
TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP FDI TẠI HÀ NỘI VỚI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU

Bùi Huy Nhung

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: nhuongbh@neu.edu.vn

Bùi Thị Thanh Huyền

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: huyenbt@neu.edu.vn

Đoàn Xuân Hậu

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: haudx@neu.edu.vn

Mã bài: JED-1772

Ngày nhận: 16/05/2024

Ngày nhận bản sửa: 12/06/2024

Ngày duyệt đăng: 04/07/2024

DOI: 10.33301/JED.VI.1772

Tóm tắt:

Hội nhập kinh tế quốc tế và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế thông qua việc tạo điều kiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế, chuyển giao công nghệ và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Nghiên cứu thực trạng liên kết của doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn thành phố Hà Nội với doanh nghiệp tư nhân, bài viết đã chỉ ra được 4 hạn chế trong quá trình liên kết, đó là: (i) Doanh nghiệp tư nhân tham gia vào chuỗi giá trị ở phần trung nguồn (chủ yếu cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp FDI sản xuất sản phẩm); (ii) Mức độ liên kết giữa doanh nghiệp FDI của thành phố Hà Nội với doanh nghiệp tư nhân thấp hơn so với thành phố khác, cụ thể là thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Hải Phòng và thành phố Đà Nẵng; (iii) Tỷ lệ doanh nghiệp FDI của thành phố Hà Nội cung ứng sản phẩm và dịch vụ của mình cho nhóm khách hàng là doanh nghiệp tư nhân trong nước có sự sụt giảm; (iv) Sản phẩm của các doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội vẫn là xuất khẩu và bán cho khu vực nước ngoài tại Việt Nam. Trên cơ sở những nguyên nhân của hạn chế, bài viết đề xuất 2 nhóm giải pháp để tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI của thành phố Hà Nội với doanh nghiệp tư nhân trong bối cảnh mới.

Từ khóa: FDI, doanh nghiệp tư nhân, liên kết, chuỗi giá trị.

Mã JEL: F23, M16, O19.

Solutions to strengthen linkages between FDI firms in Hanoi and private firms in the global value chain

Abstract:

International economic integration and participation in the global value chain play a key role in promoting economic development by facilitating economic restructuring, technology transfer and promoting economic growth. Researching the current status of linkages between FDI firms in Hanoi and private firms, the study has pointed out four limitations in the linkage process, including (i) private firms participating in the chain value in the midstream part (mainly providing inputs for FDI firms to produce products); (ii) the level of linkages between FDI firms in Hanoi and private firms is lower than in other localities, specifically Ho Chi Minh, Hai Phong and Da Nang; (iii) the proportion of FDI firms in Hanoi providing products and services to domestic private firm customers has decreased; (iv) products of FDI firms in Hanoi are still exported and sold to foreign sectors in Vietnam. Based on the findings, two groups of solutions are proposed for strengthening the linkages between Hanoi's FDI firms and private firms in the new context.

Keywords: FDI, private firm, linkage, value chain.

JEL Codes: F23, M16, O19

1. Đặt vấn đề

Hiện nay, trên thế giới đang nổi lên nhiều bối cảnh mới, tác động rõ rệt đến xu hướng thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của các quốc gia. Cụ thể, những bối cảnh này bao gồm: (i) Chiến tranh thương mại Mỹ - Trung và xu hướng dịch chuyển FDI ra khỏi Trung Quốc; (ii) Đứt gãy chuỗi cung ứng và sự dịch chuyển đầu tư do ảnh hưởng của dịch Covid-19; (iii) Sự phát triển của kinh tế số; (iv) Xu hướng đầu tư xanh nhằm hướng tới các mục tiêu phát triển bền vững (SDGs); và (v) Sự thay đổi trong các chính sách thu hút FDI của các quốc gia. Nhận thức được bối cảnh đó, dựa trên quan điểm của Nghị quyết số 50-NQ/TW ngày 20/08/2019 của Bộ Chính trị (2019) về vai trò của khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài là bộ phận hợp thành quan trọng của nền kinh tế Việt Nam, được khuyến khích, tạo điều kiện phát triển lâu dài, hợp tác, cạnh tranh lành mạnh với các khu vực kinh tế khác; và Nghị quyết 58/NQ-CP ngày 27/4/2020 của Chính phủ (2020) về Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết 50/NQ-TW của Bộ Chính trị về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030, Thành ủy Hà Nội (2021) đã ban hành Chương trình 02-CTr/TU về đẩy mạnh đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế và hội nhập quốc tế, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh, phát triển kinh tế. Mục tiêu đề ra trong chương trình là: Phân đấu thu hút 30 - 40 tỷ USD vốn đầu tư nước ngoài, vốn giải ngân đạt 20 - 30 tỷ USD trong giai đoạn 2021 - 2025. Thành phố Hà Nội cũng đưa ra định hướng thu hút FDI theo chiều sâu gắn với mục tiêu phát triển bền vững, ưu tiên những dự án chất lượng, sản phẩm có giá trị gia tăng và tính cạnh tranh cao. Nâng cao hiệu quả thu hút nguồn vốn FDI để thúc đẩy tăng trưởng, chọn lọc các lĩnh vực công nghệ cao và gắn với bảo vệ môi trường, chú trọng liên kết và chuyển giao công nghệ. Tuy nhiên, các doanh nghiệp tư nhân tại Hà Nội chủ yếu tham gia chuỗi giá trị ở phần trung nguồn thông qua cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp FDI sản xuất sản phẩm; Mức độ liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và các doanh nghiệp FDI tại Hà Nội thấp hơn so với thành phố Hồ Chí Minh và thành phố Hải Phòng.

Như vậy, trong bối cảnh mới, đòi hỏi thành phố Hà Nội phải có những đánh giá khách quan về vai trò của nguồn vốn FDI đối với phát triển kinh tế xã hội của thành phố thời gian qua, trong đó có phát triển năng lực sản xuất của địa phương như: (i) Nâng cao trình độ công nghệ sản xuất kinh doanh; (ii) Tăng cường tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Do vậy, bài viết này sẽ tập trung phân tích thực trạng liên kết của doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội với doanh nghiệp tư nhân, chỉ ra những bất cập trong quá trình liên kết. Từ đó, đề xuất giải pháp tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội với doanh nghiệp tư nhân trong thời gian tới, góp phần nâng cao chất lượng nguồn vốn FDI thu hút vào địa bàn thành phố Hà Nội trong bối cảnh mới.

2. Cơ sở lý thuyết

Lý thuyết về liên kết doanh nghiệp (DN) được phát triển bởi nhà kinh tế nổi tiếng- Giáo sư Porter (1985, 1990) và được sử dụng một cách phổ biến trong việc hoạch định các chính sách công và chính sách công nghiệp. 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 doanh nghiệp (nhất là doanh nghiệp FDI nước ngoài và doanh nghiệp trong nước tại một cụm ngành/khu vực kinh tế cụ thể). Khi đó, liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước được hiểu là việc thiết lập mối quan hệ, tương tác giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước cả về đầu vào, đầu ra và thị trường sản phẩm, nhằm mục đích mang lại lợi ích cho cả hai bên (Dao, 2021).

Các công ty sản xuất trong chuỗi giá trị toàn cầu không chỉ tham gia vào thương mại quốc tế mà còn cả đầu tư trực tiếp nước ngoài (Chun & cộng sự, 2021). Khi đó, 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 tại nước nhận vốn FDI, đồng thời giúp tăng năng suất lao động và cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nội địa tại khi tham gia chuỗi giá trị toàn cầu.

Khi doanh nghiệp FDI tham gia vào thị trường trong nước có thể dẫn đến sự cạnh tranh hoặc liên kết với doanh nghiệp trong nước. Liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước chủ yếu thông qua hai hình thức liên kết là liên kết ngang và liên kết dọc:

Liên kết ngang: Đây là hình thức liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước cùng ngành. Liên kết ngang giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước thực hiện thông qua việc hợp tác cùng

khai thác cơ hội kinh doanh hoặc thông qua dự án chuyển giao công nghệ, hỗ trợ đào tạo nhân lực cho doanh nghiệp trong nước.

Liên kết dọc: Liên kết dọc tồn tại dưới hai dạng là liên kết ngược và liên kết xuôi.

Theo Dao (2021), liên kết ngược xảy ra khi các doanh nghiệp FDI mua hàng hóa và dịch vụ đầu vào từ các doanh nghiệp trong nước. Hình thức liên kết này có khả năng tạo ra hiệu ứng lan tỏa lớn nhất tới các doanh nghiệp trong nước (Javorcik, 2004). Hiệu ứng lan tỏa này diễn ra thông qua ba hình thức sau: (i) Doanh nghiệp FDI hỗ trợ doanh nghiệp trong nước về mặt kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm đầu vào cho chính doanh nghiệp FDI (Javorcik, 2004; Dao, 2021); (ii) Doanh nghiệp FDI đặt ra tiêu chuẩn cao về chất lượng sản phẩm đầu vào, từ đó tạo động lực cho doanh nghiệp trong nước nâng cấp công nghệ, cải tiến quy trình quản lý (Dao, 2021); (iii) Các doanh nghiệp trong nước cung cấp cho các doanh nghiệp FDI có khả năng mở rộng thị phần, đặc biệt là ở thị trường xuất khẩu, thông qua các doanh nghiệp FDI và do đó có thể nâng cao hiệu quả nhờ tính kinh tế theo quy mô (Dao, 2021; Javorcik, 2004).

Liên kết xuôi xảy ra khi các doanh nghiệp FDI cung cấp sản phẩm và dịch vụ đầu vào cho các doanh nghiệp trong nước. Với chất lượng sản phẩm đầu vào tốt hơn từ doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp trong nước có thể nâng cao chất lượng đầu ra. Hơn nữa, khi các nhà cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho khách hàng là các doanh nghiệp trong nước, các doanh nghiệp này có thể nâng cao năng suất của mình (Dao, 2021). Trong nghiên cứu của Liang (2017), dữ liệu từ các doanh nghiệp Trung Quốc chỉ ra rằng hiệu ứng lan tỏa từ liên kết xuôi thậm chí còn mạnh hơn so với liên kết ngược. Takii & Narjoko (2012) sử dụng dữ liệu từ các doanh nghiệp Indonesia, tìm thấy mối tương quan tích cực giữa thước đo liên kết xuôi và năng suất của các doanh nghiệp trong nước.

Tuy nhiên, 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 nội địa trong cả liên kết xuôi, liên kết ngược,... đều khá yếu bởi hầu hết các doanh nghiệp nội địa vẫn chưa đáp ứng yêu cầu để thành nhà cung cấp cho các doanh nghiệp FDI.

3. Tổng quan về vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Hà Nội

Với lợi thế cạnh tranh về môi trường đầu tư thông thoáng, chính trị ổn định, kinh tế - xã hội phát triển bền vững, nguồn nhân lực dồi dào, chất lượng cao, thành phố Hà Nội là một trong những địa phương hấp dẫn với nhà đầu tư nước ngoài. Nhờ các lợi thế đó, dòng vốn FDI vào thành phố Hà Nội trong những năm gần đây có xu hướng tăng lên, đặc biệt là sau khi Việt Nam tham gia vào các hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương.

Bảng 1: Tổng số dự án FDI cấp mới của một số địa phương giai đoạn 2010-2022

	Đơn vị tính: Dự án, %					
	Hà Nội	Đà Nẵng	Bắc Ninh	Hải Phòng	TP.HCM	Cả nước
Tổng số DA	5.465	832	1.712	765	9.456	28.116
Tỷ trọng	19,44	2,96	6,09	2,72	33,63	100
Tốc độ tăng	6,5	15,2	9,8	13,6	8,9	5,6

Nguồn: Tổng cục thống kê (2011, 2016, 2021, 2023)

Giai đoạn 2010-2022, số dự án FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội liên tục tăng lên. Tính đến năm 2022, tổng số dự án lũy kế FDI đạt 5.465 dự án, chiếm 19,44% tổng dự án FDI trên cả nước. Như vậy tốc độ tăng trưởng dự án cấp mới của Hà Nội đạt 6,5%/năm, cao hơn mức bình quân chung của cả nước (5,6%/năm).

Tuy nhiên, cả số dự án của Hà Nội và tốc độ tăng trưởng dự án vẫn thấp hơn so với thành phố Hồ Chí Minh (9.456 dự án, chiếm 33,6% trong tổng số dự án mới của cả nước, tốc độ tăng bình quân 9,8%/năm). Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng các dự án của Hà Nội cũng thấp hơn so với các địa phương khác như: Đà Nẵng (15,2%/năm), Bắc Ninh (9,8%/năm) và Hải Phòng (13,6%/năm).

Tổng số vốn FDI đăng ký lũy kế trên địa bàn thành phố Hà Nội tính đến năm 2022 đạt 18.373 triệu USD, vốn thực hiện đạt 16.784 triệu USD, chiếm 91,35%, trong đó giai đoạn 2010 - 2015, thành phố Hà Nội đã thu hút được 4.674 triệu USD tổng số vốn đăng ký mới, và 6.768 triệu USD tổng số vốn thực hiện. Bình quân giai đoạn này lượng vốn đăng ký tăng bình quân 33,39%/năm, tuy nhiên vốn thực hiện lại giảm còn 7,06%/năm. Bước sang giai đoạn 2016-2022, thành phố Hà Nội đã thu hút 13.699 triệu USD số vốn đăng ký, và 10.016 triệu USD vốn thực hiện. Riêng năm 2019, thu hút được 919 dự án mới với 1.606 triệu USD. Bình quân giai đoạn 2016-2022, lượng vốn đăng ký tăng 44,27%/năm và vốn thực hiện tăng 14,26%/năm. Trong giai đoạn này, dịch bệnh Covid 19 diễn ra trong 2 năm (năm 2020, 2021) đã dẫn đến tình trạng đứt gãy chuỗi cung ứng của các nhà đầu tư khiến cho quy mô các dự án mở rộng thấp hơn so với các năm trước đây. Bên cạnh đó, việc đi lại của các chuyên gia trong các dự án FDI gặp khó khăn cũng gây ảnh hưởng đến kế hoạch đầu tư, sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp. Tuy nhiên sau đại dịch Covid-19, thành phố Hà Nội đã thu hút được một số dự án lớn điển hình như: Dự án Tổ hợp vui chơi giải trí đa năng – trường đua ngựa tại huyện Sóc Sơn, Hà Nội do tập đoàn Charmvit (Hàn Quốc) làm chủ đầu tư với tổng vốn đầu tư khoảng 420 triệu USD (tương đương khoảng 9.600 tỉ đồng); Dự án góp vốn, mua cổ phần của Beerco Limited (Hồng Kông) vào công ty TNHH Vietnam Beverage với giá trị vốn góp là 3,85 tỉ USD; Dự án khu trung tâm đô thị Tây hồ Tây (Hàn Quốc) tại Hà Nội, điều chỉnh tăng vốn đầu tư thêm hơn 774 triệu USD.

4. Thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp FDI tại Hà Nội và doanh nghiệp tư nhân trong chuỗi giá trị toàn cầu thời gian qua

Phân tích kết quả từ số liệu điều tra của PCI trong giai đoạn 2010-2022 cho thấy doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội có tham gia liên kết với các doanh nghiệp tư nhân trong chuỗi giá trị và xu hướng liên kết ngày càng tăng. Sự liên kết ngày càng tăng cho thấy khả năng hội nhập chuỗi cung ứng toàn cầu của các doanh nghiệp trong nước thông qua doanh nghiệp FDI ngày càng sâu. Năm 2022, tỷ lệ doanh nghiệp FDI sử dụng hàng hóa và dịch vụ đầu vào cung ứng bởi các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam chiếm 58,49%, giảm nhẹ so với năm 2021 (66,18%) nhưng tăng 26,56% so với năm 2011 (31,93%). Mặt khác, vai trò nhà cung cấp của khối doanh nghiệp nhà nước (DNNN) giảm sút và khối doanh nghiệp tư nhân tăng lên, cụ thể: tỷ lệ doanh nghiệp FDI sử dụng hàng hóa, dịch vụ cung ứng bởi các hộ kinh doanh tại Việt Nam tăng từ mức 5,26% năm 2011 lên 18,05% vào năm 2018. Sau khủng hoảng bởi dịch bệnh Covid-19, tỷ lệ này giảm dần xuống còn 9,8% năm 2021 và tăng lên 20,13% vào năm 2022.

Vai trò của các nhà cung ứng tại nước xuất xứ và nước thứ ba đang bị thu hẹp dần và gia tăng vai trò của nhà cung cấp trong nước về hàng hóa dịch vụ đầu vào cho khối doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội. Năm 2022, chỉ 24,53% doanh nghiệp FDI của thành phố Hà Nội nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ từ nước xuất xứ, mức thấp trong cả giai đoạn 2011-2022. Tương tự, tỷ lệ doanh nghiệp FDI chuyển sang sử dụng các nhà cung cấp ở nước thứ ba đã giảm từ 26,26% vào năm 2011 xuống còn 10,69% trong năm 2022. Như vậy, tỷ lệ nhà cung cấp là các doanh nghiệp trong nước ngày càng tăng đặc biệt là trong lĩnh vực thiết bị điện tử và logistics.

Bên cạnh những thành tựu trên, liên kết sản xuất của doanh nghiệp FDI của thành phố Hà Nội và doanh nghiệp tư nhân trong chuỗi giá trị toàn cầu còn nhiều hạn chế, thể hiện:

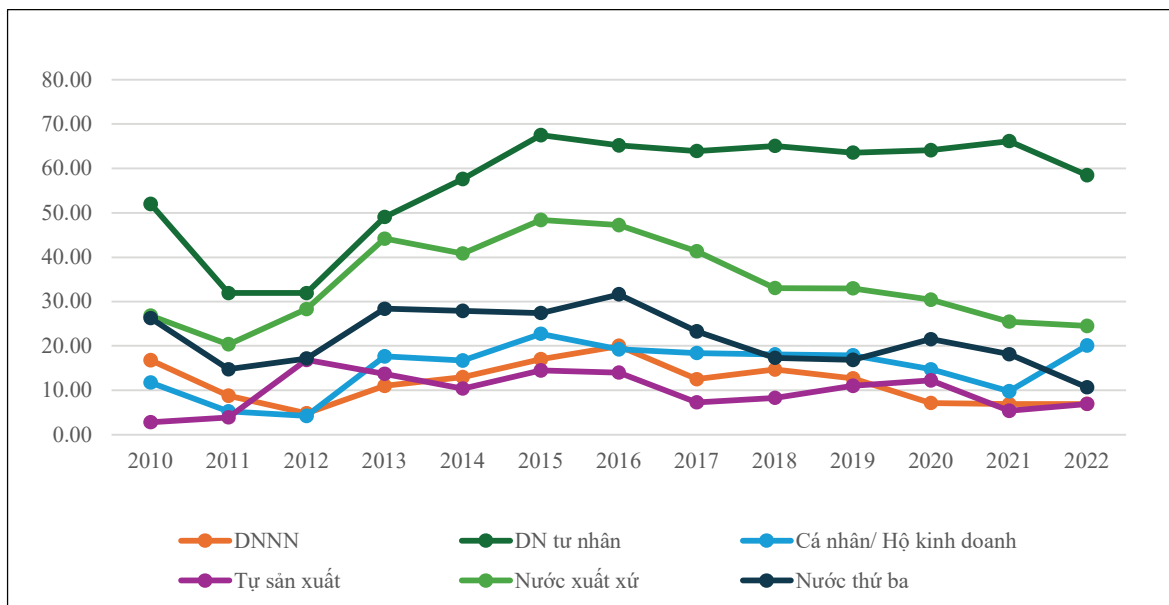
Thứ nhất, các doanh nghiệp tư nhân tham gia vào chuỗi giá trị ở phần trung nguồn (chủ yếu cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp FDI sản xuất sản phẩm, chiếm 58,6%).

Thứ hai, mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân với các doanh nghiệp FDI thấp hơn so với các địa phương khác. Năm 2022, thành phố Hà Nội có nhà cung cấp là các doanh nghiệp tư nhân thấp hơn so với TPHCM (74,56%), Hải Phòng (62,5%), Đà Nẵng (65,22%).

Thứ ba, tỷ lệ doanh nghiệp FDI cung ứng sản phẩm và dịch vụ của mình cho nhóm khách hàng là doanh nghiệp tư nhân trong nước có sự sụt giảm. Năm 2022 chỉ 39,9% số doanh nghiệp FDI cung ứng sản phẩm và dịch vụ cho khối doanh nghiệp tư nhân Việt Nam và 15,69% cho các cá nhân người Việt Nam, giảm 9,1% so với năm 2010 đối với khách hàng là doanh nghiệp tư nhân và giảm 8,31% đối với khách hàng là cá nhân người Việt Nam.

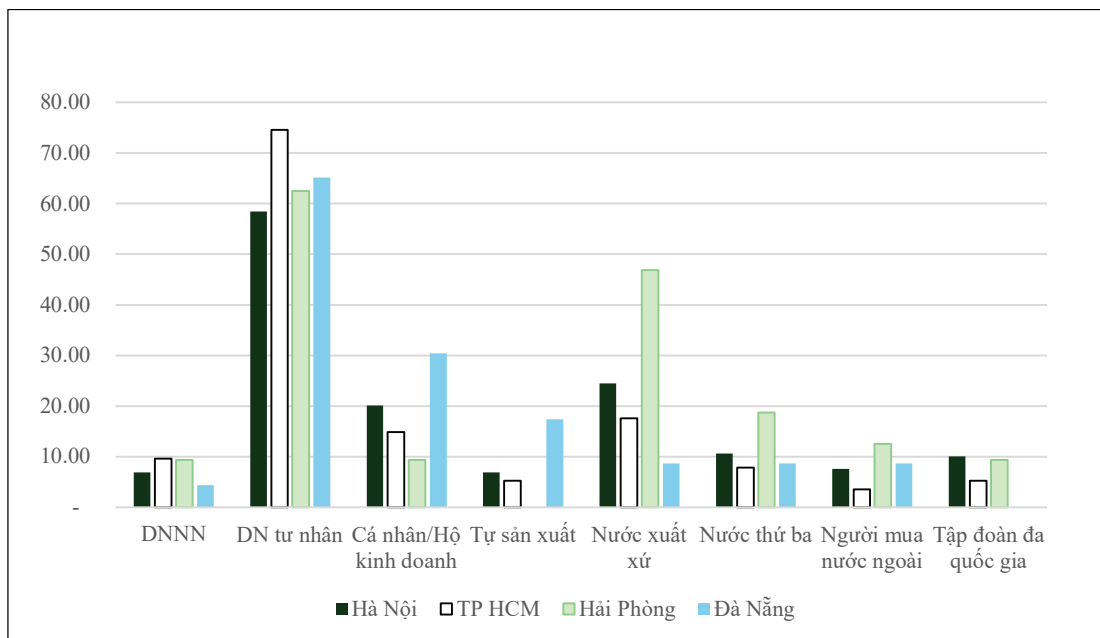
Thứ tư, sản phẩm của các doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội vẫn là xuất khẩu và bán cho khu vực nước ngoài tại Việt Nam. Theo kết quả khảo sát năm 2022 của VCCI, so với các địa phương khác thì tỷ lệ khách hàng của doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hà Nội là doanh nghiệp thuộc khu vực tư

**Hình 1: Nhà cung cấp của các doanh nghiệp FDI tại Hà Nội
(% với ít nhất một nhóm nhà cung cấp)**



Nguồn: Xử lý từ kết quả khảo sát PCI các năm của VCCI

**Hình 2: Nhà cung cấp của các doanh nghiệp FDI
tại các địa phương năm 2022**



Nguồn: Xử lý từ kết quả khảo sát PCI năm 2022 của VCCI

nhân Việt Nam còn thấp (chiếm 17,44%). Tỷ lệ này cao hơn so thành phố Hải Phòng (6,9%), thấp hơn so với thành phố Hồ Chí Minh (21,1%) và thành phố Đà Nẵng (25,93%).

Nguyên nhân của tình trạng liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp tư nhân trong chuỗi giá trị toàn cầu còn thấp là do:

Thứ nhất, trình độ năng lực của các doanh nghiệp tư nhân của thành phố Hà Nội còn kém nên chưa có khả năng tham gia liên kết sâu với các doanh nghiệp FDI trong chuỗi giá trị. Số lượng doanh nghiệp tư nhân tăng

**Bảng 2: Khách hàng chính của doanh nghiệp FDI tại Hà Nội qua các năm
(% với ít nhất một nhóm khách hàng)**

Năm	Khu vực nhà nước		Xuất khẩu		Khu vực nước ngoài tại Việt Nam			Khu vực tư nhân Việt Nam		
	DNNN	CQNN	Nước xuất xứ	Nước thứ ba	Cá nhân	Gộp	Doanh nghiệp	Cá nhân	Gộp	Doanh nghiệp
2010	15,08	4,47	30,17	4,47		39,11			29,05	
2011	5,96	18,25	21,75	1,05		30,88			39,30	
2012	8,13	3,92	19,58	14,76		23,80			42,47	
2013	17,99	10,98	27,13	24,09		49,39			52,44	
2014	15,24	7,81	25,28	16,73		55,76			41,26	
2015	18,77	7,94	26,71	15,88		60,29			45,85	
2016	20,00	11,20	26,00	18,00	21,20		59,20	24,00		50,00
2017	15,63	10,76	22,22	13,19	20,49		66,32	24,65		48,61
2018	9,02	5,64	23,68	9,40	9,77		62,03	19,55		42,48
2019	16,15	8,25	26,46	13,40	16,84		61,86	18,21		48,11
2020	13,50	8,44	29,11	11,39	12,24		57,38	25,74		51,90
2021	5,88	2,94	10,29	17,16	10,78		52,94	15,69		39,90
2022	9,88	3,49		22,67		37,84			17,44	

Nguồn: Xử lý từ kết quả khảo sát PCI các năm của VCCI

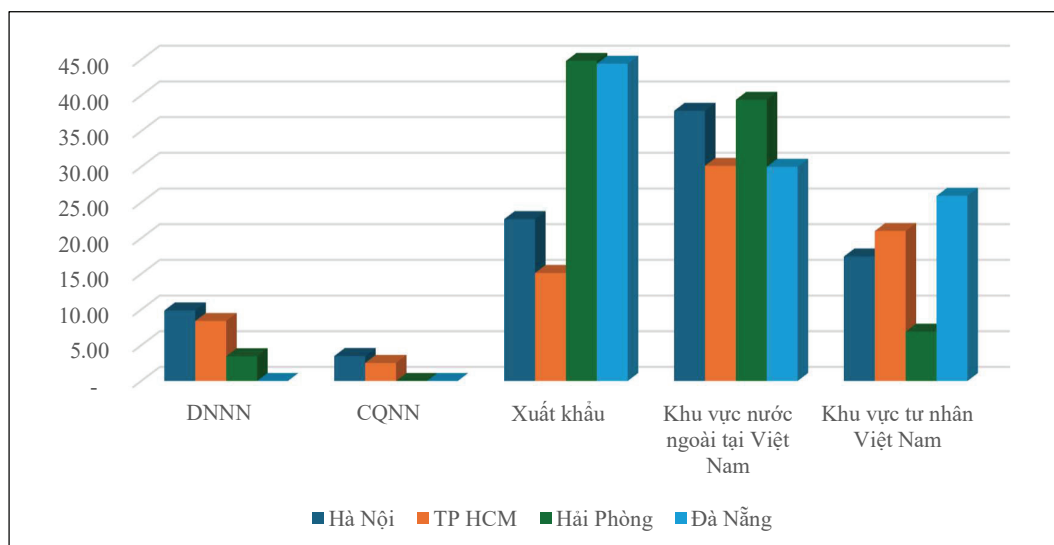
chậm, phần lớn quy mô nhỏ và siêu nhỏ; Mức tăng vốn thấp hơn bình quân chung cả nước; Mức tăng doanh thu, lợi nhuận doanh nghiệp còn thấp. Số lượng doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ là doanh nghiệp tư nhân vẫn còn thấp và hầu hết là doanh nghiệp có quy mô nhỏ, thiếu những doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ quy mô lớn, có uy tín, chiến lược kinh doanh bài bản và dài hơi, có thương hiệu cũng như khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn trên thị trường quốc tế. Doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước có trình độ công nghệ thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ FDI và so với trình độ công nghệ của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ các nước; Năng lực tổ chức sản xuất và quản lý chưa đáp ứng được yêu cầu của chuỗi cung ứng của doanh nghiệp FDI. Một trong những điểm yếu nhất của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước là khả năng nghiên cứu và phát triển (R&D). Do vậy các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước thường gặp khó khăn trong việc đáp ứng một cách toàn diện các yêu cầu rất khắt khe về chất lượng, thông số kỹ thuật, nguồn nguyên vật liệu và chính sách đặt hàng của các doanh nghiệp FDI.

Thứ hai, thời gian qua việc triển khai các chính sách thu hút đầu tư và tạo lập môi trường đầu tư tại thành phố Hà Nội chưa hiệu quả, cụ thể: (i) Những quy định thủ tục hành chính còn thiếu tính đồng bộ, nhiều quy định về thủ tục hành chính chưa đạt yêu cầu về tính rõ ràng, minh bạch, nhất là các quy định về yêu cầu, điều kiện của thủ tục hành chính..., khiến tâm lý ngại đầu tư cho các doanh nghiệp FDI vẫn chưa được cải thiện; (ii) Hoạt động xúc tiến đầu tư chưa hiệu quả khi thành phố Hà Nội chưa đưa ra tiêu chí các dự án FDI để thu hút vào địa bàn. Hà Nội chưa công khai chiến lược thu hút các nhà đầu tư FDI lớn và mang tầm chiến lược, đứng đầu các chuỗi giá trị và các chuỗi cung ứng toàn cầu để đáp ứng yêu cầu xây dựng thành phố thông minh; (iii) Năng lực cạnh tranh ở mặt hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài còn chưa cao. Điều này thể hiện chỉ số PCI của Hà Nội thay đổi chậm, từ xếp thứ 24/63 năm 2015 lên thứ 9/63 năm 2020 và giảm xuống thứ 20/63 vào năm 2022. Hiện nay một số chỉ tiêu thành phần trong PCI còn thấp (như gia nhập thị trường; tiếp cận đất đai;...) so với các thành phố lớn khác. Chỉ số hài lòng về sự phục vụ hành chính (SIPAS) năm 2019 xếp thứ 52/63; Chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công (PAPI) năm 2020 xếp thứ 48/63. Chính những điều này gây cản trở cho việc thu hút vốn FDI.

Thứ ba, văn hóa doanh nghiệp FDI một số nước thể hiện rõ nét khi chỉ lựa chọn các doanh nghiệp của quốc gia mình để hợp tác đầu tư. Theo số liệu điều tra PCI của phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), tính đến năm 2022, tỷ lệ doanh nghiệp FDI có nhà cung cấp từ nước xuất xứ FDI và từ nước thứ ba chiếm trên 35% và tỷ lệ doanh nghiệp FDI tự sản xuất chiếm gần 7% (Hình 1).

Như vậy, các doanh nghiệp FDI có hệ sinh thái riêng, cụ thể với 2 dự án FDI có vốn lớn điển hình ở thành

**Hình 3: Khách hàng chính của doanh nghiệp FDI tại một số địa phương năm 2022
(% với ít nhất một nhóm khách hàng)**



Nguồn: Xử lý từ kết quả khảo sát PCI năm 2022 của VCCI

phố Hà Nội là Canon và Panasonic Việt Nam.

Canon đầu tư vào KCN Thăng Long đã trở thành doanh nghiệp chủ đạo góp phần thu hút hàng loạt các doanh nghiệp FDI vệ tinh của Nhật Bản đầu tư vào KCN để tăng cường liên kết theo mô hình Kuchiki (Nguyễn Ngọc Sơn, 2015). Các doanh nghiệp FDI của Nhật Bản tham gia vào liên kết sản xuất của Canon bao gồm: Chiyoda (Tlip); Japan, Sedai (KCN Nội Bài), Sumi – Hanel (KCN Sài Đồng B), Fuji Mold (Nomura), Salto (Tlip)....

Công ty TNHH Panasonic Việt Nam có bảy công ty bao gồm: Panasonic Việt Nam và bộ phận kinh doanh trực thuộc Panasonic Sales Việt Nam (PSV), Trung tâm nghiên cứu và phát triển (PRDCV), bốn công ty sản xuất bao gồm Panasonic Appliances Việt Nam (PAPVN), Panasonic System Networks Việt Nam (PSNV), Panasonic Industrial Devices Việt Nam (PIDVN), Panasonic Electric Works Việt Nam (PEWVN) (tên cũ là Panasonic Life Solutions Việt Nam), và công ty bảo hiểm Panasonic Insurance Service Việt Nam (PISVN). Như vậy, Panasonic tại Việt Nam đầu tư chu trình khép kín từ nghiên cứu, triển khai đến sản xuất và bán hàng và dịch vụ tài chính bảo hiểm. Do vậy, khả năng của các doanh nghiệp tư nhân tham gia liên kết với doanh nghiệp FDI trong chuỗi giá trị toàn cầu là rất thấp.

5. Giải pháp tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp tư nhân trên địa bàn thành phố Hà Nội trong bối cảnh mới

Trong thời gian tới, thành phố Hà Nội muốn tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp tư nhân trong chuỗi giá trị toàn cầu thì cần tập trung thực hiện các nhóm giải pháp sau đây:

5.1. Nhóm giải pháp nâng cao năng lực của doanh nghiệp tư nhân để tăng khả năng liên kết với doanh nghiệp FDI trong chuỗi giá trị

Một là, thành phố Hà Nội cần tạo môi trường thể chế minh bạch, bình đẳng giữa các thành phần kinh tế. Trước tiên, các văn bản pháp luật có nhiều quy định chồng chéo, lỗi thời như Luật Đất đai, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa,... cần được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với tình hình thực tế của thời đại mới, gắn với chuyên đổi số và đáp ứng yêu cầu được đề ra trong Nghị quyết Đại hội XIII của Đảng là hoàn thiện thể chế, lấy khu vực kinh tế tư nhân làm động lực cho sự phát triển. Chương trình cải cách thể chế cần tập trung vào những lĩnh vực trọng yếu như tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa tất cả các doanh nghiệp, thúc đẩy cơ hội tiếp cận tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, mở rộng nguồn vốn dài hạn, tăng cường và xanh hóa dịch vụ hạ tầng và bảo đảm lực lượng lao động có kỹ năng để đạt được mô hình tăng trưởng giá trị cao, đổi mới sáng tạo, và có năng suất cao.

Tiếp đến là cắt bỏ các thủ tục hành chính rườm rà, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được đăng ký kinh

doanh đúng quy định và bình đẳng trước pháp luật. Khi đó, các chủ thể kinh tế, bao gồm các chủ thể của khu vực kinh tế tư nhân sẽ phát huy được tối đa khả năng của mình và Nhà nước sẽ xây dựng được một nền kinh tế thị trường phát triển lành mạnh và bền vững.

Hai là, Nhà nước khuyến khích và tạo điều kiện hình thành một số tập đoàn kinh tế tư nhân lớn trong lĩnh vực có vai trò dẫn dắt phát triển ngành và có đủ năng lực liên kết với các tập đoàn đa quốc gia, có khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới. Đây là điều kiện cơ bản để hình thành các cụm liên kết ngành. Các doanh nghiệp đầu tàu này sẽ lôi kéo, thúc đẩy các doanh nghiệp, các ngành có liên quan phát triển và liên kết với các doanh nghiệp FDI trong chuỗi giá trị.

Ba là, trên cơ sở triển khai Nghị định 80/NĐ-CP ngày 26/8/2021 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, thành phố Hà Nội nên triển khai xây dựng đề án khảo sát đánh giá năng lực, thực trạng doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị của thành phố Hà Nội. Mục đích xây dựng đề án là nhận diện được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức của các doanh nghiệp nhỏ và vừa lĩnh vực công nghiệp tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị. Trên cơ sở dựa trên các tiêu chuẩn, yêu cầu của tập đoàn đa quốc gia, các tiêu chuẩn quốc tế, thành phố Hà Nội nên ban hành Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ phù hợp với đối tượng sản phẩm và năng lực của doanh nghiệp tư nhân địa phương; Dự án hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp phát huy lợi thế tham gia chuỗi cung ứng cho các doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố, hướng tới thị trường xuất khẩu. Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ khuyến khích chuyển đổi số trong sản xuất công nghiệp, ứng dụng thành tựu Cách mạng công nghiệp 4.0 trong sản xuất công nghiệp; Chuyển công nghiệp sang sản xuất, chế tạo, công nghệ cao; Khuyến khích đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, chuyển giao công nghệ, chuyển nhượng sáng chế, sáng kiến từ doanh nghiệp và tổ chức nghiên cứu phát triển nước ngoài, nâng cao năng lực làm chủ công nghệ.

Bốn là, thành phố Hà Nội cần có các chính sách khuyến khích phát triển các mô hình kinh doanh bền vững. Mô hình kinh doanh áp dụng kinh tế tuần hoàn, mô hình kinh doanh bao trùm và các mô hình kinh doanh bền vững khác (đảm bảo các yếu tố bền vững về kinh tế, bảo vệ môi trường, ứng phó biến đổi khí hậu, giải quyết các vấn đề an sinh xã hội) trên cơ sở triển khai Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp khu vực tư nhân kinh doanh bền vững giai đoạn 2020 - 2025.

5.2. Nhóm giải pháp tạo môi trường thuận lợi để thu hút các doanh nghiệp FDI phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế xã hội và tăng cường được liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp FDI

Trước tiên, thành phố Hà Nội cần tiếp tục tạo lập môi trường đầu tư, kinh doanh thuận lợi để các doanh nghiệp, nhà đầu tư hoạt động sản xuất kinh doanh thành công. Đồng thời thành phố Hà Nội cần xác định nguồn vốn FDI là nguồn lực rất quan trọng bên cạnh nguồn lực đầu tư từ ngân sách nhà nước để thực hiện thành công mục tiêu tăng trưởng kinh tế và các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội cho những năm tiếp theo.

Thu hút vốn đầu tư FDI vào thành phố Hà Nội phải luôn theo định hướng tăng cường thu hút nhà đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các tập đoàn đa quốc gia liên kết với doanh nghiệp trong nước hình thành và phát triển cụm liên kết ngành theo từng chuỗi giá trị. Trong mối quan hệ liên kết này, các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp FDI, các nhà sản xuất đóng vai trò hạt nhân, còn các doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp tư nhân, các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ đóng vai trò như các vệ tinh trong hệ thống.

Do vậy, các nhà lãnh đạo của thành phố Hà Nội cần thay đổi tư duy trong quá trình thu hút vốn đầu tư như: (i) Tập trung vào việc thu hút đầu tư từ các tập đoàn lớn có sức mạnh về tài chính, công nghệ, đối tác, thị trường, và thông tin, đang nắm giữ những lĩnh vực then chốt trong sản xuất kinh doanh trên toàn cầu, đến từ các quốc gia phát triển hàng đầu; (ii) Tập trung thu hút các nhà đầu tư đứng đầu trong các chuỗi cung ứng, nhằm tối đa hóa lợi ích cho các doanh nghiệp trong nước khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Bên cạnh đó, thành phố Hà Nội cần có đa dạng hóa hình thức và có nội dung xúc tiến phù hợp để thu hút được những nhà đầu tư chiến lược, phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội cũng như tăng cường được sự liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp tư nhân trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Tài liệu tham khảo

- Bộ Chính trị (2019), *Nghị quyết số 50-NQ/TW, ngày 20/8/2019 về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030*, ban hành ngày 20 tháng 8 năm 2019.
- Dao, H.T. (2021), 'Determinants of linkages between foreign direct investment firms and domestic firms in Vietnam', *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 8(6), 94-102
- Chính phủ (2020), *Nghị quyết 58/NQ-CP ban hành Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết 50/NQ-TW của Bộ Chính trị về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030*, ban hành ngày 27 tháng 4 năm 2020.
- Chun, H., Hur, J., & Son, N. S. (2021), 'Global value chains and servicification of manufacturing: Evidence from firm-level data', *Japan and the World Economy*, 58, 101074, DOI:10.1016/j.japwor.2021.1010
- Javorcik BS (2004), 'Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages', *American Economic Review*, 94(3): 605- 627, DOI: 10.1257/0002828041464605_
- Liang FH (2017), 'Does foreign direct investment improve the productivity of domestic firms? Technology spillovers, industry linkages, and firm capabilities', *Research Policy*, 46(6): 138-159, DOI: 10.1016/j.respol.2016.08.007
- Nguyễn Ngọc Sơn (2015), *Phát triển cụm ngành công nghiệp trong điều kiện toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
- Porter, M.E. (1990), 'New global strategies for competitive advantage', *Planning Review*, 18(3), 4-14, DOI: 10.1108/eb054287.
- Porter, M.E., (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, NY: Free Press.
- Takii S and Narjoko D (2012), 'FDI forward linkage effect and local input procurement-evidence from Indonesian manufacturing'. In: Hahn CH and Narjoko DA (Eds.), *Dynamics of firm selection process in globalized economies: 111-146. ERIA Research Project Report No. 3*, Economic Research Institute for ASEAN and East Asia, Jakarta, Indonesia.
- Thành ủy Hà Nội (2021), *Chương trình số 02-CTr/TU về "Đẩy mạnh đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế và hội nhập quốc tế, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh, phát triển kinh tế Thủ đô nhanh và bền vững giai đoạn 2021-2025*, ban hành ngày 17 tháng 3 năm 2021.
- Tổng cục Thống kê (2011), *Niên giám thống kê 2010*, NXB Thống kê, Hà Nội
- Tổng cục Thống kê (2016), *Niên giám thống kê 2015*, NXB Thống kê, Hà Nội
- Tổng cục Thống kê (2021), *Niên giám thống kê 2020*, NXB Thống kê, Hà Nội
- Tổng cục Thống kê (2023), *Niên giám thống kê 2022*, NXB Thống kê, Hà Nội
- UNIDO (2010), *Cluster Development for Pro-poor Growth: The UNIDO Approach*, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) press, Vienna.