa sẽ không đạt mức cao.

Bảng 2.7. Liên kết xuôi của các doanh nghiệp FDI với thị trường Việt Nam

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

Nguồn: Tổng cục thống kê (2017)

2.4. NĂNG LỰC CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM KHI THAM GIA VÀO CHUỖI LIÊN KẾT VỚI DOANH NGHIỆP FDI

Theo kết quả phỏng vấn sâu của nhóm nghiên cứu với một số lãnh đạo doanh nghiệp lớn và vừa của Việt Nam và FDI, đặc biệt đối với ngành công nghiệp phụ trợ như cung cấp linh kiện ô tô, xe máy, linh kiện điện tử, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ quyết định lựa chọn đối tác Việt Nam theo quy trình đánh giá năng lực của doanh nghiệp cung ứng trong vòng 1 năm và dựa trên 4 tiêu chí chính như sau: Cơ sở vật chất, năng lực cung ứng (quy mô sản xuất), nguồn nhân lực, trình độ công nghệ.

(i) Cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất của doanh nghiệp nội địa gồm nhà xưởng, kho hàng, thiết bị máy móc, công nghệ cao và phương tiện vận chuyển phải được cải tiến và phát triển để đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp nước ngoài. Một số doanh nghiệp đưa ra các tiêu chuẩn về hệ thống xả thải phải đảm bảo yêu cầu về vệ sinh môi trường, điều này gây khó khăn cho một số doanh nghiệp có quy mô nhỏ do họ không ưu tiên lắp đặt hệ thống xử lý chất thải hiện đại.

Một trong những giải pháp được đưa ra hiện nay đó là xây dựng các khu, cụm công nghiệp trong đó đã thiết lập sẵn các nhà xưởng, trang thiết bị cơ bản và hệ thống xử lý nước thải tập trung đạt tiêu chuẩn. Tại Đan Mạch, khu công nghiệp sinh thái Kalunborg với 20 mạng lưới cộng sinh công nghiệp nội khu thực hiện từ năm 1982 đến năm 1997 đã giúp tiết kiệm 19.000 tấn dầu, 30.000 tấn than, 600.000m³ nước và 130.000 tấn CO₂. Tại Trung Quốc, mô hình khu công nghiệp sinh thái được triển khai cuối những năm 1990, đóng góp quan trọng trong việc thực hiện kinh tế tuần hoàn do Cục Bảo vệ môi trường đề xuất năm 2001. Cục này đã xây dựng hướng dẫn về khu công nghiệp sinh thái bao gồm: khái niệm, tiêu chí, đánh giá vào năm 2006. Riêng năm 2012, Chính phủ Trung Quốc đã hỗ trợ 745 triệu Nhân dân tệ cho 22 khu công nghiệp để thực hiện các giải pháp chuyển đổi, chiếm 8,5% tổng chi phí đầu tư của mỗi dự án chuyển đổi sang khu công nghiệp sinh thái. Tại Việt Nam, trong giai đoạn 2015-2019, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã phối hợp với tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp Quốc (UNIDO) và một số nhà tài trợ triển khai thí điểm mô hình khu công nghiệp sinh thái tại Ninh Bình, Đà Nẵng và Cần Thơ.

“Việc tham gia vào khu/cụm công nghiệp có vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá chất lượng của cơ sở vật chất. Khu công nghiệp thường phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về bảo vệ môi trường và xử lý chất thải. Đối với doanh nghiệp FDI, điều này có thể đảm bảo rằng doanh nghiệp cung ứng đang hoạt động trong một môi trường sạch sẽ và tuân thủ các quy định về bảo vệ môi trường. Bên cạnh đó, Khu công nghiệp còn cung cấp các dịch vụ bao gồm các dịch vụ vận chuyển, kho bãi, dịch vụ bảo vệ, và các dịch vụ hỗ trợ khác. Những yếu tố này góp phần đảm bảo chất lượng về cơ sở vật chất của doanh nghiệp Việt Nam khi muốn trở thành đối tác cung ứng cho doanh nghiệp FDI”. PVS với lãnh đạo doanh nghiệp Việt Nam ngành chế biến chế tạo tại KCN Quang Minh.

“Tại Trung Quốc, để các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể tiếp cận và trở thành nhà cung cấp cho doanh nghiệp nước ngoài đó là xây dựng các khu, cụm công nghiệp và định hướng lĩnh vực sản xuất cho các khu, cụm công nghiệp đó. Ngoài ra, cần đánh giá một hiệu quả và minh bạch về năng lực sản xuất của doanh nghiệp khi gia nhập vào khu, cụm công nghiệp để đảm bảo doanh nghiệp nội địa đáp ứng các tiêu chí hợp tác của doanh nghiệp FDI. Việc chuyên môn hóa sản xuất theo khu,

cụm như vậy sẽ tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp nước ngoài tìm kiếm đối tác và xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài". - PVS doanh nghiệp FDI trong ngành công nghiệp phụ trợ tại KCN Cái Lân.

(ii) Năng lực cung ứng

Doanh nghiệp FDI tìm đối tác đáng tin cậy và có khả năng cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ đúng thời gian và theo hợp đồng. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các ngành công nghiệp có chu kỳ sản xuất nhanh hoặc yêu cầu chuẩn bị hàng tồn kho. Trong ngành sản xuất ô tô, cần có một chu kỳ sản xuất rất nhanh do sự thay đổi liên tục trong thiết kế và xu hướng thị trường. Các doanh nghiệp FDI cần đối tác cung ứng có khả năng sản xuất và cung cấp các bộ phận và linh kiện chất lượng cao đúng thời gian để đảm bảo quá trình lắp ráp diễn ra một cách suôn sẻ và không bị gián đoạn. Còn đối với ngành điện tử, sản phẩm thường có chu kỳ sản xuất ngắn và thay đổi nhanh. Các doanh nghiệp FDI cần có đối tác cung ứng có khả năng cung cấp các thành phần điện tử, chip, màn hình, và các linh kiện khác đúng thời hạn để đáp ứng nhu cầu sản xuất và giữ cho sản phẩm luôn cập nhật với công nghệ mới nhất.

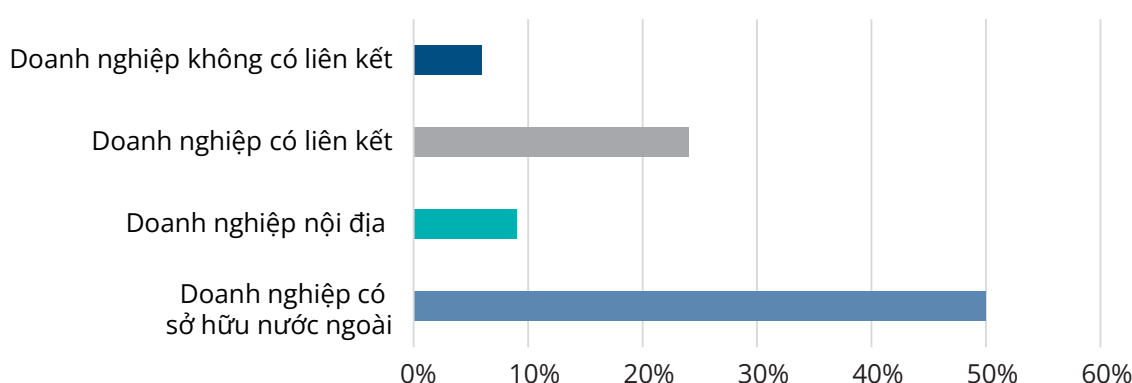
Tuy nhiên, về phía doanh nghiệp Việt Nam còn gặp nhiều hạn chế về khả năng cạnh tranh so với các doanh nghiệp nước ngoài. Quy mô và năng lực sản xuất còn rất thấp, thiếu nguồn lực và công nghệ để nâng cao năng suất, khiến doanh nghiệp gặp nhiều thách thức trong việc cải tiến công nghệ, bắt kịp xu hướng. Theo đánh giá của WB, về năng lực cạnh tranh và liên kết của doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam cho thấy, hiện tại thì các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam chủ yếu là nhà cung cấp cấp ba, chủ yếu là tham gia sản xuất các nguyên liệu đầu vào nguyên liệu đơn giản và ít giá trị gia tăng và/hoặc các linh kiện đơn giản, do vậy sự tham gia vào chuỗi giá trị còn nhiều hạn chế. Thực trạng phát triển công nghiệp hỗ trợ cho thấy thiếu vắng mối liên kết giữa các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ, giữa doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ nguồn với các doanh nghiệp hạ nguồn, giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI. Điều này hạn chế khả năng liên kết giữa các doanh nghiệp công nghiệp cùng ngành/lĩnh vực để hình thành các cụm liên kết ngành đủ mạnh, có khả năng đáp ứng những đơn hàng lớn của nhà đầu tư nước ngoài; chưa hình thành được những doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ lớn có khả năng dẫn dắt các doanh nghiệp nhỏ khác. Vai trò của các hiệp hội ngành hàng chưa phát huy được vai trò kết nối các doanh nghiệp công nghiệp để tạo nền tảng cho một nền sản xuất lớn. Bên cạnh đó, mối liên kết giữa doanh nghiệp công nghiệp với các cơ sở đào tạo, nghiên cứu cũng còn rời rạc, lỏng lẻo.

Những liên kết hữu ích giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa ở Việt Nam hiện nay còn thể hiện nhiều sự rời rạc, đặc biệt là các liên kết với các nhà đầu tư nhóm tìm kiếm hiệu quả như Samsung và các nhà đầu tư khác sản xuất tại Việt Nam để cung cấp cho thị trường thế giới. Ngay cả trong trường hợp có sự kết nối giữa doanh nghiệp FDI và

doanh nghiệp trong nước thì đa phần các liên kết đó cũng mới chỉ liên quan đến nguồn cung đầu vào có giá trị gia tăng thấp hay những đầu vào không có giá trị thương mại như vật tư bao bì.

Công nghiệp hỗ trợ là một thị trường đang đứng trước nhu cầu lớn và cũng đem lại nhiều tiềm năng thu hút đầu tư tại Việt Nam. Tuy nhiên, việc đảm bảo được nguồn cung các nguyên vật liệu, linh kiện và phụ tùng cũng là một việc hết sức quan trọng. Điều này không chỉ thể hiện ở nguồn cung các loại sản phẩm hỗ trợ, mà còn ở số lượng và quy mô của các doanh nghiệp địa phương. Khả năng đáp ứng các nhu cầu cung ứng sản phẩm của các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam vẫn còn chưa cao, tỷ lệ nội địa hóa ở Việt Nam chỉ ở mức 36%, thấp hơn nhiều so với Trung Quốc và Ấn Độ. Việc thiếu vắng các nhà cung cấp tiềm năng có đủ năng lực cạnh tranh, đáp ứng được các tiêu chuẩn về chất lượng, giá cả và độ tin cậy của MNE được xác định là một trong những trở ngại chủ yếu đối với việc hình thành liên kết ở Việt Nam (Ngân hàng Thế giới và Bộ KH&ĐT 2016). Dữ liệu điều tra doanh nghiệp mới nhất cho thấy, trong khi một nửa số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có chứng chỉ về chất lượng được quốc tế công nhận, như ISO 9001 về hệ thống quản lý chất lượng, thì chưa đến 10% doanh nghiệp trong nước có được các chứng chỉ này. Tuy nhiên, tỷ lệ này trong các doanh nghiệp có liên kết là gần ¼ (Hình 2.11). Khi mà đầu vào nhập khẩu vẫn có chất lượng/giá tốt hơn hoặc sử dụng công nghệ tiên tiến hơn đầu vào trong nước, thì việc doanh nghiệp có liên kết ở Việt Nam cũng như các quốc gia so sánh phụ thuộc nhiều hơn vào đầu vào nhập khẩu cũng có thể là một yếu tố giúp doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh cao hơn.

Hình 2.15. Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng chứng chỉ chất lượng



Nguồn: World Bank và Bộ KH&ĐT, 2016

Chia sẻ với nhóm nghiên cứu, đại diện của một doanh nghiệp FDI chuyên về sản xuất sợi từ nhựa tái chế cho biết “công ty hoạt động và sản xuất tại Việt Nam, tuy nhiên hầu hết nguyên liệu đầu vào cho sản xuất chủ yếu là nhập khẩu (doanh nghiệp cung ứng chính là Nhật Bản) chỉ một phần nhỏ (5-7%) được cung cấp bởi doanh nghiệp Việt Nam tuy nhiên quy mô rất nhỏ. Trong khi các nhà cung ứng

Nhật Bản có hệ thống thu mua tất cả các loại phế liệu, phân loại chúng, và xử lý theo quy chuẩn, đặc biệt giá thành rẻ hơn so với doanh nghiệp nội địa. Thị ở Việt Nam chưa có doanh nghiệp nào thực hiện quy trình này một cách chuyên nghiệp, và việc thu gom thường được thực hiện bởi các làng nghề và không ràng buộc nhiều về số lượng, giá thành, hoặc nguồn gốc xuất xứ. Một thách thức nữa là ở Việt Nam chủ yếu là các xưởng gia công tái chế nhỏ, nên việc không có hóa đơn chứng từ cho phần lớn nguyên liệu thu gom làm trở ngại cho việc xác định nguồn gốc xuất xứ của các doanh nghiệp FDI.”

(iii) Nguồn nhân lực

Về phía các doanh nghiệp FDI, họ luôn tìm kiếm nguồn nhân lực chất lượng cao ở các doanh nghiệp Việt Nam. Với doanh nghiệp trong ngành công nghiệp ô tô, nhân lực cần có kỹ năng trong lĩnh vực kỹ thuật ô tô như cơ khí, điện tử, hoặc lập trình máy CNC. Trong ngành công nghiệp điện tử, kỹ năng về lập trình và tự động hóa là rất quan trọng.

Bảng 2.8. Các chỉ số thuộc yếu tố Nguồn vốn nhân lực của Việt Nam

Nguồn vốn nhân lực	Hạng	Tỉ lệ (%)
	70	4.5
Lực lượng lao động hiện tại	70	5.4
Việc làm sản xuất	28	14.4
Việc làm thâm dụng tri thức	81	10.8
Nữ tham gia lực lượng lao động	57	0.73
Số năm đi học trung bình	74	8.0
Chất lượng của các nhà khoa học và kỹ sư	70	3.8
Kỹ năng kỹ thuật số trong nhóm dân số	66	4.0

Nguồn: World Economic Forum (2019)

Về mức độ đáp ứng của doanh nghiệp Việt Nam, có thể thấy rằng nguồn nhân lực của Việt Nam có thứ hạng tương đối thấp (thứ 70/100), trong đó việc làm đòi hỏi lao động chuyên môn cao chỉ đứng thứ 81/100; chất lượng đào tạo đại học (thứ 75). Đáng chú ý là tỷ lệ lao động có trình độ kỹ thuật cao trong ngành chế biến, chế tạo chỉ chiếm trung bình 9% (trình độ từ cao đẳng trở lên), trong khi với các nước phát triển, tỷ lệ này là 40% - 60%. Dự đoán sẽ có 74% trong tổng số lao động ngành chế biến, chế tạo của Việt Nam có mức độ rủi ro cao, bị thay thế do tự động hóa. Con số này cao hơn nhiều so với các nước trong khu vực như Philipines (54%), Thái Lan (58%) và Indonesia (67%). (World Economic Forum, 2019). Kết quả điều tra PCI - FDI 2022 cũng cho thấy có tới 54% doanh nghiệp FDI đánh giá chất lượng lao động chỉ đáp ứng nhu cầu ở mức trung bình. Khoảng 1/3 doanh nghiệp FDI đánh giá chất lượng lao động đáp ứng phần lớn nhu cầu của doanh nghiệp. Chỉ có

9% doanh nghiệp FDI hoàn toàn hài lòng với chất lượng nguồn nhân lực, giảm so với mức 15% năm 2021.

Ngành công nghiệp phụ trợ của Việt Nam hiện nay đang đứng trước cơ hội rất lớn để kết nối, tham gia chuỗi giá trị toàn cầu qua đầu tư FDI, lao động trong ngành này hiện đang mắc phải vấn đề lớn về lượng nguồn nhân lực có tay nghề, kỹ năng để nâng cao sản xuất. Tỷ lệ nguồn nhân lực cho ngành công nghiệp phụ trợ ở Việt Nam rất thấp, do ngành nghề trong các lĩnh vực chế tạo thường ít được xã hội coi trọng, với tâm lý khó tìm việc và công việc vất vả. Chính vì vậy, việc giáo dục, đào tạo kỹ sư chế tạo ở các trường đại học, cao đẳng cũng thường ít hơn các ngành khác. Theo khảo sát của Trung tâm Dự báo nhu cầu nhân lực và Thông tin thị trường lao động TP HCM, nhu cầu tuyển dụng lao động của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ qua đào tạo chiếm hơn 85%, song nguồn cung lại có sự chênh lệch nghiêm trọng so với nhu cầu. Cụ thể, trong tổng số hơn 43.000 lao động đi tìm việc trong quý III/2021, số người có trình độ nghề sơ cấp, trung cấp và cao đẳng chỉ chiếm hơn 38%. Có thể nói lao động công nghiệp phụ trợ Việt Nam nói riêng và đội ngũ lao động Việt Nam nói chung giỏi lý thuyết nhưng kém về năng lực thực hành, ứng dụng công nghệ cao, quá trình lao động, ngoại ngữ và hạn chế trong việc thích nghi môi trường có áp lực cạnh tranh cao.

“Hiện tại các doanh nghiệp nội địa đang yếu thế hơn so với doanh nghiệp FDI trong việc thu hút nhân tài bởi các doanh nghiệp nước ngoài xây dựng văn hóa doanh nghiệp tốt hơn và có nhiều chế độ phúc lợi cho nhân viên”. PVS đại diện công ty Việt Nam về linh kiện lắp ráp ô tô.

“Doanh nghiệp FDI có sự lo ngại trước việc thiếu cục bộ lực lượng lao động có kỹ năng nghề để phục hồi và mở rộng sản xuất, kinh doanh sau đại dịch. Với xu hướng chuyên môn hóa sản xuất theo hướng công nghệ cao của các doanh nghiệp FDI, nguồn lực chất lượng cao nếu không được chú trọng cải thiện trong thời gian tới, Việt Nam sẽ mất dần sức hấp dẫn thu hút đầu tư nước ngoài.” PVS đại diện công ty Amazon Việt Nam.

(iv) Trình độ công nghệ

Phần lớn các doanh nghiệp FDI ngành sản xuất hiện nay đang ứng dụng công nghệ hiện đại ở trình độ cao đến rất cao. Theo khảo sát về thực trạng và nhu cầu kỹ năng của lao động trong các ngành công nghiệp chế biến - chế tạo tại các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam giai đoạn 2021-2023, số doanh nghiệp ứng dụng công nghệ ở mức độ trung bình chiếm 63% và chỉ có 5% doanh nghiệp hiện không ứng dụng công nghệ. Hầu hết các doanh nghiệp FDI đều có định hướng rõ ràng trong năm tới với mức áp dụng công nghệ từ thấp đến rất cao, chiếm tới 94%. Chính vì vậy, khi tìm kiếm đối tác ở Việt Nam, mức độ đổi mới sáng tạo và ứng dụng khoa học công nghệ, dây chuyền hiện đại luôn là tiêu chí hàng đầu

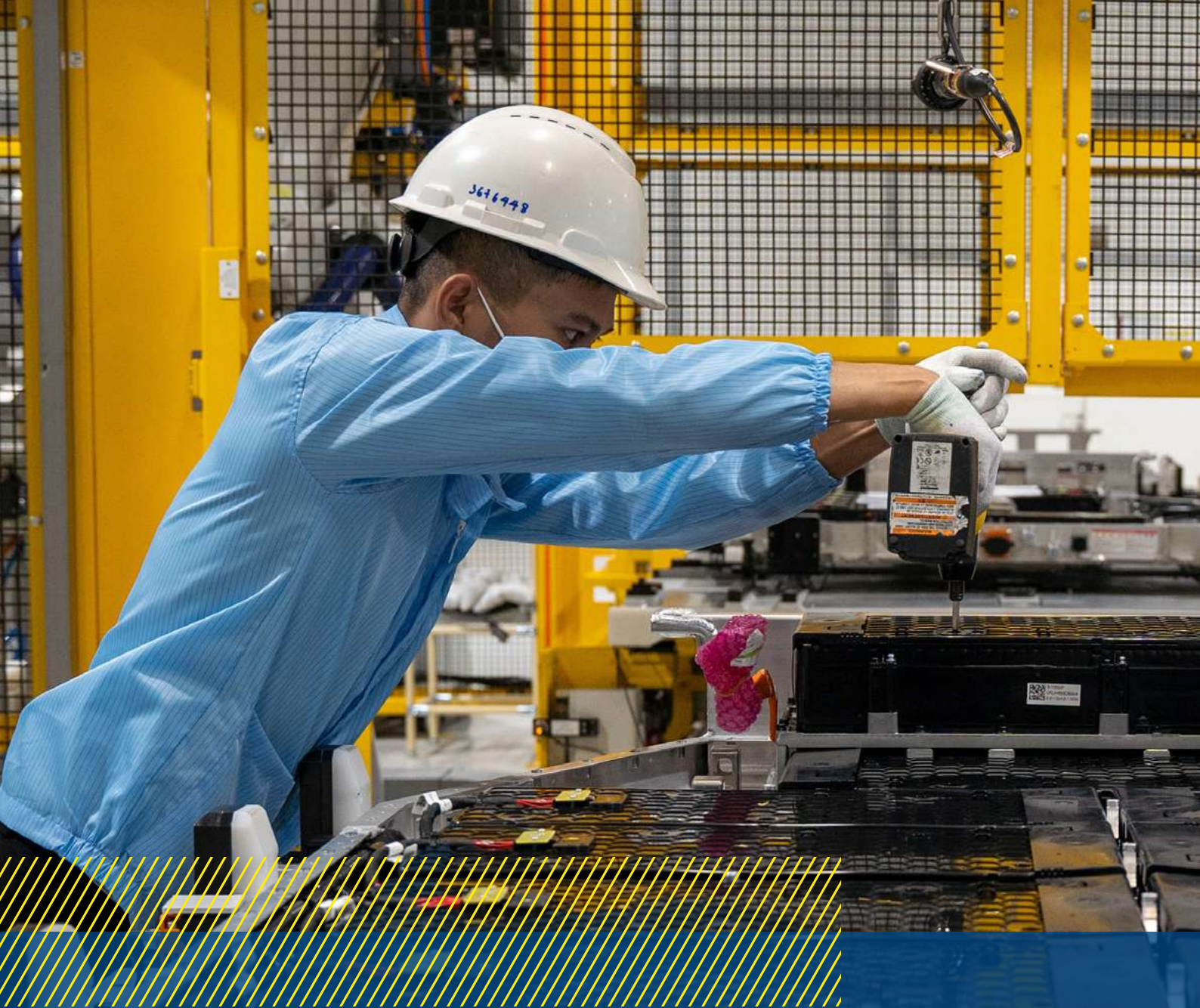
được lựa chọn. Đối với Điện tử và tự động hóa, ngành công nghiệp này yêu cầu nhân lực có kiến thức về điện tử, lập trình và tự động hóa. Các quy trình như lắp ráp mạch điện tử phức tạp, lập trình PLC (Programmable Logic Controller), và quản lý các hệ thống tự động đòi hỏi nhân lực có hiểu biết sâu về công nghệ và điện tử. Trong ngành kỹ thuật vật liệu và quá trình sản xuất kim loại, nhựa, và hóa chất, cần có nhân lực có hiểu biết sâu về kỹ thuật vật liệu và quy trình sản xuất, bao gồm quá trình nhiệt luyện, gia công và tạo hình vật liệu. Những quy trình công nghệ này đòi hỏi nhân lực có trình độ cao và kiến thức chuyên sâu để đảm bảo sản xuất chất lượng và hiệu suất cao, điều mà các doanh nghiệp FDI thường tìm kiếm khi đầu tư vào ngành chế biến chế tạo tại Việt Nam.

Tuy nhiên, đáp ứng tiêu chí về công nghệ vẫn được coi là “điểm yếu” với mức xếp hạng thấp nhất kéo dài nhiều năm trong sơ đồ cạnh tranh quốc gia của Việt Nam. Các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh cho thấy mức độ sẵn sàng sử dụng công nghệ của Việt Nam yếu hơn đáng kể so với một số quốc gia trong khu vực như Singapore và Thái Lan. Trong đó, các nghiên cứu chuyên sâu chỉ ra rằng mức độ sẵn có của công nghệ mới, khả năng hấp thụ công nghệ ở cấp độ doanh nghiệp, và chuyển giao công nghệ từ doanh nghiệp FDI tại Việt Nam ở mức thấp. Vẫn còn tình trạng nhập khẩu các thiết bị, công nghệ lạc hậu, không đồng bộ, kém hiệu quả. Điều tra của Tổng cục Thống kê cũng cho thấy sự tham gia rất hạn chế của doanh nghiệp vào hoạt động R&D: chỉ có 6,23% số DN được điều tra có tham gia vào hoạt động R&D.

Phần lớn các doanh nghiệp trong nước là vừa và nhỏ nên yếu về vốn và thiếu công nghệ cao, có nhiều hạn chế trong việc nâng cao năng lực đổi mới công nghệ để chủ động tham gia liên kết với doanh nghiệp FDI. Sản phẩm công nghiệp hỗ trợ đơn giản, hàm lượng công nghệ thấp. Điều này dẫn đến các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam còn nhiều hạn chế về năng lực tổ chức, quản lý, sản xuất và công nghệ kỹ thuật, thiếu nguồn lực để đổi mới, lĩnh vực sản xuất khá giống nhau, cả về quy mô, trình độ, công nghệ và sản phẩm..., khó có thể cung cấp linh kiện, phụ tùng cho các doanh nghiệp FDI. Chất lượng sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam luôn là lý do để các doanh nghiệp FDI từ chối liên kết hoặc nhận làm thầu phụ. Việt Nam thiếu các trung tâm hỗ trợ kỹ thuật của Nhà nước được đầu tư bài bản, không có máy móc thiết bị hiện đại để trợ giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong việc kiểm định, đo lường, đánh giá chất lượng sản phẩm hàng hóa để đáp ứng các tiêu chuẩn do các doanh nghiệp FDI đề ra.



Ảnh: Shutterstock



PHẦN 3

**MỘT SỐ CHÍNH SÁCH THÚC ĐẨY
LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP:
TRƯỜNG HỢP NGÀNH
CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VÀ
GỢI Ý CHÍNH SÁCH**

3.1. MỘT SỐ CHÍNH SÁCH THúc ĐẨY LIÊN KẾT DOANH NGHIỆP: TRƯỜNG HỢP NGÀNH CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ

3.1.1. Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị

Nghị định số 80/2021/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đặc biệt, Nghị định dành riêng Chương IV với những quy định hỗ trợ cho DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị (Điều 25 và Điều 27). Các nội dung hỗ trợ nâng cao năng lực liên kết sản xuất và kinh doanh gồm: Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn đánh giá toàn diện năng lực của DNNVV trong cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị nhưng không quá 30 triệu đồng/hợp đồng/năm/DN; Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn cải tiến, nâng cấp kỹ thuật chuyên sâu cho DNNVV nhằm cải thiện năng lực sản xuất, đáp ứng yêu cầu kết nối, trở thành nhà cung cấp của DN đầu chuỗi nhưng không quá 100 triệu đồng/hợp đồng/năm/DN.

Các nội dung hỗ trợ thông tin, phát triển thương hiệu, kết nối và mở rộng thị trường khá đa dạng như: Miễn phí tra cứu thông tin về các sự kiện kết nối với DN đầu chuỗi, quy trình tìm kiếm, xác định nhu cầu đặt hàng của các DN đầu chuỗi trên Cổng thông tin và các trang thông tin điện tử của các bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh; Miễn phí tra cứu thông tin về hệ thống các tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật trong nước và quốc tế thuộc lĩnh vực sản xuất, kinh doanh của DN tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị trên Cổng thông tin và các trang thông tin điện tử của các bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh.

Bên cạnh đó, các DN được hỗ trợ tối đa 50% giá trị hợp đồng tư vấn đăng ký thành công tài khoản bán sản phẩm, dịch vụ trên các sàn thương mại điện tử quốc tế nhưng không quá 100 triệu đồng/hợp đồng/năm/DN; Hỗ trợ tối đa 50% chi phí duy trì tài khoản trên các sàn thương mại điện tử trong nước và quốc tế nhưng không quá 50 triệu đồng/năm/DN và không quá 02 năm kể từ thời điểm DN đăng ký thành công tài khoản trên sàn thương mại điện tử quốc tế; Hỗ trợ chi phí thuê địa điểm, thiết kế và dàn dựng gian hàng, vận chuyển sản phẩm trưng bày, chi phí đi lại, chi phí ăn, ở cho đại diện của DN tham gia tại hội chợ triển lãm xúc tiến thương mại nhưng không quá 50 triệu đồng/năm/DN đối với sự kiện tổ chức trong nước và không quá 70 triệu đồng/năm/DN đối với sự kiện tổ chức ở nước ngoài...

Về vấn đề tư vấn về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng, DN được nhận các hỗ trợ gồm: Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn để DN xây dựng và áp dụng tiêu chuẩn cơ sở nhưng không quá 10 triệu đồng/hợp đồng/năm/DN; hợp đồng tư vấn xây dựng, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng nhưng không quá 50 triệu đồng/hợp đồng/năm/DN; Hỗ trợ tối đa 50% chi phí thử nghiệm mẫu phương tiện đo; chi phí kiểm định, hiệu chuẩn, thử nghiệm phương tiện đo, chuẩn đo lường; chi phí cấp dấu định lượng của hàng đóng

gói sẵn phù hợp với yêu cầu kỹ thuật đo lường nhưng không quá 10 triệu đồng/năm/DN; Hỗ trợ 100% chi phí cấp chứng nhận sản phẩm phù hợp quy chuẩn kỹ thuật nhưng không quá 20 triệu đồng/sản phẩm/năm/DN.

Ngoài ra, doanh nghiệp còn được nhận các hỗ trợ để thực hiện các thủ tục về sản xuất thử nghiệm, kiểm định, giám định, chứng nhận chất lượng như: Hỗ trợ 100% chi phí thử nghiệm, kiểm định, giám định, chứng nhận chất lượng sản phẩm, hàng hóa; chi phí chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng nhưng không quá 30 triệu đồng/năm/DN; Hỗ trợ tối đa 50% chi phí đặt hàng các cơ sở, viện, trường để nghiên cứu thử nghiệm phát triển các sản phẩm, dịch vụ nhưng không quá 30 triệu đồng/năm/DN; Hỗ trợ tối đa 50% chi phí sử dụng trang thiết bị tại cơ sở kỹ thuật hỗ trợ DNNV nhưng không quá 50 triệu đồng/năm/DN...

Về lãi suất, mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ lãi suất đối với 1 phương án, dự án sản xuất - kinh doanh trong cùng một giai đoạn. Doanh nghiệp vay vốn được tổ chức tín dụng thẩm định và quyết định cho vay theo quy định của pháp luật về cho vay của tổ chức tín dụng. Trong từng thời kỳ, mức chênh lệch lãi suất được ngân sách nhà nước cấp bù cho các khoản vay của DNNV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị thông qua các tổ chức tín dụng là 2%/năm. DNNV được hưởng hỗ trợ lãi suất chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác của thông tin cung cấp liên quan tới phương án, dự án sản xuất - kinh doanh thuộc đối tượng được hỗ trợ lãi suất; hoàn trả số tiền được hỗ trợ lãi suất khi vi phạm các quy định về hỗ trợ lãi suất và pháp luật về cho vay của tổ chức tín dụng.

Tổng quan chung, các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, tiêu biểu được thể hiện trong Nghị định 80/2021/NĐ-CP đã cho thấy nhiều cố gắng của Chính phủ Việt Nam trong việc tìm hiểu và tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp này. So với Nghị định 38/2018/NĐ-CP đã được thay thế, nghị định 80/2021/NĐ-CP cho thấy một số thay đổi nhỏ trong việc hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị. Theo Hệ sinh thái hỗ trợ Nữ doanh nhân Việt Nam, Nghị định 80/2021/NĐ-CP thay thế chính sách hỗ trợ chi phí đào tạo nâng cao trình độ công nghệ, kỹ thuật sản xuất chuyên biệt tại hiện trường bằng chính sách hỗ trợ chi phí đào tạo cho học viên của doanh nghiệp tham gia các khóa đào tạo chuyên sâu theo nhu cầu phát triển ngành, chuỗi giá trị. Cùng với đó, các gói hỗ trợ toàn bộ giá trị hợp đồng tư vấn thúc đẩy liên kết trong cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị và hợp đồng tư vấn xây dựng các dự án liên kết kinh doanh được thay thế bằng các gói hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn đánh giá toàn diện năng lực của doanh nghiệp và tư vấn cải tiến, nâng cấp kỹ thuật chuyên sâu cho DNNV. Nghị định 80/2021/NĐ-CP ngoài ra còn quy định hỗ trợ một số dịch vụ mới như tra cứu thông tin về các sự kiện kết nối các doanh nghiệp đầu chuỗi, quy trình tìm kiếm,...

Tuy vậy, những đổi mới trong các chính sách trên vẫn chưa cho thấy sự hỗ trợ tốt nhất do sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý còn chưa chặt chẽ. Theo đánh giá của OECD (2021), Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) và Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật doanh nghiệp vừa và nhỏ (AED) là hai cơ quan chịu trách nhiệm chính về chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam nhưng Việt Nam lại có vô số cơ quan khác đang triển khai các chính

sách và chương trình có liên quan. Về nguyên tắc, việc quản lý và hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ nên được thực hiện bởi Cục phát triển Doanh nghiệp vừa và nhỏ nhưng cơ quan này hiện vẫn chưa hoạt động trơn tru và còn cần cải tổ. AED, đóng vai trò là thư kí của Cục phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện cũng chưa nhận được nguồn lực đủ để thực hiện nhiệm vụ.

Các chương trình hỗ trợ tài chính chưa thật sự hiệu quả. Chính phủ Việt Nam thúc đẩy tài trợ cho các DNNVV chủ yếu thông qua Quỹ Phát triển DNNVV (SMEDF) và Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV (CGF). Cả hai quỹ này đều hướng đến những mục tiêu lớn nhưng hiệu quả thực tế lại nhỏ. SMEDF, thông qua các ngân hàng đối tác, cho vay đến 80% tổng mức vốn đầu tư hợp lý của dự án với điều kiện các DNNVV đi vay phải đóng góp 20% chi phí dự án. Tuy nhiên điều khoản đầu tiên khó thu hút các ngân hàng thương mại tham gia do mức lợi nhuận thu về không lớn và Điều khoản thứ hai lại hạn chế các DNNVV vốn ít tiếp cận với khoản vay. Còn đối với quỹ bảo lãnh tín dụng CGF, thông qua các ngân hàng thương mại, bảo lãnh cho các DNNVV vay vốn từ các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, các ngân hàng thương mại thường trì hoãn hỗ trợ cho vay với các khoản vay được Chính phủ bảo lãnh, đặc biệt ở cấp địa phương do lo ngại về khả năng thực hiện nghĩa vụ của bên được vay và chính quyền địa phương.

3.1.2. Chính sách phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ

Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ và ưu đãi cho ngành công nghiệp phụ trợ như chính sách ưu đãi về thuế, đất đai, cơ sở hạ tầng, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực... Cụ thể, theo Luật Đầu tư năm 2020, Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/3/2021 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư, các hình thức ưu đãi đầu tư bao gồm: Ưu đãi về thuế (thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế nhập khẩu); Ưu đãi về kế toán; Ưu đãi về đất đai (miễn, giảm tiền sử dụng đất, tiền thuê đất, thuế sử dụng đất). Ngoài ra, Luật Đầu tư còn quy định các hình thức hỗ trợ đầu tư nhằm tạo thuận lợi về tài chính, hạ tầng kỹ thuật... để thu hút các nhà đầu tư, tiêu biểu như: hỗ trợ phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội trong và ngoài hàng rào dự án đầu tư; hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực; hỗ trợ tín dụng; hỗ trợ tiếp cận mặt bằng sản xuất, kinh doanh; hỗ trợ cơ sở sản xuất, kinh doanh di dời theo quyết định của cơ quan nhà nước; hỗ trợ khoa học, kỹ thuật, chuyển giao công nghệ; hỗ trợ phát triển thị trường, cung cấp thông tin; hỗ trợ nghiên cứu và phát triển. Ngoài việc phân theo ngành, nghề, chính sách ưu đãi đầu tư cũng được áp dụng theo địa bàn, bao gồm: những nơi có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn hoặc đặc biệt khó khăn; khu công nghiệp, khu chế xuất, khu công nghệ cao, khu kinh tế.

Bảng 3.1. Một số chính sách ưu đãi, hỗ trợ phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ

Lĩnh vực ưu đãi, hỗ trợ	Nội dung
Thuế	<ul style="list-style-type: none">Thuế thu nhập doanh nghiệp: Được áp dụng ưu đãi thuế theo quy định của Luật số 71/2014/QH13 ngày 26/11/2014 sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật về thuế.Thuế nhập khẩu: Được miễn thuế nhập khẩu đối với hàng hóa nhập khẩu để tạo tài sản cố định theo quy định của Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và các văn bản hướng dẫn thi hành.Thuế giá trị gia tăng: Doanh thu của sản phẩm công nghiệp hỗ trợ thuộc Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển được lựa chọn kê khai thuế giá trị gia tăng theo tháng, theo năm, khai tạm tính theo quý.
Tín dụng	<ul style="list-style-type: none">Dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ thuộc Danh mục ưu tiên phát triển được vay với lãi suất vay tín dụng đầu tư từ nguồn tín dụng đầu tư của Nhà nước.Được vay ngắn hạn bằng đồng Việt Nam tại các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài với mức lãi suất cho vay theo trần lãi suất cho vay theo quy định của Ngân hàng Nhà nước tại từng thời kỳ.Dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ thuộc Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển được vay với lãi suất ưu đãi từ Quỹ bảo vệ môi trường Việt Nam cho hạng mục xử lý ô nhiễm, bảo vệ môi trường của Dự án.
Nhân lực	Được hỗ trợ tối đa 70% áp dụng trong việc hỗ trợ đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu của các ngành sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ

Nguồn: Tổng hợp các văn bản pháp quy

Nhìn chung các chính sách phát triển CNHT đã điều chỉnh phù hợp với điều kiện và yêu cầu phát triển của đất nước trong bối cảnh mới, có nhiều giải pháp thực chất. Tuy nhiên, một số chính sách hỗ trợ mang tính chất hỗ trợ trực tiếp một cách thụ động, chưa xác định rõ thời điểm dừng hỗ trợ, có khả năng gây ra phản ứng ngược: doanh nghiệp ỷ lại vào chính sách hỗ trợ. Mặt khác, chính sách phát triển CNHT hiện nay còn thiếu các cơ chế đủ hữu hiệu để gắn kết giữa doanh nghiệp cung ứng và doanh nghiệp chế tạo; chưa có chính sách tận dụng năng lực sản xuất của các doanh nghiệp chế xuất (chủ yếu là doanh nghiệp FDI) để nâng cao giá trị gia tăng trong nước của sản phẩm chính và phát triển chuỗi cung ứng tại ngay chính thị trường nội địa; chính sách thu hút đầu tư FDI vào các ngành sản xuất sản phẩm CNHT cũng chưa đủ hấp dẫn để thu hút được những các nhà đầu tư lớn, có vai trò làm động lực lan tỏa cho cả ngành.

Trường hợp 1: Chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ ngành công nghiệp ô tô, xe máy

Trong các chính sách hỗ trợ cho ngành công nghiệp ô tô, xe máy thì chính sách ưu đãi về thuế, phí là chính sách nổi bật nhất và được nhiều doanh nghiệp đón nhận. Tiêu biểu là chương trình ưu đãi thuế công nghiệp hỗ trợ ô tô triển khai thực hiện từ năm 2020. Theo đó, các doanh nghiệp được miễn hoàn toàn thuế nhập khẩu đối với nguyên liệu, vật tư, linh kiện để sản xuất, gia công (lắp ráp) các sản phẩm công nghiệp hỗ trợ. Chính sách này sẽ được kéo dài đến năm 2027 theo quy định tại Nghị định số 101/2021/NĐ-CP ngày 15/11/2021 của Chính phủ. Đối tượng áp dụng là các doanh nghiệp sản xuất, gia công (lắp ráp) linh kiện, phụ tùng ô tô; các doanh nghiệp ô tô tự sản xuất, gia công (lắp ráp) linh kiện, phụ tùng ô tô. Tuy nhiên, để được hưởng ưu đãi thuế nhập khẩu linh kiện 0%, các doanh nghiệp phải đáp ứng yêu cầu về sản lượng chung tối thiểu và sản lượng riêng tối thiểu cho mẫu xe cam kết. Chính sách này là tiền đề thúc đẩy phát triển doanh nghiệp công nghiệp phụ trợ. Những hỗ trợ này tiếp tục được duy trì theo Nghị định 26/2023/NĐ-CP ngày 31/05/2023 về Biểu thuế xuất khẩu, Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi, Danh mục hàng hóa và mức thuế tuyệt đối, thuế hỗn hợp, thuế nhập khẩu ngoài hạn ngạch hải quan (thay thế Nghị định số 101/2021/NĐ-CP ngày 15/11/2021).

Bảng 3.2. Một số chính sách ưu đãi, hỗ trợ phát triển ngành công nghiệp ô tô, xe máy

Lĩnh vực ưu đãi, hỗ trợ	Nội dung (chủ yếu áp dụng với ngành công nghiệp ô tô)
Thuế	<ul style="list-style-type: none">Thuế thu nhập doanh nghiệp: hưởng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn (từ 10-20%) trong một số điều kiện nhất định (đầu tư ở vùng địa bàn kinh tế - xã hội khó khăn, hoặc hoạt động trong lĩnh vực nghiên cứu và ứng dụng công nghệ cao, hoặc sản xuất các sản phẩm tiết kiệm năng lượng...; và việc áp dụng có thời hạn nhất định).Thuế xuất nhập khẩu: áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi 0% đối với linh kiện ô tô nhập khẩu theo Chương trình ưu đãi thuế để sản xuất, lắp ráp xe ô tô đáp ứng các tiêu chí; áp dụng thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi 0% đối với nguyên liệu, vật tư, linh kiện trong nước chưa sản xuất được để sản xuất, gia công (lắp ráp) các sản phẩm hỗ trợ ưu tiên phát triển cho ngành sản xuất, lắp ráp ô tô đến ngày 31/12/2024;...Thuế tiêu thụ đặc biệt: áp dụng thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt đối với ô tô động cơ đốt trong từ 15-150% tùy theo dòng xe và dung tích xi lanh.Thuế sử dụng đất: áp dụng chính sách miễn thuế, giảm thuế (giảm 50% số thuế phải nộp) theo quy định tại Luật Thuế sử dụng đất phi nông nghiệp năm 2010 (đáp ứng một số tiêu chí nhất định).Ngoài ra, doanh nghiệp sản xuất ô tô, xe máy còn được gia hạn thời hạn nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân và tiền thuê đất trong các năm 2021, 2022, 2023 theo quy định của Chính phủ.

Lĩnh vực ưu đãi, hỗ trợ	Nội dung (chủ yếu áp dụng với ngành công nghiệp ô tô)
Phí	Giảm lệ phí trước bạ 50% đối với xe ô tô từ ngày 28/6/2020 đến ngày 31/12/2020 và từ ngày 01/12/2021 đến ngày 31/5/2022
Tín dụng	Dự án sản xuất linh kiện, phụ tùng ô tô được vay vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước với lãi suất thấp nhất theo từng thời kỳ
Đất đai	<ul style="list-style-type: none"> Được miễn, giảm tiền thuê đất theo quy định tại Điều 110 Luật Đất đai năm 2013, Mục 2 Chương II Nghị định số 46/2014/NĐ-CP ngày 15/5/2014 (được sửa đổi, bổ sung tại Nghị định số 135/2016/NĐ-CP ngày 09/9/2016, Nghị định số 35/2017/NĐ-CP ngày 03/4/2017, Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/3/2021). Ngoài ra, các đối tượng bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 còn được giảm 30% tiền thuê đất, thuê mặt nước của năm 2022 theo Quyết định số 01/2023/QĐ-TTg ngày 31/01/2023 của Thủ tướng Chính phủ.

Nguồn: Tổng hợp các văn bản pháp quy.

Mặt khác, một số chính sách hỗ trợ về thuế, phí được áp dụng để khuyến khích sản xuất và tiêu dùng những mặt hàng thân thiện với môi trường như xe điện. Ví dụ, mức thu lệ phí trước bạ đối với ô tô điện thấp hơn nhiều so với ô tô khác. Đối với xe máy, mức lệ phí trước bạ chưa có sự phân biệt giữa xe máy thường và xe máy điện. Như vậy, các chính sách hỗ trợ đang được triển khai đều nhằm hướng đến thúc đẩy phát triển ngành sản xuất ô tô, xe máy. Các chính sách hỗ trợ về tài chính gần đây đều hỗ trợ chung cho các dòng xe, đảm bảo sự công bằng, không cản trở sự phát triển và hoạt động của các doanh nghiệp sản xuất hiện nay. Tuy vậy, chính sách có hỗ trợ tốt hơn đối với xe điện để khuyến khích chuyển dịch sang sản xuất và tiêu dùng các dòng xe này. Có thể nói, các chính sách phát triển ngành ô tô, xe máy hiện nay đảm bảo tính hài hòa, không cản trở, gây khó khăn cho các doanh nghiệp đang hoạt động, nhưng khuyến khích được việc chuyển dịch sang các dòng xe thân thiện với môi trường. Điều này cần được xem xét áp dụng khi triển khai các chính sách khác đối với ngành công nghiệp ô tô, xe máy. Ngoài ra, có thể thấy các chính sách hỗ trợ hiện nay chủ yếu dành cho ngành công nghiệp ô tô, trong khi chính sách hỗ trợ cho ngành công nghiệp xe máy khá ít. Tuy vậy, các chính sách hỗ trợ đối với ngành công nghiệp ô tô, xe máy chưa toàn diện, bao quát hết tất cả các mặt cần thiết để hỗ trợ ngành này phát triển tối ưu. Ví dụ như chưa có chính sách hỗ trợ cụ thể về kết cấu hạ tầng, về nâng cao năng lực kỹ thuật, về nâng cao chất lượng nguồn nhân lực... cho ngành.

Qua rà soát, đánh giá các chính sách liên quan đến hỗ trợ phát triển ngành công nghiệp ô tô, xe máy; quy định về mức giới hạn tiêu thụ nhiên liệu và chính sách chuyển đổi năng lượng theo hướng xanh, bền vững, các báo cáo đưa ra một số nhận xét, đánh giá như sau:

Thứ nhất, các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước về phát triển công nghiệp đều xác định khuyến khích phát triển ngành công nghiệp ô tô, xe máy thông qua các

chính sách hợp lý, ổn định, hài hoà lợi ích của các bên để vừa góp phần đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, vừa giảm ô nhiễm và bảo vệ môi trường, bảo đảm lợi ích của người tiêu dùng, cũng như phù hợp với thông lệ quốc tế và các cam kết của Việt Nam trong quá trình hội nhập. Quan trọng hơn, phát triển ngành công nghiệp ô tô, xe máy sẽ kéo theo sự phát triển của nhiều lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ sản xuất linh - phụ kiện như cơ khí chế tạo, điện, điện tử, tự động hoá... và nhiều ngành dịch vụ liên quan khác, từ đó tạo ra nhiều việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, tạo ra nhiều giá trị gia tăng cho nền kinh tế.

Thứ hai, ngành công nghiệp ô tô Việt Nam ra đời muộn, tham gia chủ yếu vào phân khúc thấp của chuỗi giá trị, phụ thuộc lớn vào sự phân công sản xuất của các tập đoàn ô tô toàn cầu; chưa làm chủ được các công nghệ cốt lõi như động cơ, hệ thống điều khiển, hệ thống truyền động... Bên cạnh đó, các chính sách ưu đãi về thuế, trong đó có thuế suất thuế TTĐB, còn chưa đủ hấp dẫn để thực sự khuyến khích doanh nghiệp mở rộng đầu tư sản xuất, lắp ráp ô tô trong nước. Đây chính là một trong những nút thắt, ảnh hưởng đến sự phát triển ngành công nghiệp ô tô của Việt Nam.

Thứ ba, ngành công nghiệp ô tô, xe máy chịu sự điều chỉnh của rất nhiều chính sách, quy định, bao gồm các chính sách chung về phát triển công nghiệp, chính sách phát triển riêng của ngành, chính sách môi trường, chính sách hỗ trợ,... Đặc biệt, trong bối cảnh biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường thời gian qua có tác động rất lớn đến kinh tế - xã hội của đất nước, các chủ trương, chính sách về phát triển xanh, phát triển bền vững ngày càng được chú trọng. Vì thế, thời gian gần đây, các giải pháp thúc đẩy chuyển đổi sản xuất và tiêu dùng theo hướng "xanh" hơn. Các giải pháp chính sách chủ yếu dưới các hình thức khuyến khích sản xuất, sử dụng các sản phẩm mới, thân thiện với môi trường; ban hành các tiêu chuẩn kỹ thuật mới, nhất là các tiêu chuẩn về phát thải, tiêu thụ nhiên liệu... đảm bảo phù hợp với thực tế và lộ trình cắt giảm khí nhà kính của Việt Nam để hạn chế các phương tiện gây ô nhiễm, qua đó góp phần thực hiện mục tiêu giảm ô nhiễm môi trường và phát triển bền vững.

Những chính sách này theo đó cũng ảnh hưởng lớn đến sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô, xe máy. Doanh nghiệp ngành ô tô, xe máy không chỉ gặp khó khăn trong việc tuân thủ rất nhiều các quy định, chính sách ràng buộc; mà đôi khi còn đứng giữa sự lựa chọn khó khăn phải đẩy mạnh phát triển theo hướng nào, để vừa đảm bảo lợi ích kinh tế, vừa đảm bảo tuân thủ các mục tiêu khác. Sự không ổn định của chính sách có thể dẫn đến rủi ro rất lớn đối với doanh nghiệp. Vì thế, để thực hiện lộ trình giảm phát thải, cần có các giải pháp đồng bộ, xét tới bối cảnh và thực tế trong nước, không chỉ tập trung vào duy nhất việc hạn chế hay loại bỏ một số sản phẩm nhất định; thay vào đó tăng cường các giải pháp khuyến khích chuyển sang các sản phẩm thân thiện với môi trường hơn.

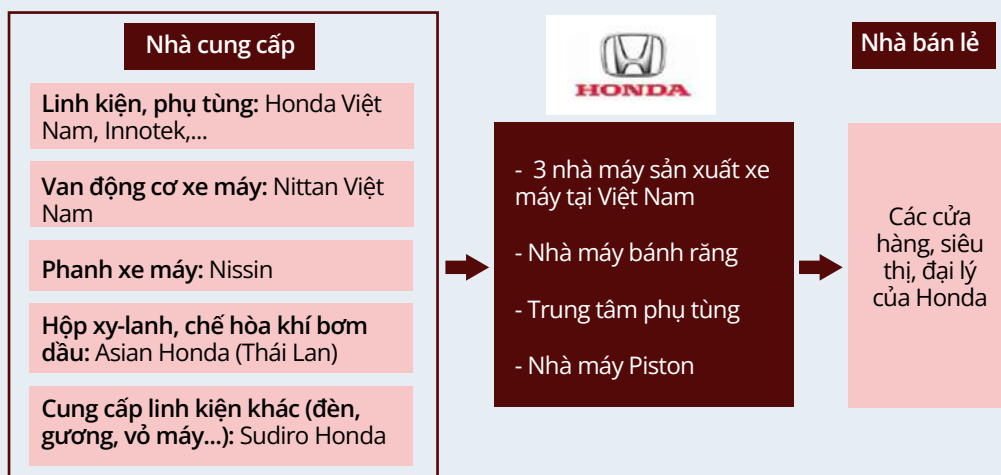
Sự hình thành liên kết giữa Công ty Honda Việt Nam và Công ty TNHH cơ khí HTMP Việt Nam

Công ty Honda Việt Nam

Giới thiệu về Công ty Honda Việt Nam

Được thành lập vào năm 1996, công ty Honda Việt Nam là liên doanh giữa Công ty Honda Motor (Nhật Bản), Công ty Asian Honda Motor (Thái Lan) và Tổng Công ty Máy Động Lực và Máy Nông nghiệp Việt Nam với 2 ngành sản phẩm chính: xe máy và xe ô tô. Gần 30 năm có mặt tại Việt Nam, Honda Việt Nam đã không ngừng phát triển và trở thành một trong những công ty dẫn đầu trong lĩnh vực sản xuất xe gắn máy và nhà sản xuất ô tô uy tín tại thị trường Việt Nam.

Chuỗi cung ứng của Honda Vietnam



Quá trình tìm kiếm và tiêu chí hợp tác với Honda

Để tham gia vào chuỗi cung ứng Honda, doanh nghiệp không chỉ cần đáp ứng được các tiêu chuẩn chung trong việc sản xuất phụ tùng theo tiêu chuẩn kỹ thuật chính xác, mà còn phải đáp ứng được tiêu chuẩn, tiêu chí riêng của mỗi nhà sản xuất, lắp ráp ô tô, xe máy, như tiêu chí về trình độ quản lý sản xuất, chất lượng nhân sự; khả năng đáp ứng thời gian giao hàng, chất lượng sản phẩm, số lượng sản phẩm; hệ thống sản xuất phải ổn định...

Công ty Honda Việt Nam có 110 nhà cung ứng phụ tùng tại Việt Nam. Tuy nhiên chỉ có 23 doanh nghiệp 100% vốn của Việt Nam tham gia vào chuỗi cung ứng linh kiện, phụ tùng cho Công ty Honda. Số còn lại do các công ty có vốn

đầu tư nước ngoài đến từ Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc... đảm nhiệm. Honda hợp tác win - win với hệ thống nhà cung cấp của mình.

Công ty TNHH cơ khí HTMP Việt Nam

Giới thiệu về Công ty TNHH cơ khí HTMP Việt Nam

Công ty HTMP được thành lập từ năm 2006, với hơn 15 năm xây dựng và phát triển, HTMP Việt Nam hiện tại là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu về công nghệ, hệ thống sản xuất và quản lý tại Việt Nam và có thương hiệu trên thị trường quốc tế về lĩnh vực sản xuất các loại khuôn mẫu và linh kiện nhựa chính xác.

HTMP Việt Nam là một đối tác tin cậy trong lĩnh vực công nghiệp phụ trợ, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, cung cấp sản phẩm cho nhiều tập đoàn lớn có uy tín tại Việt Nam và quốc tế. Hệ thống sản xuất tuân thủ theo tiêu chuẩn ISO quốc tế (ISO9001-2015, ISO14001-2015, IATF16949..), quy trình sản xuất khép kín và tự động, tạo ra các thành phẩm chất lượng cao, đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng.

Quá trình tham gia vào chuỗi sản xuất và trở thành nhà cung ứng cho các doanh nghiệp FDI và cho Honda

HTMP Việt Nam chính thức thành lập vào năm 2006 với đội ngũ nhân viên 30 người, sở hữu khu nhà máy diện tích lên đến 300m², chủ yếu sản xuất các sản phẩm về khuôn ép nhựa, khuôn đúc ép và khuôn đúc trọng lực. Năm 2010 và 2012, công ty xây dựng thêm 2 nhà máy tại Mê Linh – Hà Nội và nhà máy khuôn ép nhựa để chuyên môn hóa sản xuất. Tại thời điểm đó khi 2 tổ chức của Nhật Bản là JETRO (Japan External Trade Organization) và JICA (Japan International Cooperation Agency) hoạt động mạnh, công ty được hỗ trợ, giới thiệu và trở thành đối tác chuyên cung cấp linh kiện cho các công ty làm khuôn của Nhật Bản. Từ những đơn hàng nhỏ lẻ, công ty đã đầu tư máy móc, trang thiết bị và nhà xưởng lớn để nâng cao năng lực kỹ thuật, đảm bảo sản xuất được các sản phẩm khó hơn như bên cạnh làm khuôn, công ty mở rộng sản xuất và đúc các linh kiện nhôm, nhựa. Hiện nay, công ty có 3 nhà máy lớn gồm 2 nhà máy sản xuất khuôn và 1 nhà máy sản xuất linh kiện nhựa tọa lạc tại các khu công nghiệp, khu công nghệ cao.

Trong bối cảnh chỉ có doanh nghiệp cung ứng nước ngoài, các doanh nghiệp FDI như Canon, Panasonic, honda bắt đầu tìm kiếm nhà cung cấp nội địa để nội địa hóa các linh kiện thay vì nhập khẩu từ Trung Quốc. Có được lợi thế về các mối quan hệ với các công ty Nhật trước đó, ban quản trị công ty tự tổ chức

các buổi gặp gỡ đối tác và xây dựng mạng lưới khách hàng là doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. Không dừng lại ở đó, HTMP tiếp tục nâng cao năng lực kỹ thuật để sản xuất được những sản phẩm cao cấp hơn và xây dựng hệ thống quản lý chất lượng được chứng nhận quốc tế - đây là tiêu chí quan trọng nhất khi chọn nhà cung ứng của các doanh nghiệp FDI. HTMP là doanh nghiệp Việt Nam đầu tiên đạt được 02 chứng nhận theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 và ISO 14001 do Bureau Veritas cấp, phát triển chứng nhận IATF 16949 (Chứng nhận tiêu chuẩn Hệ thống Quản lý Chất lượng ngành Ô tô được phát triển bởi Hiệp Hội Xe Ô tô Thế Giới), tạo động lực cho sự phát triển và mở rộng mạnh mẽ hơn trong tương lai. Để trở thành đối tác chính thức cho các “ông lớn” như Panasonic, Honda, Canon,.. HTMP đã phải trải qua vòng kiểm định nhiều lần, đánh giá chất lượng từng sản phẩm trong vòng 6 tháng đến 1 năm, nhờ vậy năng lực sản xuất ngày càng được cải thiện. Năng lực kỹ thuật được nâng cao, cơ sở vật chất gồm nhà xưởng, thiết bị máy móc được trang bị tân tiến và hệ thống quản lý chất lượng được chứng nhận quốc tế, HTMP dần chinh phục được những đối tác khó tính hơn. Đối với các đối tác như Mỹ, Châu Âu, ngoài những tiêu chí kiểm định thậm chí là khắt khe hơn Nhật Bản, HTMP cũng phải thích ứng, hành động nhanh hơn và đẩy nhanh tiến độ để đáp ứng về mặt thời gian của đối tác khi đưa sản phẩm mới ra thị trường.

Hiện nay, Công ty là một trong số những đơn vị Công nghiệp hỗ trợ (CNHT) uy tín có sản phẩm xuất khẩu ra nước ngoài, trong đó có thị trường châu Âu, Mỹ và Nhật Bản... Đáng chú ý, Công ty đã tham gia vào chuỗi sản phẩm của Samsung, Cannon, Panasonic,... Đồng thời, trở thành nhà cung ứng của Công ty TNHH ALPHA Industrial Việt Nam; Công ty TNHH DAIWA Plastic Thăng Long; Công ty Honda Việt Nam; Công ty TNHH Công nghiệp KYB Việt Nam; Công ty TNHH MIKASA Việt Nam; Công ty Sản xuất phanh Nissin Việt Nam; Công ty TNHH ROKI Việt Nam, các công ty ô tô, xe máy trong nước và ngoài nước...

Trường hợp 2: Chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ ngành công nghiệp điện tử

Công nghiệp điện tử (CNĐT) là ngành sản xuất vật chất mang tính cơ bản của nền kinh tế quốc dân, có vị trí then chốt trong nền kinh tế hiện đại và có tác động mạnh mẽ đến các ngành công nghiệp khác. Việt Nam đang là điểm đến hấp dẫn của dòng vốn đầu tư nước ngoài (FDI) trong ngành công nghiệp điện tử, với hơn 10 tỷ USD vốn đầu tư. Đặc biệt, nhiều hãng điện tử hàng đầu thế giới đã đầu tư những khoản tiền rất lớn xây dựng các cơ sở sản xuất sản phẩm điện tử công nghệ cao phục vụ xuất khẩu ở Việt Nam như: Samsung, LG, Panasonic, Foxconn... Đây chính là cơ hội để các DN trong nước liên kết sản xuất, cung cấp linh kiện, lắp ráp và tham gia từng công đoạn cho các tập đoàn đã có thương hiệu, qua đó xây dựng và phát triển ngành CNHT cho ngành điện tử Việt Nam. Tuy nhiên, thực tế nhiều năm qua, ngành CNHT điện tử Việt Nam vẫn trong tình trạng kém

phát triển. Số lượng các công ty Việt Nam tham gia vào chuỗi cung ứng của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam hiện còn rất nhỏ. Cung ứng sản phẩm CNHT cho ngành điện tử cấp 1 và cấp 2 vẫn chủ yếu là DN FDI và những DN này chủ yếu dựa vào linh kiện nhập khẩu.

Phát triển CNHT ngành điện tử trong thời gian gần đây đã được nhà nước và các DN quan tâm nhiều hơn và đã có những chuyển biến tích cực. Cụ thể, trong năm 2018, Thủ tướng đã ban hành quyết định 598/QĐ-TTg, trong đó tập trung xây dựng mạng lưới khu công nghiệp điện tử tập trung để thu hút đầu tư của các tập đoàn hàng đầu thế giới và các doanh nghiệp trong nước đầu tư phát triển phần cứng, phần mềm, nội dung số và dịch vụ công nghệ thông tin, từ đó tạo cơ sở cho việc tham gia tích cực vào cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư của các doanh nghiệp nội địa.

Tuy nhiên, kết quả đạt được vẫn chưa đáp ứng được với yêu cầu của các nhà đầu tư nước ngoài và mong muốn của các nhà quản lý. Vì các DN CNHT đang gặp rất nhiều khó khăn từ việc tìm mặt bằng sản xuất đến vay vốn ngân hàng với lãi suất phù hợp hay tiếp cận các chương trình ưu đãi của chính phủ.

Hơn nữa, các cơ chế, chính sách cho lĩnh vực này vẫn còn khoảng cách từ chính sách đi đến thực tiễn nên vẫn cần tiếp tục hoàn thiện. Chẳng hạn, chính sách thu hút các doanh nghiệp FDI chưa gắn với các ràng buộc về trách nhiệm phát triển hệ thống nhà cung ứng nội địa tại Việt Nam. Chính sách tạo ra các liên kết giữa các doanh nghiệp này và các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ chưa được hình thành...

Bên cạnh đó, các cơ chế, chính sách tài chính được ban hành tại các văn bản pháp luật tài chính chuyên ngành hoặc được lồng ghép thông qua các văn bản ưu đãi đặc thù riêng cho phát triển công nghiệp hỗ trợ nói chung cũng như công nghiệp điện tử nói riêng như Nghị định số 111/2015/NĐ-CP, Quyết định số 68/QĐ-TTg bước đầu đã phát huy tác dụng, tạo tính lan tỏa, góp phần thúc đẩy phát triển ngành công nghiệp điện tử trong nước. Mặc dù vậy, trong quá trình triển khai, các chính sách còn một số bất cập, hạn chế: (i) Chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp phát sinh một số vướng mắc về chuyển tiếp ưu đãi thuế đối với các dự án đầu tư sản xuất sản phẩm CNHT thực hiện trước ngày 01/01/2015; (ii) Chính sách thuế giá trị gia tăng thay đổi về phương thức khấu trừ thuế đối với máy móc thiết bị nhập khẩu phục vụ sản xuất khiến doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp CNHT gặp khó khăn do thời gian khấu trừ bị kéo dài hơn so với quy định trước đây. Điều này khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, từ đó giảm sức cạnh tranh của doanh nghiệp; (iii) Chính sách thuế nhập khẩu theo quy định tại Nghị định số 134/2016/NĐ-CP ngày 1/9/2016, các doanh nghiệp để được miễn thuế nhập khẩu thì phải trực tiếp xuất khẩu hoặc ủy thác xuất khẩu. Quy định này làm cho các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm CNHT cung cấp cho các doanh nghiệp khác để sản xuất ra sản phẩm xuất khẩu gặp rất nhiều khó khăn vì trong điều kiện hội nhập quốc tế hiện nay, việc xuất khẩu một sản phẩm cần có sự tham gia của nhiều nhà sản xuất. Do đó, hầu hết tất cả các doanh nghiệp CNHT không thể đáp ứng điều kiện trực tiếp xuất khẩu. Nhìn chung, các chính sách tài chính về ưu đãi thuế, tín dụng đầu tư, ưu

đãi về thuế, tiền thuê đất, đặc biệt là phân bổ nguồn lực để triển khai các chính sách về công nghiệp hỗ trợ điện tử chưa được cụ thể hóa... Việc thiếu các cơ chế này làm cho các doanh nghiệp CNHT khó khăn trong việc tiếp cận các hỗ trợ và ưu đãi. Bên cạnh đó, công tác thực thi chính sách về công nghiệp hỗ trợ điện tử còn rất hạn chế chưa tạo ra các chế tài chặt chẽ buộc phải tuân thủ về việc bố trí các nguồn lực để triển khai.

Hiện nay, Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam (SEV) đã và đang mua nguyên vật liệu từ 67 nhà cung cấp. Trong số 67 nhà cung cấp này, số lượng doanh nghiệp có vốn đầu tư Hàn Quốc chiếm áp đảo, lên đến 53/67 doanh nghiệp. 14 nhà cung cấp còn lại là của Việt Nam, Nhật Bản, Singapore, Malaysia, Anh. Trong đó, số lượng doanh nghiệp Việt Nam chiếm tỷ lệ ít ỏi với 4 doanh nghiệp. Đó là: Công ty CP In và Bao bì Goldsun, Công ty CP Sản xuất và Xuất nhập khẩu bao bì Thăng Long, Công ty TNHH Bao bì Việt Hưng, Công ty TNHH Nam Á. Như vậy, thực tế doanh nghiệp Việt Nam chỉ làm bao bì cho SEV. Số liệu công bố mới đây cho thấy, tỷ lệ nội địa hóa của Samsung tại Việt Nam là 59%. Trong đó, con số các doanh nghiệp Việt Nam là nhà cung cấp cấp 1 đã tăng lên mạnh mẽ từ 4 doanh nghiệp vào năm 2014 lên 35 doanh nghiệp tính đến cuối năm 2018 và dự kiến sẽ có 50 doanh nghiệp vào năm 2020. Ngoài ra, số lượng nhà cung cấp cấp 2 cũng tăng từ 157 doanh nghiệp năm 2018 lên 172 doanh nghiệp trong năm 2019. Tính đến năm 2022, tổng số lượng nhà cung cấp cả cấp 1 và cấp 2 của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu của Samsung đã đạt con số 257.

Samsung là 1 doanh nghiệp FDI lớn đang đầu tư tại Việt Nam, đã và đang tiến hành theo một lộ trình rõ ràng trong việc dẫn dắt, đồng hành cùng các doanh nghiệp Việt Nam trên hành trình tham gia rộng và sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Quá trình này diễn ra thành ba giai đoạn đan xen nhau. Ở giai đoạn đầu, từ năm 2015, xây dựng hệ sinh thái doanh nghiệp hỗ trợ thông qua hoạt động cử chuyên gia hàng đầu của Samsung tới tư vấn cải tiến cho các doanh nghiệp và mở các triển lãm công nghiệp phụ trợ giới thiệu các phụ kiện mà doanh nghiệp cần nhà cung cấp tại Việt Nam. Sang giai đoạn hai, bắt đầu từ năm 2018, tiến hành đào tạo các chuyên gia tư vấn người Việt để có thể đưa việc tư vấn cải tiến tới nhiều doanh nghiệp Việt Nam hơn. Trong giai đoạn thứ ba, từ năm 2022 đến nay, hướng dẫn các doanh nghiệp cải tiến theo hướng áp dụng mô hình nhà máy thông minh. Theo đó, tháng 2/2022, Samsung Việt Nam và Bộ Công Thương đã ký kết Biên bản ghi nhớ với mục tiêu trong hai năm 2022-2023, hỗ trợ phát triển nhà máy thông minh tại 50 doanh nghiệp và đào tạo 100 chuyên gia Việt Nam trong lĩnh vực tư vấn nhà máy thông minh. Tính đến hết năm 2022, chương trình đã hỗ trợ xây dựng nhà máy thông minh tại 26 doanh nghiệp. Trong năm 2023, chương trình dự kiến sẽ tiếp tục được triển khai tại 24 doanh nghiệp nữa. Trong đó, 12 doanh nghiệp phía Bắc đã chính thức bắt đầu tham gia chương trình năm nay sau Lễ Khởi động dự án hỗ trợ phát triển nhà máy thông minh khu vực phía Bắc ngày 3/7 vừa qua.

Sự hình thành liên kết giữa Công ty TNHH điện tử Samsung và Công ty Sản xuất Điện Tử Thành Long

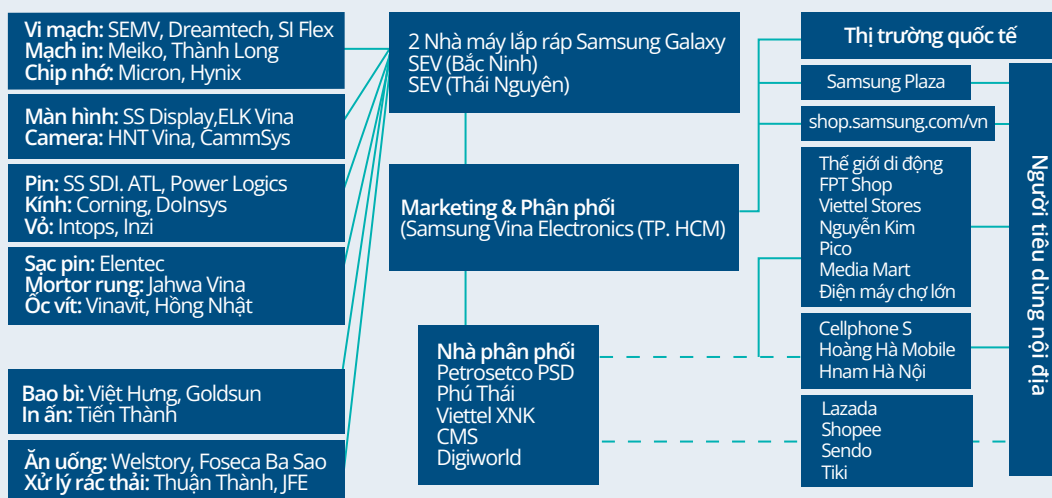
Công ty TNHH điện tử Samsung

Lịch sử hình thành Samsung

Samsung Electronics Co., Ltd. (SEC) là công ty điện tử đa quốc gia có trụ sở chính đặt tại Suwon, Hàn Quốc, là công ty con của tập đoàn Samsung Group chiếm đến 70% doanh thu của tập đoàn. Năm 1996 Samsung chính thức bước chân vào thị trường Việt Nam bằng việc thành lập Công ty TNHH điện tử Samsung Vina (SAVINA). SAVINA là công ty liên doanh giữa Công ty cổ phần TIE (Việt Nam) với Công ty điện tử Samsung Electronics (Hàn Quốc). Tháng 3/2008, Công ty TNHH Điện tử Samsung Việt Nam chính thức được Chính phủ Việt Nam cấp giấy phép thành lập và hoạt động tại tỉnh Bắc Ninh (Công ty là công ty 100% vốn nước ngoài) quy mô sử dụng đất là 100 héc-ta và tổng vốn đầu tư ban đầu là 670 triệu USD. Ngày 28 tháng 10 năm 2009, nhà máy sản xuất, lắp ráp và ứng dụng công nghệ sản xuất điện thoại di động khép kín hiện đại nhất (SEV) đã được Samsung khánh thành và đưa vào hoạt động tại Yên Phong, Bắc Ninh.

Hiện nay Samsung Electronics Việt Nam đang vận hành 4 nhà máy sản xuất gồm: SAVINA chuyên sản xuất hàng điện tử tiêu dùng phục vụ chủ yếu thị trường nội địa, SEV và SEVT đều sản xuất và lắp ráp điện thoại di động, máy tính bảng và linh kiện điện thoại, SEHC sẽ tập trung nghiên cứu, phát triển và sản xuất các sản phẩm điện tử gia dụng như TV cao cấp như SUHD TV, Smart TV, LED TV, máy giặt... Tổng cộng các nhà máy Samsung tại Việt Nam hiện cung cấp 33% tổng sản lượng điện thoại Samsung bán ra trên toàn cầu.

Chuỗi cung ứng của Samsung Việt Nam



Quá trình tìm kiếm và tiêu chí hợp tác với Samsung

Samsung phối hợp với Bộ Công Thương tổ chức hội thảo công nghiệp phụ trợ, các buổi họp trực tuyến cùng các đại diện Sở Công Thương các tỉnh, thành phố và Hiệp hội công nghiệp hỗ trợ Việt Nam, các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp hỗ trợ để thúc đẩy và tìm kiếm nhà cung ứng các sản phẩm cho Samsung.

Nguyên tắc mua hàng của Samsung là chủ động tìm kiếm và hợp tác với các doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh bất cứ khi nào, bất kể quốc gia hay tập đoàn nào trên tiêu chí công bằng và minh bạch. Vì vậy, để trở thành nhà cung ứng của Samsung, các đơn vị không chỉ phải đáp ứng tốt về giá cả, năng lực quản lý sản xuất, bảo đảm chất lượng sản phẩm mà các yếu tố về an toàn môi trường, tuân thủ Luật Lao động cũng rất được coi trọng. Ông Jang Hoyoung - Tổng Giám đốc bộ phận mua hàng Samsung đã đưa ra 8 yêu cầu đối với các doanh nghiệp để trở thành nhà cung cấp cho Samsung đó là: Công nghệ, chất lượng, sự đáp ứng, giao hàng, giá cả, môi trường, tài chính, luật. Ngoài 8 yêu cầu này, các vendor còn phải đáp ứng 13 tiêu chí khác liên quan đến lao động/quyền con người và về môi trường và an toàn.

Sau những nỗ lực nhằm tìm kiếm và kết nối với các nhà cung ứng Việt, con số các doanh nghiệp Việt Nam là nhà cung cấp cấp 1 của Samsung đã tăng lên mạnh mẽ: từ 4 doanh nghiệp năm 2014 lên tới 52 doanh nghiệp năm 2022. Tổng số lượng nhà cung ứng cả cấp 1 và cấp 2 của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu của Samsung đã đạt con số 257.

Công ty Sản xuất Điện Tử Thành Long

Lịch sử hình thành

Ban đầu, Thành Long là nhà cung cấp máy may nhỏ của Jaguar Việt Nam (sản xuất máy may nhỏ của Nhật) và sản xuất bảng mạch in (PCB) và biến áp cho MNC. Công ty cuối cùng đã trở thành nhà cung cấp cho RFTech Việt Nam, Nhà cung cấp Cấp 1 của Samsung Việt Nam (Thành Long đã trở thành nhà cung cấp lớp hai của Samsung Việt Nam) trong vòng 4 năm kể từ khi thành lập. Đến nay, Thành Long là Nhà cung cấp PCB cấp 1 cho Canon Việt Nam và là nhà xuất khẩu PCB trực tiếp đến Đức. Công ty này cũng đang hoàn tất để trở thành Nhà cung cấp cấp 1 về thiết bị điện tử đầu tiên của Việt Nam cho Samsung Việt Nam.

Cách thức tham gia vào chuỗi giá trị của Samsung

Ban đầu, công ty bắt đầu sản xuất cho một MNCs phi điện tử ít phức tạp hơn, trong quá trình này, Thành Long tiếp tục cải tiến hệ thống quản lý và công

nghe trước khi có thể hợp tác, liên kết với các MNCs điện tử công nghệ cao hơn. Bên cạnh đó, công ty cũng nhận được hỗ trợ kỹ thuật từ JICA và SIDEC tham gia các hội chợ thương mại châu Âu, qua đó tăng cường thông tin về nhu cầu của người mua FDI.

Thông qua việc chuyển giao kỹ năng từ các Nhà cung cấp FDI, RFTech đã giới thiệu Nhà cung cấp PCB Hàn Quốc (Wonkyung Electronics Co., Ltd) đến Thành Long. Thành Long và Wonkyung đã thực hiện các thỏa thuận chia sẻ lợi nhuận để đổi lấy việc hỗ trợ Thành Long sản xuất PCB (chất lượng tương đương nhưng thấp hơn PCB nhập khẩu). Sự hỗ trợ của Wonkyung bao gồm đưa hai chuyên gia Hàn Quốc đến làm việc tại nhà máy Thành Long (một năm) và cho các kỹ sư Thành Long tham quan các nhà máy Hàn Quốc và Trung Quốc để tìm hiểu về quy trình sản xuất PCB, vận hành máy móc và quản lý sản xuất. Với sự giới thiệu, hỗ trợ tìm kiếm đối tác từ hiệp hội, doanh nghiệp FDI, đặc biệt là các doanh nghiệp Hàn Quốc và quan trọng hơn là sự đổi mới, nâng cấp trong công nghệ mà Thành Long đã tham gia được vào chuỗi sản xuất của Samsung và là nhà cung cấp cấp 1 về thiết bị điện tử đầu tiên của Việt Nam cho Samsung Việt Nam, Cùng với đó, để hỗ trợ chuyển giao công nghệ và thúc đẩy mối liên kết với doanh nghiệp Việt Nam, Samsung cũng cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho Thành Long dưới hình thức gửi 2 chuyên gia (trong thời gian 3 tháng) để giúp công ty đáp ứng các yêu cầu của Samsung trong các thiết bị gia dụng công nghệ cao dòng sản phẩm.

3.1.3. Chính sách hỗ trợ xuất khẩu

Chính phủ đã triển khai rất nhiều chính sách hỗ trợ xuất khẩu, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào thị trường quốc tế. Các chính sách ưu đãi thuế xuất khẩu thông qua việc ký kết các hiệp định FTA, trong đó nổi bật là Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) trong đó các nước cam kết xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với 65-95% số dòng thuế và xóa bỏ hoàn toàn từ 97-100% số dòng thuế ngay khi Hiệp định có hiệu lực và Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU) - EVFTA, xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với 99% số dòng thuế trong khoảng thời gian 7 năm đối với EU và 10 năm đối với Việt Nam.

Ngoài ra, Nhà nước ban hành một số chính sách hỗ trợ cho vay tín dụng, hỗ trợ tài chính. Cụ thể, Thông tư 39/2016/TT-NHNN (sửa đổi, bổ sung tại Thông tư số 06/2023/TT-NHNN) quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng thì lĩnh vực xuất khẩu là một trong 5 lĩnh vực ưu tiên lãi suất vay vốn. Bên cạnh đó, Điều 18 của Nghị định 75/2011/NĐ-CP về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước quy định mức cho vay tối đa lên tới 85% giá trị hợp đồng xuất khẩu. Theo Ngân hàng Nhà nước (NHNN), tính đến hết tháng 4/2021, tín dụng đối với lĩnh vực xuất

khẩu (không bao gồm đầu tư trái phiếu doanh nghiệp) đạt hơn 281 nghìn tỷ đồng, tăng khoảng 3,5% so với cuối năm 2020, chiếm gần 3% tổng dư nợ toàn nền kinh tế. Năm 2023, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) định hướng tăng trưởng tín dụng khoảng 14 - 15%. Với quy mô tín dụng toàn nền kinh tế vào cuối năm 2022 ước đạt hơn 11,9 triệu tỷ đồng, dự báo tín dụng các ngân hàng có thể cho vay thêm trong năm 2023 vào khoảng 1,67 - 1,79 triệu tỷ đồng.

Tổng cục Hải quan ban hành các văn bản quy phạm pháp luật, các văn bản hướng dẫn thực hiện các biện pháp tạo thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu theo hướng thủ tục hải quan được đơn giản hóa, các bước/trình tự quy trình thủ tục hải quan được tối ưu hóa, tạo thuận lợi tối đa cho người khai hải quan nhưng vẫn đảm bảo công tác quản lý của các cơ quan hải quan. Ngành Hải quan thực hiện kiểm tra, giám sát hải quan với hàng hóa xuất khẩu hướng số hóa quy trình theo mô hình Hải quan số, Hải quan thông minh, Hiện đại hóa trang thiết bị kiểm tra, giám sát nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp.

3.1.4. Chính sách thu hút đầu tư

Trong những năm qua, Việt Nam đã liên tục hoàn thiện thể chế, chính sách ưu đãi để thu hút đầu tư nước ngoài. Sự ra đời Luật Đầu tư 1987 tạo ra nền tảng pháp lý để thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Luật Đầu tư đã trải qua nhiều sửa đổi và bổ sung để phản ánh sự thay đổi trong quan điểm và mục tiêu phát triển của Việt Nam. Gần đây, Luật Đầu tư 2020 đã bổ sung các hình thức ưu đãi đầu tư, trong đó có hình thức “khấu hao nhanh” nhằm hỗ trợ doanh nghiệp và nhà ĐTNN tiến tới điểm hòa vốn nhanh hơn. Ngoài ra, Luật Đầu tư 2020 bổ sung các lĩnh vực ưu đãi đầu tư mới và điều chỉnh đối tượng hưởng ưu đãi, xây dựng cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp trong nước kết nối với doanh nghiệp FDI như cơ chế hỗ trợ về lãi suất, tài chính, tiếp cận các nguồn lực đầu tư để nâng cấp các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước đủ khả năng tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu. Điều này đã thúc đẩy sự quan tâm của các nhà đầu tư đến thị trường Việt Nam và đã góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế.

Việt Nam cũng đã áp dụng nhiều chính sách ưu đãi, trong đó có các ưu đãi về tài chính (chủ yếu là ưu đãi về thuế) để thu hút đầu tư vào các ngành, lĩnh vực và địa bàn ưu đãi đầu tư. Theo đó, mức độ ưu đãi về thuế cụ thể được quy định trong pháp luật thuế. Các quy định về ưu đãi thu hút FDI được cụ thể hóa tại các văn bản pháp luật sau: Luật Đầu tư 2014, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp (DN) sửa đổi 2013, Luật Thuế xuất khẩu, nhập khẩu 2016, Nghị định số 118/2015/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư; Nghị định số 123/2017/NĐ-CP sửa đổi một số điều quy định về thu tiền sử dụng đất, thu tiền thuê đất, thuê mặt nước; Nghị định số 57/2018/NĐ-CP về cơ chế, chính sách khuyến khích DN đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn; Luật Sử dụng đất phi nông nghiệp 2010; Luật Đầu tư 2020... Ngoài ra, các ưu đãi phổ biến các doanh nghiệp đầu tư vào Việt Nam được hưởng đó là miễn hoặc giảm thuế; miễn giảm thuế nhập khẩu; miễn giảm thuế thu nhập DN; cho thuê đất với mức giá ưu đãi.

Đánh giá các chính sách tài chính ưu đãi đầu tư của Việt Nam trong thời gian qua cho thấy, việc xóa bỏ sự phân biệt đối xử giữa nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài, giảm thuế suất thuế TNDN và đa dạng hóa các hình thức ưu đãi thuế đã góp phần tạo môi trường đầu tư thuận lợi để thu hút vốn đầu tư nước ngoài, thúc đẩy doanh nghiệp mở rộng sản xuất - kinh doanh và tăng cường xuất khẩu. Do đó, thu hút vốn FDI tăng lên cả về số lượng và chất lượng. Khu vực FDI đã trở thành một bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế, đóng góp không nhỏ vào GDP, giải quyết lao động, đẩy mạnh xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu ngành theo hướng lành mạnh...

Tuy nhiên, so với nhiều quốc gia trong khu vực và trên thế giới, mức độ ưu đãi thuế hiện hành ở Việt Nam là khá cao, phạm vi ưu đãi rộng đã dẫn đến chi tiêu thuế của Việt Nam có xu hướng tăng lên, ảnh hưởng đến nguồn thu ngân sách, trong khi thu hút đầu tư vào các lĩnh vực, địa bàn khó khăn, đặc biệt khó khăn, hay một số ngành như nông nghiệp nông thôn, chế biến nông sản, năng lượng tái tạo... còn thấp. Bên cạnh đó, mặc dù chính sách ưu đãi thuế áp dụng thống nhất cho các thành phần kinh tế nhưng xét từ mức độ tiếp cận ưu đãi thì chính sách ưu đãi đầu tư đang tạo ra sự bất bình đẳng giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI. Các ưu đãi thuế của Việt Nam chủ yếu là các loại hình ưu đãi dựa trên lợi nhuận của doanh nghiệp, quy định về ưu đãi thuế TNDN cho các dự án đầu tư đều là khoảng thời gian tuyệt đối tính từ khi dự án đi vào hoạt động..., đã tạo ra những kẽ hở dễ dẫn đến nhà đầu tư lợi dụng chính sách ưu đãi để hưởng lợi.

3.2. GỢI Ý CHÍNH SÁCH

Thiết lập liên kết vùng

Tạo ra sự kết nối giữa các vùng đang trở thành một biện pháp tối quan trọng để thúc đẩy phát triển cụm công nghiệp, mở ra những cơ hội mới cho sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Để thực hiện việc này một cách hiệu quả, cần có sự đồng thuận trong tư duy và hành động của tất cả các bên liên quan. Thứ nhất, việc xây dựng một khung pháp lý rõ ràng là cốt lõi để hỗ trợ quá trình liên kết vùng. Khung pháp lý này phải xác định rõ ràng vai trò và trách nhiệm của từng bên liên quan, đồng thời cung cấp hướng dẫn chi tiết về cách thực hiện việc kết nối các vùng này. Thứ hai, thu hút đầu tư từ các doanh nghiệp quy mô lớn, đặc biệt là những doanh nghiệp sử dụng công nghệ cao trong chuỗi giá trị, có thể tạo ra việc làm cho nhiều người lao động. Thứ ba, cần thúc đẩy việc tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu, bằng cách tăng cường sự kết nối giữa các ngành công nghiệp, giữa các vùng nội địa và giữa các vùng khác nhau và đẩy mạnh sự hợp tác giữa các thành viên trong vùng: liên kết vùng là sự thiết lập mối quan hệ hợp tác giữa các thành viên trong vùng và giữa các thành viên trong vùng với các thành viên khác ngoài vùng. Thứ tư, Chính phủ cần đẩy mạnh phát triển các vùng sản xuất, các khu công nghiệp,

khu kinh tế để chủ động hơn nguồn cung ứng nguyên liệu. Đồng thời, liên kết giữa DN sản xuất nguyên phụ liệu với các DN sản xuất sản phẩm tạo thành chuỗi liên kết khép kín, đáp ứng yêu cầu về quy tắc xuất xứ cũng như xúc tiến lưu thông hàng hóa, kết nối và đa dạng hóa thị trường đầu ra.

Cần đẩy mạnh chuyển giao công nghệ tiên tiến

Về phía Chính phủ, để tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp FDI đầu tư vào lĩnh vực khoa học và công nghệ, việc hoàn thiện môi trường đầu tư là hết sức quan trọng. Cùng với đó, hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến đầu tư, chuyển giao công nghệ tiên tiến, thân thiện với môi trường và phát triển bền vững. Xây dựng các trung tâm kỹ thuật công nghiệp tại các vùng kinh tế trọng điểm, các địa phương có tiềm năng phát triển công nghiệp. Khuyến khích các doanh nghiệp FDI thành lập bộ phận R&D hoặc xây dựng Trung tâm R&D trong doanh nghiệp.

Về phía doanh nghiệp Việt Nam, cần chủ động hơn trong việc tìm kiếm các cơ hội chuyển giao công nghệ từ các doanh nghiệp FDI, bao gồm việc ký kết các thỏa thuận mua bản quyền, phát minh hoặc thương quyền, tham gia vào các dự án nghiên cứu phối hợp với các cơ quan tổ chức trong nước, các trường đại học, viện nghiên cứu và các nhà khoa học tổ chức khảo sát thực tế, học hỏi kinh nghiệm ứng dụng công nghệ cao của doanh nghiệp FDI để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực hấp thụ hiệu quả công nghệ chuyển giao từ các đối tác nước ngoài.

“Ngoại giao đơn hàng”, thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu, kết nối doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp ở nước ngoài

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn do ảnh hưởng từ cuộc xung đột địa chính trị giữa Nga và Ukraina, cùng với đó là sự suy thoái của một số nền kinh tế chủ chốt như EU, Mỹ, Trung Quốc...các kênh, đối tác chuỗi cung ứng và các công ty sản xuất linh kiện gốc (OEM) đều chung dự báo rằng, sự phục hồi diễn ra vào năm 2024, còn tình hình các tháng cuối năm 2023 vẫn chưa thật khởi sắc. Theo hiệp hội doanh nghiệp điện tử Việt Nam (VEIA), hiện các doanh nghiệp không có thêm đơn hàng mới ở những dòng khách hàng truyền thống tại các thị trường xuất khẩu trọng tâm gồm Hoa Kỳ, Trung Quốc, EU, Hàn Quốc...Chính vì vậy, để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Chính phủ nên tận dụng các thông tin từ các đại sứ quán, các thương vụ, các đầu mối phụ trách về xúc tiến thương mại, đầu tư ở nước ngoài của Việt Nam để đem thêm đơn hàng về, kết nối doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp ở nước ngoài.

Thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ gắn với chuỗi giá trị toàn cầu

Cần tập trung hoàn thiện các chính sách phát triển ngành công nghiệp phụ trợ, tiêu biểu là việc điều chỉnh và sửa đổi những vướng mắc trong Nghị định số 111/2015/NĐ-CP quy định về phát triển của ngành công nghiệp hỗ trợ. Cụ thể, liên quan đến quy định về phạm vi công nghiệp hỗ trợ, cần làm rõ hơn nữa các tiêu chí xoay quanh việc xác định các đối

tượng ưu đãi. Bên cạnh đó, cần tập trung rà soát, và điều chỉnh danh mục các sản phẩm công nghiệp phụ trợ ưu tiên, sao cho phù hợp với nhu cầu phát triển thực tiễn của quốc gia. Cụ thể, cần nghiên cứu ban hành các chính sách đẩy mạnh sự phát triển của các ngành công nghiệp phụ trợ như: Cơ khí, ô-tô, dệt may, da-giày, điện tử, và các sản phẩm công nghiệp trọng điểm khác,.. bao gồm các chính sách liên quan về thị trường, phòng vệ thương mại và các chính sách hỗ trợ của nhà nước cho doanh nghiệp. Hơn hết, trong bối cảnh, khi mà hàng rào thuế quan đã được dỡ bỏ, Chính Phủ cần tập trung hơn nữa vào việc thúc đẩy tính hiệu quả cạnh tranh của ngành công nghiệp phụ trợ trong nước thông qua việc xây dựng, thực thi hệ thống quy chuẩn và tiêu chuẩn phù hợp với quy định chung. Tăng cường phát triển các ngành công nghiệp hạ nguồn như sản xuất, lắp ráp các sản phẩm hoàn chỉnh, tiến tới việc tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của ngành công nghiệp hỗ trợ cũng như thu hút các tập đoàn nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực này. Tuy nhiên, để thực hiện được mục tiêu nói trên trước tiên cần phải nâng cao năng lực cạnh tranh và giá trị gia tăng cho sản phẩm đầu ra bằng việc đảm bảo quy mô đủ lớn của thị trường nội địa trước khi tiến vào thị trường xuất khẩu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo tiếng Việt

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2020. Báo cáo tổng kết tình hình triển khai thực hiện Nghị quyết số 35/NQ-CP về hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020.
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2021. Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2020. NXB Thống kê, Hà Nội.
3. Đặng Thị Huyền Anh (2017). Giải pháp cải thiện vị thế nền sản xuất Việt Nam – góc nhìn từ bản đồ chuỗi giá trị toàn cầu, Kỷ yếu hội thảo khoa học: Năng lực cạnh tranh các mặt hàng xuất khẩu Việt Nam - thực trạng và giải pháp. Hà Nội, NXB Lao động xã hội, pp.49-60.
4. Lê Duy Bình và Trần Thị Phương (2020). EVFTA, EVIPA và sự hội nhập của Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu trong thế giới hậu Covid-19. Kỷ yếu hội nghị bàn tròn về Hiệp định Thương mại Tự do, Hiệp định Bảo hộ Đầu tư giữa Việt Nam – Liên minh Châu Âu và sự hội nhập của Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu trong thế giới hậu Covid-19, pp.6-34.
5. Lương Văn Khôi và Đỗ Văn Lâm (2021). Liên kết ngược và liên kết xuôi giữa doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp trong nước trong các ngành công nghiệp Việt Nam.
6. Nguyễn Thị Thuỳ Vinh (2018). Liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam: hình thức liên kết và tác động tới doanh nghiệp Việt Nam. Tạp chí Kinh tế đối ngoại, số 99.
7. Nguyễn Thị Thuỳ Vinh và Nguyễn Thị Thanh Tân. (2021). Liên kết giữa các doanh nghiệp FDI Nhật Bản và các doanh nghiệp nội địa Việt Nam.
8. Phạm Hồng Chương và Hồ Đình Bảo. (2021). Những khác biệt trong tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài đến năng suất của các khu vực doanh nghiệp Việt Nam. Tạp chí Kinh tế và Phát triển, 287, pp.2-12
9. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Ngân hàng Thế giới, 2021. Tác động của dịch bệnh Covid-19 đối với doanh nghiệp Việt Nam: Một số phát hiện chính từ Điều tra doanh nghiệp năm 2020.
10. Vũ Thanh Hương, Nguyễn Đức Bảo, Nguyễn Xuân Đông, Nguyễn Thị Phương Linh và Trần Thị Mai Thành. (2022). Lợi thế so sánh và sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam trong ngành điện tử và thực phẩm. Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội, Kinh tế và Quản lý, 38(1), pp.107-123.

Tài liệu tham khảo tiếng Anh

- 11.** Adnan, S and Yee, S.T (2023). China and Indonesia's experiences in global value chain participation, Industrial Analytics Platform. Available at <https://iap.unido.org/articles/china-and-indonesias-experiences-global-value-chain-participation>. [Accessed 30 Mar. 2023].
- 12.** Anh, N. N., Mai, N. P., Nhat, N. D., and Chuc, N. D. (2011). Trade liberalization and innovation linkages: Micro-evidence from Vietnam SME surveys. *Globalization and innovation in East Asia*, 315.
- 13.** ASEAN-Japan Centre (2019). Global Value Chains in ASEAN: Thailand. Paper 10 March 2019. Available at: https://www.asean.or.jp/ja/wp-content/uploads/sites/2/GVC-in-ASEAN-paper-10_Thailand.pdf. [Accessed 30 Mar. 2023]
- 14.** Berry, A. and Farinelli, F. (2015). Promoting business linkages between large and small firms: The experience of the United Nations conference on trade and development.
- 15.** Büchel, B., and Thuy, L. X. (2001). Measures of joint venture performance from multiple perspectives: An evaluation by local and foreign managers in Vietnam. *Asia Pacific Journal of Management*, 18, 101-111.
- 16.** Ha, D. A., Tran, O. T., Nguyen, H. L. (2020). Conquering hypertension in Vietnam— solutions at grassroots level: study protocol of a cluster randomized controlled trial. *Trials*, 21(1), 985. doi:<https://doi.org/10.1186/s13063-020-04917-8>
- 17.** Hallaert, J. (2014). France in the Global Value Chains. International Monetary fund, Country Report No. 14/183. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2463860>. [Accessed 20 May 2023].
- 18.** Herr, Hansjörg, Schweisshelm, Erwin, Vũ Huy Minh Trương (2016). The integration of Vietnam in the global economy and its effects for Vietnamese economic development PDF Logo. Global Labour University Working Paper No. 44.
- 19.** Hussain, M. N., and Planning, S. (2000). Linkages between SMEs and large industries for increased markets and trade: an African perspective.
- 20.** Jabbour, L. (2010). Offshoring and Firm Performance: Evidence from French Manufacturing Industry. *The World Economy*, 33(3).
- 21.** Kirpalani, V. H. (2013). *International Business Handbook* (RLE International Business). Routledge.
- 22.** Lee, J., Lee, S.-H., and Park, G. (2018). Revisiting the Miracle: South Korea's Industrial Upgrading from a Global Value Chain Perspective. In D. Nathan, M. Tewari, & S. Sarkar (Eds.). *Development with Global Value Chains: Upgrading and Innovation in Asian*.
- 23.** Lopez-Gonzalez, J. (2017). Mapping the participation of ASEAN small- and medium-sized enterprises in global value chains. *OECD Trade Policy Papers*, No. 191, OECD Publishing, Paris.

24. Lung, T., Marks, G. B., Nhung, N. V.(2019). Household contact investigation for the detection of tuberculosis in Vietnam: economic evaluation of a cluster randomised trial. *The Lancet Global Health*, 7(3), e376-e384. doi:[https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(18\)30520-5](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(18)30520-5)
25. MacGarvie, M.(2006). Do firms Learn from International Trade?. *The Review of Economics and Statistics*, 88(1).
26. OECD (2005), Encouraging linkages between small and medium-sized companies and multinational enterprises, doi:<https://www.oecd.org/daf/inv/investmentfordevelopment/35795105.pdf>
27. Otsuka, K., and Sonobe, T. (2018). The role of human capital in cluster based industrial development. *The Developing Economies*, 56(2), 104-116.
28. Porter, M.E (1985). *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*”, Free Press, New York.
29. Porter, M.E. (1990). *Competitive advantage: Creating and Sustaining the Superior Performance*. The Free Press, New York.
30. Rugman, A.M and J.R. D’Cruz (1993). The Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian Experience. *Management International Review*, 33, 17-39.
31. Sakai, K. (2002). Global industrial restructuring: implications for small firms.
32. UN_UNDP (2010), *Creating business linkages: A policy perspective*, United Nations Conference on Trade and Development.
33. UNCTAD (2001), *World Investment Report 2001 Promoting Linkages*, 163.
34. Van Bavel, J. J., Cichocka, A., Capraro, V., et al. (2022). National identity predicts public health support during a global pandemic. *Nature Communications*, 13(1), 517. doi:<https://doi.org/10.1038/s41467-021-27668-9>
35. Worldbank (2020), *Foreign direct investment, backward linkages, and productivity Spillovers* .
36. Yamaguchi. (2018), *Global Value Chains in ASEAN*, Newsletter, No. 1, 2018, Institute for International Monetary Affairs.



**Liên kết chuỗi giá trị của doanh nghiệp
Việt Nam tới chuỗi giá trị toàn cầu**

