

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
VIỆN NGHIÊN CỨU QUẢN LÝ KINH TẾ TRUNG ƯƠNG

DƯƠNG NHẬT HUY

**GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY LIÊN KẾT
GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội - Năm 2024

BỘ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
VIỆN NGHIÊN CỨU QUẢN LÝ KINH TẾ TRUNG ƯƠNG

DƯƠNG NHẬT HUY

**GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY LIÊN KẾT
GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

- 1. TS. Lê Xuân Sang**
- 2. PGS.TS. Nguyễn Quốc Thái**

Hà Nội - Năm 2024

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bản Luận án “*Giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam*” là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của riêng tôi dưới sự hướng dẫn của TS. Lê Xuân Sang và PGS.TS. Nguyễn Quốc Thái. Các tài liệu, số liệu trích dẫn trong Luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng. Kết quả nêu trong Luận án chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào.

Hà Nội, ngày tháng....năm 2024

Tác giả Luận án

Dương Nhật Huy

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian học tập, nghiên cứu và hoàn thành Luận án Tiến sĩ tại Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, tôi đã nhận được sự giúp đỡ của nhiều đơn vị, cá nhân trong và ngoài cơ sở đào tạo. Nhân dịp này, tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới:

- Ban Lãnh đạo Viện và các Thầy cô giáo Tổ bộ môn Quản lý kinh tế, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương;

- Các chuyên gia kinh tế, nhà khoa học, lãnh đạo các DN, tổ chức kinh tế và Trường Đại học trên cả nước đã giúp đỡ tôi thu thập thông tin và hoàn thiện bộ số liệu điều tra phục vụ Luận án.

Đặc biệt, xin gửi lời cảm ơn chân thành tới tập thể người hướng dẫn khoa học là TS. Lê Xuân Sang và PGS.TS.Nguyễn Quốc Thái đã tận tình hướng dẫn và giúp đỡ tôi trong suốt quá trình thực hiện Luận án.

Cuối cùng xin gửi lời tri ân sâu sắc đến gia đình, đồng nghiệp, bạn bè đã luôn cổ vũ tinh thần, động viên, tạo động lực cho tôi trong suốt thời gian học tập và hoàn thành Luận án này.

Xin trân trọng cảm ơn!

Hà nội ngày tháng.....năm 2024

Tác giả Luận án

Dương Nhật Huy

MỤC LỤC

DANH MỤC CỤM TỪ VIẾT TẮT	iv
DANH MỤC BẢNG.....	v
DANH MỤC SƠ ĐỒ	ix
DANH MỤC HỘP	x
MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Những điểm mới của Luận án	3
3. Kết cấu của luận án	5
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH VÀ HƯỚNG NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN.....	6
1.1. TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH VÀ KHOẢNG TRỐNG NGHIÊN CỨU.....	6
1.1.1. Tổng quan các công trình nghiên cứu nước ngoài.....	6
1.1.2. Tổng quan các công trình nghiên cứu trong nước	9
1.1.3. Khoảng trống nghiên cứu	12
1.2. MỤC TIÊU, ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU.....	13
1.2.1. Mục tiêu nghiên cứu	13
1.2.2. Đối tượng nghiên cứu	13
1.2.3. Phạm vi nghiên cứu	13
1.2.4. Câu hỏi nghiên cứu.....	14
1.3. CÁCH TIẾP CẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	14
1.3.1. Cách tiếp cận và khung phân tích	14
1.3.2. Phương pháp nghiên cứu của Luận án	17
CHƯƠNG 2. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP	21
2.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP ..	21
2.1.1. Một số khái niệm liên quan.....	21

2.1.2. Vai trò và nguyên tắc thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp.....	28
2.1.3. Hình thức, nội dung, tiêu chí đánh giá liên kết giữa các doanh nghiệp...	36
2.1.4. Yếu tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các doanh nghiệp	44
2.2. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ BÀI HỌC RÚT RA	51
2.2.1. Kinh nghiệm quốc tế	51
2.2.2. Một số bài học chính sách cho Việt Nam.....	57
CHƯƠNG 3. THỰC TRẠNG LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM.....	59
3.1. KHÁI QUÁT VỀ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM	59
3.1.1. Số lượng doanh nghiệp.....	59
3.1.2. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	60
3.2. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM.....	62
3.2.1. Đánh giá thực trạng liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân trong nước với nhau.....	62
3.2.2. Đánh giá thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp khu vực tư nhân và doanh nghiệp nhà nước.....	71
3.2.3. Đánh giá thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.....	81
3.3. ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM.....	94
3.3.1. Đánh giá vai trò của nhà nước thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp	94
3.3.2. Đánh giá năng lực phát triển liên kết của doanh nghiệp Việt Nam	110
3.3.3. Đánh giá sự phát triển thị trường các yếu tố sản xuất trong nước ảnh hưởng đến liên kết giữa các doanh nghiệp.....	113

3.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM	119
3.4.1. Những kết quả đạt được trong liên kết giữa các doanh nghiệp.....	119
3.4.2. Hạn chế liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam.....	120
3.4.3. Nguyên nhân của hạn chế liên kết giữa các doanh nghiệp	121
CHƯƠNG 4 .GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM	128
4.1. BỐI CẢNH TÁC ĐỘNG ĐẾN LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM	128
4.1.1. Bối cảnh quốc tế	128
4.1.2. Bối cảnh trong nước	130
4.2. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG THÚC ĐẨY LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM.....	133
4.2.1. Quan điểm.....	133
4.2.2. Định hướng	134
4.3. CÁC GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM	135
4.3.1. Tăng cường vai trò của Nhà nước trong thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp.....	135
4.3.2. Nhóm giải pháp cải thiện năng lực liên kết của doanh nghiệp trong nước	142
4.3.3. Nhóm giải pháp phát triển đồng bộ thị trường các yếu tố sản xuất trong nước nhằm thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp.....	146
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....	149
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ.....	151
TÀI LIỆU THAM KHẢO	152
PHỤ LỤC	166

DANH MỤC CỤM TỪ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Nghĩa tiếng Việt
CC	Cơ cấu
CNHT	Công nghiệp hỗ trợ
DN	Doanh nghiệp
DNFDI	Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNNNN	Doanh nghiệp ngoài nhà nước
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
KHCN	Khoa học và công nghệ
GDP	Tổng sản phẩm trong nước
QSDĐ	Quyền sử dụng đất
SXKD	Sản xuất kinh doanh
Chữ viết tắt	Nghĩa tiếng Anh
ADP	The Asian Development Bank (Ngân hàng Phát triển Châu Á)
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation (Diễn đàn Cộng tác Kinh tế châu Á – Thái Bình Dương)
JICA	Japan International Cooperation Agency (Cơ quan Phát triển quốc tế Nhật Bản)
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development (Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế)
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển)
R&D	Research and Development (Nghiên cứu và phát triển)
WB	World Bank (Ngân hàng thế giới)

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1: Số lượng mẫu điều tra doanh nghiệp đã thực hiện	18
Bảng 1.2: Chỉ tiêu và mức độ sử dụng trong đánh giá	20
Bảng 2.1: Hình thức và nội dung liên kết giữa doanh nghiệp đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp tư nhân	42
Bảng 3.1: Số lượng và cơ cấu doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2010-2021	60
Bảng 3.2: Nội dung liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân với nhau	66
Bảng 3.3: Kết quả khảo sát đánh giá nội dung liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với nhau.....	67
Bảng 3.4: Mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết giữa các doanh nghiệp trong khối tư nhân.....	68
Bảng 3.5: Kết quả khảo sát mức độ khó khăn trong liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân với nhau	68
Bảng 3.6: Đánh giá mức độ hưởng lợi từ liên kết giữa các các doanh nghiệp tư nhân với nhau	69
Bảng 3.7: Kết quả khảo sát tác động của liên kết giữa các doanh nghiệp đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.....	70
Bảng 3.8: Hiệu quả của phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân	71
Bảng 3.9: Quy mô mẫu điều tra liên kết của các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước.....	73
Bảng 3.10: Nội dung liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước	74
Bảng 3.11: Kết quả khảo sát nội dung trong liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước.....	76

Bảng 3.12: Mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước.....	77
Bảng 3.13: Kết quả khảo sát mức độ khó khăn liên kết giữa doanh nghiệp trong khu vực tư nhân và doanh nghiệp nhà nước	78
Bảng 3.14: Kết quả khảo sát đánh giá về lợi ích liên kết doanh nghiệp khu vực kinh tế tư nhân với các doanh nghiệp nhà nước	78
Bảng 3.15: Kết quả khảo sát tác động của liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước đến hoạt động của doanh nghiệp.....	79
Bảng 3.16: Hiệu quả của phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước	80
Bảng 3.17: Khách hàng cung cấp sản phẩm và dịch vụ đầu vào cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài giai đoạn 2015-2021.....	83
Bảng 3.18: Quy mô mẫu điều tra liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	87
Bảng 3.19: Nội dung liên kết các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.....	88
Bảng 3.20: Kết quả khảo sát nội dung trong liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.....	89
Bảng 3.21: Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	90
Bảng 3.22: Kết quả khảo sát mức độ khó khăn liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.....	91
Bảng 3.23: Kết quả khảo sát lợi ích mang lại từ liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.....	92

Bảng 3.24: Kết quả khảo sát tác động của liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đến hoạt động của doanh nghiệp	92
Bảng 3.25: Kết quả khảo sát về hiệu quả của phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết doanh nghiệp.....	93
Bảng 3.26: Kết quả đánh giá chính sách hỗ trợ liên kết trong các khu, cụm và theo chuỗi giá trị nhằm hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp.....	98
Bảng 3.27: Kết quả khảo sát đánh giá giải pháp chính sách hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực nhằm hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp	103
Bảng 3.28: Kết quả khảo sát đánh giá chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phát triển khoa học công nghệ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp	106
Bảng 3.29: Kết quả khảo sát đánh giá chính sách hỗ trợ thị trường thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp	110
Bảng 30: Chất lượng nguồn lao động Việt Nam giai đoạn 2016-2022	115

DANH MỤC HÌNH

Hình 3.1: Số lượng doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2010-2021	59
Hình 3.2: Doanh thu thuần của doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2010-2020	60
Hình 3.3: Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2010-2020	61
Hình 3.4: Tỷ suất lợi nhuận của DN đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình DN giai đoạn 2010-2019	62
Hình 3.5: Cơ cấu khách hàng chính của các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam giai đoạn 2016-2022.....	63
Hình 3.6: Khu vực liên kết của các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân.	65
Hình 3.7: Quy mô điều tra liên kết các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân	65
Hình 3.8: Cơ cấu khách hàng là doanh nghiệp nhà nước của các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân Việt Nam	72
Hình 3.9: Công ty Việt Nam là nhà cung cấp cấp 1 cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.....	85
Hình 3.10: Cơ cấu khách hàng chủ yếu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.....	86
Hình 3.11: Nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp giai đoạn 2016-2021	111
Hình 3.12: Trình độ lao động trong doanh nghiệp Việt Nam.....	112
Hình 3.13: Tỷ lệ tiếp cận vay vốn ngân hàng của doanh nghiệp tư nhân.	114
Hình 3.14: Tỷ lệ khó khăn tiếp cận lao động của doanh nghiệp tư nhân .	116

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Khung nghiên cứu của Luận án	16
Sơ đồ 2.1: Các cấp độ liên kết chuỗi giá trị.....	24
Sơ đồ 2.2: Cấu trúc theo chiều ngang – chiều dọc của chuỗi cung ứng	25
Sơ đồ 2.3: Tác động của liên kết giữa các doanh nghiệp đến hiệu suất doanh nghiệp.....	29
Sơ đồ 2.4: Hình thức, nội dung liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa	38

DANH MỤC HỘP

Hộp 3.1: Trường hợp liên kết cung cấp đầu vào giữa tập đoàn Samsung Việt Nam và doanh nghiệp tư nhân trong nước	84
---	----

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Liên kết giữa các doanh nghiệp (DN) được coi là một bộ phận của liên kết kinh tế trong nền kinh tế quốc dân nói chung và là một trong những thể chế thực hiện mối quan hệ kinh tế giữa các DN trong các khu vực kinh tế. Do vậy, liên kết giữa các DN đóng vai trò hết sức quan trọng, là chìa khóa giúp các DN nâng cao năng suất (Asiedu và Freeman, 2007), giúp nâng cao vị thế và tiếng tăm của DN nội địa so với DN có vốn đầu tư nước ngoài (DNFDI), thúc đẩy kinh tế địa phương phát triển (Jun Yeup và Le-Yin, 2008), giúp sản phẩm hàng hoá tham gia được vào các chuỗi cung ứng địa phương, quốc gia và toàn cầu. Liên kết giữa các DN trong chuỗi giá trị là con đường tất yếu, là giải pháp, công cụ để giải quyết hầu hết các vấn đề mà DN nhỏ và vừa (DNNVV) phải đối mặt (UNCTAD, 2010) nói riêng và là động lực để phát triển nền sản xuất hàng hóa trong thời gian hội nhập nói chung. Hơn nữa, liên kết giữa các DN góp phần đảm bảo hài hòa lợi ích của các chủ thể tham gia; làm tăng hiệu quả trong sản xuất và xây dựng nên những thương hiệu về sản phẩm, ngành hàng uy tín, nâng cao năng lực cạnh tranh ở thị trường trong nước và quốc tế; góp phần nâng cao hiệu quả, vai trò quản lý nhà nước về kinh tế... Ngoài ra, liên kết giữa các DN sẽ giúp DN tận dụng lợi thế kinh tế về quy mô, tối đa hoá các nguồn lực, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh và tăng cường học tập nâng cao khả năng công nghệ nhằm cải thiện hiệu suất của các DN.

Thực tế hiện nay, hơn 90% DN Việt Nam là DN nhỏ và vừa (DNNVV) với đặc điểm: năng lực nội tại yếu, khả năng tích tụ vốn kém và dễ tổn thương trước những cú sốc kinh tế, thiếu sự hỗ trợ một cách có hiệu quả và hệ thống; từ đó, đòi hỏi Chính phủ, các cơ quan, ban ngành và địa phương phải có những cách thức, giải pháp hỗ trợ một cách hữu hiệu hơn đối với các loại hình DN. Ngoài các hỗ trợ trực tiếp mang tính “truyền thống” như

hiện nay (trực tiếp hỗ trợ vốn, mặt bằng sản xuất, miễn giảm thuế, ưu đãi đầu tư...). Một xu hướng mới hiện nay, trong khu vực và trên thế giới là cách hỗ trợ thông qua giúp DN nâng cao năng lực cạnh tranh nội sinh để tạo dựng các liên kết chặt chẽ ví dụ như liên kết giữa các DN trong nước, liên kết giữa DN trong nước với DN nước ngoài...Tuy nhiên, tại Việt Nam, liên kết giữa các DN vẫn chưa được quan tâm một cách đúng mức, chưa có nhiều chính sách hỗ trợ liên kết, đặc biệt là hỗ trợ liên kết giữa các DN thông qua hình thức liên kết nghiên cứu, chuyển giao ứng dụng khoa học và công nghệ vào sản xuất cho DN trong nước. Trong khi đó, DN trong khu vực tư nhân (phần lớn là DNNVV) chưa quan tâm đúng mức đến hình thức liên kết giữa các DN, hoạt động của các DNNVV ở Việt Nam vẫn còn rất “manh mún”, “lẻ tẻ” (Hoài Anh, 2019), chưa chú trọng đến việc liên doanh, liên kết để tập hợp nhiều DN thành một khối lớn nhằm tăng sức cạnh tranh (Đào Thị Thu Giang, 2018). Trong khi có nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng DNNVV được hưởng lợi từ việc liên kết với các DN lớn, đặc biệt là liên kết với các DN có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) thông qua việc chuyển giao công nghệ và đào tạo (Đào Thị Thu Giang, 2019). Tuy nhiên tình trạng liên kết yếu còn thể hiện qua tỷ lệ nội địa hóa của các sản phẩm CNHT trong nước vẫn còn thấp, nguyên nhân chủ yếu của tình trạng trên là do các rào cản về năng lực cạnh tranh vĩ mô cho đến năng lực vi mô của các DN còn nhiều hạn chế, đặc biệt chính sách hỗ trợ DN thúc đẩy liên kết của nhà nước còn hạn chế. Hiện nay, DN trong nước của Việt Nam vừa thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao về mặt kỹ năng, công nghệ, đồng thời cũng yếu kém về năng lực quản lý. Sự liên kết giữa các DN cung ứng trong nước với các DNFDI và các tập đoàn đa quốc gia còn mờ nhạt (Nguyễn Thị Kim Nguyên, 2021). Bên cạnh đó, nhận thức của các cơ quan quản lý nhà nước về tầm quan trọng của sự liên kết giữa các DN còn hạn chế dẫn đến liên kết giữa các DN ở Việt Nam hiện nay tương đối lỏng lẻo, thậm chí chưa diễn

ra ở một số lĩnh vực, ngành nghề quan trọng. Đây là một trong những nguyên nhân chính làm giảm hiệu quả hoạt động và sức cạnh tranh của các DN cũng như kìm hãm sự phát triển của nền kinh tế.

Để từng bước phát triển và nâng cao hiệu quả liên kết giữa các DN, ngoài sự tập trung nỗ lực từ nội tại bản thân các DN, Chính phủ cần có các giải pháp hỗ trợ tạo lập, thúc đẩy các liên kết giữa các DN trong nước, giữa DN với các đối tác khác, giữa DN trong nước với DN nước ngoài, từ đó giúp DN phát huy tốt mọi nguồn lực, phát triển một cách ổn định và bền vững.

Mặc dù đã có nhiều nghiên cứu về liên kết kinh tế nói chung và liên kết giữa các DN trong các lĩnh vực kinh tế nói riêng, nhưng những nghiên cứu mang tính khái quát về thực trạng của liên kết giữa các DN ở Việt Nam dưới góc độ quản lý kinh tế vẫn còn tương đối hạn chế. Các nghiên cứu trước đây vẫn chủ yếu tập trung vào một số liên kết giữa DN với các đối tác (nông dân, Viện, trường...) hoặc trong một lĩnh vực, ngành nghề ở các khu vực kinh tế.

Xuất phát từ những lý do nêu trên, việc nghiên cứu đề xuất các giải pháp thúc đẩy liên kết nhằm phát triển bền vững DN ở Việt Nam có ý nghĩa cả về mặt lý luận và thực tiễn. Do vậy, nghiên cứu sinh chọn đề tài: “***Giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam***” làm luận án Tiến sĩ chuyên ngành Quản lý kinh tế của mình.

2. Những điểm mới của Luận án

2.1. Về lý luận

1) Luận án đã hệ thống hóa, bổ sung và phát triển cơ sở lý luận về liên kết giữa các DN cho phân tích, đánh giá liên kết giữa các DN qua đó khai thác hiệu quả của lợi thế của các bên tham gia liên kết. Cụ thể làm rõ được khái niệm liên kết giữa các DN, nêu được vai trò, đặc điểm, nội dung, nguyên tắc, các hình thức và tiêu chí đánh giá liên kết giữa các DN;

(2) Luận án đã luận giải rõ mối liên kết (liên kết ngang, liên kết dọc) giữa các DN trên cơ sở lý thuyết “hợp tác cùng phát triển” để cùng nhau tổ chức sản xuất, kinh doanh đôi bên cùng có lợi và không phương hại đến lợi ích của người khác.

3) Luận án đã luận giải rõ được vai trò của Nhà nước trong thúc đẩy liên kết giữa các DN. Đồng thời luận giải các nhóm nhân tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN.

4) Luận án đã tổng hợp và làm rõ hơn bối cảnh trong nước và quốc tế đặt ra các yêu cầu mới đối với liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

2. Về thực tiễn

1) Luận án phân tích, đánh giá và cung cấp bằng chứng thực tế về thực trạng liên kết giữa các DN theo 3 nội dung là Liên kết giữa các DNTN trong nước, Liên kết giữa DNTN với DN nhà nước (DNNN) và Liên kết giữa DNTN với DNFDI ở Việt Nam. Luận án cũng làm rõ thực trạng vai trò hỗ trợ của nhà nước đối với liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

2) Luận án chỉ ra nhiều hạn chế của liên kết giữa các DN ở Việt Nam: Liên kết giữa các DN ở Việt Nam hiện nay chủ yếu mới dừng ở liên kết sơ khai; liên kết sản xuất ở mức độ thấp; chủ yếu là mua bán sản phẩm dịch vụ đầu vào, đầu ra cho sản xuất. Liên kết hợp tác nghiên cứu chuyển giao công nghệ phát triển sản phẩm mới; liên kết theo chuỗi giá trị vẫn còn tương đối mờ nhạt, chưa có các liên kết ở các giai đoạn tạo ra gia tăng giá trị cao cho sản phẩm phụ trợ. Luận án cũng đã chỉ ra 3 nhóm nguyên nhân dẫn đến các hạn chế xuất phát từ 3 nhóm yếu tố: (i) Nhóm yếu tố vai trò của Nhà nước; (ii) Nhóm yếu tố năng lực phát triển liên kết của DN; (iii) Nhóm yếu tố phát triển thị trường các yếu tố sản xuất trong nước.

3) Trên cơ sở lý luận, bài học từ kinh nghiệm quốc tế và các nguyên nhân dẫn đến các hạn chế, Luận án đã đề xuất thực hiện đồng bộ 03 nhóm giải pháp để thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

3. Kết cấu của luận án

Ngoài Phần mở đầu, Kết luận, Mục lục, Phụ lục và Tài liệu tham khảo, kết cấu Luận án gồm có 4 chương, cụ thể:

Chương 1: Trình bày tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến liên kết giữa các DN, xác định khoảng trống nghiên cứu, từ đó đề xuất hướng nghiên cứu của Luận án.

Chương 2: Trình bày cơ sở lý luận và kinh nghiệm quốc tế về liên kết giữa các DN trên thế giới.

Chương 3: Trình bày nội dung phân tích, đánh giá thực trạng liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

Chương 4: Đề xuất phương hướng và giải pháp cụ thể giúp Việt Nam thúc đẩy phát triển liên kết giữa các DN.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH VÀ HƯỚNG NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

1.1. TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH VÀ KHOẢNG TRỐNG NGHIÊN CỨU

1.1.1. Tổng quan các công trình nghiên cứu nước ngoài

Donald C. Mead (1998) đã thực hiện nghiên cứu về *“Tăng trưởng của các DN nhỏ thông qua liên kết giữa các DN ở Nam Phi”*. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, trong hai động lực chính thúc đẩy liên kết giữa các DNNVV đó là những mối liên kết dựa trên lợi ích thương mại và lợi nhuận. Từ kết quả nghiên cứu này, tác giả đề xuất rằng nội dung liên kết nên dựa trên các mục tiêu kinh tế chứ không phải là mục tiêu xã hội.

FDK Anim và CL Machethe (1998) đã thực hiện nghiên cứu về *“Thúc đẩy sự phát triển của các DNNVV thông qua liên kết giữa các DN tại các tỉnh miền Bắc của Châu Phi”*. Kết quả cho thấy việc thiết lập và tăng cường liên kết giữa các nhà cung cấp nhỏ và người mua lớn là một cách để thúc đẩy sự phát triển của DNNVV. Kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra những hạn chế liên kết giữa các DN ngoài hạn chế xuất phát từ chính bản thân các DNNVV là cung cấp sản phẩm kém chất lượng nhưng giá lại cao, còn thiếu các ưu đãi thúc đẩy liên kết giữa các DN từ chính phủ.

Tommey (1998) đã thực hiện nghiên cứu về *“Tăng trưởng của các DN nhỏ thông qua liên kết giữa các DN ở Nam Phi”*. Kết quả cho thấy những mối liên kết này giúp cho các DN mới nổi có cơ hội hiểu rõ hơn các điều kiện thị trường và có thể tiếp cận công nghệ sản xuất mới, nguyên liệu thô giá thấp, tài chính sáng tạo và thị trường mới dựa trên “liên kết kinh doanh” giữa các DN với nhau.

Tilman Altenburg (2000) đã thực hiện nghiên cứu về *“Liên kết và sự lan tỏa của liên kết giữa DNFDI và DNNVV ở các nước đang phát triển -*

Cơ hội và chính sách”. Kết quả chỉ ra rằng: Hiệu suất khác nhau của các cụm công nghiệp tại Singapore khi nâng cấp từ một địa điểm lắp ráp đơn giản thành một cụm năng động xoay quanh các DNNVV đang phát triển. Điều này có thể được giải thích bởi bốn yếu tố chính: Thứ nhất, luôn có một khoảng thời gian giữa các khoản đầu tư DNFDI đầu tiên và sau đó cất cánh phát triển nhà cung cấp; Thứ hai, vòng đời công nghiệp; Thứ ba, những nỗ lực nâng cấp cơ sở kỹ năng và kỹ thuật; Thứ tư, chính sách phát triển và nâng cấp các công ty địa phương có triển vọng.

Axèle Giroud và Hafiz Mirza (2006) đã thực hiện nghiên cứu “*Các yếu tố quyết định mối liên kết cung ứng giữa các tập đoàn xuyên quốc gia với các nhà cung cấp địa phương trong ASEAN*”. Nhóm nghiên cứu đã khảo sát mối liên kết của các DN có vốn đầu tư nước ngoài và các DN của 85 công ty, chi nhánh có mặt tại 4 nước ASEAN là Cambodia, Malaysia, Thái Lan và Việt Nam, trong lĩnh vực điện-điện tử và dệt may. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng DN đầu tư trong ngành điện và điện tử có nhiều mối liên kết, và có mức độ liên kết với DN trong nước hơn DN đầu tư trong lĩnh vực dệt may. Đặc điểm của ngành điện và điện tử là có rất nhiều nhà máy lắp ráp nên cần phải mua linh kiện từ nhiều nhà sản xuất trong khối ASEAN. Thế nhưng ngành may mặc lại không như vậy, hầu hết DN hoạt động trong lĩnh vực này có công ty mẹ ở các nước Đông Á và Đông Nam Á đầu tư sang Campuchia và Việt Nam. Mặc dù ở Việt Nam có một số nhà máy sợi nhưng đặc tính của ngành là ít cần phải mua các nguyên liệu đầu vào. Như vậy, ta thấy rõ ràng đặc tính của ngành giải thích tại sao mối liên kết trong ngành lại kém.

Jenkins và cộng sự (2007) đã thực hiện nghiên cứu về “*Liên kết DN: Bài học, cơ hội và thách thức*” cho rằng vai trò của liên kết giữa các DN đối với quá trình tạo ra chuỗi giá trị và quá trình phát triển bền vững của các DNNVV. Liên kết giữa các DN giữa các công ty lớn với các DNNVV sẽ cung cấp cho các công ty lớn để giảm chi phí, tăng năng suất, nâng cao

uy tín giấy phép hoạt động. Đồng thời, giúp các công ty lớn tạo ra cơ hội kinh tế ở các nước hoặc khu vực kém phát triển.

Giroud và Scott-Kennel (2009) đã thực hiện nghiên cứu về “*Liên kết công ty đa quốc gia trong kinh doanh quốc tế: khung phân tích*” cho rằng, ở nước sở tại, liên kết này có thể có tác động lớn đến sự thành công trong việc phát triển các khả năng và nguồn lực của các công ty này. Tiềm năng phát triển nguồn lực và tài nguyên của công ty địa phương thông qua tương tác với công ty nước ngoài phụ thuộc vào phạm vi, số lượng và chất lượng của các mối liên kết được hình thành.

Beatrice Tschinkel (2011) đã thực hiện nghiên cứu về “*Sự tích hợp của các DN siêu nhỏ trong chuỗi giá trị địa phương*”. Tác giả cho rằng việc tích hợp các chuỗi giá trị trong các DN NVV được xác định khá đơn giản theo nghĩa các mối liên kết (ngang/dọc và hợp tác). Các mối liên kết lùi/tiến được phân tích từ nguồn cung ứng đầu vào và cung cấp tài chính đến phân phối đầu ra và cung cấp tín dụng cho khách hàng; liên kết ngang là sắp xếp về mặt hợp tác doanh nhân/các hiệp hội kinh doanh; hợp tác là hành động giữa các DN có quy mô và lĩnh vực khác nhau cùng theo đuổi hướng đi chung.

Eric Rugraff và Michael W. Hansen (2010) đã thực hiện nghiên cứu về “*Tổng công ty đa quốc gia và các DN địa phương trong các nền kinh tế mới nổi*” đã cung cấp cách nhìn nhận sâu vào bản chất và động lực của tương tác giữa các công ty đa quốc gia và DN địa phương trong bối cảnh toàn cầu hoá và cách thức chính phủ tham gia vào vấn đề này.

Sánchez-Martín, M. E., De Piniés, J., & Antoine, K. (2015) đã thực hiện nghiên cứu “*Đo lường các yếu tố quyết định liên kết ngược từ FDI ở các nền kinh tế đang phát triển: Có phải vấn đề về quy mô?*”. Nhóm tác giả đã tiến hành điều tra DN về các yếu tố ảnh hưởng tới mối liên kết ngược ở các nước đang phát triển. Kết quả điều tra cho thấy rằng DN ở một số ngành

như thực phẩm, gỗ, tự động và bán tự động có nhiều khả năng hơn những ngành khác như dệt may và điện tử trong việc phát triển các liên kết ngược.

Dirk Willem te Velde (2002) đã thực hiện nghiên cứu về “*Thúc đẩy liên kết giữa tập đoàn đa quốc gia và DNNVV: Trường hợp cho một quỹ liên kết giữa các DN toàn cầu*”. Kết quả nghiên cứu đã cung cấp các cơ sở lý thuyết về liên kết DNFDI và DNNVV; xem xét vai trò của chính sách công nghiệp, chính sách thương mại, các cơ quan tài trợ và các tổ chức quốc tế trong việc tạo liên kết DNFDI và DNNVV. Nghiên cứu cũng đã cung cấp một số ví dụ và những thách thức trong việc thúc đẩy mối liên kết này. Nghiên cứu đã đề xuất sáng kiến thành lập một quỹ để tạo mối liên hệ và tăng cường các khía cạnh phát triển của các hiệp định về đầu tư, gọi là “quỹ liên kết giữa các DN toàn cầu (GLF)” (Global business linkage fund).

1.1.2. Tổng quan các công trình nghiên cứu trong nước

Hiện nay, liên kết giữa các DN ở Việt Nam là chủ đề có tính thời sự cao, bước đầu cũng đã có một số công trình nghiên cứu về một số loại hình liên kết giữa các DN dưới nhiều khía cạnh, góc độ, phạm vi khác nhau, được nghiên cứu và trình bày trong rất nhiều đề tài, chuyên đề, bài báo, hội thảo... của các tác giả Việt Nam và các tác giả người nước ngoài viết về liên kết giữa các DN ở Việt Nam, cụ thể như:

Vũ Minh Trai (1993), đã thực hiện nghiên cứu “*Phát triển và hoàn thiện liên kết kinh tế của các DN công nghiệp thuộc các thành phần kinh tế ở nước ta hiện nay*” Nội dung nghiên cứu tập trung làm rõ vai trò của sự phát triển lực lượng sản xuất và quan hệ cạnh tranh trong việc hình thành liên kết kinh tế.

Dương Bá Phụng (1995), đã thực hiện nghiên cứu “*Liên kết kinh tế giữa sản xuất và thương mại trong quá trình chuyển sang nền kinh tế thị trường*” Nội dung nghiên cứu tập trung làm rõ sự vận động phát triển của các quan hệ liên kết kinh tế giữa các DN từ giai đoạn đơn giản đến giai

đoạn cao, tức liên hợp hoá, đi đến sát nhập, kết hợp, hợp nhất lại hình thành một DN mới, có qui mô lớn hơn.

Nguyễn Hữu Tài (2002), đã thực hiện nghiên cứu “*Liên kết kinh tế giữa các DNNVV với các DN lớn trong nền kinh tế thị trường*”, Nội dung nghiên cứu tập trung luận giải các vấn đề lý luận nhất là chú ý làm rõ nhiều loại hình liên kết kinh tế trong nền kinh tế quốc dân và đi sâu phân tích thực tiễn và giải pháp về liên kết kinh tế giữa các DNNVV.

Công Văn Dị (2005), đã thực hiện nghiên cứu về: “*Liên kết kinh tế trong mô hình công ty mẹ - công ty con ở nước ta: Vấn đề và giải pháp*” kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng các công ty mẹ giữ vai trò trung tâm đầu tư vốn cho các công ty con, theo đó chi phối các hoạt động của công ty con theo cấp độ nhất định phụ thuộc vào mức độ góp vốn của công ty mẹ. Tuy nhiên mô hình này còn bộc lộ những yếu tố hạn chế trong thực hiện chính sách, như có sự đối xử không bình đẳng giữa DN nhà nước và các công ty cổ phần sau cổ phần hóa trong lĩnh vực đầu tư, tín dụng, thuê đất,... chưa có cơ chế chính sách phù hợp nhất để giải quyết triệt để số lao động dôi dư không nhỏ của các tổng công ty và công ty nhà nước khi chuyển sang mô hình công ty mẹ - công ty con.

Đinh Văn Thành và cộng sự (2012), đã thực hiện nghiên cứu về “*Liên kết trong chuỗi giá trị và liên kết giữa DN trong nước với DNFDI*”, kết quả nghiên cứu đã tóm lược kinh nghiệm tham gia vào chuỗi giá trị hàng nông sản toàn cầu của một số nước đang phát triển như Trung Quốc, Malaysia và Braxin từ đó tổng kết một số kinh nghiệm có thể vận dụng và cần tránh trong việc thu hút và các DNFDI của các trường hợp nghiên cứu và đưa ra các khuyến nghị đối với Việt Nam nhằm tăng cường khả năng tham gia vào chuỗi giá trị hàng nông sản toàn cầu thông qua các DNFDI. Đây là một nghiên cứu khá sâu về chuỗi giá trị hàng nông sản tuy nhiên mới chỉ đánh giá trên một lĩnh vực hẹp, chưa khái quát được tác động chung của DNFDI đến DN địa phương và nền kinh tế của các nước đang phát triển.

Đỗ Đức Bình, và Nguyễn Thị Thu Thủy (2014), đã thực hiện nghiên cứu “*Liên kết DNFDI và DN nội địa trong lĩnh vực xuất khẩu của Việt Nam*”, cho rằng: Lợi ích lan tỏa thường được kỳ vọng là sự lan tỏa về công nghệ và kinh nghiệm quản lý giữa các DNFDI và DN trong nước. Tuy nhiên, trên thực tế liên kết giữa khu vực FDI và các khu vực kinh tế khác còn lỏng lẻo. Vì thế, cần có chính sách khuyến khích và cơ chế thích hợp tối ưu mở rộng liên kết giữa DNFDI với DN trong nước để tạo nên sự lan tỏa thông qua việc hình thành công nghiệp phụ trợ từng ngành hàng, chuyển giao công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, tham gia có hiệu quả vào chuỗi giá trị sản phẩm toàn cầu.

Nguyễn Thị Thùy Vinh (2017), có bài viết “*Liên kết giữa DNFDI và DN Việt Nam: hình thức liên kết và tác động tới DN Việt Nam*”, Nội dung bài viết đưa ra bức tranh thực trạng liên kết giữa DNFDI với DN Việt Nam, bao gồm liên kết ngược và liên kết xuôi. Kết quả nghiên cứu cùng cho thấy rằng liên kết với DNFDI sẽ thúc đẩy gia tăng năng lực cạnh tranh của các DN Việt Nam. Song, cho đến nay liên kết này vẫn còn yếu bởi vì yếu tố năng lực cung cấp của các DN Việt Nam còn hạn chế nên rất khó có thể tìm được DN đáp ứng đủ tiêu chuẩn theo như yêu cầu sản xuất của các DNFDI. Ngoài ra, DNFDI không có đối tác để tìm hiểu cũng như mở rộng thị trường trong nước.

Nguyễn Thị Minh Thư (2018), đã thực hiện nghiên cứu “*Nhân tố ảnh hưởng tới sự tham gia của DNNVV Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu*”. Nghiên cứu này phân tích các nhân tố quyết định khả năng tham gia của DNNVV Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Nguyễn Mai (2018), có bài viết “*Liên kết DN FDI với DN trong nước*”. Nội dung bài viết tập trung nghiên cứu về thực trạng DN Việt Nam với chuỗi cung ứng toàn cầu, tìm ra các hạn chế của DN trong nước, từ đó đề ra các định hướng mới và giải pháp.

Lê Thái Phong (2020), đã thực hiện nghiên cứu “*Liên kết DN tại Việt Nam: Cách tiếp cận nghiên cứu*”. Nội dung bài viết bài nghiên cứu một số vấn đề liên kết quan trọng giữa các công ty tư nhân của Việt Nam. Nghiên cứu về các loại hình liên kết kinh doanh thông qua ba nghiên cứu điển hình từ đó đề ra các khuyến nghị.

Đào Thu Giang (2020), đã thực hiện nghiên cứu về “*Tăng cường liên kết kinh doanh để phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam*”, Kết quả nghiên cứu cho thấy, liên kết trong chuỗi giá trị vẫn là loại hình liên kết chính yếu khi DN thuộc khu vực kinh tế tư nhân triển khai các hợp đồng kinh tế với DN đối tác. Các hoạt động mua đầu vào, bán đầu ra với các DN đối tác thuộc các thành phần kinh tế khác nhau là hình thức liên kết nổi trội. Ngược lại, các hình thức liên kết ở cấp độ cao hơn, hiện đại hơn, bao gồm liên kết để cùng nghiên cứu và phát triển, liên kết để tìm ra giải pháp mới, sản phẩm mới lại rất khiêm tốn.

Vũ Thị Nhài (2021), đã thực hiện nghiên cứu về “*Tăng cường cơ chế hợp tác kinh doanh giữa DNFDI với DN trong nước nhằm góp phần phát triển nền kinh tế Việt Nam*” Nội dung bài viết tập trung phân tích thực trạng cơ chế hợp tác kinh doanh giữa DNFDI nhằm tối đa hóa lợi ích chung của cộng đồng DN cũng như nâng cao thương hiệu và vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Từ đó, khuyến nghị tăng cường hợp tác kinh doanh giữa DNFDI và DN trong nước nhằm góp phần phát triển nền kinh tế Việt Nam.

1.1.3. Khoảng trống nghiên cứu

1) Cho đến nay nhiều nghiên cứu chưa thống nhất hoàn toàn về khái niệm, nội hàm, vai trò, nguyên tắc, hình thức và tiêu chí đánh giá liên kết giữa các DN cũng như cách tiếp cận.

2. Hiện trạng liên kết giữa các DN trên các loại hình liên kết giữa các DNTN trong nước, giữa DNTN với DNNN và giữa DNTN với DNFDI và vai trò của Nhà nước trong thúc đẩy liên kết giữa các DN chưa được đánh giá đầy đủ.

3) Chưa có công trình nào nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng liên kết giữa các DN dưới góc độ quản lý kinh tế, cũng như đề xuất những giải pháp hữu hiệu nhằm thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

1.2. MỤC TIÊU, ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

1.2.1. Mục tiêu nghiên cứu

1.2.1.1. Mục tiêu tổng quát

Nghiên cứu làm rõ thực trạng từ đó đề xuất các phương hướng và giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn tới.

1.2.1.2. Mục tiêu cụ thể

- 1) Hệ thống hóa và làm rõ được cơ sở lý luận và kinh nghiệm quốc tế về liên kết giữa các doanh nghiệp.
- 2) Đánh giá thực trạng liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam.
- 3) Đề xuất phương hướng và giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam trong giai đoạn tới.

1.2.2. Đối tượng nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu trực tiếp của Luận án là liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam.

1.2.3. Phạm vi nghiên cứu

1.2.3.1. Về nội dung

Luận án tập trung nghiên cứu đánh giá: liên kết giữa các DNTN trong nước; liên kết giữa các DNTN với DNNN; liên kết giữa DNTN với DNFDI.

Lý do luận án không lựa chọn nghiên cứu liên kết giữa DNNN với DNFDI. Vì hiện nay DNNN chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ (0,08%) trong nền kinh tế nhưng lại nắm giữ nguồn lực lớn, khoảng 7% tổng tài sản và 10% vốn chủ sở hữu của toàn bộ DN trong nền kinh tế (Bộ KH&ĐT, 2022). Do vậy, việc chủ động liên kết đối với loại hình DN này là rất dễ dàng, trong khi khối DNTN chủ yếu là DNNVV hạn chế về vốn, trình độ lao động và khoa học công nghệ lạc hậu do đó việc tiếp cận và liên kết với các loại hình khác hết sức khó khăn.

1.2.3.2. Về không gian

Luận án nghiên cứu liên kết giữa các DN trên phạm vi cả nước và kinh nghiệm thúc đẩy liên kết ở một số nước như Indonesia, Đan mạch, Ấn Độ và Malaysia, Mexico.....

1.2.3.3 Về thời gian

Luận án tập trung phân tích thực trạng liên kết giữa các DN ở Việt Nam giai đoạn 2010-2021 và kiến nghị giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các DN giai đoạn đến 2030.

1.2.4. Câu hỏi nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, Luận án tập trung trả lời các câu hỏi nghiên cứu chủ yếu sau đây:

- 1) Hình thức, nội dung và nguyên tắc liên kết giữa các DN là gì?
- 2) Thực trạng liên kết giữa các DN những năm gần đây đang diễn ra như thế nào ở Việt Nam?
- 3) Việt Nam cần thực hiện giải pháp nào để thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam trong giai đoạn tới?

1.3. CÁCH TIẾP CẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1.3.1. Cách tiếp cận và khung phân tích

1.3.1.1. Cách tiếp cận

Hiện nay, có rất nhiều cách tiếp cận khác nhau có thể áp dụng trong nghiên cứu liên kết giữa các DN. Trong khuôn khổ luận án này, Nghiên cứu sinh sử dụng kết hợp ba (03) cách tiếp cận nghiên cứu chính như sau:

- *Tiếp cận hệ thống*: là cách nhìn nhận vấn đề qua cấu trúc hệ thống liên kết giữa các DN. Sử dụng cách tiếp cận hệ thống để làm rõ vấn đề chuỗi liên kết trong phát triển DN một cách hệ thống, toàn diện. Từ đó lập các quyết định đưa ra định hướng một cách lâu dài.

- *Tiếp cận dưới góc độ quản lý nhà nước*: nhằm làm rõ vai trò của nhà nước thông qua việc rà soát phân tích việc ban hành triển khai cơ chế chính sách hỗ trợ, thúc đẩy liên kết giữa các DN từ đó kiến nghị một số

giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

- *Tiếp cận nghiên cứu theo nhóm đối tượng DN*: đối tượng mà luận án nghiên cứu ở đây đó là các DN (DNTN, DNNN, DNFDI) đang hoạt động tại Việt Nam. Tập trung nghiên cứu vào hệ thống nhóm đối tượng nhằm giúp cho quá trình và kết quả nghiên cứu được chính xác và có tính toàn diện. Liên kết giữa các DN phụ thuộc vào hình thức liên kết của DN đã sử dụng cùng trong mối liên kết với các yếu tố ảnh hưởng đến sự liên kết.

1.3.1.2. Khung phân tích vấn đề của luận án

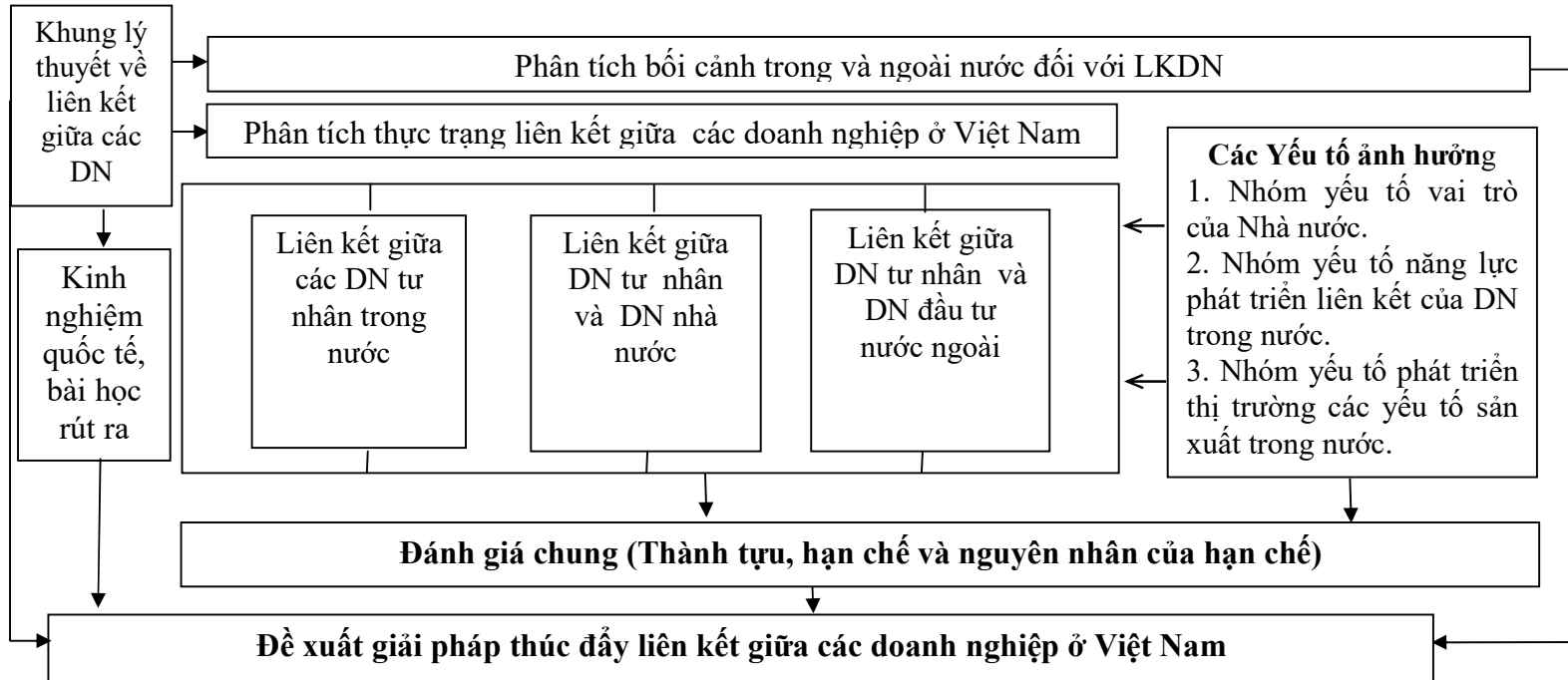
Từ các cách tiếp cận nghiên cứu trên, khi nghiên cứu về liên kết giữa các DN ở Việt Nam sẽ tập trung làm rõ ba (03) vấn đề lớn như mô tả ở khung nghiên cứu tại Hình 1.1, cụ thể như sau:

- Hệ thống hoá, bổ sung làm rõ cơ sở lý luận trên các nội dung như: khái niệm, đặc điểm, hình thức và nội dung, tiêu chí đánh giá liên kết giữa các DN; luận giải vai trò của nhà nước đối với liên kết giữa các DN; các nhân tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN; phân tích tóm tắt kinh nghiệm quốc tế và rút ra các bài học cho Việt Nam trong việc thúc đẩy liên kết giữa các DN.

- Thực trạng liên kết giữa các DN: thực trạng liên kết giữa các DN ở Việt Nam được biểu hiện qua sự thay đổi hợp lý về số lượng hình thức liên kết; đánh giá hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa các DN trong mỗi loại hình liên kết; sự thay đổi hợp lý về lợi ích của liên kết giữa DN trong mỗi loại hình liên kết.

- Các hoạt động hỗ trợ, thúc đẩy liên kết của Chính phủ: liên kết giữa các DN sẽ không phát triển hoặc phát triển không đúng mục đích nếu Chính phủ không có các hoạt động hỗ trợ (được thể chế hóa bằng các chính sách cụ thể) hoặc có các hoạt động hỗ trợ nhưng không phù hợp.

Từ các cách tiếp cận trên, khung nghiên cứu của Luận án được NCS xây dựng tại Sơ đồ 1.1 cụ thể như sau:



Sơ đồ 1.1: Khung nghiên cứu của Luận án

Nguồn: Đề xuất của tác giả

1.3.2. Phương pháp nghiên cứu của Luận án

1.3.2.1. Thu thập thông tin thứ cấp

Phương pháp này là dựa trên nguồn thông tin thu thập được từ những tài liệu nghiên cứu trước đây về vấn đề liên quan đến liên kết giữa các DN. Các nghiên cứu này cung cấp những căn cứ lý luận quan trọng trong nghiên cứu Luận án. Các tài liệu thứ cấp bao gồm: các tài liệu khoa học dưới hình thức sách chuyên khảo, bài nghiên cứu nhỏ, các tham luận khoa học về liên kết giữa các DN từ các cơ sở lưu trữ thông tin tư liệu trong và ngoài nước. Cụ thể, Nghiên cứu sinh đã khảo cứu tổng số 168 tài liệu khoa học tiếng Việt, tiếng Anh và trang web như đã liệt kê tại mục tài liệu tham khảo của luận án.

1.3.2.2. Điều tra thu thập thông tin sơ cấp

+ *Lựa chọn địa điểm điều tra:* Luận án lựa chọn TP Hồ Chí Minh và Bình Dương đại diện cho miền Nam; Hà Nội và Thái Nguyên đại diện cho miền Bắc; Đà Nẵng và Quảng Bình đại diện cho miền Trung làm địa điểm điều tra. Nội dung điều tra bao gồm các thông tin về DN, thực trạng liên kết của DN hiện nay và các vướng mắc, đề xuất để tạo lập hữu hiệu các liên kết giữa các DN nhằm thúc đẩy phát triển DN một cách bền vững.

+ *Phương pháp chọn mẫu:* tác giả sử dụng phương pháp chọn mẫu của Yamane (Trích theo Nguyễn Hữu Thọ, 2016) để thực hiện điều tra phục vụ luận án số đơn vị mẫu cần điều tra được xác định theo công thức sau: $n = N/(1+N \cdot e^2)$. Trong đó:

n: số đơn vị cần lấy để điều tra; N: số đơn vị trong tổng thể; e: mức độ sai số mong muốn (có thể 1%, 5% hoặc 10%)

Nghĩa là, trong tổng số 458.415 DN (TCTK, 2020) đang hoạt động có kết quả sản xuất năm 2020 tại 5 địa phương được lựa chọn điều tra ở mức tin cậy là 95%, tức sai số mong muốn là 5% ($e = 0,05$), thì số số lượng phiếu cần điều tra là: $n = 458.415 / (1 + 458.415 \cdot 0,05^2) = 400$ phiếu.

Dự phòng trong quá trình điều tra có những chỉ tiêu phân tích nhiều mẫu không thu thập được, nghiên cứu sinh đã điều tra 420 phiếu, số lượng này lớn hơn quy mô mẫu theo phương pháp đề xuất ở trên. Sau khi thu phiếu và xử lý loại bỏ các phiếu không đạt, tổng số phiếu sử dụng trong Luận án bằng với số mẫu đã đề xuất là 400 phiếu, cụ thể số lượng mẫu điều tra tại Bảng 1.1 phân theo khu vực DN và các địa phương.

Bảng 1.1: Số lượng mẫu điều tra doanh nghiệp đã thực hiện

Địa Phương	Tổng cộng		DNTN		DNNN		DNFDI	
	Số lượng	CC (%)	Số lượng	CC (%)	Số lượng	C c (%)	Số lượng	CC (%)
1. Hà Nội	136	34,0	126	34,05	7	35,0	3	30,0
2. Thái Nguyên	6	1,50	4	1,08	1	5,0	1	10,0
3. Quảng Bình	5	1,25	3	0,81	1	5,0	1	10,0
4. Đà Nẵng	20	5,0	18	4,86	1	5,0	1	10,0
5. Bình Dương	28	7,0	26	7,03	1	5,0	1	10,0
6. Hồ Chí Minh	205	51,25	193	52,16	9	45,0	3	30,0
Tổng cộng	400	100	370	100	20	100	10	100

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Khi chọn mẫu ở mỗi tỉnh tác giả đã cân nhắc đến tính đại diện về loại hình DN. Số phiếu cần điều tra ở mỗi tỉnh phụ thuộc số lượng, loại hình DN của tỉnh đó.

+ *Nội dung điều tra:* Thông tin chung của DN, nội dung liên kết giữa các DN; đánh giá về mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết giữa các DN; đánh giá về mức độ khó khăn khi liên kết của DN; đánh giá mức độ hưởng lợi từ liên kết giữa các DN; mức độ quan trọng của các giải pháp của chính phủ để hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các DN; mức độ quan trọng của nội dung trong liên kết DN; tác động của liên kết giữa các DN đến hiệu quả hoạt động của DN; hiệu quả của phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết DN. Chi tiết về nội dung điều tra được thể hiện qua Phiếu điều tra tại phụ lục cuối luận án.

+ Thời gian điều tra: năm 2022.

1.3.2.3. Phương pháp phân tích tổng hợp

Phương pháp này được dùng để tổng quan các kết quả nghiên cứu trong nước tìm ra những vấn đề chưa được giải quyết và những vấn đề Luận án tiếp tục giải quyết; Nghiên cứu tóm tắt kinh nghiệm của các quốc gia trên thế giới về liên kết giữa các DN, từ đó rút ra bài học cho Việt Nam. Đồng thời, phương pháp này cũng được sử dụng để kết nối các kết quả nghiên cứu bộ phận thành kết quả chung của luận án.

1.3.2.4. Phương pháp phân tích thống kê mô tả

Luận án sử dụng phương pháp nhằm mô tả hiện trạng liên kết giữa các DN. Bên cạnh đó, thông qua phân tích thống kê, so sánh đối chiếu giữa các yếu tố trong mối quan hệ với thời gian, NCS đã làm rõ những khía cạnh khác nhau về bức tranh chung và cụ thể về liên kết giữa các DN thông qua nguồn số liệu từ các báo cáo thống kê trong nước như Tổng cục thống kê, Bộ Kế hoạch Đầu tư, Niên giám thống kê, Tổng cục thuế, Hiệp hội DN NVV..., của các tổ chức quốc tế như Ngân hàng thế giới (WB), Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), diễn đàn Cộng tác Kinh tế châu Á – Thái Bình Dương (APEC)..., và kết quả một số cuộc điều tra do các tổ chức này thực hiện cũng như các nguồn số liệu khác trên các báo, tạp chí, internet. Phương pháp này được áp dụng trong chương 3 của luận án.

1.3.2.5. Phương pháp cho điểm

Phương pháp này được sử dụng để lượng hóa sự đánh giá của các đối tượng về từng nội dung của liên kết giữa các DN. Phương pháp này được áp dụng thu thập, quan điểm đánh giá của DN về nội dung hình thức liên kết giữa các DN theo 5 mức độ đánh giá trong các chương 3 của luận án. Chỉ tiêu và mức độ đánh giá tại Bảng 1.2

Bảng 1.2: Chỉ tiêu và mức độ sử dụng trong đánh giá

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá				
		1	2	3	4	5
1	Quan trọng	Không quan trọng	Ít quan trọng	Quan trọng	Tương đối quan trọng	Rất quan trọng
2	Khó khăn	Không khó khăn	Ít khó khăn	Khó khăn	Tương đối khó khăn	Rất khó khăn
3	Hưởng lợi	Không hưởng lợi	Ít hưởng lợi	Hưởng lợi	Hưởng lợi tương đối nhiều	Hưởng lợi rất nhiều
4	Hiệu quả	Không hiệu quả	Ít hiệu quả	Có hiệu quả	Tương đối hiệu quả	Rất hiệu quả
5	Tác động	Không tác động	Ít tác động	Có tác động	Tác động tương đối nhiều	Tác động rất nhiều

Nguồn: Tổng hợp của tác giả.

CHƯƠNG 2

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP

2.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP

2.1.1. Một số khái niệm liên quan

2.1.1.1. *Khái niệm về doanh nghiệp*

Doanh nghiệp là thuật ngữ dùng để chỉ một tổ chức, cá nhân kinh doanh, nhằm phân biệt nó với loại hình có quy mô kinh doanh nhỏ và siêu nhỏ như hợp tác xã, trang trại, hộ kinh doanh gia đình. Một tổ chức được gọi là DN khi nó được một cơ quan có thẩm quyền công nhận về mặt pháp lý dựa trên một số tiêu chuẩn được pháp luật quy định như mức vốn tối thiểu (vốn pháp định), ngành nghề hoạt sản xuất kinh doanh, địa điểm...

Theo Bách khoa toàn thư mở (Wikipedia, 2024), DN là một tổ chức kinh tế, có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.

Khái niệm DN sử dụng tại Việt Nam được cụ thể hóa trong các Luật liên quan đến DN. Theo Luật công ty 1991 “DN là các đơn vị kinh doanh được thành lập với mục đích chủ yếu là thực hiện các hoạt động kinh doanh”; theo Luật DN 1999 “DN là đơn vị kinh doanh được thành lập nhằm mục đích chủ yếu là thực hiện các hoạt động kinh doanh”; theo Luật DN 2005 và 2014 “DN là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh”; và hiện nay theo Luật DN 2020 “DN là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh”.

Như vậy, DN được hiểu là một tổ chức kinh tế, có tư cách pháp nhân, có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành lập

theo quy định thực hiện các hoạt động kinh doanh theo qui định của pháp luật, nhằm đạt được những mục tiêu nhất định.

2.1.1.2. Khái niệm liên kết giữa các doanh nghiệp

Cho đến nay, khi xem xét liên kết giữa các DN, các học giả trong và ngoài nước đã tiếp cận và nghiên cứu dưới góc độ “*liên kết kinh tế*”, cụ thể như:

Theo quan điểm của Chủ nghĩa Mác – Lênin: “Liên kết kinh tế giữa các chủ thể kinh tế chính là mối quan hệ kinh tế, thể hiện một hình thức tổ chức lao động sản xuất nhất định nào đó” (NXB Tiến bộ, 1979).

Vũ Minh Trai (1993) cho rằng “Liên kết giữa các DN công nghiệp là liên kết kinh tế thể hiện mối quan hệ phối hợp hoạt động giữa các DN công nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau và các quan hệ phối hợp với các chủ thể kinh doanh khác như tổ chức thương mại, khoa học, hộ kinh tế gia đình...nhằm thực hiện tái sản xuất- kinh doanh mở rộng có hiệu quả kinh tế-xã hội cao hơn so với không tham gia hoặc trước khi tham gia liên kết kinh tế”.

Dương Bá Phượng (1995) đã tổng kết và phát triển các khái niệm trước đó và cho rằng “Liên kết kinh tế là một quá trình kinh tế với nhiều hình thức cụ thể luôn luôn vận động và phát triển, là những hình thức vận động của quan hệ sản xuất xã hội thích ứng với trình độ của lực lượng sản xuất ở từng giai đoạn trong nền kinh tế hàng hoá, nó phản ánh các mối quan hệ về hợp tác, liên doanh và liên hợp. Khi liên kết đã đạt đến mức sát nhập để hình thành nên một tổ chức, một DN mới lớn hơn thì đó là sự biểu hiện của tập trung sản xuất. Động cơ và mục đích chủ yếu của liên kết kinh tế là nhằm đạt tới lợi nhuận tối đa, là tăng cường tiềm lực cạnh tranh của các DN trên thị trường ngày càng mở rộng phạm vi”.

Viện Từ điển học và Bách khoa toàn thư Việt Nam (1995) cho rằng: Liên kết kinh tế là hình thức hợp tác và phối hợp thường xuyên các hoạt động do các đơn vị tự nguyện tiến hành để cùng đề ra và thực hiện các chủ

trương, biện pháp có liên quan đến công việc sản xuất kinh doanh của các bên tham gia nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển theo hướng có lợi nhất, liên kết được thực hiện trên cơ sở tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi thông qua hợp đồng kinh tế ký kết giữa các bên tham gia và trong khuôn khổ pháp luật của nhà nước”.

Hồ Quế Hậu (2013) cho rằng “Liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế nhằm thực hiện một kiểu phối hợp hành động giữa các chủ thể kinh tế độc lập tự chủ với nhau, một cách tự nguyện, thỏa thuận, đôi bên cùng có lợi và tin tưởng lẫn nhau; ràng buộc lẫn nhau theo một kế hoạch hoặc qui chế định trước, dài hạn hoặc thường xuyên; nhằm ổn định và nâng cao hiệu quả kinh tế”.

Mai Hữu Khuê (2001) tại từ điển thuật ngữ Kinh tế học của Việt Nam, cho rằng “Liên kết kinh tế là hình thức hợp tác, phối hợp hoạt động do các đơn vị kinh tế tự nguyện tiến hành nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển theo hướng có lợi nhất trong khuôn khổ pháp luật của Nhà nước. Mục tiêu là tạo ra mối liên kết kinh tế ổn định thông qua các hoạt động kinh tế hoặc các quy chế hoạt động để tiến hành phân công sản xuất, khai thác tốt tiềm năng của các đơn vị tham gia liên kết để tạo ra thị trường tiêu thụ chung, bảo vệ lợi ích của nhau”.

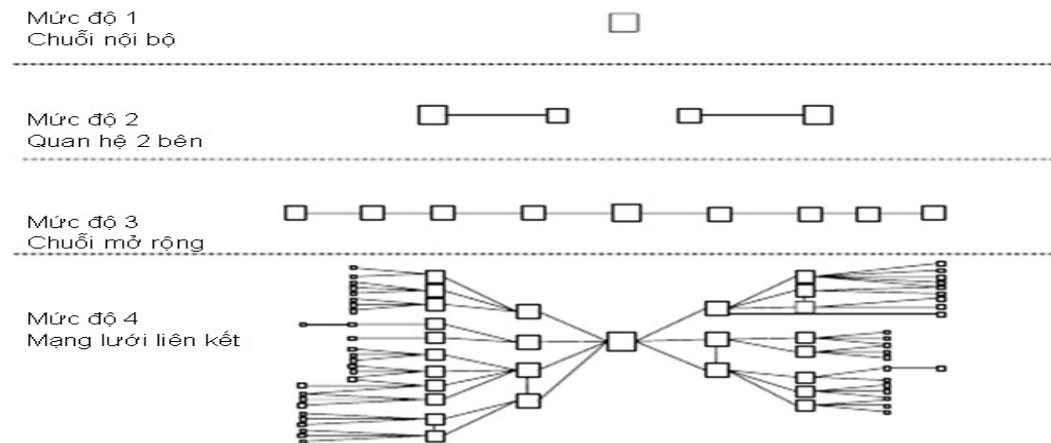
Trên cơ sở kế thừa và phát triển các định nghĩa, quan điểm về liên kết kinh tế của các học giả trong và ngoài nước, NCS đưa ra khái niệm về liên kết giữa các DN sử dụng trong Luận án này là: *Liên kết giữa các DN là sự hợp tác gắn kết giữa hai hay nhiều DN với nhau dựa trên những nguyên tắc và ràng buộc nhất định thông qua hợp đồng kinh tế, dịch vụ, hợp đồng liên doanh, liên kết đầu tư để triển khai các hoạt động kinh tế, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, nghiên cứu và chuyển giao khoa học công nghệ nhằm thúc đẩy việc sản xuất kinh doanh theo hướng khai thác tốt nhất tiềm năng của các bên một cách có hiệu quả, bền vững nhằm mang lại lợi ích cao nhất cho các bên tham gia.*

Hợp đồng nêu trong khái niệm được hiểu là sự thỏa thuận giữa các bên tham gia liên kết về việc xác lập ký kết, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ liên quan đến hoạt động sản xuất, trao đổi hàng hóa, dịch vụ và các thỏa thuận khác có liên quan đến mục đích liên kết.

** Phân loại liên kết giữa các DN*

Liên kết giữa các DN có nhiều hình thức và ở nhiều mức độ khác nhau. Do đó, có nhiều cách tiếp cận để xác định các hình thức liên kết giữa các DN. Tuy nhiên trong khuôn khổ Luận án sử dụng cách tiếp cận chuỗi cung ứng để xác định các hình thức liên kết giữa các DN.

Theo Lambert và các cộng sự (1998) cho rằng “một chuỗi cung ứng bao gồm các mạng của các thành viên, và các liên kết giữa các thành viên của chuỗi cung ứng”. Harland (1996) xác định một mạng lưới chuỗi cung ứng như bao gồm tập hợp con người, đồ vật, sự kiện, được gọi là thành viên hoặc các nút. Các khối xây dựng cơ bản của một chuỗi cung ứng là các nút và vòng cung giữa các nút; các nút là các công ty, các tổ chức và cá nhân khác nhau. Chuỗi cung ứng có thể được chia thành bốn cấp độ hệ thống khác nhau.



Sơ đồ 2.1: Các cấp độ liên kết chuỗi giá trị

Nguồn: Harland (1996)

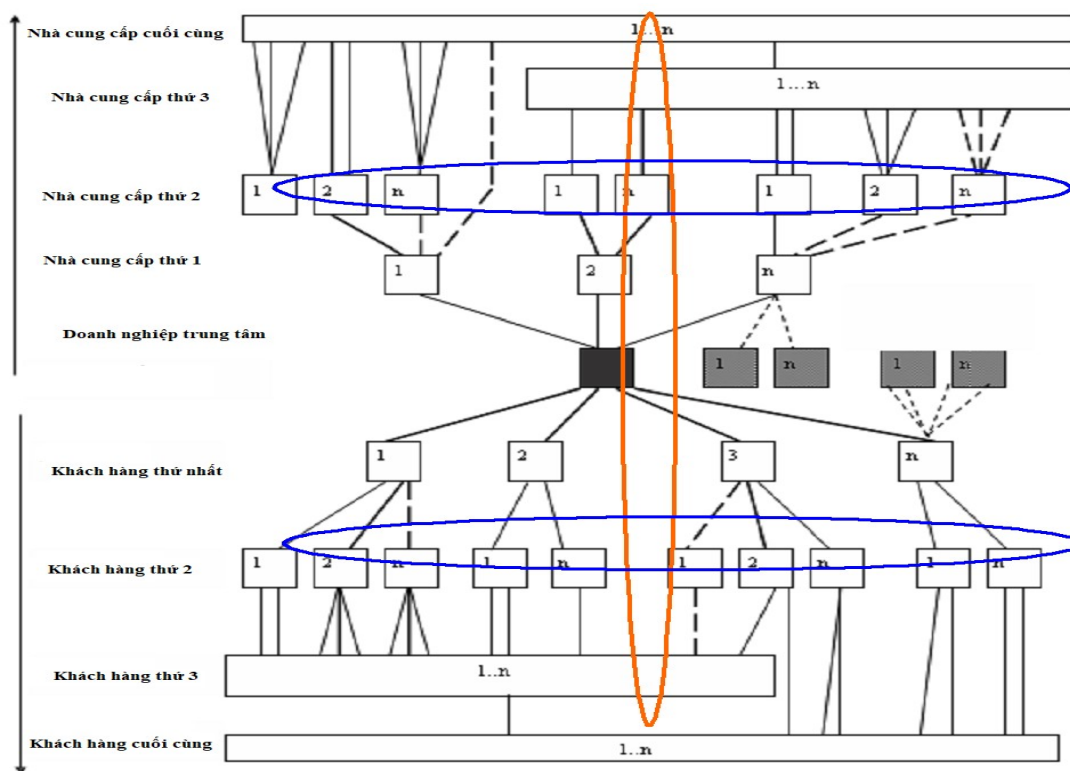
Sơ đồ 1 cho thấy các quy mô liên kết giữa các công ty trong chuỗi cung ứng gồm: (1) Liên kết nội bộ trong một công ty: Liên kết giữa các tổ chức,

bộ phận chức năng trong một công ty hoặc giữa các công ty con trong tổng công ty, tập đoàn; (2). Liên kết song phương giữa hai công ty độc lập; (3). Các liên kết mở rộng, bao gồm các liên kết giữa các nhà cung cấp, nhà cung cấp của nhà cung cấp, khách hàng, và khách hàng của khách hàng, tức là một tập hợp các liên kết song phương; (4). Liên kết mạng công ty giữa các công ty theo mạng lưới.

Các mối liên kết trong một chuỗi cung ứng được cấu trúc theo chiều ngang – chiều dọc của chuỗi cung ứng.

(1) Liên kết dọc:

Liên kết dọc là hình thức liên kết của hai hay nhiều DN tham gia vào quá trình sản xuất theo hướng hoàn thiện của sản phẩm hay dịch vụ. Thông thường, thực hiện các DN thực hiện liên kết dọc nhằm tăng cường khả năng nghiên cứu và đổi mới sản phẩm và tiết kiệm chi phí sản xuất.



Sơ đồ 2.2: Cấu trúc theo chiều ngang – chiều dọc của chuỗi cung ứng

Nguồn: Backstrand (2007).

Các mối liên kết dọc là một tập hợp các quan hệ dọc giữa các công ty trong các tầng khác nhau. Chuỗi liên kết dọc hoàn thiện liên kết tất cả các nhà cung cấp ban đầu đến khách hàng cuối cùng. Hợp nhất theo chiều dọc là khi một thành viên làm tăng quyền sở hữu của mình từ các thành viên khác trong các tầng khác nhau. Hợp nhất theo chiều dọc thường được tập trung ngược dòng đến các nhà cung cấp đầu tiên hoặc xuôi dòng về khách hàng cuối cùng (Christopher, 2005). Đối với liên kết liên tầng, có bốn dạng liên kết giữa các DN trung tâm và các thành viên khác, gồm:

Dạng 1: Đối với lớp khách hàng và nhà cung cấp thứ nhất, DN trung tâm giữ mối liên kết dạng quản lý quá trình: DN trung tâm quản lý các quá trình hoạt động mua và bán của hai lớp này

Dạng 2: Đối với các lớp thứ 2 trở đi mối liên kết giữa các DN trung tâm là giám sát (Monitor process link). Tuy khó có ảnh hưởng trực tiếp tới các lớp thứ hai trở đi nhưng DN trung tâm vẫn phải giám sát hoạt động của họ để bảo đảm các hoạt động sản xuất của mình. Họ có thể dùng ảnh hưởng để kéo nguồn nguyên liệu nhanh hơn từ phía nhà cung cấp và đẩy sản phẩm ra thị trường nhanh hơn thông qua “cánh tay nối dài”.

Dạng 3: Những lớp xa hơn, DN trung tâm thiếu khả năng giám sát, mối liên kết thường rất yếu phải thông qua các DN trung gian. Mối liên kết này gọi là không phải liên kết theo quá trình quản lý.

Dạng 4: Mối quan hệ giữa các DN trong chuỗi và các DN bên ngoài là mối liên kết không phải thành viên.

(2) Liên kết ngang

Liên kết ngang là liên kết của những DN có cùng vị trí với nhau trong chuỗi cung ứng. Các DN trong cùng lớp đóng vai trò tương tự nhau trong một chuỗi cung ứng, các mối quan hệ là giữa các đối thủ cạnh tranh thực tế hoặc tiềm năng (Cravens, 1996). Ví dụ như, liên kết của những nhà cung cấp nguyên phụ liệu may, da giày với nhau, liên kết của những DN may

xuất khẩu với nhau, hay liên kết của những DN phân phối hàng may ở thị trường nước ngoài. Mục đích của liên kết ngang thường là hoặc tìm kiếm sự hợp tác của những tổ chức có cùng chức năng để tăng cường công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm hay dịch vụ hoặc thực hiện những hoạt động nhằm tăng cường khả năng bán hàng của các DN. Họ có thể cùng nhau phát triển một công nghệ cụ thể (Hinterhuber và Levin, 1994).

Ngoài ra còn có liên kết hỗn hợp tức là kết hợp giữa liên kết dọc và liên kết ngang của các chủ thể DN. Trong Luận án này chỉ tập trung nghiên cứu hai dạng liên kết chính là liên kết dọc và liên kết ngang.

2.1.1.3. Khái niệm về thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

Theo hệ thống từ điển chuyên ngành mở (Soha, 2024), thuật ngữ “thúc đẩy” là sự kích thích tiến lên, tạo điều kiện, động lực cho hoạt động, phát triển mạnh hơn theo một hướng nhất định nào đó, thường là hướng tốt tăng cường các biện pháp.

Từ khái niệm về liên kết giữa các DN, khái niệm về thúc đẩy nêu trên, nghiên cứu dưới góc độ quản lý về kinh tế, khái niệm về thúc đẩy liên kết giữa các DN được sử dụng trong luận án là: *Thúc đẩy liên kết giữa các DN là một thuật ngữ chung cho các biện pháp, các can thiệp phát triển, các sáng kiến, là một phương thức nâng cao khả năng liên kết, trong đó bao gồm tất cả các biện pháp của nhà nước và DN nhằm cải thiện hoạt động liên kết giữa các DN, hỗ trợ cho các DN tạo ra những cơ hội và nâng cao khả năng khai thác tốt nhất tiềm năng của các bên một cách có hiệu quả, bền vững, hỗ trợ giảm chi phí, nâng cao lợi thế cạnh tranh cho DN hướng tới mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh của các bên tham gia liên kết, mang lại lợi ích cao nhất cho các bên tham gia, bao gồm cả lợi ích của Nhà nước.*

Từ khái niệm nêu trên, dưới góc độ quản lý kinh tế, chủ thể thúc đẩy liên kết giữa các DN được xác định trong luận án là Nhà nước. Các hoạt động thúc đẩy của Nhà nước dựa trên các nguyên tắc và tuân thủ những quy

luật kinh tế thị trường, phát triển thị trường, nâng cao hiệu quả phân bổ và sử dụng nguồn lực nhằm hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các DN.

2.1.2. Vai trò và nguyên tắc thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

2.1.2.1. Vai trò và nguyên tắc liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Vai trò của liên kết giữa các doanh nghiệp

a) Vai trò đối với sự phát triển của DN

Một là, liên kết giữa các DN giúp DN tận dụng được lợi thế kinh tế theo quy mô. Lý thuyết về tính kinh tế theo quy mô chỉ ra rằng một hoạt động kinh tế nào đó nếu ở quy mô nhỏ thì chi phí đầu tư ban đầu cũng như các chi phí giao dịch sẽ rất lớn làm giá thành sản phẩm cao, kém sức cạnh tranh. Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, mỗi DN đều có một hoặc vài lĩnh vực hoạt động chủ đạo, mang tính đặc thù, chuyên biệt. DN cũng đồng thời phải thực hiện nhiều hoạt động phụ để góp phần tạo ra sản phẩm chính ví dụ như sản xuất những chi tiết hay thực hiện những dịch vụ trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, do nguồn lực có hạn, DN không thể thực hiện được tất cả những hoạt động không thể không thực hiện này. Do vậy, cách tốt nhất là DN thuê ngoài những sản phẩm hay dịch vụ đó.

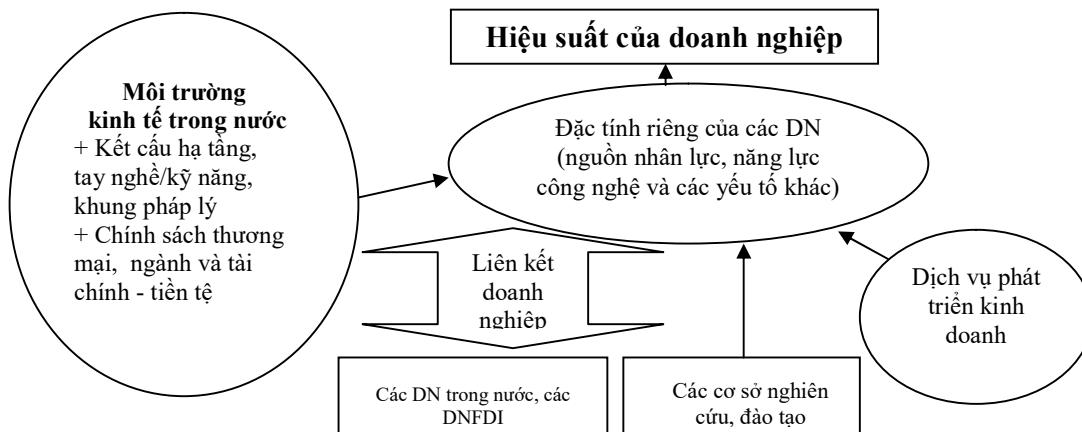
Trong quá trình hoạt động kinh doanh, có rất nhiều cơ hội công việc vượt quá sức của các DN. Nếu DN từ bỏ cơ hội sẽ lãng phí, nhưng nếu như muốn tận dụng cơ hội thì năng lực lại không cho phép. Thông qua liên kết, DN có thể cùng nhau tham gia dự án, mỗi DN đảm nhận một phần công việc, từ đó, hoàn thành tốt công việc với một tầm năng lực lớn hơn. Đó cũng là một khía cạnh khác về lợi ích của liên kết giữa các DN giúp khắc phục bất lợi về qui mô.

Hai là, liên kết tạo điều kiện cho sự phân công lao động giữa các DN, chuyên môn hóa sâu, giúp gia tăng lợi thế so sánh. Khi tham gia vào chuỗi cung ứng hoặc liên kết với các đối tác khác nhau, mỗi DN đảm nhận một khâu nhất định trong quá trình liên kết. Sự phân công, chuyên môn hoá xảy

ra giúp DN ngày càng thuần thực, gia tăng lợi thế so sánh của mình, từ đó tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Ba là, liên kết giúp DN hội nhập nhanh chóng vào nền kinh tế toàn cầu. Bằng việc tham gia liên kết với các DNFDI, DN trong nước có cơ hội được tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu, làm nhà cung cấp hay đại lý bán hàng cho các DNFDI và ngày càng được hội nhập sâu vào nền kinh tế toàn cầu.

Bốn là, liên kết kinh tế giúp các DN tối đa hóa các nguồn lực sản xuất, từ đó cải thiện hiệu suất, tăng tính cạnh tranh cho DN. Liên kết mang lại rất nhiều lợi ích, trong đó kể đến là việc làm tăng lợi thế cạnh tranh cho cả hai phía (Cravens, 1996) hoặc cung cấp nâng cao hiệu suất hoạt động (Frohlich & Westbrook, 2001, 2002; Simatupang & Sridharan, 2005). Những tác động khác lên hiệu suất của DN như mở rộng thị phần, phát triển kinh doanh. Chúng tạo thành mối quan hệ hợp tác liên tổ chức để tận dụng lợi thế của các nguồn lực, tài sản đa dạng của các công ty khác nhau hoặc để đối phó với sự không chắc chắn về môi trường bên ngoài (Cravens và Shipp, & Cravens, 1996).



Sơ đồ 2.3: Tác động của liên kết giữa các doanh nghiệp đến hiệu suất doanh nghiệp

Nguồn: Dirk Willem te Velde (2002)

Năm là, liên kết giữa các DN giúp DN phản ứng nhanh với những thay đổi của thị trường. Khi có liên kết, khách hàng hoặc nhà cung cấp, các DN tiếp cận nhanh hơn với thông tin về nhu cầu của khách hàng đồng thời

sự kết hợp giữa các DN giúp tạo ra năng lực tốt hơn trong việc triển khai các phương án sản xuất mới để đáp ứng yêu cầu của khách hàng và tiêu thụ sản phẩm của mình được nhanh hơn. Điều đó được thể hiện rất rõ qua sự liên kết của các nhà sản xuất và các tổ chức thương mại (đại lý, cửa hàng giới thiệu sản phẩm...), sản phẩm của DN được đưa vào thị trường một cách nhanh chóng hơn.

Sáu là, liên kết giữa các DN giúp DN giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh. Liên kết giữa các DN, về bản chất là việc kết hợp của hai hay nhiều DN thực hiện một công việc nào đó, nhằm làm tăng hiệu quả hoạt động của những DN này. Mỗi DN tham gia liên kết thực hiện một phần công việc nhất định trong qui định ràng buộc về lợi ích cũng như trách nhiệm chẳng hạn như thông qua hợp đồng kinh tế, thỏa thuận kinh tế, cam kết hợp tác, liên kết chính là giúp cho các DN đạt được mức năng lực lớn hơn và phân chia rủi ro. Việc liên kết này giúp các DN thỏa hiệp, phân chia thị trường, không những giúp DN tăng cường năng lực hoạt động mà còn giúp giảm bớt những rủi ro trong cạnh tranh.

Bảy là, liên kết giúp DN phát triển kiến thức, khoa học công nghệ trong DN từ đó kích thích quá trình đổi mới. Thông qua liên kết với các trường Đại học, viện nghiên cứu cũng như liên kết với các tập đoàn đa quốc gia hay các DN lớn khác, DN tham gia vào quá trình tiếp nhận các tri thức, các thành tựu khoa học kỹ thuật, từ đó áp dụng vào đổi mới sản phẩm, cải tiến quy trình công nghệ, thay đổi cung cách quản lý...

b) Vai trò đối với sự phát triển kinh tế xã hội

Một là, liên kết giữa các DN khắc phục được tình trạng chồng chéo, trùng lặp lãng phí trong đầu tư. Đối với chính phủ hay các địa phương, khi xây dựng các chương trình, dự án phát triển kinh tế- xã hội thường phải sử dụng rất nhiều hạng mục, tài nguyên ở các ngành, các thành phần kinh tế khác nhau, tuy nhiên nếu biết tận dụng các mối liên kết DN thì sẽ giảm bớt

được các chi phí so với khi phải đầu tư tất cả các hạng mục hay sử dụng hết các tài nguyên đơn lẻ, tránh chồng lấp .

Hai là, liên kết giữa các DN huy động, sử dụng tốt nguồn lực xã hội để phát triển lực lượng sản xuất. Các DN trong từng ngành, từng thành phần kinh tế khác nhau có các nguồn lực, thế mạnh khác nhau. Khi liên kết giữa các DN xảy ra, các nguồn lực này được kết hợp với nhau một cách hiệu quả từ đó khai thác tối đa tiềm năng của chúng để phục vụ cho các nhu cầu phát triển kinh tế xã hội.

Ba là, liên kết kinh tế giúp DN phụ trợ khắc phục những hạn chế và bất lợi về quy mô, về công nghiệp. Các DN nhỏ khi liên kết sẽ tạo nên một năng lực tổng lớn lên rất nhiều, cả về chiều rộng và chiều sâu. Điều này còn tạo ra lợi thế về hiệu suất đầu tư vốn.

Bốn là, liên kết giữa các DN gắn kết các ngành, các thành phần kinh tế, các DN để phát triển kinh tế và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và năng lực cạnh tranh quốc gia.

Năm là, liên kết giữa các DN tạo cơ hội việc làm và tăng thu nhập cho người dân đảm bảo an sinh cho xã hội. Khi liên kết với nhau, các DN có thể tạo ra DN mới hoặc mở rộng quy mô hoạt động, tăng năng suất và hiệu quả từ đó giải quyết thêm nhiều việc làm mới giúp xã hội giảm tỷ lệ thất nghiệp, xóa đói, giảm nghèo, góp phần vào tăng trưởng của nền kinh tế.

Sáu là, liên kết giữa các DN nhằm tăng cường thu hút FDI, kích thích tăng trưởng và tác động đến xóa đói, giảm nghèo. FDI có tác động tốt cho sự phát triển của nước chủ nhà khi và chỉ khi mỗi liên kết DN có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và DNNVV phát triển tốt, bởi các yếu tố: (i) tạo việc làm và tăng thu nhập trong các DNNVV; (ii) cải thiện vốn đầu tư , iii) giúp tiếp cận thị trường; iv) chuyển giao công nghệ.

Bảy là, liên kết giữa các DN giúp DN phụ trợ phản ứng nhanh với những thay đổi của thị trường, giảm thiểu rủi ro bất lợi hoặc các chi phí do thiếu hiểu biết, giúp cho các DN có thể tiếp cận nhanh chóng với các công

nghe, kỹ thuật mới, và các thông tin cập nhật về thị trường. Ngược lại, sự thay đổi của thị trường cũng thúc đẩy các DN liên kết với nhau. Trong thực tế, khi những thay đổi của thị trường vượt ra ngoài khả năng đáp ứng của DN, buộc các DN phải tìm cách liên kết với các đối tác khác để tìm kiếm sự hỗ trợ về vốn và công nghệ, kể cả việc tiến hành đặt gia công sản xuất ở bên ngoài những phụ kiện phục vụ cho sản phẩm chính của DN.

2) Các nguyên tắc liên kết giữa các doanh nghiệp

Xuất phát từ bản chất, đặc điểm, các điều kiện tồn tại, liên kết giữa các DN hình thành và phát triển theo các nguyên tắc cơ bản sau đây:

Thứ nhất, đảm bảo lợi ích quốc gia và hiệu quả kinh tế - xã hội. Liên kết giữa các DN là một trong những mối liên kết lớn. Giải quyết tốt mối quan hệ này sẽ thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội. Chính vì vậy yêu cầu đặt ra trong thúc đẩy phát triển liên kết là làm sao khai thác hết sức mạnh tổng hợp nguồn lực của các chủ thể tham gia liên kết để phát triển, bảo đảm hài hòa lợi ích giữa các bên tham gia liên kết.

Thứ 2, đảm bảo tự do liên kết. Nguyên tắc tự do liên kết được hiểu là các bên được tự do giao kết hay thỏa thuận về việc xác lập quyền và nghĩa vụ trong các liên kết giữa các DN theo ý chí của mình miễn là nó không trái với trật tự công cộng. Lý thuyết này thể hiện sự tự do ý chí vô hạn, khi có sự tự do thương lượng giữa các chủ thể trong liên kết giữa các DN để ràng buộc lẫn nhau sẽ tạo sự công bằng và tự do cạnh tranh, từ đó mang đến sự phát triển bền vững cho liên kết giữa các DN.

Thứ 3, đảm bảo tính thiện chí. Thuật ngữ “Thiện chí” bắt nguồn từ thuật ngữ Latin “Bona fide”, trong tiếng Anh là “Good faith”, là thuật ngữ trừu tượng và chỉ được làm rõ nghĩa khi gắn chặt với hoàn cảnh cụ thể của một ứng xử cụ thể. Thiện chí mối liên hệ gắn gũi về sự trung thực, không tư lợi bất chính liên kết giữa các DN. Trong liên kết giữa các DN, các bên phải thiện chí, trung thực trong việc xác lập, thực hiện quyền, nghĩa vụ trong liên kết (Ngô Huy Cương, 2013). Trong giai đoạn thực hiện hợp đồng liên kết,

nguyên tắc này có thể không gắn với ý chí của các bên lúc đầu mà lại gắn với sự công bằng về lợi ích giữa các bên (Vũ Văn Mẫu, 1963). Hoặc với việc chấp nhận sự thực hiện chủ yếu chứ không phải thực hiện đúng và đầy đủ các nghĩa vụ của hợp đồng, thiện chí là sự thông cảm cho những thiếu sót khi thực hiện nghĩa vụ của đối phương (Ngô Huy Cương, 2013).

Thứ tư, đảm bảo liên kết cùng có lợi. Đây là một trong những nguyên tắc cơ bản của kinh doanh hiện đại. Theo nguyên tắc này, các DN tham gia liên kết hợp tác kinh doanh với nhau phải tôn trọng và chấp nhận nguyên tắc "đôi bên cùng có lợi" hoặc "các bên cùng có lợi" (win-win). Nguyên tắc này đảm bảo cho kết quả hợp tác liên kết bền vững hơn.

2.1.2.2. Vai trò và nguyên tắc thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Vai trò của nhà nước thúc đẩy liên kết giữa các DN

Thứ nhất, điều hòa lợi ích của quốc gia và lợi ích của doanh nghiệp. Quá trình phân cấp giúp cho DN trở nên năng động, tự chủ hơn trong việc ra quyết định trong sản xuất kinh doanh. Trong liên kết, hợp tác cùng hành động giữa các bên tham gia liên kết, một trong những nhân tố cơ bản được xem xét là chi phí giao dịch. Ứng dụng lý thuyết chi phí vào liên kết giữa các DN cho thấy, DN có xu hướng thỏa thuận liên kết tự nguyện khi chi phí giao dịch đủ thấp và các vấn đề liên quan tới người chủ sở hữu và người đại diện (principal agent problem) như free-riding (hưởng lợi từ ăn theo mà không mất công sức và tài chính) được giải quyết. Như vậy, lợi ích kỳ vọng lớn hơn chi phí giao dịch sẽ giúp tạo ra và duy trì cơ chế hợp tác (Richard, 2005 và 2008). Nhìn chung, liên kết giữa các DN phụ thuộc rất nhiều vào nhận thức về lợi ích từ liên kết giữa các DN của DN thành viên. Trong nhiều trường hợp, lợi ích từ liên kết ngắn hạn (hoặc trong một nhiệm kỳ) không đủ lớn, không rõ ràng, thậm chí không hấp dẫn đối với từng DN tham gia, nhưng lợi ích dài hạn, mang tính chiến lược, bền vững thì rất lớn đối với sự phát triển chung của quốc gia, lúc này vai trò của Nhà nước là

rất quan trọng nhằm đảm bảo các DN liên kết để mang lại hiệu quả cao nhất cho quốc gia.

Thứ hai, hỗ trợ trực tiếp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp, Hỗ trợ trực tiếp của Chính phủ bao gồm các chương trình ưu đãi thuế và trợ cấp, chính sách mua sắm, và nói lỏng các yêu cầu quy định. Chương trình thuế và trợ cấp nhằm giúp liên kết giữa các DN lớn và nhỏ. Chính phủ có thể sử dụng thuế suất ưu đãi để khuyến khích hợp đồng phụ giữa công ty đa quốc gia và các DNNVV ở địa phương. Trợ cấp có thể được sử dụng để cung cấp hỗ trợ trực tiếp cho các DNNVV về R&D, và đào tạo trong tiếp thị và tài chính. Ngoài ra, các khoản trợ cấp có thể được sử dụng để cho phép các DNNVV tham gia các triển lãm, hội chợ thương mại trong và ngoài nước. Chính phủ có thể hỗ trợ trực tiếp cho DNNVV thông qua chính sách mua sắm của mình. Chính phủ cũng có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc thiết lập và tăng cường liên kết giữa DNNVV và các DN lớn nhất là các DN nhà nước thông qua các hợp đồng phụ. Các chương trình có thể áp dụng đó là tăng khả năng hấp thụ của các DN quy mô nhỏ để làm cho chúng hấp dẫn hơn đối với các công ty lớn và khuyến khích xuất khẩu hàng hóa. Ngoài ra, chính sách công cũng có thể cung cấp các hệ thống hỗ trợ kỹ thuật mạnh mẽ để bổ sung cho các thỏa thuận giữa các DN lớn và nhỏ thông qua các chính sách khoa học công nghệ.

- *Thứ ba, hỗ trợ gián tiếp để cải thiện môi trường và điều kiện cho liên kết giữa các doanh nghiệp phát triển,* Một yếu tố quyết định quan trọng trong việc tạo lập và mang lại thành công cho liên kết giữa các DN là khuôn khổ pháp lý chi phối kinh doanh và các giao dịch giữa các công ty và đối tác. Điều này bao gồm các các hệ thống quyền sở hữu và thực thi của chúng, pháp luật hợp đồng, thương mại, pháp luật về thủ tục phá sản, quan hệ công ty mẹ-công ty con, tập đoàn kinh tế, hiệp hội, liên kết kinh tế... Đối với các liên minh giữa các công ty, đặc biệt đối với liên minh công nghệ, chế độ sở hữu trí tuệ phải được thiết lập phù hợp với các thông lệ quốc tế. Vấn đề

không chỉ là có luật, mà việc thực thi phải tạo ra sự tự tin trong các DN và các đối tác nước ngoài của họ.

Nhà nước tạo lập các chính sách để tạo ra được nhiều cơ hội hợp tác cho DN trong nước như chính sách thu hút FDI, phát triển CN hỗ trợ, liên kết vùng... Nhà nước cần có các chính sách khoa học công nghệ, thiết lập hệ thống đổi mới quốc gia, thúc đẩy hoạt động nghiên cứu và phát triển trong các DN, từ đó tạo nền tảng để các DN, các tổ chức nghiên cứu và đào tạo tham gia liên kết, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DN và quốc gia.

Nhà nước hỗ trợ ban đầu về cơ sở hạ tầng để thiết lập các khu, cụm CN, các vườn ươm DN, đồng thời cung cấp các dịch vụ công giúp kết nối các DN nhất là các DN mới khởi nghiệp, các DN KHCN (Doanh nghiệp spin-off) với các đối tượng liên quan như các tổ chức tài chính, tổ chức nghiên cứu đào tạo, các cơ quan chính quyền địa phương...từ đó giúp các DN phát triển nhanh và bền vững.

2) Nguyên tắc thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

Thứ nhất, phải bảo đảm hài hòa lợi ích giữa các chủ thể trong liên kết. Về bản chất, Nhà nước là người quản lý, người ban hành các quy định, các luật chơi trên thị trường. Vì vậy, liên kết giữa các DN chịu sự tương tác, ràng buộc của các quy luật kinh tế trên thị trường, cũng như sự quản lý điều hành của Nhà nước thông qua hệ thống quy định luật pháp và các công cụ quản lý. Xét trên mọi phương diện mối liên kết giữa các DN về bản chất, là quan hệ lợi ích bao gồm cả lợi ích của nhà nước và lợi ích của các bên tham gia liên kết. Nhà nước tham gia quản lý liên kết nhằm bảo đảm cho các liên kết giữa các DN phát triển hiệu quả và đồng thời thúc đẩy xã hội phát triển.

Thứ hai, Nhà nước không can thiệp khi liên kết giữa các DN hoạt động hiệu quả. Nhà nước chỉ làm những gì mà hai bên không thể làm hoặc làm không hiệu quả. Liên kết giữa các DN được hình thành và vận hành theo các quy luật khách quan, cơ chế thị trường. Vì vậy khi liên kết giữa các DN đang vận hành hiệu quả, Nhà nước không nên can thiệp. Tuy nhiên, do các rào cản

khách quan làm cho liên kết giữa các DN hoạt động không hiệu quả, không kích thích sự sáng tạo, làm tụt lùi sự phát triển của xã hội, lúc đó Nhà nước phải tham gia thông qua các cơ chế chính sách để điều chỉnh và tạo cơ hội cho liên kết giữa các DN hoạt động hiệu quả và phát triển hơn.

Thứ ba, xử lý mối quan hệ trong liên kết giữa DN phải phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế. Liên kết giữa các DN là tất yếu trong quá trình phát triển nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, cũng như các quan hệ khác đều bị ảnh hưởng bởi các thành tố về điều kiện lịch sử, văn hóa, thể chế chính trị và chính sách phát triển của nền kinh tế của mỗi quốc gia. Bên cạnh đó, việc xác định cụ thể vai trò, vị trí của các bên ở nền kinh tế khác nhau là không hoàn toàn giống nhau và cũng không giống nhau ngay trong các giai đoạn phát triển khác nhau của mỗi nền kinh tế. Giải quyết tốt mối quan hệ này cần có chính sách cụ thể, linh hoạt nhưng phải toàn diện và đồng bộ, gắn với thực trạng mỗi bước phát triển của lực lượng sản xuất xã hội để bảo đảm sự công bằng, bình đẳng, giảm thiểu sự bất bình đẳng. Nhà nước có thể hỗ trợ trực tiếp hoặc gián tiếp từng bên tham gia vào liên kết để khai thác hiệu quả các thế mạnh, lợi thế của mỗi bên nhằm mang lại lợi ích cao nhất đồng thời công bằng giữa các bên tham gia.

2.1.3. Hình thức, nội dung, tiêu chí đánh giá liên kết giữa các doanh nghiệp

2.1.3.1. Hình thức và nội dung liên kết

1) Liên kết giữa các DNTN

Trong thực tế hiện nay, DNTN chủ yếu là DNNVV, chiếm 97,4% (Bộ KHĐT, 2023) đã và đang phải đối mặt với những thách thức với nguồn lực hạn chế và có ít sự hỗ trợ từ Chính phủ. Thực tế này, đã được minh chứng trong các thời kỳ kinh tế bị khủng hoảng, vì chúng không có quyền truy cập vào các thị trường vốn và các nguồn tài chính bên ngoài của chúng hạn chế hơn nhiều so với các tập đoàn lớn. Ngoài những khó khăn này, quá trình toàn cầu hóa thị trường đòi hỏi các DNNVV phải tăng năng lực cạnh tranh quốc tế, tìm kiếm những cách thức mới, sáng tạo, linh hoạt để tồn tại.

Một lựa chọn phổ biến cho các DNNVV là việc áp dụng các phương pháp tiếp cận liên kết, hợp tác với các tổ chức khác. Từ những năm 90 trở đi, một số lượng đáng kể DN trong các ngành công nghiệp khác nhau đã bắt đầu tham gia vào một loạt các mối liên kết với nhau để thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình.

Các chính phủ trên toàn thế giới, đã nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, đã bắt đầu một loạt các chương trình cụ thể, khuôn khổ và các chính sách để thúc đẩy sự hợp tác của các DNNVV với nhau, hiệu suất và sự đổi mới của chúng được cải thiện khi tham gia liên kết.

Các lý thuyết chính giải thích về sự liên kết giữa các DN, gồm:

+ Lý thuyết về chi phí các giao dịch (Sergio Arzeni, 2008), phân tích các giao dịch, sự chuyển giao hàng hóa, dịch vụ với trọng tâm là giảm thiểu chi phí giao dịch. Do đó, lý thuyết này giải thích các khía cạnh: cơ cấu quản trị, vị trí chiến lược hoặc các loại hình hợp tác liên kết. Về tổng thể, nó tập trung vào hiệu quả bên ngoài của các công ty và dựa trên thỏa thuận chính thức, trách nhiệm bảo đảm thực hành tốt giữa các đối tác, coi niềm tin là một yếu tố thứ cấp. Quyền lực, kiểm soát và tầm quan trọng của thông tin không hoàn hảo là những khía cạnh khác bao phủ bởi lý thuyết này. Tương tự như Lý thuyết chi phí các giao dịch, lý thuyết quản trị chiến lược tập trung vào tối đa hóa lợi nhuận, tiến hành đo lường đầu vào và kết quả đầu ra cho các DN.

+ Lý thuyết dựa vào tài nguyên (Stephen Mark Dobson M.A, 1994), tập trung vào nội lực của các DN và cho rằng DN không đồng nhất, cả về nguồn lực và khả năng của chúng. Vị trí của các DNNVV phụ thuộc vào số lượng của các yếu tố này.

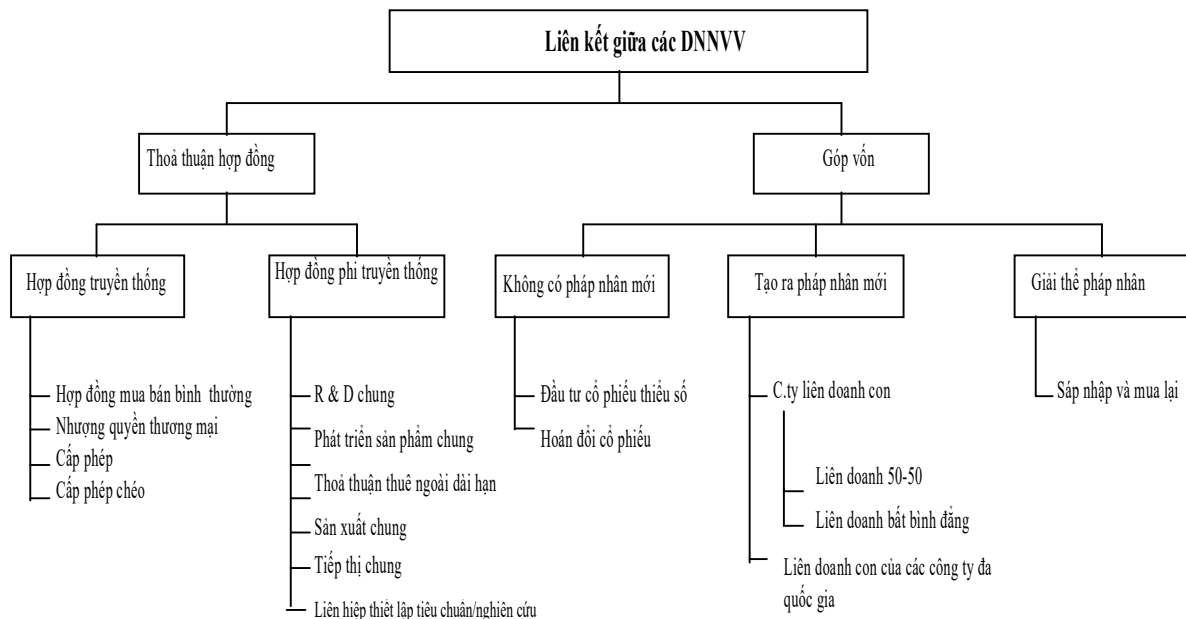
+ Gần đây hơn, lý thuyết mạng xã hội của Johannisson (Tilman Altenburg, 2000) nhấn mạnh vai trò của các mối quan hệ cá nhân trong quá trình hợp tác. Theo đó, những yếu tố quan trọng là sự tin cậy, tình bạn, sự cam kết, giá trị và niềm tin chung. Ông cho rằng, trong các mạng xã hội, hợp đồng chính thức được thay thế bằng sự tin tưởng và cam kết giữa người tham gia.

Dựa trên việc kết hợp các lý thuyết nói trên trong một mô hình duy nhất, Francesc Estanyol Casals (2011) đã đưa ra khung phân tích liên kết giữa các DNNVV tại Sơ đồ 2.4. theo đó ba góc độ:

- *Ở góc độ chiến lược*: Bao gồm các biến số như mạng mục tiêu, mô hình kinh doanh, thước đo hiệu suất, phân chia công việc nội bộ, lợi ích của các đối tác, vị thế thị trường và chiến lược cạnh tranh.

- *Ở góc độ quản lý*: Bao gồm các định nghĩa của các cơ cấu quản trị và cách thức ra quyết định, kiểu hợp tác, các vị trí quản lý, hệ thống để đảm bảo quyền tự chủ kinh doanh và sự độc lập, các cơ chế để khắc phục những vấn đề nội bộ.

- *Ở góc độ xã hội*: Đề cập đến thông tin liên lạc giữa các đối tác, động lực, niềm tin, văn hóa, các mối quan hệ cá nhân, giá trị tổ chức và cam kết của các đối tác. Khía cạnh này bao gồm các cơ chế để chống lại các hành vi cá nhân và nỗi sợ hãi truyền thống hợp tác của hầu hết các DN nhỏ cũng như các biện pháp để tránh sự vụ lợi trong các mối quan hệ.



Sơ đồ 2.4: Hình thức, nội dung liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nguồn: Yoshino và Rangan (1995)

* *Các hình thức và nội dung liên kết chủ yếu của các DNTN*: theo Yoshino và Rangan (1995) liên kết giữa các DN NVV (chủ yếu là DNTN) thành hai hình thức chính là: (1) thỏa thuận hợp đồng chính thức; (2) góp vốn, trong đó xác định 05 loại liên kết: (i) các thỏa thuận hợp đồng truyền thông; (ii) Các thỏa thuận hợp đồng phi truyền thông, (iii) việc mua lại cổ phiếu thiểu số; (iv) liên doanh; (v) mua lại và sáp nhập.

2) *Liên kết giữa các DNTN với DN NN*

Liên kết giữa DNTN với DN nhà nước phản ánh mối liên kết giữa hai khu vực kinh tế Nhà nước và kinh tế tư nhân. Kinh tế nhà nước là thành phần kinh tế bao gồm các DN NN, các tài nguyên quốc gia và tài sản thuộc sở hữu nhà nước (ví dụ như đất đai, ngân sách,...) (Luu Văn Tiền, 2018). Mặc dù các liên kết này có thể tồn tại ở nhiều hình thức khác nhau, tuy nhiên chủ yếu tập trung ở góc độ các DN là nhà cung cấp hoặc khách hàng của nhau. DN NN thường là các tập đoàn, tổng công ty, công ty cổ phần DN có quy mô lớn. Do vậy liên kết giữa DNTN với DN NN sẽ mang lợi ích lớn cho cả hai bên, liên kết này phản ánh lợi thế vật chất của các DN lớn với những ưu điểm như: có nguồn lực tài chính và công nghệ tương đối lớn, có các thiết bị chuyên dụng, sự đầu tư quy mô lớn tại các cơ sở sản xuất, mạng lưới phân phối rộng lớn và có các khoản đầu tư dài hạn. Ngược lại, lợi thế của các DNTN là sự năng động kinh doanh, tính linh hoạt nội bộ và đáp ứng với hoàn cảnh thay đổi.

Theo Rothwell (1992), khi quan sát mối liên kết giữa DN nhỏ và công ty lớn đã cho rằng đây là cách kết hợp hiệu quả nhất những ưu điểm của các công ty lớn và công ty nhỏ trong hoạt động đổi mới công nghệ. DNTN có thể đóng một vai trò rất quan trọng trong phân phối quá trình đổi mới của các công ty lớn (DN NN), đặc biệt là trong một môi trường trong đó các DN NN đang ngày càng tham gia vào một loạt các hoạt động đổi mới mở.

Theo Đào Thị Thu Giang (2020) liên kết giữa DNTN và DN NN phần lớn tập trung ở khía cạnh DN NN là khách hàng của các DNTN, bởi đối với

các DNTN, việc thâm nhập vào quá trình cung ứng sản phẩm, dịch vụ cho các DNNN được quan tâm nhiều hơn so với việc họ tìm các nhà cung ứng là các DNNN, các nội dung liên kết giữa DNTN và DNNN chủ yếu trên các khía cạnh mua yếu tố đầu vào; liên kết bán sản phẩm đầu ra; thầu phụ cho DNNN; liên danh để đấu thầu dự án; hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới, sản xuất kinh doanh; liên kết theo chuỗi giá trị.

- Liên kết mua bán yếu tố đầu vào (cung cấp linh kiện, nguyên vật liệu sản xuất,...): Các DNTN sẽ cung cấp các yếu tố đầu vào cho các công ty lớn, các công ty lớn hỗ trợ nghiên cứu, chuyển giao công nghệ, bí quyết kiểm soát sản xuất và chất lượng cho các nhà cung cấp nhỏ của mình. Mỗi liên kết này khá ổn định, mang lại những lợi ích cho cả hai bên.

- DNNN với ưu điểm là DN có nguồn lực (vốn, lao động, khoa học công nghệ), đầu tư vốn liên doanh - đầu tư cổ phần vào các DN nhỏ của các DNNN là một phương tiện cho các DN tận dụng các mối quan hệ liên tổ chức để tiếp thu, chuyển giao, khai thác, và khám phá tri thức bên ngoài từ các DN công nghệ trẻ. Các DN lớn cung cấp hỗ trợ tài chính cho các DNNVV, với mục đích tạo ra thu nhập, tiết kiệm chi phí hoặc truy cập vào sự đổi mới bên ngoài. Có thể không liên quan đến đầu tư tài chính, mà liên quan đến việc thanh toán bằng hiện vật, việc truy cập để quản lý, tiếp thị và sản xuất chuyên môn và các kênh phân phối. Bao gồm hỗ trợ của công ty spin-off (các công ty công nghệ triển khai các kết quả nghiên cứu ứng dụng) khai thác công nghệ được phát triển trong các công ty mẹ, nhưng nó được xem là không phù hợp với khai thác nội bộ. Vì vậy, góp vốn liên doanh, hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh, hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới, liên danh để đấu thầu, làm thầu phụ cho DNNN thực hiện dự án mang lại nhiều lợi ích cho các DNTN.

3) Liên kết giữa DNTN trong nước với DNFDI

Các tập đoàn đa quốc gia khi đầu tư vào các nước đang phát triển luôn tìm kiếm các mối quan hệ đối tác với nước sở tại, một trong số đó là

liên kết với các DNTN địa phương, ở đó có sự trao đổi liên tục và thường xuyên về thông tin, công nghệ, kỹ năng và các tài sản. Các mối liên kết có ý nghĩa đặc biệt đối với các nước sở tại là những nước đang phát triển, bởi vì chúng cung cấp phương tiện truyền bá kiến thức có giá trị trong nền kinh tế bằng cách trực tiếp hoặc từ sự lan tỏa.

Liên kết DNFDI và DNTN rất quan trọng cho sự hình thành, phát triển nền kinh tế thị trường. Trong thực tế, hầu hết các giao dịch trong nội bộ các ngành ở mọi quốc gia đều liên quan đến mối liên kết này. Tại đây, có sự trao đổi liên tục và thường xuyên về thông tin, công nghệ, kỹ năng/tay nghề và các tài sản. Các mối liên kết có ý nghĩa đặc biệt đối với các nước sở tại là những nước đang phát triển, bởi vì chúng cung cấp phương tiện truyền bá kiến thức có giá trị trong nền kinh tế một cách trực tiếp hoặc từ tác động lan tỏa, tác động tràn (spillover effect).

Liên kết giữa các DNTN và DNFDI có tầm quan trọng rất lớn đến sự năng động và khả năng cạnh tranh của khu vực DN trong nước đặc biệt là DNTN. Các DNFDI được hưởng lợi từ các liên kết vì chúng làm giảm chi phí và tăng cường khả năng tiếp cận tài sản hữu hình và vô hình của địa phương. Thông thường, các DNFDI hàng đầu mua lại và quản lý chuỗi cung ứng chiến lược, tính cạnh tranh cao. Đối với nước sở tại, chính sách tự do hóa trong cung cấp hàng hóa dịch vụ đã làm cho liên kết DNFDI và DNTN ngày càng lớn và chất lượng tốt hơn, đồng thời làm cho sự sẵn có của các nhà cung cấp trở thành là một yếu tố quan trọng trong việc thu hút FDI; nó áp đặt yêu cầu nghiêm ngặt hơn về công nghệ, quản lý và quy mô của các nhà cung cấp (gồm cả các tổ chức hỗ trợ và cơ sở hạ tầng).

** Các loại hình và nội dung liên kết giữa DNTN và DNFDI:* Các kiểu liên kết DNFDI và DNTN chính là: (i) Liên kết với các nhà cung cấp (được gọi là liên kết ngược); (ii) liên kết với khách hàng (được gọi là liên kết xuôi); và (iii) Liên kết với đối tác công nghệ (liên kết ngang); và các hiệu ứng lan tỏa khác (Bảng 2.1).

+ Liên kết ngược với các nhà cung cấp xảy ra khi các DNFDI mua các bộ phận, linh kiện, vật tư và dịch vụ từ các nhà cung cấp địa phương, hình thành các giao dịch độc lập hoặc hợp tác giữa các công ty.

+ Liên kết chuyển tiếp với khách hàng (liên kết xuôi) xảy ra khi các DNFDI thuê ngoài (outsourcing) việc phân phối các sản phẩm thương hiệu của mình thông qua các cửa hàng tiếp thị, hoặc khi DNFDI sản xuất máy móc, thiết bị, nguyên liệu đầu vào khác cung cấp các dịch vụ sau bán hàng trong nước sở tại.

Bảng 2.1: Hình thức và nội dung liên kết giữa doanh nghiệp đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp tư nhân

	Liên kết ngược	Liên kết xuôi	Liên kết ngang
Giao dịch thị trường thuần túy	Mua hàng có sẵn	Bán hàng có sẵn	
Liên kết ngắn hạn	Mua hàng hoá cuối cùng hoặc dở dang (theo hợp đồng)	Bán hàng hoá cuối cùng hoặc dở dang (theo hợp đồng)	
Liên kết dài hạn	- Sắp xếp (hợp đồng) dài hạn việc mua sắm của các yếu tố đầu vào để chế biến tiếp. - Hợp đồng phụ việc sản xuất các sản phẩm cuối cùng hoặc trung gian.	- Quan hệ (hợp đồng) dài hạn với các nhà phân phối địa phương hoặc khách hàng cuối cùng. - Gia công phần mềm từ các công ty trong nước cho các chi nhánh nước ngoài.	Các dự án chung với công ty cạnh tranh trong nước
Mối quan hệ thông qua góp cổ phần	- Liên kết với các nhà cung cấp - Thành lập các liên kết mới với nhà cung cấp (Bởi chi nhánh nước ngoài hiện tại)	- Liên kết với các nhà phân phối hoặc khách hàng cuối cùng - Thành lập các liên kết phân phối mới (bởi chi nhánh nước ngoài hiện tại)	- Liên doanh ngang - Thành lập chi nhánh mới để sản xuất các hàng hoá dịch vụ tương đương

Nguồn: UNCTAD (2001).

+ Liên kết với các đối tác công nghệ hình thành khi các DNFDI tham gia vào liên doanh, hợp đồng được cấp phép, hoặc liên minh chiến lược với các đối tác địa phương, cung cấp cho họ quyền truy cập vào hệ thống công nghệ và quản lý tri thức và giúp các công ty nước ngoài tiếp cận với chính

quyền địa phương, các tổ chức, và các thị trường, cung cấp các đối tác cùng chia sẻ mục tiêu chung.

2.1.3.2 Tiêu chí đánh giá liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Số lượng liên kết

Liên kết giữa các DN được thể hiện bằng số lượng các đối tác bên ngoài tham gia liên kết với DN hoặc giá trị kinh tế của chúng (Dunning và Lundan, 2008). Khía cạnh này phù hợp với các nghiên cứu trong đó nêu bật tầm quan trọng của khối lượng của các mối liên kết (DeJong và Hulsink, 2012; Freel, 2003; Tether, 2002), nó không phải là số lượng liên kết cho mỗi gia nhập, mà là sự đa dạng của các mối liên kết ảnh hưởng đến hiệu suất của công ty (Oyelaran-Oyeyinka et al., 1996). Nói cách khác, các công ty tham gia vào nhiều mối liên kết và phụ thuộc vào số lượng khách hàng và nhà cung cấp nhiều hơn (Ahern, 1993). Tiêu chí này tác động đến sự lựa chọn quy mô phát triển của mỗi Liên kết giữa các DN.

2) Chất lượng liên kết

Chất lượng liên kết DN được thể hiện qua hiệu quả của mỗi liên kết mang lại cho các đối tác. Cụ thể là thông qua những tác động của nó mang lại đối với hiệu suất hoạt động của công ty. Chất lượng đề cập đến tiềm năng phát triển các mối liên kết (Giroud và Scott-Kennel 2009). Chất lượng mỗi liên kết tăng khi các đối tác học cách thức hợp tác với nhau và xây dựng được lòng tin. Mỗi liên kết chất lượng cao là một dấu hiệu cho thấy mối quan hệ chặt chẽ của các đối tác mà kết quả là sự gần gũi trong hợp tác công nghệ và chiến lược (Duanmu và Fai, 2007) và do đó chất lượng liên kết chính là thước đo quan trọng nhất của cường độ liên kết. Tiêu chí chất lượng liên kết được cụ thể hóa thông qua hai chỉ tiêu:

- Mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết DN là tiêu chí phản ánh cách thức tiếp cận, lựa chọn các nội dung liên kết trong phát triển các mối Liên kết giữa các DN của DN

- Mức độ tác động của liên kết đến hiệu quả hoạt động sản xuất của DN là tiêu chí phản ánh kết quả về mặt chất, chiều sâu, mức độ chặt chẽ thực hiện liên kết của DN. Nó phản ánh trực tiếp tình trạng thực hiện của nội dung liên kết của DN.

- Cường độ và kiểu loại. Cường độ liên kết phụ thuộc vào mối quan hệ của hai đối tác chia sẻ tài nguyên (Giroud và Scott-Kennel 2009). Cường độ liên kết được đo bằng số lượng tài nguyên trao đổi và tần suất tiếp xúc (Chen, 2004), trong đó đề cập đến chất lượng, số lượng, và quy mô phát triển của môi liên kết.

2.1.4. Yếu tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các doanh nghiệp

2.1.4.1. Nhóm yếu tố vai trò của Nhà nước

Chủ thể liên kết giữa các DN là các DN trong hoạt động SXKD. Cũng như các mối quan hệ khác, liên kết giữa các DN cũng có những khuyết tật và có thể bị thất bại trong quá trình phát triển. Để khắc phục vấn đề này và để tránh khỏi những vấn đề tiêu cực phát sinh trong quá trình liên kết giữa các DN, cần quan tâm giải quyết một số vấn đề pháp lý. Trong một số trường hợp, Nhà nước cần ban hành chính sách hỗ trợ để thúc đẩy quan hệ liên kết giữa các DN. Theo Charles & Andrew (2001) thì sự hỗ trợ của Nhà nước là một trong những yếu tố có ảnh hưởng quyết định đến sự thành công của quan hệ liên kết.

Hệ thống chính sách của Nhà nước có vai trò quyết định để thúc đẩy thực hiện các nội dung liên kết giữa các DN. Chính sách của Nhà nước sử dụng kết hợp các biện pháp hành chính và kinh tế trong tổ chức thực hiện nội dung môi liên kết giữa các DN; hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của DN. Đặc biệt, thông qua việc sử dụng các quy định liên quan đến trách nhiệm cá nhân, lợi ích kinh tế và trách nhiệm của DN trong môi liên kết giữa các DN, chính sách của Nhà nước đảm bảo quy trình thực hiện các nội dung liên kết giữa các DN theo yêu cầu và mục tiêu đề ra.

Nhà nước cũng ban hành các chính sách khuyến khích DN thúc đẩy liên doanh liên kết trong quá trình hoạt động SXKD. Tác động của chính sách khuyến khích là nhằm tạo động lực thúc đẩy phát triển và nâng cao chất lượng các mối liên kết giữa các DN. Chính sách khuyến khích của nhà nước góp phần tạo ra môi trường với những điều kiện phù hợp nhằm huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực của DN trong việc thực hiện các mối liên kết giữa các DN từ đó thu được lợi ích cho chính DN và đồng thời góp phần mang lại lợi ích chung phát triển kinh tế xã hội.

Nhà nước tham gia vào quá trình liên kết giữa các DN với tư cách là bộ máy quản lý kinh tế xã hội, nhà nước thực hiện ba chức năng: Quản lý, định hướng và hỗ trợ DN phát triển các liên kết giữa các DN. Các yếu tố chính sách gồm: Hệ thống chính sách; cách thức triển khai chính sách; tổ chức liên kết; chương trình hỗ trợ liên kết; các chính sách pháp luật liên quan đến môi trường kinh doanh – đầu tư, tạo lập môi trường pháp lý và cung cấp các dịch vụ công như hệ thống giao thông, thông tin; quy định điều tiết cạnh tranh, hạn chế độc quyền, phát triển ngành và ký kết và thực hiện cam kết hội nhập kinh tế quốc tế (hiệp định thương mại tự do (FTA), nhất là các hiệp định FTA thế hệ mới), quy hoạch ngành, quy hoạch vùng, ban hành chính sách thu hút FDI, chính sách liên kết vùng, lãnh thổ, chính sách hỗ trợ DN; Chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ.... Ngoài các chính sách trực tiếp với liên kết thì các chính sách gián tiếp khác cũng có ảnh hưởng tới thúc đẩy liên kết giữa các DN như phát triển thị trường, ổn định giá, trọng tài kinh tế, xây dựng cơ sở hạ tầng, dịch vụ hậu cần, đào tạo, cung cấp thông tin. Với Việt Nam, các chính sách của nhà nước liên quan liên kết giữa các DN cũng đã có tác động và tạo ra các mô hình liên kết giữa các DN.

2.1.4.2. Nhóm nhân tố năng lực phát triển liên kết của doanh nghiệp

Năng lực của DN là nhóm nhân tố có ảnh hưởng trực tiếp đến thúc đẩy liên kết giữa các DN. Các nhân tố về năng lực của DN có thể kể đến là

năng lực SXKD, năng lực tài chính, năng lực KH&CN, năng lực quản trị DN dẫn đến khả năng hình thành và thúc đẩy liên kết giữa các DN.

1) *Năng lực SXKD*: là một trong những tiêu chí quan trọng khi các DN lớn lựa chọn đối tác để hình thành liên kết kinh doanh. Trên thực tế tư nhân chủ yếu là DNNVV thường không có đủ năng lực tài chính, trình độ quản trị và công nghệ lạc hậu, luôn ở vị trí bất lợi trong việc tiếp cận thị trường các yếu tố sản xuất dẫn đến không có năng lực nhập công nghệ và đổi mới thiết bị công nghệ và dây chuyền sản xuất, hiệu quả kinh doanh của kinh tế tư nhân chưa cao; khả năng cạnh tranh và hiệu quả hoạt động thấp, mức độ sẵn sàng liên kết với DN khu vực đầu tư nước ngoài hạn chế, chưa đáp ứng yêu cầu của chuỗi giá trị sản xuất khu vực và toàn cầu. Trong khi, sự tham gia tích cực của DNNVV vào chuỗi cung ứng toàn cầu có khả năng nâng cao hiệu quả, bằng cách cho phép các DN chuyên về các chức năng phù hợp với các kỹ năng và khả năng của họ. Việc tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu có liên quan đến học tập, chuyển giao công nghệ và lan tỏa kiến thức (Giuliani và cộng sự, 2005; Blyde, 2014). Trong một số trường hợp, kiến thức và kỹ năng mà các nhà cung cấp hàng đầu tiếp thu từ các DN đa quốc gia, thường là DNNVV, cũng lan tỏa sang các công ty khác (Poon, 2004). Hiện tại, các nhà sản xuất toàn cầu có xu hướng ủng hộ việc tạo ra mối liên kết kinh doanh giữa các tập đoàn xuyên quốc gia và các nhà cung cấp địa phương. Quyết định lấy nguồn đầu vào tại địa phương phụ thuộc vào chi phí, chất lượng, độ tin cậy và tính linh hoạt của các nhà cung cấp trong nước so với các nhà cung cấp ở nước ngoài. Ví dụ, Intel tìm kiếm các DNNVV có thể đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về những vấn đề sản xuất quan trọng như: chi phí, chất lượng, vận chuyển, sức khỏe, lao động và môi trường để hình thành liên kết kinh doanh (Ruffing, 2006).

2) *Năng lực tài chính*: Năng lực tài chính của các DN thuộc thành phần kinh tế tư nhân có ảnh hưởng lớn tới cơ hội liên kết giữa chúng với các DN khác, đây có thể là nhân tố được cân nhắc khi các DN (nhất là công ty đa

quốc gia) lựa chọn đối tác và thiết lập các mối liên kết (UNCTAD, 2000). Các nguồn lực tài chính sẽ giúp các công ty tăng cường đầu tư mua sắm và áp dụng công nghệ mới trong quá trình sản xuất (Havranek và Irsova, 2011), cải thiện chất lượng và đổi mới sản phẩm (World Bank, 2018), hoàn thành chỉ tiêu trong hợp đồng liên kết, nhờ vậy xây dựng mối liên kết tốt hơn (Mohammed và Beshir, 2019). Bên cạnh đó, sức mạnh tài chính của một DN sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng góp vốn, thực hiện các cam kết tài chính và phân bổ các nguồn lực tài chính cho đơn vị liên doanh.

3) *Năng lực khoa học và công nghệ*: Công nghệ là nhân tố quan trọng trong việc tạo ra các liên kết giữa các DN. Việc chuyển giao công nghệ sản phẩm và quy trình sẽ thuận lợi thông qua sự kết hợp các liên kết kinh doanh địa phương, giúp tăng cường quá trình học tập và liên kết sản xuất kinh doanh toàn cầu. Các DN lớn có thể hỗ trợ các DN siêu nhỏ, DNNVV cải thiện chất lượng sản phẩm, giảm giá thành sản phẩm và phát triển các kênh phân phối thông qua chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm, ví dụ như như các kĩ thuật đẩy mạnh năng lực sản xuất (Kithuku và Gichira, 2016). Tuy nhiên, quá trình hợp tác liên kết trên đòi hỏi sự tương thích về trình độ công nghệ giữa hai phía.

Liên kết giữa các DN thường có tác động tích cực khi không có sự chênh lệch quá lớn về trình độ công nghệ (Amendolagine, Boly, Coniglio, Prota, và Seric, 2013). Hình thức liên kết và sức mạnh của các mối liên kết giữa các DN phụ thuộc vào khả năng công nghệ và tài nguyên khác của các DN. Nếu trình độ công nghệ có sự chênh lệch quá lớn, DN trong nước sẽ khó có thể bắt chước công nghệ và áp dụng bí quyết từ các nhà đầu tư nước ngoài (Havranek và Irsova, 2011). Đặc biệt, trong môi trường cạnh tranh ngày nay, trình độ công nghệ của các DN địa phương là yếu tố quyết định khả năng đáp ứng tiêu chí trở thành nhà cung cấp dịch vụ cho các DN lớn (UNCTAD, 2010).

4) *Năng lực cạnh tranh của DN*: Mỗi liên kết giữa các DN đạt hiệu quả hay không sẽ phụ thuộc vào khả năng/ năng lực và nền tảng kiến thức, trình độ sẵn có của DN được thể hiện thông qua trình độ nguồn nhân lực tại DN, kinh nghiệm hoạt động và khả năng khai thác và áp dụng các giải pháp để giải quyết vấn đề của DN, cũng như khả năng, năng lực của các đối tác (Elisa Giuliani và Valeria Arza, 2008).

Sức cạnh tranh của DN là cường độ các yếu tố sản xuất trong tương quan so sánh của DN. Sức cạnh tranh không đồng nhất với quy mô của DN và nó không được đo lường bởi các yếu tố cạnh tranh kinh điển mà phải đặt nó trong mối quan hệ với thị trường cạnh tranh, môi trường cạnh tranh.

Cạnh tranh buộc các DN phải tối ưu hoá các yếu tố đầu vào của sản xuất kinh doanh, phải triệt để không ngừng sáng tạo, tìm tòi. Không ngừng đưa tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, nắm bắt thông tin kịp thời. Cạnh tranh quy định vị thế của DN trên thương trường thông qua những lợi thế mà DN đạt được nhiều hơn đối thủ cạnh tranh. Đồng thời cạnh tranh cũng là yếu tố làm tăng hoặc giảm uy tín của DN trên thương trường.

5) *Năng quản trị của đội ngũ quản lý và điều hành doanh nghiệp*

Sự cam kết và khả năng của người lãnh đạo DN ảnh hưởng lớn tới liên kết kinh doanh (Mohammed và Beshir, 2019). Một trong những yếu tố quan trọng nhất khi các tập đoàn lớn tìm kiếm đối tác tại địa phương là thái độ của đội ngũ lãnh đạo. DN siêu nhỏ, DN nhỏ và vừa có đội ngũ lãnh đạo đam mê, khát khao thành công và khát khao thay đổi sẽ có lợi thế khi hợp tác với các tập đoàn lớn (Ruffing, 2006). Ngoài ra, khả năng lãnh đạo DN có thể cải thiện đáng kể hiệu quả của liên kết. Theo Luo (1998), vì rào cản văn hóa lớn, lực lượng lao động đông, kỹ năng quản trị nhân sự của lãnh đạo các đối tác địa phương sẽ quyết định sự thành công của mỗi liên kết giữa DNTN trong nước và DN nước ngoài. Những kỹ năng này không chỉ thể hiện ở việc kết hợp văn hóa và phương pháp quản lý của các đối tác kinh doanh, mà còn thể hiện ở việc thiết kế công việc, tuyển dụng, định hướng và đào tạo, đánh giá

hiệu suất, chế độ đãi ngộ, phát triển nghề nghiệp và mối quan hệ giữa ban quản lý và người lao động. Trong các đặc điểm trên, khả năng vượt qua các rào cản văn hóa, tuyển dụng nhân sự chất lượng và thiết lập các phương pháp tạo động lực cho nhân viên đặc biệt quan trọng.

2.1.4.3. Nhóm yếu tố sự phát triển thị trường các yếu tố sản xuất trong nước thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp.

Cung cầu là sự điều chỉnh của thị trường với một mức giá cân bằng và một lượng giao dịch cân bằng sẽ được xác định, khi cầu lớn hơn cung thì giá tăng, cầu nhỏ hơn cung thì giá giảm, giá cầu bằng cung giá về trạng thái cân bằng cấu trúc thị trường và ngược lại giá cầu khác giá cung giá về trạng thái bất cân bằng cấu trúc thị trường. Thông qua tình hình cung cầu trên thị trường mà nhà sản xuất quyết định việc có đầu tư và đưa sản phẩm ra thị trường nữa hay không. Do đó, các nhà đầu tư sẽ phải nghiên cứu thị trường, các nhu cầu tiêu dùng, thị hiếu, đặc biệt là phát hiện liên kết mới với các đối tác để huy động nguồn lực đầu vào cho sản xuất và phân phối sản phẩm đầu ra, từ đó đưa ra quyết định cải tiến chất lượng, mẫu mã, hình thức,... hoặc loại bỏ để phù hợp với thị trường và tăng lợi nhuận cho DN.

Cạnh tranh thị trường: Cạnh tranh có vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa và cung cấp dịch vụ của DN. Cạnh tranh là đặc trưng nền kinh tế thị trường khi cung - cầu hàng hóa là yếu tố quyết định. Theo Porter (1998), cạnh tranh là giành lấy thị phần. Bản chất của cạnh tranh là tìm kiếm lợi nhuận, là tạo ra khoản lợi nhuận cao hơn mức lợi nhuận trung bình mà DN đang có. Mức độ cạnh tranh thị trường ảnh hưởng tới sự hình thành và duy trì liên kết giữa các DN tùy thuộc vào mục tiêu của DN đối tác. Khi các DNFDI vào thị trường mới với mục đích tìm kiếm thị trường tiêu thụ, để tránh sự thiếu kinh nghiệm trong cạnh tranh tại thị trường nội địa, các DN FDI thường có xu hướng liên kết với DN đã có uy tín về phân phối sản phẩm trong nước (Makino và Neupert, 2000).

Phát triển thị trường yếu tố sản xuất. Thị trường yếu tố sản xuất là thị trường trong đó có rất nhiều nhà cung ứng các yếu tố sản xuất đồng nhất trong môi trường thông tin có sự tự do mua bán trao đổi (gồm cả xuất, nhập khẩu) của các nhà cung ứng, là thị trường mà trong đó người bán cung ứng các yếu tố sản xuất cho các DN như thị trường lao động, tín dụng, KHCN, đất đai, nguyên vật liệu, nhiên liệu, v.v, Do đó, DN cần được tiếp cận và phải tham gia vào thị trường các yếu tố sản xuất để lựa chọn các yếu tố sản xuất tối ưu cho hoạt động của mình nhằm đảm bảo cho DN triển khai thực hiện hiệu quả các nội dung, hoạt động liên kết giữa các DN đã ký kết.

Hiện nay, các thị trường yếu tố sản xuất có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hình thành và phát triển liên kết giữa các DN gồm: thị trường tài chính tín dụng, thị trường lao động, thị trường KHCN, thị trường đất đai,... Trong đó: thị trường đất đai, đảm bảo cho DN tiếp cận được đủ mặt bằng để tổ chức SXKD, thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hoá nhằm đáp ứng kịp thời về số lượng và thời gian giao hàng; thị trường KHCN, đảm bảo cho DN tiếp cận được kỹ thuật công nghệ mới, cải tiến đổi mới quy trình sản xuất nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá đáp ứng yêu cầu về chất lượng sản phẩm hàng hoá của đối tác trong liên kết; thị trường vốn, đảm bảo cho DN tiếp cận và huy động được đủ vốn cho SXKD, đầu tư cải tạo trang thiết bị công nghệ của DN, nâng cao chất lượng sản phẩm; thị trường lao động, đảm bảo cho DN tiếp cận và huy động đủ số lượng và chất lượng lao động nhằm đảm bảo quá trình SXKD không bị gián đoạn.

2.2. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ BÀI HỌC RÚT RA

2.2.1. Kinh nghiệm quốc tế

2.2.1.1. Kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Indonesia thông qua mô hình cụm

Những nỗ lực của Chính phủ để hình thành và liên kết giữa các DN NVV thông qua chính sách phát triển cụm DN ở Indonesia (Chương trình quốc gia được gọi là BIPIK) được thực hiện vào cuối những năm 1970 do Bộ công nghiệp đưa ra. Chương trình này về cơ bản tập trung vào việc thúc đẩy những cụm năng động hoặc có tiềm năng thị trường tốt. Công cụ chính bao gồm đào tạo, tài trợ thiết bị để nhà sản xuất lựa chọn phù hợp với các chương trình đào tạo, cung cấp một chương trình tín dụng đặc biệt để hỗ trợ mua máy móc thiết bị mới cho các DN cụm, và quan trọng nhất, thiết lập các cơ sở dịch vụ phổ biến trong đó bao gồm các đơn vị dịch vụ kỹ thuật (UPTs). Mỗi UPT cung cấp máy móc và thiết bị có thể được sử dụng cho tất cả các DN trong cụm được hỗ trợ (Sandee và van Hulsen 2000).

Trước cuộc khủng hoảng năm 1997, đã có nhiều hoạt động hỗ trợ (dưới các chương trình khác nhau của chính phủ) cho Chương trình BIPIK. Như hỗ trợ mua trang thiết bị sản xuất, cung cấp các chương trình tín dụng đặc biệt to hỗ trợ mua máy móc mới làm DN cụm, và chương trình phát triển nhà thầu phụ cho mối liên kết giữa DN nhỏ và DN vừa. Chính phủ cũng đã tạo ra một hệ thống hợp tác dưới cái gọi là Đề án "*Bố mẹ nuôi dưỡng*" giữa DN NVV và DNN như Công ty điện lực nhà nước (PLN) và các công ty dầu khí nhà nước. Ngoài ra, Chính phủ đã đầu tư đáng kể vào vận tải và cơ sở hạ tầng thông tin liên lạc và các tiện ích như khu công nghiệp nhỏ và vườn ươm DN ở một số cụm chính (ADB, 2001).

2.2.1.2. Kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Đan Mạch thông qua mô hình mạng

Mô hình mạng của Đan Mạch đã được hình thành từ sự ra mắt của Chương trình Mạng công nghiệp 1989-1992 bởi Cơ quan Phát triển kinh doanh của Chính phủ Đan Mạch. Mục đích của chương trình thúc đẩy liên kết giữa các DN theo mô hình mạng là nâng cao khả năng cạnh tranh của DNNVV bằng sự kích thích của sự hợp tác giữa các DN cá nhân. Các lĩnh vực hợp tác có thể chia sẻ các nguồn lực trong sản xuất, phân phối, tiếp thị, phát triển sản phẩm, và chuyển giao kiến thức. Điều kiện cho một khoản trợ cấp là phải có một nhóm tối thiểu 3 công ty và phải có ít nhất hai chức năng mà họ có thể hợp tác. Ngân sách tổng thể của chương trình là khoảng 25 triệu USD từ tháng 5 năm 1989 đến cuối năm 1992.

Chương trình hoạt động theo 3 giai đoạn. Giai đoạn đầu tiên là một nghiên cứu khả thi, thông thường sẽ bao gồm một lá thư có ý định từ các công ty trong mạng và một báo cáo marketing hoạt động mạng cụ thể. Trong giai đoạn này mạng có thể được hoàn trả 100% chi phí bên ngoài (ví dụ tư vấn marketing) lên đến tối đa là 13.000 USD. Giai đoạn thứ hai được gọi là chính thức hóa, bao gồm một kế hoạch kinh doanh và tổ chức mạng cụ thể, trong đó có các thỏa thuận hợp đồng hoặc thành lập một công ty mới. Trong giai đoạn này mạng có thể được hoàn trả 50% chi phí bên ngoài. Nếu một mạng bước vào giai đoạn cuối cùng - giai đoạn sản xuất sẽ được hoàn tiền lên đến 50% chi phí kết nối đến hoạt động mạng cho năm đầu tiên và 30% của năm thứ hai. Chương trình này có thể cung cấp một khoản trợ cấp tổng cộng cho mỗi mạng tối đa lên đến 850.000 USD. Năm 1991, ngành du lịch và môi trường đã có chương trình mạng riêng của mình. Năm 1992 là một chương trình mạng xuất khẩu ra đời. Tuy nhiên, các mô hình này dần được sửa đổi vì tính bất hợp lý của nó, chúng bị chỉ trích cung cấp tiền dễ dàng để tư vấn trong giai đoạn khả thi. Trong các chương trình sau này, giai đoạn khả thi chỉ được hoàn trả một phần chi phí. Trong chương

trình mạng lưới du lịch, chỉ được chi trả 75% chi phí ngoài nhưng tối đa không quá 13.000 USD. Trong chương trình môi trường chỉ có 50% chi phí ngoài được chi trả nhưng không vượt quá 26.000 USD. Một sửa đổi quan trọng thứ hai cho các chương trình xuất khẩu và môi trường là áp dụng cơ chế trả lại. Theo đó bất kỳ mạng nào cũng phải cam kết trả lại số tiền nhận trợ cấp nhận được ngoài kỳ hạn 5 năm nếu mục tiêu xuất khẩu đã được đáp ứng (Gelsing và Nielsen, 1997).

2.2.1.3. Kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Ấn Độ (trường hợp mô hình liên kết doanh nghiệp hàng không)

Các cải cách chính sách kinh tế mới năm 1991 đã mở đường cải cách cho hầu hết các ngành công nghiệp ở Ấn Độ. Ngành hàng không là một ngành công nghiệp dịch vụ phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt sau khi tự do hóa. Chính phủ Ấn Độ đã tạo điều kiện thúc đẩy các hãng hàng không tham gia vào quá trình hợp nhất, liên minh chiến lược và tư nhân hoá, với mục tiêu cải thiện vị trí cạnh tranh của mình. Nguyên nhân là do ngành công nghiệp hàng không Ấn Độ: (i) tài chính yếu kém; (ii) chi phí hoạt động cao, (iii) thương hiệu kém; (iv) năng lực đội tàu thấp; (v) không có khả năng tạo sự khác biệt. Sau quá trình thực hiện hợp nhất, liên minh các hãng hàng không của Ấn Độ đã có bước phát triển tích cực. Ví dụ, mô hình Liên minh chiến lược Air India và Lufthansa: Lufthansa và Air India đã cải thiện đáng kể vị trí trên thị trường của họ ở các tuyến bay có các thỏa thuận liên minh chiến lược Ấn Độ- châu Âu-Mỹ được ký kết giữa Lufthansa & Air India. Từ ngày 01/10/2004, Air India đã trở thành đối tác của Lufthansa. Mục tiêu hợp tác là mở rộng các chuyến bay giữa Đức và Ấn Độ. Tất cả các chuyến bay giữa hai nước được điều hành bởi hai hãng hàng không trong liên danh này và các tuyến đường mới đã được mở ra. Kết quả Lufthansa đã tăng tần suất bay từ Frankfurt và Munich đến Delhi, Mumbai, Chennai , Bangalore ...trong khi đó, Air India cũng tăng tần suất bay từ Mumbai và Delhi, đến Frankfurt, Chicago và New York. Các đội tàu của Air India không ngừng

được củng cố và tăng cường. Liên minh Lufthansa - Air India đã mở đường cho sự phát triển chung của các dịch vụ hàng không trên tuyến đường Ấn Độ-Âu-Mỹ (Ramya và Mrs. Smitha Siji, 2007).

2.2.1.4. Kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Malaysia

Tại Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển (2001), với mục tiêu kích thích sự phát triển các DNNVV, Chính phủ Malaysia thúc đẩy mối liên kết DNFDI và DNNVV trong kế hoạch công nghiệp tổng thể lần đầu và lần thứ hai. Theo kế hoạch tổng thể công nghiệp lần đầu (1986-1995), các DNNVV được khuyến khích mạnh mẽ để kết nối và cung cấp cho các DNFDI thông qua các sự kiện môi giới và khuyến khích phát triển các kỹ năng và nâng cấp. Trong khi đó, các DNFDI được khuyến khích mua đầu vào từ các nhà cung cấp địa phương thông qua Chương trình trao đổi nhà thầu phụ và Chương trình phát triển bán hàng, ra mắt vào cuối năm 1980. Mục đích nhằm khuyến khích các DNFDI định hướng xuất khẩu nguồn cung cấp từ các công ty địa phương. Sau này lĩnh vực mũi nhọn là sản xuất ô tô trong nước để phát triển số lượng các nhà cung cấp bản địa. Theo Kế hoạch tổng thể công nghiệp lần thứ hai (1996-2005) Chính phủ tiếp tục khuyến khích các DNFDI đào sâu tìm nguồn cung ứng từ các DN địa phương thông qua một loạt các chương trình mục tiêu nhằm mục đích: (i) hỗ trợ DNNVV vượt qua vấn đề và quy mô hạn chế; (ii) hạn chế tối đa những khó khăn của việc truy cập thông tin cho các quyết định kinh doanh và đầu tư; (iii) gạt hái lợi ích từ R&D; và (iv) thúc đẩy liên kết giữa các ngành công nghiệp.

Để đạt được những mục tiêu này, Malaysia phát động Chương trình liên kết công nghiệp (ILP), Chương trình Nhà cung cấp toàn cầu (GSP). Đề án Kiểm toán Nhà máy, Chương trình DN 50, Kênh tư vấn DNNVV. Các chương trình này được thành lập để khuyến khích các DNNVV tạo thành liên minh chiến lược với các DNFDI lớn. Đây là một cách để tạo điều kiện

cho họ được hưởng lợi từ mạng lưới, công nghệ, đào tạo và tiếp cận thị trường. Ví dụ, các DNNVV tham gia chương trình liên kết công nghiệp và chương trình nhà cung cấp toàn cầu có thể đạt được những lợi ích từ hợp tác với các DNFDI trong hoạt động R&D, sản xuất, và tiếp thị. Để khuyến khích các DNFDI tham gia, 100% chi phí phát sinh trong đào tạo nhân viên, phát triển và thử nghiệm các sản phẩm địa phương, nâng cao chất lượng đầu vào địa phương hoặc đổi mới các cơ sở của đối tác DNNVV địa phương, được khấu trừ vào thuế thu nhập. Để khuyến khích các DNNVV nâng cấp và đáp ứng các tiêu chuẩn đẳng cấp thế giới về giá cả, chất lượng và năng lực sản xuất, Chính phủ Malaysia đã đưa ra khái niệm các “trạng thái tiên phong”. Trong hệ thống này, các công ty nhỏ đủ điều kiện được hưởng miễn thuế 100% thu nhập theo luật định trong thời gian mười năm và một khoản hỗ trợ thuế đầu tư là 60% (hoặc 100% trong các khu công nghiệp) vốn chi phí phát sinh trong thời hạn 5 năm (UNCTD, 2001).

Ngoài ra, Chính phủ Malaysia đã phát triển một loạt các chương trình phát triển kỹ năng sáng tạo nhằm tích hợp DNNVV Malaysia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Trung tâm Kỹ năng Penang (một sáng kiến chung của chính quyền Penang và khu vực tư nhân) là tổ chức phát triển các kỹ năng đầu tiên. Nó được tạo ra vào năm 1989 để tạo ra các mối liên kết DNFDI-DNNVV bằng cách cho phép các DNFDI đóng vai trò chính trong việc hình thành các loại hình cung cấp đào tạo cho DNNVV của Trung tâm. Mô hình được coi là thành công và được nhân rộng ở cả Malaysia và lan rộng ra nhiều nước khác.

Trong lĩnh vực công, lãnh đạo chính trị Malaysia cam kết đóng góp cho sự xuất hiện của một mối quan hệ hiệp đồng giữa các công ty nhà nước và công ty đa quốc gia là rất quan trọng cho sự thành công của đất nước trong xuất khẩu và nâng cấp công nghệ. Các sáng kiến quan trọng nhất của chính quyền Penang trong việc thúc đẩy quan hệ hợp tác Nhà nước và DN (sáng tạo của Công ty cổ phần phát triển Penang-PDC). Đây là cơ quan

phát triển chính của Chính phủ, nhưng nó có thể duy trì sự độc lập từ sự quan liêu, cho phép nó trở thành cơ quan đầu mối quan trọng cho việc xây dựng và thực hiện một chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu, với một mục tiêu rõ ràng về thiết bị điện tử như một ngành hàng đầu (Premachandra Athukorala, 2014).

2.2.1.5. Kinh nghiệm thúc đẩy liên kết doanh nghiệp có vốn nước ngoài với doanh nghiệp vừa và nhỏ của Mexico

Để hỗ trợ cho việc tạo ra các liên kết kinh doanh giữa DNFDI và DNNVV địa phương, Chính phủ Mexico thành lập các trung tâm gọi là Centros de Articulación Productiva (CAP) để thúc đẩy trao đổi thông tin. Cơ chế truyền thông cho sự thúc đẩy các mối liên kết được đại diện bởi các sự kiện môi giới giữa người mua và nhà cung cấp, nhằm tạo cơ hội mua sắm cho các ngành công nghiệp địa phương, nâng cao nhận thức của các DNFDI về triển vọng liên kết địa phương và giúp các công ty nước ngoài xác định và chọn các nhà cung cấp tiềm năng.

Từ những năm 1970, các nhà chức trách Mexico đã cố gắng để kích thích các nhà thầu phụ địa phương, và tại thời điểm đó họ đã tạo ra một hệ thống trao đổi thông tin mở được gọi là Bolsas de Subcontratación. Mục đích của hệ thống này là để cải thiện sự sẵn có của thông tin cho các DNFDI nước ngoài và các nhà cung cấp địa phương bằng cách làm cho họ nhận thức được cơ hội liên kết và các đối tác tiềm năng. Hệ thống tổ chức các dữ liệu kinh doanh của các công ty nhỏ vào ngân hàng dữ liệu lớn đã được thực hiện có sẵn cho các công ty lớn đang tìm các nhà cung cấp địa phương.

Để kích thích sự lan tỏa công nghệ từ FDI, Chính phủ Mexico đã đề ra các biện pháp để thúc đẩy sự tham gia của các DNFDI trong phát triển công nghệ địa phương (UNCTAD, 2010):

- Thiết lập các tổ chức nghiên cứu, đo lường, tiêu chuẩn hóa, kiểm tra và đảm bảo chất lượng; đưa ra các khuyến khích thích hợp để liên kết các DNNVV với các trường đại học và trung tâm nghiên cứu. Hơn nữa, các

chương trình tài trợ đã khuyến khích các DN nhỏ tiếp thu công nghệ mới và đầu tư vào R&D.

- Hỗ trợ nhà cung cấp thứ hai và thứ ba thông qua các công viên công nghệ, thông qua việc tạo ra các công viên công nghệ chuyên ngành gần của Tập đoàn đa quốc gia hiện có, chính quyền các khu vực Puebla và Tlaxcala đã quản lý để nâng cấp nguồn nhân lực của khu vực và thúc đẩy hơn nữa tác động lan tỏa công nghệ cho các công ty bản địa và các nhà cung cấp đặc biệt trong các tầng thấp hơn của chuỗi cung ứng.

- Cung cấp các dịch vụ chuyên biệt cho liên kết giữa DNFDI và DNNVV: Xây dựng cơ chế môi giới là một bước cần thiết nhưng chưa đủ để thúc đẩy liên kết giữa DNFDI và DNNVV.

2.2.2. Một số bài học chính sách cho Việt Nam

Một là, cần hiểu rõ bản chất của các liên kết giữa các DN. Trước hết xuất phát từ nhu cầu của DN và các đối tác khác trên nguyên tắc đôi bên cùng có lợi, quá trình trao đổi nguồn lực trong quá trình liên kết, hợp tác xảy ra một cách tự nhiên theo tín hiệu thị trường. Nhà nước không can thiệp một cách trực tiếp mà đóng vai trò kích thích sáng kiến của giới DN, định hướng và khuyến khích việc hình thành các mối liên kết từ sáng kiến của họ và trợ giúp thật mạnh về mặt hạ tầng, tài chính, công nghệ, đào tạo và tư vấn thông qua các chương trình dài hạn.

Hai là, quá trình liên kết giữa các DN, giữa DN và các đối tác khác luôn tuân thủ một số nguyên tắc mang tính quy luật từ các lý thuyết đã được đúc kết như lý thuyết dựa vào tài nguyên, lý thuyết chi phí các giao dịch kinh tế, lý thuyết về tính kinh tế theo quy mô, lý thuyết mạng...do đó các nhà hoạch định chính sách cần tuân thủ các nguyên tắc và quy luật này để đưa ra các chính sách hỗ trợ, thúc đẩy phù hợp với từng loại liên kết, từng giai đoạn, từng đối tượng của liên kết.

Ba là, năng lực nội tại của DN quyết định đến hiệu quả của các mối liên kết. Tập trung hình thành, phát triển các mối liên kết trong một số

ngành, lĩnh vực có tiềm năng hiện có. Chính phủ hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho DN, giúp DN tiếp cận với các nguồn lực để phát triển và đặc biệt là trang bị các kỹ năng và điều kiện cần thiết cho hội nhập quốc tế và chống chọi với các cú sốc kinh tế.

Bốn là, cần hỗ trợ phát triển các không gian liên kết giữa các DN như các Cụm liên kết ngành, vườn ươm DN, trong đó, nhà nước tập trung vào hỗ trợ hạ tầng kỹ thuật, tài chính, dịch vụ công ban đầu, cần khuyến khích và tạo điều kiện để các DN tự thân vận động, tham gia liên kết với các đối tượng khác (như các tổ chức tài chính, trường đại học, cơ quan khu vực công...) từ đó phát triển một cách bền vững. Liên kết giữa các DN phát triển tốt cần phải có các DN đầu tàu, các tập đoàn kinh tế và mạng lưới các DN cung ứng với các nhân tố sản xuất cơ bản (nguồn nhân lực, công nghệ, khả năng tiếp cận vốn, môi trường kinh doanh, kết cấu hạ tầng). Đây là điều kiện cơ bản để liên kết DN. Việc tham gia chuỗi cung ứng của các Tập đoàn sẽ có tác dụng lôi kéo, thúc đẩy của các ngành phát triển.

Năm là, vấn đề chia sẻ thông tin có vai trò lớn trong việc kết nối các DN, tạo cơ hội để quá trình liên kết xảy ra. Nhà nước cần có cơ chế và tạo mọi điều kiện để các DN tiếp xúc, gặp gỡ và trao đổi thông tin lẫn nhau.

Sáu là, cần chú trọng vai trò của doanh nhân (các chủ DN) trong phát triển các liên kết giữa các DN. Các mối liên hệ cá nhân là chìa khoá cho các mối quan hệ. Nhà nước cần có chính sách bồi dưỡng, giáo dục đội ngũ doanh nhân để trang bị đầy đủ các kỹ năng và trình độ quản lý đáp ứng với nhu cầu hội nhập.

Bảy là, Chính phủ cần xây dựng hệ thống luật pháp, khung chính sách và cải thiện môi trường đầu tư để các DN cạnh tranh bình đẳng, yên tâm khi đầu tư, liên doanh, liên kết, hợp tác bền vững với nhau.

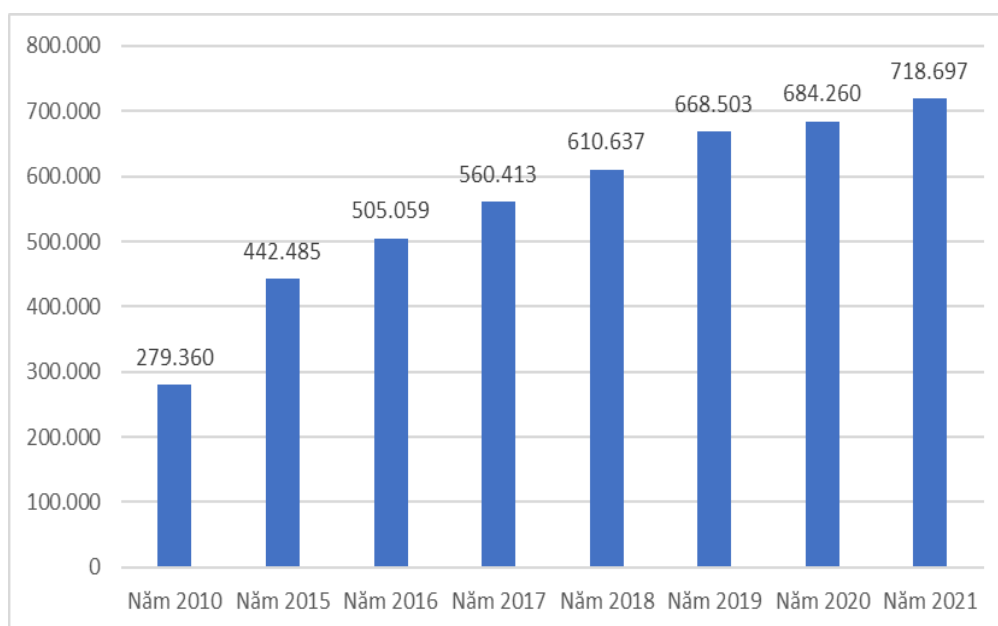
CHƯƠNG 3

THỰC TRẠNG LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

3.1. KHÁI QUÁT VỀ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

3.1.1. Số lượng doanh nghiệp

Tính đến ngày 31/12/2021, cả nước có 718.697 DN đang hoạt động có kết quả SXKD, tăng 2,57 lần so với năm 2010, tốc độ tăng bình quân giai đoạn 2010-2021 đạt 9,9%/năm (TCTK, 2022)



Hình 3.1: Số lượng doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2010-2021

Nguồn: Niên giám thống kê 2010-2022, TCTK

Tính đến 31/12/2021 khu vực DN ngoài Nhà nước (DNNN) có 694,181 nghìn DN, chiếm 96,59% tổng số DN cả nước đang hoạt động có kết quả SXKD, tăng 2,58 lần so với năm 2010 và tăng 1,62 so với năm 2015; DNFDI là 22,610 nghìn DN, chiếm 3,15%, tăng tương ứng là 3,12 lần và 1,89 lần; DNNN là khoảng 1.906 DN, chiếm 0,26%, giảm chỉ còn 0,58 lần so với năm 2010 và 0,67 lần so với năm 2015.

Bảng 3.1: Số lượng và cơ cấu doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2010-2021

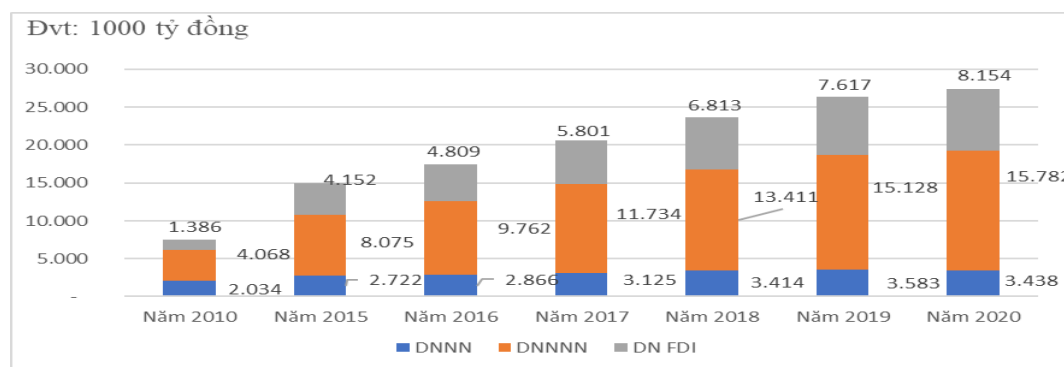
Năm	Tổng cộng (1.000)	DNNN		DNNNN		DNFDI	
		Số lượng (1.000)	Cơ cấu (%)	Số lượng (1.000)	cơ cấu (%)	Số lượng (1.000)	Cơ cấu (%)
2010	279,36	3,281	1,18	268,831	96,23	7,248	2,59
2015	442,485	2,835	0,64	427,71	96,66	11,94	2,7
2016	505,059	2,662	0,53	488,395	96,7	14,002	2,77
2017	560,413	2,486	0,44	541,749	96,67	16,178	2,89
2018	610,637	2,26	0,37	591,499	96,86	16,878	2,77
2019	668,503	2,109	0,31	647,632	96,88	18,762	2,81
2020	684,26	1,963	0,29	660,055	96,46	22,242	3,25
2021	718,697	1,906	0,26	694,181	96,59	22,61	3,15

Nguồn: Niên giám thống kê 2010-2022, TCTK.

3.1.2. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1) Doanh thu thuần của DN đang hoạt động có kết quả SXKD

Giai đoạn 2010-2020 tổng doanh thu thuần của DN đang hoạt động có kết quả SXKD có xu hướng tăng, từ 7.487,7 nghìn tỷ đồng năm 2010 lên 27.375 nghìn tỷ đồng năm 2020, tốc độ tăng bình quân đạt 13,8%/năm.



Hình 3.2: Doanh thu thuần của doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2010-2020

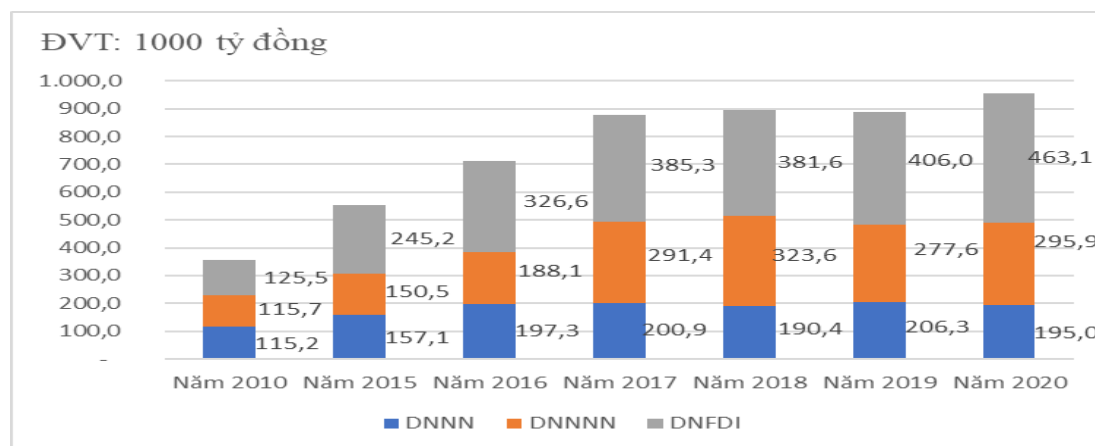
Nguồn: Niên giám thống kê 2010-2022, Tổng cục thống kê.

Đóng góp vào tổng doanh thu thuần của DN đang hoạt động có kết quả SXKD giai đoạn 2010-2020 chủ yếu là từ khối DNNN, nếu như năm 2010, doanh thu thuần khối DNNNN đang hoạt động có kết quả SXKD đạt

4.068 nghìn tỷ đồng, chiếm 54,33% tổng doanh thu thuần của DN cả nước đang hoạt động có kết quả SXKD năm 2010, đến năm 2020 đã tăng lên 15.782 nghìn tỷ và chiếm 57,65%. Cùng thời kỳ doanh thu thuần của khối DNFDI tăng từ 1.386 nghìn tỷ đồng, chiếm 18,51% vào năm 2010 lên 8.154 nghìn tỷ đồng, chiếm 29,79%, vào năm 2020. Trong khi đó doanh thu thuần của khối DNNN về giá trị tuyệt đối tăng từ 2.034 nghìn tỷ đồng năm 2010 lên 3.438 nghìn tỷ đồng năm 2020, tuy nhiên về tỷ trọng thì giảm từ 27,16% năm 2010 xuống 12,56% năm 2020.

2) Lợi nhuận trước thuế của DN đang hoạt động có kết quả SXKD

Năm 2020, tổng lợi nhuận trước thuế của DN đang hoạt động có kết quả SXKD cả nước đạt 954 nghìn tỷ đồng, tăng 2,7 lần so với năm 2010, tăng bình quân 10,4%/năm. Trong đó, khối DNFDI đóng góp 463,1 nghìn tỷ đồng (chiếm 48,5% tổng lợi nhuận trước thuế của DN đang hoạt động có kết quả SXKD cả nước), khối DNNNN đóng góp 295,9 nghìn tỷ đồng (chiếm 31,%); khối DNNN đóng góp 195 nghìn tỷ đồng (chiếm 20,4%).



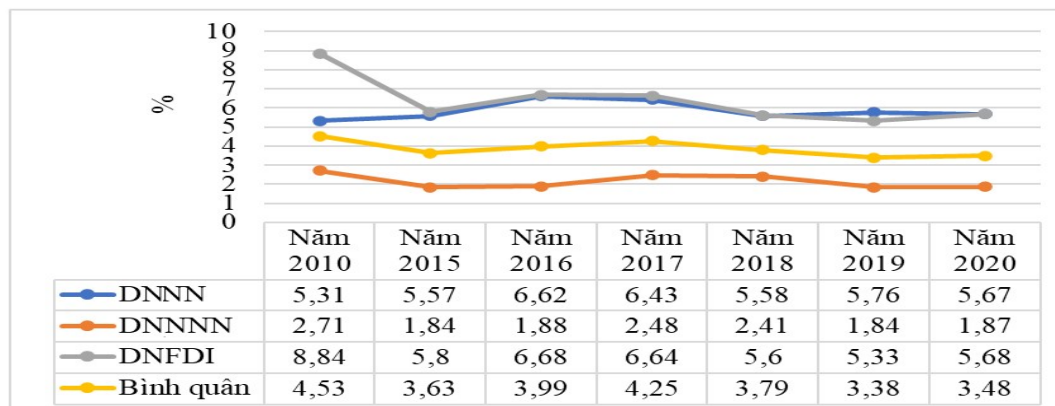
Hình 3.3: Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2010-2020

Nguồn: Niên giám thống kê 2010-2022, TCTK.

3) Tỷ suất lợi nhuận của DN đang hoạt động có kết quả SXKD

Hình 3.4 cho thấy, tỷ suất lợi nhuận của DN đang hoạt động có kết quả SXKD có xu hướng giảm nhẹ trong giai đoạn 2010-2020, từ 4,53%

năm 2010 xuống 3,48% năm 2020. Cùng với xu hướng giảm cả nước, có khối DNNNN (giảm từ 2,71% xuống 1,87%), DNFDI (giảm từ 8,84% xuống 5,68%). Ngược lại trong cùng giai đoạn, tỷ suất lợi nhuận của DNNN đang hoạt động có kết quả SXKD có xu tăng từ 5,31% lên 5,67% nguyên nhân là do kết quả thực hiện có hiệu quả chính sách tái cơ cấu DNNN của Chính phủ trong giai đoạn này.



Hình 3.4: Tỷ suất lợi nhuận của DN đang hoạt động có kết quả sản xuất kinh doanh theo loại hình DN giai đoạn 2010-2019

Nguồn: Niên giám thống kê 2010-2021, TCTK.

3.2. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

3.2.1. Đánh giá thực trạng liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân trong nước với nhau

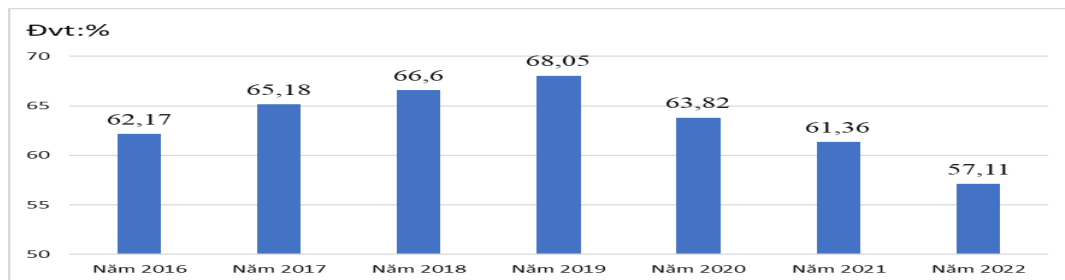
3.2.1.1. Liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân trong nước với nhau

Hơn 35 năm đổi mới, khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam ngày càng phát triển và ngày càng trở thành động lực quan trọng của nền kinh tế, với tổng vốn đầu tư khu vực tư nhân năm 2020 (giá thực tế) đạt 972.230 tỷ đồng tăng 3.2 lần so với năm 2010 (299.487 tỷ đồng), chiếm gần 45% tổng đầu tư xã hội, với gần 659,40 nghìn DN đang hoạt động có kết quả SXKD, đóng góp tỷ trọng trong GDP khoảng 40%, khoảng 30% giá trị tổng sản lượng công nghiệp, gần 80% tổng mức lưu chuyển hàng hóa bán lẻ và dịch vụ, khoảng 64% tổng lượng hàng hóa vận chuyển. Đặc biệt, khu vực DNTN cho

thấy xu thế đóng góp ngày càng tăng trong tỷ trọng GDP, từ 6,9% năm 2010 lên khoảng 10% năm 2020 (Nguyễn Thị Luyến, 2021).

1) Liên kết ngang giữa DN trong khu vực tư nhân

Trong khu vực tư nhân, những DN có quy mô lớn, có năng lực quản lý tốt sẽ hoạt động kinh doanh ở những ngành, những lĩnh vực then chốt của nền kinh tế và đòi hỏi vốn đầu tư lớn như ngành may mặc, da giày, thủy sản, công nghệ thông tin... Hiện nay DNTN chủ yếu là DNNVV, là những vệ tinh cho những DN lớn tạo thành một chỉnh thể thống nhất (Dương Thị Hoài Nhung và cộng sự, 2019), để tối đa hoá lợi ích trong hoạt động SXKD các DN quy lớn sẽ liên kết với DNNVV thông qua liên kết trong chuỗi cung ứng theo cả hình thức liên kết ngang và hình thức liên kết dọc. Các DN trong chuỗi cung ứng vừa là nhà cung cấp, vừa là khách hàng của nhau.



Hình 3.5: Cơ cấu khách hàng chính của các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam giai đoạn 2016-2022

Nguồn: VCCI, 2022

Kết quả điều tra của VCCI năm 2016-2022, cho thấy trên 60% các DNTN được điều tra có khách hàng chính thuộc cũng nhóm DN thuộc khu vực tư nhân ngoại trừ năm 2022 là 57,11%. Như vậy, các DN thuộc cùng khu vực này đã có nhiều tương tác và liên kết với nhau.

2) Liên kết dọc giữa các DN trong khu vực tư nhân

Bên cạnh hình thức liên kết ngang, liên kết giữa các DN trong khu vực tư nhân còn theo hình thức liên kết dọc trong ngành kinh tế, cụ thể:

- Liên kết trong chuỗi cung ứng ngành công nghiệp: phát triển chuỗi cung ứng được đánh giá có thể mang lại nhiều lợi ích cho các ngành công

ng nghiệp VN, nhưng đến nay số lượng công ty Việt Nam trong ngành hỗ trợ có đủ năng lực để tham gia chuỗi cung ứng còn quá ít. Hiện nay, Việt Nam chỉ có khoảng 300 DN đủ năng lực tham gia chuỗi cung ứng cho công nghiệp chế tạo ở Việt Nam (Bộ Công Thương, 2019). Trong số đó, không ít DN khó tiếp cận các chuỗi cung ứng hiện hữu của các công ty lớn chuyên về lắp ráp, chế tạo. Lĩnh vực này đang bị chiếm lĩnh chủ yếu từ các công ty có vốn đầu tư nước ngoài và liên doanh.

- Liên kết trong chuỗi cung ứng ngành nông nghiệp: Theo Cục Chăn nuôi (Bộ NN&PTNT, 2020), về nông nghiệp, cả nước hiện chỉ có bốn chuỗi liên kết về thịt lợn, tám chuỗi liên kết về gia cầm và bốn chuỗi liên kết hỗn hợp cả thịt lợn và gia cầm, một chuỗi liên kết bò sữa và một số chuỗi liên kết về cây trồng. Bộ NN&PTNT đã đẩy mạnh các mô hình sản xuất quy mô lớn, ứng dụng công nghệ cao, nông nghiệp hữu cơ, đảm bảo an toàn thực phẩm; phát triển chuỗi cung ứng thực phẩm nông lâm thủy sản an toàn, theo định hướng nhóm sản phẩm chủ lực quốc gia, chủ lực địa phương. Đến nay, cả nước đã xây dựng thành công 746 mô hình điểm chuỗi cung ứng nông lâm thủy sản an toàn; trong đó, 382 chuỗi đã được giám sát, xác nhận sản phẩm được kiểm soát an toàn thực phẩm theo chuỗi.

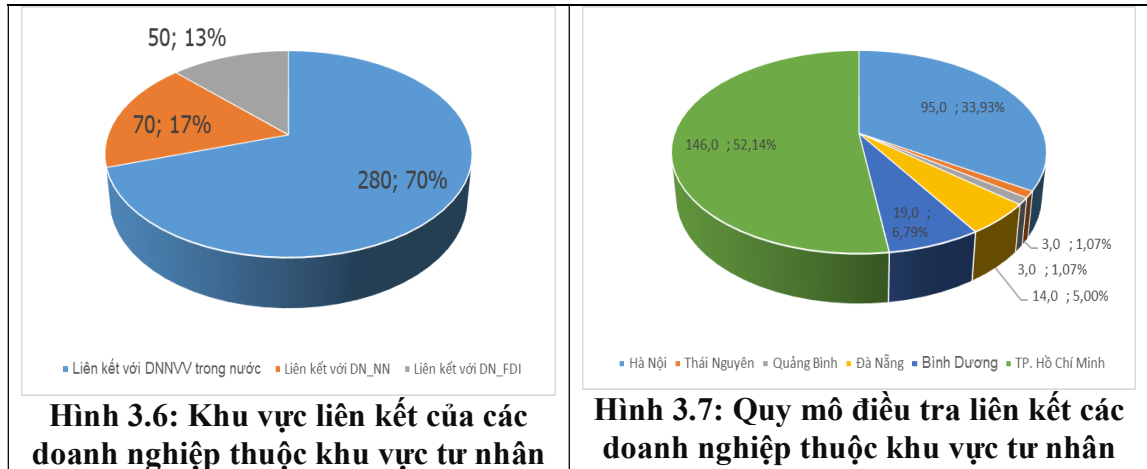
3.2.1.2. Đánh giá về thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với nhau

1) Đánh giá hình thức và nội dung liên kết giữa các DNTN với nhau

Kết quả điều tra của tác giả về thực trạng liên kết của các DNTN ở Việt Nam được thể hiện qua Hình 3.6 có thể thấy, các DNTN chủ yếu liên kết với DNTN khác trong nước với 280 liên kết, chiếm tỷ lệ cao nhất 70%. Trên thực tế, điều này hoàn toàn phản ánh đúng thực trạng liên kết DN tại Việt Nam hiện nay, khu vực DNTN chủ yếu vẫn là DN có quy mô nhỏ và vừa có sự tương đồng về văn hóa kinh doanh, quy mô vốn, quy mô lao động, cách thức quản trị nên các DN này có xu hướng tìm đến các đối tác thuộc cùng

khu vực, có sự tương đồng nhất định để tiến hành hợp tác, liên kết kinh doanh.

Trong số 280 DN điều tra trả lời về liên kết giữa các DNTN nhận được tại Hình 3.7, Hà Nội có 95 DN (33,93% tổng số 280 DN), TP. Hồ Chí Minh có 146 DN (52,14%), tỉnh Bình Dương có 19 DN (6,79%), TP. Đà Nẵng có 14 DN (5%), tỉnh Quảng Bình và tỉnh Thái Nguyên cùng có 3 DN (1,07%).



Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

* *Hình thức liên kết ngang:* Về các hình thức liên kết ngang, kết quả điều tra tại Bảng 3.2 thể hiện rõ nét về nội dung liên kết giữa các DN trong khu vực kinh tế tư nhân với nhau. Kết quả khảo sát cho thấy, phần lớn liên kết các giữa các DN trong khu vực kinh tế tư nhân với nhau là nhằm mua, bán các sản phẩm, dịch vụ đầu vào và đầu ra. Chỉ riêng hai loại hình hợp tác này đã chiếm hơn 59% tổng số DN điều tra. Trong đó hình thức bán sản phẩm, dịch vụ đầu ra đứng ở vị trí cao nhất với 30,4%, ở vị trí thứ hai là hình thức hợp tác mua các sản phẩm đầu vào với 28,6%. Như vậy, qua đây cho thấy tính chất của liên kết giữa các DN trong khu vực tư nhân với nhau vẫn còn đơn giản. Theo thống kê, khoảng 99,3% các DNTN ở Việt Nam hiện nay là DNNVV, đây là khu vực có đặc điểm là bị hạn chế về nguồn lực sản xuất kinh doanh nên khi tiến hành liên kết được xem xét trên khía cạnh phải phù hợp và nằm trong khả năng của các DN. Do đó, việc hai loại hình liên

kết là mua yếu tố đầu vào và bán sản phẩm đầu ra chiếm tỉ lệ cao nhất phù hợp với thực tế của Việt Nam hiện nay (BKH&ĐT, 2021).

Đứng sau hình thức liên kết mua yếu tố đầu vào và bán sản phẩm và dịch vụ đầu ra là nhóm liên kết thầu phụ và nhà thầu chính chiếm trên 15% tổng số DN điều tra. Trong đó, Thầu phụ cho DNTN khác là 10,7%; Nhà thầu thầu chính 3,6%; Liên danh để đấu thầu dự án 5,7%; các liên kết thể hiện chiều sâu, chất lượng của liên kết như Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh là 8,9%; phát triển nghiên cứu khoa học và tạo sản phẩm mới đạt 3,6%. Điều này, cho thấy Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới cùng đòi hỏi hàm lượng chất xám, đầu tư cao và tiêu tốn thời gian, tài chính.

Bảng 3.2: Nội dung liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân với nhau

TT	Nội dung liên kết chính	Số mẫu (DN)	Cơ cấu (%)
1	Mua yếu tố đầu vào	80	28,6
2	Bán sản phẩm và dịch vụ đầu ra	85	30,4
3	Thầu phụ cho DNTN khác	30	10,7
4	Nhà thầu chính	10	3,6
5	Liên danh để đấu thầu dự án	16	5,7
6	Phát triển nghiên cứu khoa học và tạo sản phẩm mới	10	3,6
7	Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh	25	8,9
8	Thành lập công ty liên doanh, cổ phần	10	3,6
9	Liên kết theo chuỗi giá trị	10	3,6
10	Khác	4	1,4
	Tổng	280	100

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

* *Hình thức liên kết dọc*: Hình thức liên kết dọc thông qua dạng liên kết chuỗi giá trị đang đóng vai trò quan trọng về phát triển bền vững của các DNTN ở Việt Nam, tuy nhiên mức độ liên kết này khá khiêm tốn chiếm 3,6% tổng số DN điều tra, nhưng điều này cho thấy DNTN bắt đầu ý thức được lợi ích mang lại của việc của tham gia vào chuỗi giá trị.

* *Kết quả khảo sát đánh giá nội dung liên kết giữa các DNTN với nhau*

Trong danh sách 9 nội dung liên kết giữa các DNTN với nhau ở bảng 3.3 được hỏi liên quan về mức độ quan trọng của các nội dung liên kết giữa các DNTN với nhau cho thấy: 86,43% ý kiến đánh giá nội dung liên kết Mua yếu tố đầu vào ở mức quan trọng đến rất quan trọng. Tương tự kết quả đánh giá của các nội dung liên kết còn lại như sau: Thầu phụ cho DNTN khác là 68,21%; Nhà thầu chính là 70%; Liên danh để đấu thầu dự án là 85,71%; Phát triển nghiên cứu khoa học và tạo sản phẩm mới là 65%; Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh là 58,57%; riêng nội dung liên kết thành lập công ty liên doanh, cổ phần chỉ là 47,14%.

Bảng 3.3: Kết quả khảo sát đánh giá nội dung liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với nhau

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		<i>1: Không quan trọng; ...5: Rất quan trọng</i>				
		1	2	3	4	5
1	Mua yếu tố đầu vào	8,21	5,36	22,14	33,31	30,98
2	Bán sản phẩm và dịch vụ đầu ra	3,57	13,93	35,71	22,86	23,93
3	Thầu phụ cho DNTN khác	11,79	20,00	30,36	18,21	19,6
4	Nhà thầu chính	10,00	20,00	31,07	18,93	20,00
5	Liên danh để đấu thầu dự án	4,29	10,00	36,79	26,79	22,14
6	Phát triển nghiên cứu khoa học và tạo sản phẩm mới	17,50	17,50	29,64	25,00	10,36
7	Hợp đồng hợp tác SXKD	20,36	21,07	25,36	20,36	12,8571
8	Thành lập công ty liên doanh, cổ phần	33,21	19,64	15,71	15,00	16,43
9	Liên kết theo chuỗi giá trị	15,36	10,36	34,29	20,00	20

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

2) Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa các DNTN với nhau

Kết quả khảo sát về mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết giữa các DN trong khối tư nhân được thể hiện tại bảng 3.4 cho thấy, có 87,14% ý kiến đánh giá phương pháp thông qua Hỗ trợ của chính quyền là quan trọng-rất quan trọng (từ mức 3 đến 5). Tương tự các phương pháp còn lại: Thông qua tham dự hội nghị là 78,93%; Thông qua liên hệ cá

nhân là 67,14%; Thông qua hiệp hội là 67,86%; Thông qua thành viên của các cơ quan chuyên môn là 52,86%; Thông qua tổ chức phi chính phủ là 37,86%.

Bảng 3.4: Mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết giữa các doanh nghiệp trong khối tư nhân

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không quan trọng;5: Rất quan trọng				
		1	2	3	4	5
1	Thông qua liên hệ cá nhân	15,00	17,86	52,86	7,14	7,14
2	Hỗ trợ của chính quyền	3,93	8,93	17,14	40,00	30,00
3	Tổ chức phi chính phủ nước ngoài	37,14	25,0	18,93	13,93	5,00
4	Tham ra Hiệp hội	18,93	12,86	20,00	27,86	20,00
5	Tham dự hội nghị	3,93	17,14	50,00	17,86	11,07
6	Thành viên của các cơ quan chuyên môn	20,00	27,14	41,07	8,93	2,86

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3) Mức độ khó khăn trong liên kết giữa DN trong khu vực tư nhân

Kết quả điều tra Bảng 3.5 cho thấy đánh giá về mức độ khó khăn khi tham gia liên kết giữa các DN trong khu vực tư nhân tương đối cao (mức từ 3-5), có 78,57% ý kiến đánh giá là do thiếu sự hỗ trợ về tài chính 71,79% ý kiến đánh giá là do thiếu sự ưu đãi về tài chính; 71,07% ý kiến đánh giá là do thiếu kỹ năng quản lý; 72,14% ý kiến đánh giá là do thiếu sự hỗ trợ của chính phủ; 55,36 % ý kiến đánh giá là do thị trường không chắc chắn; 70,36% ý kiến đánh giá là do thiếu nguồn thông tin; và 66,79% ý kiến đánh giá là do liên kết có độ rủi ro cao.

Bảng 3.5: Kết quả khảo sát mức độ khó khăn trong liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân với nhau

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không khó khăn; 5: Rất khó khăn				
		1	2	3	4	5
1	Thiếu sự hỗ trợ về tài chính	10,36	11,07	42,14	26,07	10,36
2	Thiếu sự ưu đãi về tài chính	11,43	16,79	33,21	27,50	11,07
3	Thiếu kỹ năng quản lý	11,07	17,86	22,14	27,50	21,43
4	Thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ	11,07	16,79	33,21	27,86	11,07
5	Thị trường không chắc chắn	16,79	27,86	16,79	27,50	11,07

6	Thiếu nguồn thông tin	13,57	16,07	41,07	17,50	11,79
7	Độ rủi ro cao	11,79	21,43	16,79	33,21	16,79

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

4) *Lợi ích mang lại và tác động đến hoạt động DN của liên kết giữa DN trong khu vực tư nhân*

- Kết quả khảo sát về lợi ích mang lại của liên kết giữa DN trong khu vực tư nhân tại Bảng 3.6 cho thấy tương đối cao (từ mức 3-5), cụ thể: có 86,43 ý kiến được khảo sát cho rằng liên kết DN làm giảm chi phí sản xuất, 90% ý kiến được khảo sát cho rằng DN đã mở rộng thị trường; 26,7% ý kiến được khảo sát cho rằng DN có thể tiếp cận công nghệ mới; 46,43% ý kiến được khảo sát cho rằng DN có thể học tập được kinh nghiệm quản lý; xấp xỉ 77,9% ý kiến khảo sát cho rằng DN có thể tìm kiếm ngành hàng mới; và 88,57% ý kiến khảo sát cho rằng DN có thể tìm kiếm đối tác mới.

Bảng 3.6: Đánh giá mức độ hưởng lợi từ liên kết giữa các các doanh nghiệp tư nhân với nhau

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không hưởng lợi;...5: Hưởng lợi rất nhiều				
		1	2	3	4	5
1	Giảm chi phí sản xuất	6,79	6,79	36,79	23,21	26,43
2	Mở rộng thị trường	6,07	3,93	40,00	13,21	36,79
3	Tiếp cận công nghệ mới	27,50	46,43	14,29	7,14	4,64
4	Kinh nghiệm quản lý	17,86	35,71	21,43	10,71	14,29
5	Tìm kiếm ngành hàng mới	11,07	11,07	29,64	18,57	29,64
6	Tìm kiếm đối tác mới	4,29	7,14	35,71	32,14	20,71

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Kết quả khảo sát đánh giá về mức độ tác động của liên kết giữa các DNTN với nhau đến hiệu quả hoạt động của DN tại bảng 3.7 cho thấy với 89,64% số phiếu đánh giá liên kết giữa các DNTN với nhau có tác động đến năng suất và hiệu quả của DN (mức 3-5), ngược lại chỉ có 10,36% ý kiến đánh giá là không tác động và ít tác động. Tương tự kết quả đánh giá của các chỉ tiêu còn lại như sau: Chất lượng của sản phẩm dịch vụ (89,29%; 10,71%); Đổi mới và sáng tạo (72,5%; 27,5%); Chia sẻ thông tin (78,21%; 21,79%); Nhận

chuyển giao công nghệ (61,43%; 38,57%); Mua sắm và cung cấp (60%; 40%); Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu (54,29%; 45,71%); Thói quen quản lý và tổ chức (42,86%; 57,14%).

Bảng 3.7: Kết quả khảo sát tác động của liên kết giữa các doanh nghiệp đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không tác động,...5: Tác động rất nhiều				
		1	2	3	4	5
1	Năng suất và hiệu quả	3,21	7,14	35,71	23,93	30,00
2	Chất lượng của sản phẩm dịch vụ	3,57	7,14	35,71	22,14	31,43
3	Đổi mới và sáng tạo	8,57	18,93	30,71	23,21	18,57
4	Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu	35,71	10,00	23,21	26,43	4,64
5	Thói quen quản lý và tổ chức	39,29	17,86	14,29	20,71	7,86
6	Nhận chuyển giao công nghệ	14,29	24,29	32,14	17,50	11,79
7	Chia sẻ thông tin	7,14	14,64	41,43	26,07	10,71
8	Mua sắm và cung cấp	14,29	25,71	18,57	27,86	13,57
9	Khả năng dự đoán và đáp ứng nhu cầu thị trường	10,71	14,29	40,00	15,71	19,29

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

5) *Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác thúc đẩy liên kết giữa DNTN với nhau*

Trong danh sách 7 phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm liên kết giữa các DN ở bảng 3.8 được hỏi cho thấy 91,42% DN cho rằng Các quan hệ có sẵn từ trước là phương pháp kết nối tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết có hiệu quả, tương đối có hiệu quả và rất hiệu quả, ngược lại 8,58% DN đánh giá là không hiệu quả và ít hiệu quả. Tương tự kết quả đánh giá của các chỉ tiêu còn lại như sau: Các DN khác tự tìm đến giới thiệu về họ (71,78%; 28,22%); Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại (66,07%; 33,93%); Qua hiệp hội DN (65,36%; 34,64%); Qua các công ty khác giới thiệu (63,22%; 36,78%); Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại (50%; 50%); và Qua cơ quan, chính quyền địa phương (45,35%; 54,65%).

Bảng 3.8: Hiệu quả của phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân

TT	Phương pháp kết nối đã sử dụng	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không hiệu quả,... 5: Rất hiệu quả				
		1	2	3	4	5
1	Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại	7,14	26,79	30,36	21,07	14,64
2	Qua hiệp hội DN	6,07	28,57	39,64	12,86	12,86
3	Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại	16,07	33,93	28,57	15,36	6,07
4	Qua các công ty khác giới thiệu	8,21	28,57	41,43	19,29	2,5
5	Qua cơ quan, chính quyền địa phương	22,5	32,14	23,21	8,93	13,21
6	Các quan hệ có sẵn từ trước	1,79	6,79	37,14	33,57	20,71
7	Các DN khác tự tìm đến giới thiệu về họ	3,21	25	37,5	27,14	7,14

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3.2.1.3. Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế liên kết giữa các doanh nghiệp trong khu vực tư nhân

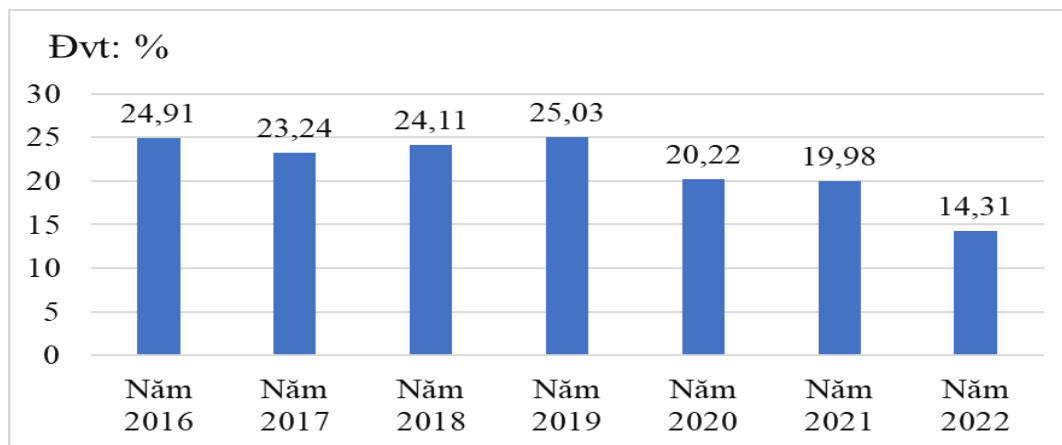
Hoạt động liên kết các DNTN tại Việt Nam trong thời gian qua tuy đã được đẩy mạnh, nhưng còn hạn chế như: Liên kết giữa các DN trong cùng một ngành còn yếu và mang tính tự phát cao, chưa có nhiều quan hệ bổ sung, hỗ trợ cho nhau để tận dụng được lợi thế mà liên kết kinh tế đem lại; Các nội dung liên kết giữa các DNTN còn khá đơn giản, sơ khai, chủ yếu là liên kết mua bán sản phẩm và dịch vụ đầu vào và đầu ra, trong khi các liên kết mang tính chuyên sâu như hợp tác nghiên cứu, ứng dụng và chuyển giao kết quả nghiên cứu khoa học và công nghệ chiếm tỉ lệ rất thấp.

Nguyên nhân dẫn đến các hạn chế trên: các DN trong khu vực còn cạnh tranh không lành mạnh, có rất ít mối liên kết giữa các DN quy mô nhỏ và DN quy mô lớn hơn. Nhất là hiện nay vẫn còn tồn tại cách nhìn nhận các DN khác ở góc độ là đối thủ cạnh tranh, vẫn còn thiếu sự hợp tác và kết nối lâu dài.

3.2.2. Đánh giá thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp khu vực tư nhân và doanh nghiệp nhà nước

3.2.2.1. Loại hình liên kết giữa DNTN và DNNN

Liên kết giữa DNTN và DNNN nhận được nhiều quan tâm của từ Nhà nước và xã hội. Mặc dù các liên kết này có thể tồn tại ở nhiều hình thức khác nhau, tuy nhiên chủ yếu tập trung ở góc độ các DN là nhà cung cấp hoặc khách hàng của nhau. Đối với mối quan hệ giữa DN thuộc khu vực kinh tế tư nhân và DN Nhà nước, phần lớn các số liệu khảo sát tập trung ở khía cạnh DNNN là khách hàng của các DNTN, bởi đối với các DNTN, việc thâm nhập vào quá trình cung ứng sản phẩm, dịch vụ cho các DNNN được quan tâm nhiều hơn so với việc họ tìm các nhà cung ứng là các DNNN.



Hình 3.8: Cơ cấu khách hàng là doanh nghiệp nhà nước của các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân Việt Nam

Nguồn: VCCI, 2022

Trong giai đoạn 2016-2022, theo Báo cáo chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2022, trong 10.590 DN thuộc khu vực tư nhân tham gia khảo sát thì 24,91-14,31% trả lời có khách hàng chính là các DNNN (Hình 3.8). So với các nhóm khách hàng trong nước khác, có thể thấy, DNNN không phải là nhóm khách hàng phổ biến của các DNTN. Ngoài ra, một bộ phận lãnh đạo và chủ sở hữu DNTN đã từng công tác ở các DNNN, nên với các mối quan hệ có sẵn, các DN này có thể dễ dàng liên kết với nhau hơn.

3.2.2.2. Đánh giá về thực trạng liên kết giữa DNTN và DNNN

1) Đánh giá hình thức và nội dung liên kết

Kết quả điều tra của tác giả về thực trạng khu vực liên kết ở 400 DNTN ở Việt Nam được thể hiện qua Hình 3.6 (trang 65) cho thấy có 70 DNTN có liên kết với DNNN (chiếm 17,5% tổng số DN điều tra). Trên thực tế, điều này hoàn toàn phản ánh đúng thực trạng liên kết DN tại Việt Nam hiện nay. Mặc dù số lượng DNNN đã giảm trong thời gian qua do thực hiện chủ trương chính sách tái cơ cấu lại DNNN nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của DNNN trên nền tảng công nghệ hiện đại, năng lực đổi mới sáng tạo, phát triển KHCN quản trị theo chuẩn mực quốc tế, làm tốt vai trò dẫn dắt phát triển các DN thuộc thành phần kinh tế khác nhằm huy động, phân bổ, sử dụng hiệu quả các nguồn lực xã hội; quản lý chặt chẽ, bảo toàn và phát triển vốn, tài sản nhà nước tại DN.

Bảng 3.9: Quy mô mẫu điều tra liên kết của các doanh nghiệp tư nhân và danh nghiệp nhà nước

Địa phương	Tổng		DNTN		DNNN	
	<i>Số lượng (DN)</i>	<i>Cơ cấu (%)</i>	<i>Số lượng (DN)</i>	<i>Cơ cấu (%)</i>	<i>Số lượng (DN)</i>	<i>Cơ cấu (%)</i>
1. Hà Nội	24,0	34,29	17,00	24,29	7,0	10,0
2. Thái Nguyên	2,0	2,86	1,00	1,43	1,0	1,4
3. Quảng Bình	2,0	2,86	1,00	1,43	1,0	1,4
4. Đà Nẵng	4,0	5,71	3,00	4,29	1,0	1,4
5. Bình Dương	4,0	5,71	3,00	4,29	1,0	1,4
6. TP. Hồ Chí Minh	34,0	48,57	25,00	35,71	9,0	12,9
Tổng cộng	70,00	100,00	50,00	71,43	20,00	28,57

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Trong số 70 DN trả lời điều tra về liên kết của các DNTN và DNNN tại Bảng 3.9, Hà Nội có 24 DN (34,29%), TP. Hồ Chí Minh có 34 DN (48,57%), tỉnh Bình Dương và Đà Nẵng cùng có 4 DN (cùng chiếm 5,71%), tỉnh Quảng Bình và tỉnh Thái Nguyên cùng có 2 DN (cùng chiếm 2,86%).

Xét theo loại hình DN, tổng số DNTN trả lời là 70 DN, trong đó, Hà Nội có 17 DN (24,29%), TP. Hồ Chí Minh có 24 DN (35,71%), tỉnh Bình Dương và TP. Đà Nẵng đều có 3 DN (4,29%), tỉnh Quảng Bình và tỉnh Thái Nguyên đều có 1 DN (cùng chiếm 1,43%); tổng số DNNN trả lời là 20 DN,

trong đó, Hà Nội có 10 DN (10%), TP.Hồ Chí Minh có 9 DN (12,9%), bốn tỉnh còn lại đều có 1 DN (cùng chiếm 1,4%).

* *Hình thức liên kết ngang.* Kết quả khảo sát tại Bảng 3.10 thể hiện rõ nét về nội dung liên kết giữa các DNTN và DNNN chủ yếu là liên kết ngang. Phần lớn nội dung liên kết các giữa các các DNTN và DNNN là nhằm mua, bán các sản phẩm, dịch vụ đầu vào và đầu ra chiếm hơn 64,3% tổng số DN điều tra. Trong đó, hình thức hợp tác mua các sản phẩm đầu vào đứng ở vị trí cao nhất với 37,1%, ở vị trí thứ hai là hình thức hợp tác bán sản phẩm đầu ra với 27,1%. Cũng giống như liên kết giữa các DNTN với nhau, liên kết giữa các DNTN và DNNN vẫn còn đơn giản chủ yếu là liên kết mua và bán sản phẩm dịch vụ đầu ra và đầu vào.

Bảng 3.10: Nội dung liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước

TT	Nội dung liên kết chính	Số mẫu (DN)	Cơ cấu (%)
1	Mua yếu tố đầu vào	26	37,1
2	Bán sản phẩm đầu ra	19	27,1
3	Thầu phụ cho DNNN	10	14,3
4	Liên danh để đấu thầu dự án	3	4,3
5	Chia sẻ nguồn lực	3	4,3
6	Hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới	1	1,4
7	Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh	5	7,1
8	Liên kết theo chuỗi giá trị	2	2,9
9	Khác	1	1,4
	Tổng	70	100

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Nếu như mua yếu tố đầu vào và bán sản phẩm đầu ra chiếm tỉ lệ cao nhất trong các mối quan hệ liên kết giữa các DNTN và DNNN thì các hình thức khác gồm: Thầu phụ cho DNNN chiếm 14,3% tổng số DN điều tra, chia sẻ nguồn lực chiếm 4,3%; liên danh để đấu thầu dự án chiếm 4,3%, cũng chiếm một tỉ lệ tương đối nhất định, mặc dù vẫn thấp so với hai loại liên kết mua yếu tố đầu vào và bán sản phẩm đầu ra nhưng tổng tỉ lệ vẫn lên đến 22,9%. So với hình thức liên kết mua yếu tố đầu vào và bán sản phẩm đầu ra, liên kết thầu phụ cho DNNN, liên danh để đấu thầu và chia sẻ

nguồn lực ở trình độ cao hơn một chút. Các DN khi tiến hành các mối liên kết này đòi hỏi mức độ tham gia và phối hợp lẫn nhau cao hơn, nhiều hơn, có sự thấu hiểu và chia sẻ nguồn lực với nhau ở một mức nhất định (Đào Thị Thu Giang, 2020). Các liên kết giữa các DNTN và DNNN có chiều sâu và chất lượng của liên kết như Hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới và Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh có tỷ lệ thấp chỉ chiếm 8,6% tổng số DN điều tra, điều này cũng phù hợp với thực tiễn, việc nghiên cứu phát triển sản phẩm mới đòi hỏi hàm lượng chất xám, đầu tư cao và tiêu tốn thời gian, tài chính, trong khi đó DNTN chủ yếu là DN quy mô nhỏ, vốn ít, trình độ khoa học công nghệ thấp, quản trị DN yếu kém.

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, chỉ riêng các DN 100% vốn nhà nước đang nắm giữ, mặc dù chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong nền kinh tế (khoảng 0,08% số DN hoạt động tại thời điểm 31/12/2020, nhưng lại nắm giữ nguồn lực lớn của nền kinh tế, tương đương khoảng 7% tổng tài sản và 10% vốn chủ sở hữu của toàn bộ DN trên thị trường, chiếm khoảng 25,78% tổng vốn SXKD và 23,4% giá trị tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của các DN đang hoạt động có kết quả SXKD (BKH&ĐT, 2022). Bên cạnh những đóng góp trong nền kinh tế, sự phát triển khu vực DNNN đã và đang đặt ra không ít vấn đề như hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh còn hạn chế, đặc biệt cạnh tranh quốc tế còn nhiều hạn chế, chưa tương xứng với nguồn lực nắm giữ chưa phát huy hết tính chủ động trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Do đó, việc hai loại hình liên kết là mua yếu tố đầu vào và bán sản phẩm đầu ra chiếm tỉ lệ cao nhất trong các hình thức liên kết giữa các DN trong hai khu vực này phù hợp với thực tế của Việt Nam hiện nay.

* *Hình thức liên kết dọc.* Hình thức liên kết dọc giữa DNTN và DNNN thông qua dạng liên kết chuỗi giá trị chiếm tỷ trọng khiêm tốn với 2,9% số DN điều tra.

* *Kết quả khảo sát đánh giá nội dung liên kết giữa DNTN và DNNN*

Kết quả điều tra tại bảng 3.11 đánh giá về mức độ quan trọng của các nội dung liên kết giữa DNTN và DNNN cho thấy, với 84,28 % DN đánh giá nội dung liên kết chia sẻ nguồn lực là quan trọng, tương đối quan trọng và rất quan trọng (mức 3-5), ngược lại 15,72% DN đánh giá là không quan trọng và ít quan trọng (mức 1-2); Tương tự kết quả đánh giá của các chỉ tiêu còn lại như sau: Mua yếu tố đầu vào (80,01%; 19,99%); Bán sản phẩm đầu ra (78,57%; 21,43%); Liên kết theo chuỗi giá trị (75,72%; 24,28%); Hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới (68,57%; 31,43%); Liên danh để đấu thầu dự án (68,57%; 31,43%); Thầu phụ cho DNNN (67,14%; 32,86%); Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh (60%; 40%).

Bảng 3.11: Kết quả khảo sát nội dung trong liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		<i>1: Không quan trọng; ...5: Rất quan trọng</i>				
		1	2	3	4	5
1	Mua yếu tố đầu vào	10,00	10,00	32,86	22,86	24,29
2	Bán sản phẩm đầu ra	7,14	14,29	35,71	22,86	20,00
3	Thầu phụ cho DNNN	11,43	21,43	30,00	18,57	18,57
4	Liên danh để đấu thầu dự án	10,00	21,43	31,43	21,43	15,71
5	Chia sẻ nguồn lực	4,29	11,43	37,14	28,57	18,57
6	Hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới	14,29	17,14	30,00	25,71	12,86
7	Hợp đồng hợp tác SXKD	21,43	18,57	25,71	20,00	14,29
8	Liên kết theo chuỗi giá trị	14,29	10,00	34,29	20,00	21,43

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

2) Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa DNTN và DNNN

Kết quả khảo sát tại Bảng 3.12 về mức độ quan trọng của 06 phương pháp kết nối trong liên kết giữa các DNTN và DNNN cho thấy, có 85,71% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua liên hệ cá nhân là quan trọng-rất quan trọng (từ mức 3-5); đây là phương pháp được đánh giá cao

nhất, điều này phù hợp với thực tế, một bộ phận lãnh đạo và chủ sở hữu DNTN đã từng công tác ở các DNNN, nên với các mối quan hệ có sẵn, các DN này có thể dễ dàng liên kết với nhau hơn; 27,14% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua hỗ trợ của chính quyền là quan trọng-rất quan trọng; 34,3% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua tổ chức phi chính phủ nước ngoài là quan trọng-rất quan trọng; phương pháp thông qua Hiệp hội và thông qua tham dự hội nghị được đánh giá quan trọng-rất quan trọng với 78,6% ý kiến đánh giá; và cuối cùng là 64% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua thành viên của các cơ quan chuyên môn là quan trọng-rất quan trọng.

Bảng 3.12: Mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không quan trọng;...5 Rất quan trọng				
		1	2	3	4	5
1	Thông qua liên hệ cá nhân	7,14	7,14	61,43	17,14	7,14
2	Hỗ trợ của chính quyền	34,29	38,57	14,29	8,57	4,29
3	Tổ chức phi chính phủ nước ngoài	41,43	24,29	18,57	14,29	1,43
4	Hiệp hội	8,57	12,86	47,14	30,00	1,43
5	Tham dự hội nghị	8,6	17,1	42,9	17,1	14,3
6	Thành viên của các cơ quan chuyên môn	8,57	27,14	45,71	14,29	4,29

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3) Mức độ khó khăn trong liên kết giữa DNTN và DNNN

Kết quả điều tra bảng 3.13 cho thấy đánh giá về mức độ khó khăn khi tham gia liên kết giữa các DN trong khu vực tư nhân và nhà nước với nhau tương đối cao (mức từ 3-5), có 88,57% ý kiến đánh giá là do thiếu sự hỗ trợ về tài chính; 80% ý kiến đánh giá là do thiếu sự ưu đãi về tài chính; 70% ý kiến đánh giá là do thiếu kỹ năng quản lý; 71,43% ý kiến đánh giá là do thiếu sự hỗ trợ của chính phủ; 67,14% ý kiến đánh giá là do thị trường không chắc

chấn; 74,3% ý kiến đánh giá là do thiếu nguồn thông tin; và 77,14% ý kiến đánh giá là do liên kết có độ rủi ro cao.

Bảng 3.13: Kết quả khảo sát mức độ khó khăn liên kết giữa doanh nghiệp trong khu vực tư nhân và doanh nghiệp nhà nước

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không khó khăn; ... 5: Rất khó khăn				
		1	2	3	4	5
1	Thiếu sự hỗ trợ về tài chính	10,0	1,40	41,4	25,7	21,4
2	Thiếu sự ưu đãi về tài chính	10,0	10,0	42,9	27,1	10,0
3	Thiếu kỹ năng quản lý	12,9	17,1	22,9	25,7	21,4
4	Thiếu sự hỗ trợ của chính phủ	11,4	17,1	32,9	27,1	11,4
5	Thị trường không chắc chắn	11,4	21,4	28,6	27,1	11,4
6	Thiếu nguồn thông tin	8,6	20,0	42,9	17,1	11,4
7	Độ rủi ro cao	5,7	17,1	37,1	32,9	7,1

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

4) Lợi ích mang lại và tác động đến hoạt động DN của liên kết giữa DNTN và DNNN

Kết quả khảo sát về lợi ích mang lại của liên kết giữa các DNTN và DNNN tại Bảng 3.14 được đánh giá tương đối cao (từ mức 3-5), cụ thể xấp xỉ 72,9 ý kiến được khảo sát cho rằng liên kết DN làm giảm chi phí sản xuất, 75,7% ý kiến được khảo sát cho rằng DN đã mở rộng thị trường; 78,6% ý kiến được khảo sát cho rằng DN có thể tiếp cận công nghệ mới; 70% ý kiến được khảo sát cho rằng DN có thể học tập được kinh nghiệm quản lý; xấp xỉ 68,57% ý kiến khảo sát cho rằng DN có thể tìm kiếm ngành hàng mới; và 75,7% ý kiến khảo sát cho rằng DN có thể tìm kiếm đối tác mới.

Bảng 3.14: Kết quả khảo sát đánh giá về lợi ích liên kết doanh nghiệp khu vực kinh tế tư nhân với các doanh nghiệp nhà nước

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không hưởng lợi; ... 5: Hưởng lợi rất nhiều				
		1	2	3	4	5
1	Liên kết giúp DN nâng cao năng lực cạnh tranh	12,86	14,29	35,71	22,86	14,29
2	Liên kết giúp DN nâng cao kết quả sản xuất	11,43	12,86	42,86	22,86	10,00

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		<i>1: Không hưởng lợi; ... 5: Hưởng lợi rất nhiều</i>				
		1	2	3	4	5
3	Liên kết giúp DN tăng cường chuyển giao công nghệ	12,86	8,57	41,43	24,29	12,86
4	Liên kết giúp DN mở rộng thị trường	12,86	17,14	31,43	24,29	14,29
5	Liên kết giúp DNT sử dụng tốt hơn các nguồn lực	14,29	17,14	28,57	22,86	17,14

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Kết quả khảo sát đánh giá tác động của liên kết giữa DNTN và DNNN đến hoạt động của DN tại bảng 3.15 cho thấy, 87,14% DN cho rằng liên kết giữa DNTN và DNNN có tác động-tác động rất nhiều đến năng suất và hiệu quả của DN, ngược lại chỉ có 12,86% DN cho rằng không tác động và ít tác động. Tương tự kết quả đánh giá của các chỉ tiêu còn lại như sau: Chất lượng của sản phẩm dịch vụ (88,57%; 11,43%); Chia sẻ thông tin (80%; 20%); Đổi mới và sáng tạo (72,86%; 27,14%); Khả năng dự đoán và đáp ứng nhu cầu thị trường (71,43%; 28,57%); Nhận chuyển giao công nghệ (62,86%; 37,14%); Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu (61,43%; 38,57%); Thói quen quản lý và tổ chức (60%; 40%); Mua sắm và cung cấp (58,57%; 41,43%).

Bảng 3.15: Kết quả khảo sát tác động của liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước đến hoạt động của doanh nghiệp

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		<i>1: Không tác động,...5: Tác động rất nhiều</i>				
		1	2	3	4	5
1	Năng suất và hiệu quả	2,41	7,23	42,17	24,10	24,10
2	Chất lượng của sản phẩm dịch vụ	3,61	7,23	35,54	22,29	31,33
3	Đổi mới và sáng tạo	8,59	19,02	30,67	23,31	18,40
4	Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu	56,79	9,88	30,25	26,54	26,54
5	Thói quen quản lý và tổ chức	35,75	21,25	37,50	20,62	6,88
6	Nhận chuyển giao công nghệ	13,13	24,38	36,25	17,50	8,75
7	Chia sẻ thông tin	5,49	14,63	45,12	26,22	8,54
8	Mua sắm và cung cấp	15,46	25,77	18,56	27,84	12,37

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không tác động,...5: Tác động rất nhiều				
		1	2	3	4	5
9	Khả năng dự đoán và đáp ứng nhu cầu thị trường	11,88	14,38	40,63	15,63	17,50

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

5) *Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác thúc đẩy liên kết giữa DNTN và DNNN*

Kết quả khảo sát tại bảng 3.16 đánh giá hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm liên kết giữa DNTN và DNNN cho thấy, có 88,57% DN cho rằng các quan hệ có sẵn từ trước là phương pháp kết nối tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết giữa DNTN và DNNN là có hiệu quả-rất hiệu quả (mức 3 đến 5), ngược lại 11,43% DN đánh giá là không hiệu quả và ít hiệu quả. Tương tự kết quả đánh giá của các chỉ tiêu còn lại như sau: Các DN khác tự tìm đến giới thiệu về họ (74,28%; 25,72%); Qua các công ty khác giới thiệu (64,29%; 35,71%); Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại (64,29%; 35,71%); Qua hiệp hội DN (62,86%; 37,14%); Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại (49,99%; 50,01%); Qua cơ quan, chính quyền địa phương (45,72%; 54,28%).

Bảng 3.16: Hiệu quả của phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước

TT	Phương pháp kết nối đã sử dụng	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không hiệu quả,... 5: Rất hiệu quả				
		1	2	3	4	5
1	Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại	7,14	28,57	31,43	21,43	11,43
2	Qua hiệp hội DN	7,14	30,00	40,00	12,86	10,00
3	Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại	15,71	34,29	28,57	15,71	5,71
4	Qua các công ty khác giới thiệu	7,14	28,57	42,86	18,57	2,86
5	Qua cơ quan, chính quyền địa phương	20,00	34,29	22,86	8,57	14,29
6	Các quan hệ có sẵn từ trước	4,29	7,14	37,14	32,86	18,57
7	Các DN khác tự tìm đến giới thiệu về họ	4,29	21,43	37,14	27,14	10,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3.2.2.3. Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước

Liên kết giữa DNTN và DNNN mặc dù đã bước đầu đạt được những thành quả nhất định nhưng vẫn còn rất nhiều những điểm hạn chế, cần phải được khắc phục và cần phải được cải thiện như nội dung liên kết giữa các DNTN và DNNN còn khá đơn giản, chủ yếu là liên kết mua bán sản phẩm và dịch vụ đầu vào và đầu ra chiếm đến 64,3%, trong khi Hợp tác nghiên cứu sản phẩm mới và Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh có tỷ lệ thấp chỉ chiếm 8,6%. Bên cạnh đó, DNTN lo lắng về tính minh bạch của thông tin, tình trạng quan liêu, tham nhũng có thể xảy ra khi làm việc với các DNNN, điều này có thể dẫn đến phát sinh các chi phí không chính thức làm tăng chi phí của hoạt động SXKD, giảm động lực liên kết giữa DNTN và DNNN. Cơ chế quản trị còn chậm đổi mới, tính công khai, minh bạch còn hạn chế; việc quản lý, sử dụng vốn và tài sản còn yếu kém, nhiều trường hợp dễ xảy ra sai phạm, thất thoát, lãng phí, tiêu cực, lợi ích nhóm.

Nguyên nhân của các hạn chế: Thứ nhất là, do cơ chế, chính sách quy định DNNN khi triển khai các hoạt động mua sắm phải tuân thủ thực hiện các quy trình, thủ tục, quy định đặc thù về sử dụng vốn Nhà nước, điều này gây ra tâm lý ngần ngại đối với các DNTN; thứ hai là, Luật Đấu thầu chưa có quy định đầy đủ nhằm khuyến khích sản xuất hàng hóa trong nước thay thế hàng hóa nhập khẩu; ưu đãi hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ được cung cấp từ các nhóm yếu thế trong xã hội; mua sắm các sản phẩm đổi mới sáng tạo, mua sắm xanh và thúc đẩy DN thực hành kinh doanh có trách nhiệm. Các quy định về quản lý nhà nước đối với hoạt động đấu thầu và việc thi hành pháp luật đấu thầu còn một số mặt hạn chế, điều này gây khó khăn cho việc thực hiện đấu thầu của các DNNN trong thời gian qua.

3.2.3. Đánh giá thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

3.2.3.1. Loại hình liên kết giữa DNTN và DNFDI

Trong bối cảnh đẩy mạnh thực hiện chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách định hướng nâng cao hiệu quả thu hút, sử dụng và quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài tạo điều kiện thuận lợi cho DN trong nước và DNFDI hợp tác chặt chẽ, hiệu quả hơn. Cho đến nay, có hơn 100 Tập đoàn lớn trên thế giới có mặt tại Việt Nam đã góp phần tạo hiệu ứng lan tỏa năng suất, công nghệ, phát triển công nghiệp hỗ trợ, kết nối mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu. Đã có những công đoạn sản xuất công nghệ cao được thực hiện ở Việt Nam. Tỷ lệ cung ứng thành phẩm, bán thành phẩm của DN trong nước cho DN đầu tư nước ngoài trong một số ngành, lĩnh vực như xe máy, điện tử gia dụng, công nghiệp công nghệ cao, điện tử tin học, viễn thông, ô tô và thiết bị đồng bộ khá cao (Trịnh Đình Dũng, 2019).

Khu vực DNFDI bao gồm các DN có 100% vốn đầu tư nước ngoài có thể liên kết, liên doanh với các DN trong nước. Trải qua 30 năm phát triển, đến nay khu vực FDI đã trở thành một bộ phận và động lực quan trọng trong phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI, 2021), tính lũy kể đến ngày 20/12/2021, cả nước có 34.527 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký gần 408,1 tỷ USD. Vốn thực hiện lũy kể của các dự án đầu tư nước ngoài ước đạt 251,6 tỷ USD, bằng 61,7% tổng vốn đầu tư đăng ký còn hiệu lực. Cho đến nay FDI đã đầu tư vào 19/21 ngành trong hệ thống phân ngành kinh tế quốc dân, trong đó lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo chiếm tỷ trọng cao nhất với 241,9 tỷ USD, chiếm 59,3% tổng vốn đầu tư, tiếp theo là các lĩnh vực kinh doanh bất động sản với 61,8 tỷ USD (chiếm 15,1% tổng vốn đầu tư); sản xuất, phân phối điện với 33,9 tỷ USD (chiếm 8,3% tổng vốn đầu tư). Tính đến tháng 12/2019 đã có 140 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư còn hiệu lực tại Việt Nam, đứng đầu là Hàn Quốc với tổng vốn đăng ký gần 74,7 tỷ USD (chiếm 18,3% tổng vốn đầu tư). Nhật Bản đứng thứ hai với gần 64,4 tỷ USD (chiếm 15,8% tổng vốn đầu tư), tiếp theo lần lượt là Singapore và Đài

Loan, Hồng Kông. Đầu tư FDI đã có mặt ở tất cả 63 tỉnh, thành phố trong cả nước, trong đó, TP Hồ Chí Minh vẫn là địa phương dẫn đầu trong thu hút ĐTNN với gần 49,5 tỷ USD (chiếm 12,1% tổng vốn đầu tư); tiếp theo là Bình Dương với gần 37,2 tỷ USD (chiếm 9,1% tổng vốn đầu tư); Hà Nội với trên 37 tỷ USD (chiếm gần 9,1% tổng vốn đầu tư).

1) Liên kết ngược giữa DNTN và DNFDI

Liên kết ngược giữa DNFDI được thể hiện qua tỷ lệ các sản phẩm đầu vào DNFDI được cung cấp bởi DNNVV trong nước. Kết quả điều tra đánh giá của các DNFDI về môi trường đầu tư kinh doanh tại Việt Nam từ năm 2015-2021 (VCCI, 2015-2021) cho thấy, kết nối giữa DNFDI và DNTN trong nước đã bước đầu đạt được kết quả khả quan, DNTN trong nước là nhóm nhà cung cấp hàng hóa/dịch vụ đầu vào được DNFDI sử dụng nhiều hơn cả. Nếu như năm 2015 có 68,9% DNFDI được hỏi có sử dụng nhà cung cấp là các DNTN trong nước, đến năm 2021 là 52,4%.

Bảng 3.17: Khách hàng cung cấp sản phẩm và dịch vụ đầu vào cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài giai đoạn 2015-2021

□vt: %

Năm	DNNN	DNTN	Cá nhân	DN nước xuất xứ	Nước thứ ba
2015	11,9	68,9	19,3	58	38,3
2016	12,1	68,5	18,4	58,7	39
2017	10	62,5	16,1	49,2	26,6
2018	6,8	60,2	15	47,1	22,8
2019	10,1	65,9	17,1	44,3	24,8
2020	8,2	62,5	14,8	41,4	26,8
2021	6,9	52,4	9,9	38,3	22,6

Nguồn: VCCI, 2021

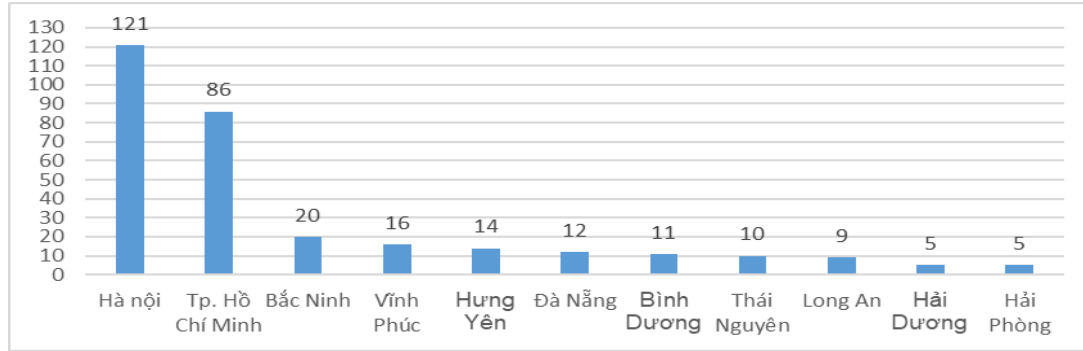
Trong giai đoạn vừa qua, một số DNFDI đã có kế hoạch hợp tác và hỗ trợ DN Việt Nam để phát triển mạng lưới công nghiệp hỗ trợ. Các DN Việt Nam đang bắt đầu thâm nhập vào chuỗi cung ứng của một số tập đoàn đa quốc gia như Samsung, LG...

**Hộp 3.1: Trường hợp liên kết cung cấp đầu vào
giữa tập đoàn Samsung Việt Nam và doanh nghiệp tư nhân trong nước**

Theo Bộ Công Thương (2021), năm 2014, Tập đoàn Samsung đưa ra danh sách 170 phụ kiện DN Việt Nam có thể cung ứng cho sản phẩm GalaxyS4 và Tab, nhưng các DN công nghiệp hỗ trợ (CNHT) của Việt Nam đã không thể đáp ứng được dù chỉ là linh kiện đơn giản nhất và phải chấp nhận thất bại ngay trên sân nhà. Một năm sau, để không bỏ lỡ cơ hội, 4 DN CNHT Việt Nam đã đạt cấp độ nhà cung ứng cấp 1 của Samsung và tiếp tục gia tăng số lượng nhà cung ứng cho Samsung trong những năm sau đó. Đến năm 2017, Tập đoàn đã liên kết với 29 nhà cung ứng cấp 1, hơn 200 nhà cung ứng cấp 2 và cấp 3 để cung ứng đầu vào cho Tập đoàn. Đến năm 2018 số lượng nhà cung ứng cấp 1 của Samsung tăng lên 42 DN. Số lượng nhà cung ứng cấp 2 cũng tăng từ 157 DN năm 2018 lên 170 DN. 240 DN Việt Nam tham gia vào mạng lưới cung ứng của Samsung. Bên cạnh đó, việc đầu tư xây dựng trung tâm nghiên cứu và phát triển có quy mô lớn nhất khu vực Đông Nam Á vào đầu năm 2020 trong bối cảnh dịch Covid-19 vẫn diễn biến phức tạp một lần nữa khẳng định chiến lược phát triển lâu dài và định hướng để Việt Nam trở thành cứ điểm sản xuất toàn cầu của Samsung. Ngoài Samsung, đến năm 2020, Toyota Việt Nam có tổng cộng 33 nhà cung cấp thì đã có 5 nhà cung cấp Việt Nam (chiếm 15,15%). Ban đầu các sản phẩm cung cấp chỉ đơn giản như đóng gói bao bì, nhưng đến nay số DN Việt Nam cung cấp sản phẩm đã mở rộng sang các lĩnh vực chuyên sâu hơn (VNPI, 2020)

Năm 2008, số lượng công nhân làm việc tại Samsung Việt Nam chỉ có 422 người. Tuy nhiên, đến nay tăng lên 130.000 lao động đang làm việc trong các nhà máy của Samsung tại Việt Nam (Tuoitre.vn, 2021), Mức lương thực tế phổ biến của công nhân thường là từ 7-8 triệu đồng/ tháng, nếu làm thêm giờ thu nhập mỗi tháng của người lao động có thể lên tới hơn 10 triệu đồng (Jobsgo.vn, 2021).

Theo số liệu thống kê của Diễn đàn DN Công Nghiệp Hỗ Trợ Việt Nam (VASI, 2021). Hiện nay có khoảng 309 DN trong các ngành công nghiệp chế tạo trong nước có liên kết cung cấp đầu vào cho DNFDI, trong đó, tập trung chủ yếu tại các trung tâm kinh tế, khu vực có nhiều khu công nghiệp như Hà Nội 121 DN, TP. Hồ Chí Minh 86 DN, Bắc Ninh 20 DN, Vĩnh Phúc 16 DN, Hưng Yên 14 DN, Đà Nẵng 12 DN, Bình Dương 11 DN, Thái Nguyên 10 DN, Long An 9 DN), Hải Dương và Hải Phòng mỗi tỉnh 5 DN.



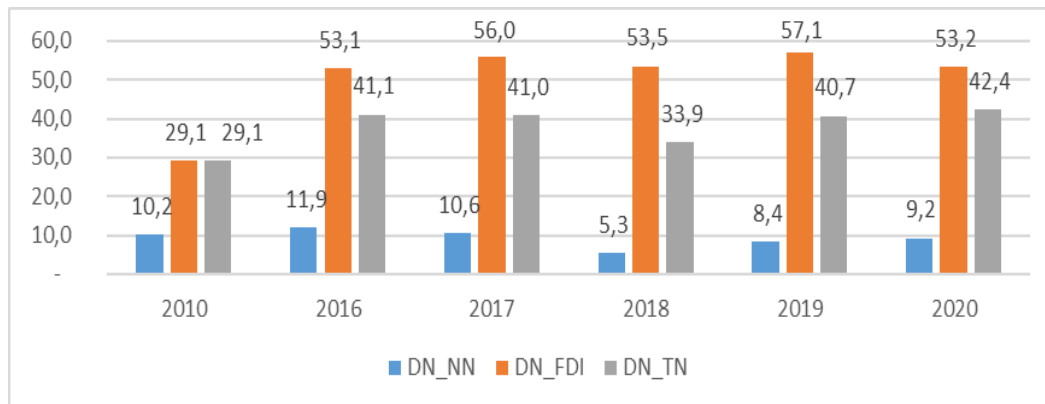
Hình 3.9: Công ty Việt Nam là nhà cung cấp cấp 1 cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Nguồn: VASI, 2021.

Kết quả đạt được nêu trên đã phản ánh xu hướng về vị trí các DNTN trong nước ngày càng tăng trong chuỗi cung ứng toàn cầu của các DNFDI nhưng vẫn còn thấp. Sự liên kết ở góc độ cung cấp còn yếu (Đào Thị Thu Giang, 2020). Cụ thể, khảo sát của VCCI, chỉ có 21% DN trong các ngành công nghiệp chế tạo đã trở thành nhà cung ứng trong chuỗi giá trị toàn cầu.

2) Liên kết xuôi giữa DNTN và DNFDI

Liên kết xuôi giữa DNTN và các DNFDI được thể hiện qua tỷ lệ các sản phẩm đầu vào DNTN trong nước được mua từ của DNFDI. Theo kết quả điều tra của VCCI trong năm 2020 đối với DNFDI trong giai đoạn từ 2016-2020, nhóm khách hàng chính của DNFDI đang hoạt động tại Việt Nam vẫn là các DNFDI tại Việt Nam, trung bình chiếm khoảng 54,6%/năm, năm cao nhất là 57,1% (năm 2019). Mặc dù năm 2020 do bị ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 đã khiến DNFDI cắt giảm các hoạt động, nhưng các DNFDI vẫn duy trì cung ứng ổn định cung cấp hàng hoá/dịch vụ/nguyên liệu cho DNTN trong nước. Theo kết quả điều tra của VCCI, năm 2020 có 42,4% DNFDI tham gia điều tra có liên kết cung cấp hàng hoá dịch vụ cho DNTN trong nước, tăng 1,3 điểm % so với năm 2016 về cơ bản nó không làm thay đổi nhiều quan hệ kinh doanh thương mại của các DNFDI với DNTN trong nước.



Hình 3.10: Cơ cấu khách hàng chủ yếu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Nguồn: VCCI, 2020

3) Liên kết chuyển giao công nghệ giữa DNTN và DNFDI

Trong bối cảnh của Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và hội nhập quốc tế lan tỏa sâu rộng, cần phải nhận thấy những xu hướng mới sẽ tác động đến phương thức, ý tưởng kinh doanh mới trong tương lai của cộng đồng DN Việt Nam. Điều này sẽ thay đổi cấu trúc tiêu dùng của nền kinh tế, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh mới mà các DN cần năng động, sáng tạo đón đầu. Xu hướng thay đổi công nghệ, mối quan tâm xã hội và toàn cầu hóa là những động lực mới cho phát triển của DN trong kỷ nguyên cách mạng công nghiệp 4.0, tự động hóa, trí tuệ nhân tạo,.. đã tác động làm thay đổi mối liên kết giữa khu vực FDI với trong nước. Liên kết không còn bó gọn trong lĩnh vực công nghiệp mà mở rộng sang lĩnh vực dịch vụ, nông nghiệp và các lĩnh vực khác.

3.2.3.2. Đánh giá về liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

1) Đánh giá về hình thức và nội dung liên kết giữa các DNTN và DNFDI

Nhận thức được vai trò của liên kết giữa các DNTN và DNFDI sẽ mang lại rất nhiều lợi ích vượt bậc cho các DNTN trong nước so với việc liên kết với loại hình DN khác trong nước. Trong những năm trở lại đây, Đảng và Nhà nước không ngừng khuyến khích và thúc đẩy liên kết DNTN và DNFDI. Tuy nhiên, sự thiếu thông tin của cả hai phía, sự chênh lệch về

trình độ sản xuất, nguồn lực kinh doanh cũng như những rào cản về văn hóa, ngôn ngữ, đặc biệt là sự chưa sẵn sàng của nhiều chủ DN chính là nguyên nhân khiến cho liên kết giữa hai khu vực này chưa thực sự được như kì vọng. Kết quả điều tra về thực trạng liên khu vực liên kết giữa các DN ở Việt Nam được thể hiện qua Hình 3.6 (trang 65) cho thấy, các liên kết giữa DNTN và DNFDI này vẫn khiêm tốn hơn cả với 50 liên kết, chiếm tỷ lệ xấp xỉ 13%.

Trong số 50 DN trả lời điều tra về liên kết của các DNTN và DNFDI tại Bảng 3.18, Hà Nội có 17 DN (34% tổng số 50 DN), TP. Hồ Chí Minh 22 DN (44%), tỉnh Bình Dương 4 DN (cùng chiếm 8%). TP. Đà Nẵng đều có 3 DN (6%) còn lại tỉnh Quảng Bình và tỉnh Thái Nguyên cùng có 2 DN (cùng chiếm 4%).

Bảng 3.18: Quy mô mẫu điều tra liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Địa phương	Tổng		DNTN		DNFDI	
	Số lượng (DN)	Cơ cấu (%)	Số lượng (DN)	Cơ cấu (%)	Số lượng (DN)	Cơ cấu (%)
1. Hà Nội	17,00	34,00	14,00	28,00	3,00	6,00
2. Thái Nguyên	2,00	4,00	1,00	2,00	1,00	2,00
3 Quảng Bình	2,00	4,00	1,00	2,00	1,00	2,00
4. Đà Nẵng	3,00	6,00	2,00	4,00	1,00	2,00
5. Bình Dương	4,00	8,00	3,00	6,00	1,00	2,00
6. Hồ Chí Minh	22,00	44,00	19,00	38,00	3,00	6,00
Tổng cộng	50,00	100,00	40,00	80,00	10,00	20,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Xét theo loại hình DN, tổng số DNTN trả lời là 40 DN, trong đó, Hà Nội có 14 DN (28% tổng số 50 DN), TP. Hồ Chí Minh có 19 DN (38%), tỉnh Bình Dương có 3 DN (8%), Đà Nẵng có 2 DN (6%) còn lại là tỉnh Quảng Bình và tỉnh Thái Nguyên đều có 1 DN (cùng chiếm 4%); tổng số DNFDI trả lời là 10 DN, trong đó Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh đều có 9 DN (cùng chiếm 6%), bốn tỉnh còn đều có 1 DN (cùng chiếm 2%).

* *Hình thức liên kết ngang.* Về các hình thức liên kết, kết quả điều tra tại Bảng 3.19 cho thấy các hình thức liên kết giữa DNTN và DNFDI chủ yếu nhằm mua các sản phẩm đầu vào hoặc bán các sản phẩm đầu ra. Chỉ riêng hai loại hình hợp tác này đã chiếm hơn 70% tổng DN điều tra. Trong đó hình thức hợp tác mua các sản phẩm đầu vào chiếm tỷ lệ cao nhất với 40%, bán sản phẩm đầu ra đứng ở vị trí cao thứ hai với 30%. Qua đó có thể thấy tính liên kết giữa giữa các DNTN và DNFDI vẫn còn hết sức đơn giản. Việc mua các yếu tố đầu vào hay bán các sản phẩm đầu ra mặc dù cũng tạo ra giá trị gia tăng nhưng tương đối ít. Các mối quan hệ hợp tác như vậy gần như chỉ là mối quan hệ làm ăn mua đi bán lại, phân phối hàng hóa đơn thuần (Đào Thị Thu Giang, 2020).

Bảng 3.19: Nội dung liên kết các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

TT	Nội dung liên kết	Mẫu (DN)	Tần suất (%)
1	Cung cấp dịch vụ yếu tố đầu vào	20	40
2	Bán sản phẩm đầu ra	15	30
3	Chia sẻ nguồn lực	11	22
4	Hợp tác nghiên cứu chuyển giao công nghệ phát triển sản phẩm mới	2	4
5	Liên kết theo chuỗi giá trị	2	4
	Tổng	50	100

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Hoạt động liên kết hợp tác nghiên cứu chuyển giao công nghệ phát triển sản phẩm mới giữa các DNTN và DNFDI được kỳ vọng hỗ trợ nâng năng lực khoa học công nghệ cho các DNTN trong nước, tuy nhiên kết quả điều tra cho thấy loại hình liên kết này có tỉ lệ thấp. Điều này phản ánh đúng thực trạng của DNTN trong nước với trình độ quản trị còn hạn chế, quy mô DN nhỏ, công nghệ lạc hậu, trong khi đó hệ thống pháp luật của Việt Nam, về bảo hộ trí tuệ, bảo vệ quyền sở hữu công nghiệp còn lỏng lẻo dẫn đến tình trạng vi phạm bản quyền, ăn cắp bản quyền, điều này kiến cho

tâm lý e dè của các DNFDI trong việc hợp tác dẫn đến việc thúc đẩy và sẵn sàng tham gia, dám tham gia vào các liên kết kể trên là còn rất ít.

* *Hình thức liên kết dọc.* Một trong những liên kết giữa các DNTN và DNFDI có ý nghĩa hết sức quan trọng, thể hiện mức độ hội nhập sâu rộng của các DNTN ở Việt Nam đó là liên kết theo chuỗi giá trị chiếm 4% tổng DN điều tra. Tỷ lệ này tuy nhỏ nhưng nó mang ý nghĩa tích cực cho thấy DNTN Việt Nam đã tham gia tích cực vào chuỗi giá trị.

** Kết quả khảo sát đánh giá nội dung liên kết giữa DNTN và DNFDI*

Kết quả điều tra tại bảng 3.20 đánh giá về mức độ quan trọng của các nội dung liên kết giữa DNTN và DNNN cho thấy, với 86% % DN đánh giá nội dung cung cấp dịch vụ yếu tố đầu vào và liên kết theo chuỗi giá trị là quan trọng, tương đối quan trọng và rất quan trọng (mức 3-5), ngược lại 16% DN đánh giá là không quan trọng và ít quan trọng (mức 1-2). Tương tự kết quả đánh giá của các chỉ tiêu còn lại: Bán sản phẩm đầu ra (82%; 18%); Chia sẻ nguồn lực (70%; 30%); Hợp tác Hợp tác R&D công nghệ và phát triển sản phẩm mới (70%; 30%),

Bảng 3.20: Kết quả khảo sát nội dung trong liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không quan trọng; ...5: Rất quan trọng				
		1	2	3	4	5
1	Cung cấp dịch vụ yếu tố đầu vào	8,00	6,00	34,00	22,00	30,00
2	Bán sản phẩm đầu ra	4,00	14,00	36,00	22,00	24,00
3	Chia sẻ nguồn lực	10,00	20,00	28,00	18,00	24,00
4	Hợp tác R&D công nghệ và phát triển sản phẩm mới	10,00	20,00	32,00	20,00	18,00
5	Liên kết theo chuỗi giá trị	4,00	10,00	36,00	26,00	24,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

2) Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa DNTN và DNFDI

Kết quả khảo sát đánh giá về hiệu quả của các kênh tìm kiếm thông tin liên kết với đối tác DNFDI được thể hiện tại Bảng 3.21 cho thấy, với 28% ý kiến đánh giá cho rằng thông qua kênh tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại là hiệu quả và rất hiệu quả; 64% ý kiến đánh giá cho rằng thông qua kênh các hiệp hội là hiệu quả và rất hiệu quả; 70% ý kiến đánh giá cho rằng thông qua kênh Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại là hiệu quả và rất hiệu quả; 48% ý kiến đánh giá cho rằng thông qua kênh các công ty khác giới thiệu là hiệu quả-rất hiệu quả; 68% kiến đánh giá cho rằng thông qua kênh Các quan hệ có sẵn từ trước là hiệu quả và rất hiệu quả; 64% ý kiến đánh giá cho rằng thông qua kênh các DNFDI tự tìm đến giới thiệu về họ là hiệu quả-rất hiệu quả.

Bảng 3.21: Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không hiệu quả;...5 Rất hiệu quả				
		1	2	3	4	5
1	Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại	4,00	46,00	22,00	16,00	12,00
2	Qua các hiệp hội	6,00	20,00	10,00	60,00	4,00
3	Hội chợ, triển lãm, XTTM	0,00	10,00	20,00	44,00	26,00
4	Qua công ty khác giới thiệu	0,00	22,00	30,00	38,00	10,00
5	Các quan hệ có sẵn từ trước	4,00	6,00	22,00	30,00	38,00
6	Các DNFDI tự tìm đến và giới thiệu về DN	6,00	10,00	20,00	54,00	10,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3) Mức độ khó khăn trong liên kết giữa DNTN và DNFDI

Hiện nay, quá trình tìm kiếm quan hệ hợp tác, liên kết với DNFDI của các DNTN ở Việt Nam rất khó khăn. Đây là lĩnh vực thiếu quá nhiều thông tin từ cả hai phía. Bảng 3.22 cho thấy mức độ khó khăn khó khăn và rất khó khăn trong liên kết giữa các DNTN và DNFDI, có 62% ý kiến đánh giá là do thiếu sự hỗ trợ về tài chính; 58% ý kiến đánh giá là do thiếu sự ưu đãi về

tài chính; 54% ý kiến đánh giá là do thiếu kỹ năng quản lý; 60% ý kiến đánh giá là do thiếu sự hỗ trợ của chính phủ; 56% ý kiến đánh giá là do thị trường không chắc chắn; 46% ý kiến đánh giá là do thiếu nguồn thông tin.

Bảng 3.22: Kết quả khảo sát mức độ khó khăn liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không khó khăn;5: Rất khó khăn				
		1	2	3	4	5
1	Thiếu sự hỗ trợ về tài chính	4,00	6,00	28,00	52,00	10,00
2	Thiếu sự ưu đãi về tài chính	6,00	8,00	28,00	50,00	8,00
3	Thiếu kỹ năng quản lý	2,00	6,00	38,00	50,00	4,00
4	Thiếu sự hỗ trợ của Chính phủ	4,00	2,00	34,00	58,00	2,00
5	Thị trường không chắc chắn	6,00	2,00	36,00	50,00	6,00
6	Thiếu nguồn thông tin	8,00	6,00	40,00	40,00	6,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

4) Lợi ích mang lại và tác động đến hoạt động DN của liên kết giữa DNTN và DNFDI

Lợi ích mạng lại trong hoạt động liên kết giữa các DNTN và DNFDI ở Việt Nam được thể hiện qua bảng 3.23 cho thấy các DNTN ở Việt Nam đều có lợi ích trong quan hệ hợp tác, liên kết với DNFDI gồm: (1) giúp DN nâng cao năng lực cạnh tranh; (2) giúp DN nâng cao kết quả sản xuất; (3) giúp DN tăng cường chuyển giao công nghệ; (4) giúp DN mở rộng thị trường; (5) giúp DN sử dụng tốt hơn các nguồn lực; (6) các lợi ích khác. Một cách khái quát, tất cả sáu lợi ích có được từ liên kết giữa các DNTN và DNFDI đều nhận được sự đánh giá về mức độ cao (hưởng lợi và hưởng lợi rất cao) từ các DN được khảo sát, trong đó, 68% ý kiến đánh giá liên kết giúp DNTN nâng cao năng lực cạnh tranh; 70% ý kiến đánh giá liên kết giúp DNTN nâng cao kết quả sản xuất; 62% ý kiến đánh giá Liên kết giúp DNTN tăng cường chuyển giao công nghệ, 68% ý kiến đánh giá Liên kết giúp DNTN mở rộng thị trường, 62% ý kiến đánh giá Liên kết giúp DNTN tổ chức quản lý và sử dụng tốt hơn các nguồn lực trong quá trình SXKD.

Bảng 3.23: Kết quả khảo sát lợi ích mang lại từ liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		<i>1: Không hưởng lợi; 5: Hưởng lợi rất nhiều</i>				
		1	2	3	4	5
1	Liên kết giúp DNTN nâng cao năng lực cạnh tranh	2,00	10,00	20,00	52,00	16,00
2	Liên kết giúp DNTN nâng cao kết quả SXKD	2,00	8,00	20,00	54,00	16,00
3	Liên kết giúp DNTN tăng cường chuyển giao công nghệ	0,00	16,00	22,00	40,00	22,00
4	Liên kết giúp DNTN mở rộng thị trường	0,00	18,00	14,00	58,00	10,00
5	Liên kết giúp DNTN sử dụng tốt hơn các nguồn lực	0,00	14,00	24,00	56,00	6,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

Kết quả khảo sát đánh giá tác động của liên kết giữa DNTN và DNFDI đến hiệu quả hoạt động của DN tại bảng 3.24 cho thấy, 90% DN cho rằng liên kết giữa DNTN và DNFDI có tác động-tác động rất nhiều đến năng suất và hiệu quả của DN, ngược lại chỉ có 10% DN cho rằng không tác động và ít tác động. Tương tự kết quả đánh giá cách chỉ tiêu còn lại: Chất lượng của sản phẩm dịch vụ (88%; 12%); Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu (84%; 16%); Chia sẻ thông tin (80%; 20%); Đổi mới và sáng tạo (72%; 28%); Khả năng dự đoán và đáp ứng nhu cầu thị trường (74%; 26%); Thói quen quản lý và tổ chức (68%; 32%); Nhận chuyển giao công nghệ (62%; 38%); Mua sắm và cung cấp (58%; 42%).

Bảng 3.24: Kết quả khảo sát tác động của liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đến hoạt động của doanh nghiệp

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		<i>1: Không tác động,...5: Tác động rất nhiều</i>				
		1	2	3	4	5
1	Năng suất và hiệu quả	2,00	8,00	42,00	24,00	24,00
2	Chất lượng của sản phẩm dịch vụ	4,00	8,00	36,00	22,00	30,00
3	Đổi mới và sáng tạo	8,00	20,00	30,00	24,00	18,00
4	Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu	44,00	10,00	24,00	18,00	4,00

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không tác động,...5: Tác động rất nhiều				
		1	2	3	4	5
5	Thói quen quản lý và tổ chức	32,00	14,00	32,00	20,00	2,00
6	Nhận chuyển giao công nghệ	14,00	24,00	36,00	18,00	8,00
7	Chia sẻ thông tin	6,00	14,00	46,00	26,00	8,00
9	Khả năng dự đoán và đáp ứng nhu cầu thị trường	12,00	14,00	40,00	16,00	18,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

5) Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết giữa DNTN và DNFDI

Kết quả khảo sát tại bảng 3.25 đánh giá hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm liên kết giữa DNTN và DNFDI cho thấy, có 72% DN cho rằng Các DN khác tự tìm đến giới thiệu về họ là phương pháp kết nối tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết giữa DNTN và DNFDI là có hiệu quả-rất hiệu quả (mức 3 đến 5), ngược lại 28% DN đánh giá là không hiệu quả và ít hiệu quả. Tương tự kết quả đánh giá của các chỉ tiêu còn lại như sau: Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại (66%; 34%); Qua các công ty khác giới thiệu (64%; 36%); Qua hiệp hội DN (62%; 38%); Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại (50%; 50%); Qua cơ quan, chính quyền địa phương (42%; 58%).

Bảng 3.25: Kết quả khảo sát về hiệu quả của phương pháp kết nối đã sử dụng tìm kiếm lựa chọn các đối tác để liên kết doanh nghiệp

TT	Phương pháp kết nối đã sử dụng	Mức độ đánh giá (%)				
		1: Không hiệu quả,... 5: Rất hiệu quả				
		1	2	3	4	5
1	Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại	8,00	28,00	32,00	22,00	12,00
2	Qua hiệp hội DN	6,00	30,00	40,00	12,00	10,00
3	Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại	16,00	34,00	28,00	16,00	6,00
4	Qua các công ty khác giới thiệu	8,00	30,00	42,00	20,00	2,00
5	Qua cơ quan, chính quyền địa phương	24,00	34,00	24,00	8,00	10,00
6	Các quan hệ có sẵn từ trước	2,00	6,00	38,00	34,00	22,00
7	Các DN khác tự tìm đến giới thiệu về họ	4,00	24,00	38,00	28,00	6,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3.2.3.3 Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Mặc dù tỷ lệ các DN FDI sử dụng nhà cung cấp là DNTN là không nhỏ, tuy nhiên phần lớn các hợp tác liên kết chỉ trong phạm vi một số DN lớn. Tính lan tỏa của khu vực DNFDI đối với DNTN còn hạn chế. Nguyên nhân chính:

(1) Ngành công nghiệp hỗ trợ Việt Nam phát triển chậm, chưa đáp ứng được nhu cầu của các ngành công nghiệp trong nước dẫn đến tỷ lệ nội địa hóa trong các ngành công nghiệp đạt thấp. Đây là một nguyên nhân khiến DNFDI có muốn liên kết với DN trong nước cũng khó có thể thực hiện.

(2) Năng lực của DNTN trong nước yếu kém, chất lượng, giá cả sản phẩm và khả năng giao hàng đúng thời hạn của các DN vẫn chưa đáp ứng được tiêu chuẩn của đối tác nước ngoài (như Nhật Bản, Hàn Quốc); mặc dù có một vài sản phẩm đáp ứng được thì quy mô, năng lực sản xuất cũng không đủ.

(3) Trình độ tay nghề của lao động của Việt Nam còn thấp. DNFDI sử dụng lao động phải mất nhiều công sức để đào tạo lại. Bên cạnh đó DNFDI chịu sức ép về cạnh tranh lao động từ trong chính khu vực DNFDI.

3.3. ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

3.3.1. Đánh giá vai trò của nhà nước thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

3.3.1.1. Ban hành và triển khai thực hiện chính sách hỗ trợ DN liên kết trong các khu, cụm và theo chuỗi giá trị hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Nội dung chính sách

Hỗ trợ DN liên kết trong các khu, cụm, theo chuỗi giá trị đóng vai quan trọng trong phát triển lực lượng DN nói chung và liên kết giữa các DN nói riêng, giúp DN trong nước nâng cao lợi ích trong chuỗi giá trị. Nhận thức rõ tầm quan trọng và những tác động, ảnh hưởng của việc hỗ trợ

DN liên kết trong các khu, cụm liên kết đối với việc phát triển liên kết giữa DN theo chuỗi giá trị, thời gian qua, Nhà nước đã ban hành nhiều cơ chế, chính sách nhằm tạo dựng khung khổ pháp lý và ưu tiên, khuyến khích phát triển các mối liên kết bền vững theo chuỗi giá trị ở Việt Nam, Nội dung chính sách được thể chế hóa tại các văn bản quy phạm pháp luật cụ thể như:

- Quyết định số 644/QĐ-TTg ngày 5/5/2014, của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Hỗ trợ DNNVV để phát triển các cụm liên kết ngành trong chuỗi giá trị”. Trong đó, hỗ trợ liên kết và phát triển DN trong các khu, cụm, vườn ươm trong chuỗi giá trị nông nghiệp từ sản xuất đến phân phối và tiêu dùng: a) Đào tạo, tập huấn nâng cao năng lực quy hoạch vùng nguyên liệu xây dựng mô hình liên kết trong các khu, cụm công nông nghiệp, vườn ươm DN, chế biến thực phẩm, tham vấn chính sách liên kết chuỗi giá trị ngành và phát triển kinh tế vùng, hợp tác công tư trong chuỗi giá trị để kết nối giữa nông dân với các DN phân phối, tiêu thụ sản phẩm; b) Tham quan học tập kinh nghiệm về phát triển các khu, cụm công nông nghiệp, vườn ươm DN tại các nơi có kinh nghiệm tốt trong lĩnh vực liên kết cụm công nông nghiệp; c) Tổ chức hội nghị, hội thảo kết nối các hiệp hội ngành hàng, nâng cao năng lực của hiệp hội DN trong việc kiểm soát tiêu chuẩn chất lượng, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV. Trong đó, khi DN có liên kết sản xuất, kinh doanh sẽ được: Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn về thúc đẩy liên kết trong cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị; Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn về xây dựng các dự án liên kết kinh doanh nhằm thúc đẩy phát triển thị trường, nâng cao giá trị của sản phẩm, hàng hóa.

- Nghị định số 98/2018/NĐ-CP của Chính phủ về Chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Theo đó, DN sẽ được: (i) Hỗ trợ chi phí tư vấn xây dựng liên kết: 1) Chủ trì liên kết được ngân sách nhà nước hỗ trợ 100% chi phí tư vấn xây

dựng liên kết, tối đa không quá 300 triệu đồng, bao gồm tư vấn, nghiên cứu để xây dựng hợp đồng liên kết, dự án liên kết, phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường; 2) Nguồn kinh phí, mức hỗ trợ và cơ chế hỗ trợ thực hiện theo các kế hoạch, chương trình, dự án thuộc Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới và nguồn vốn từ các công trình dự án khác; (ii) Hỗ trợ hạ tầng phục vụ liên kết: 1) Dự án liên kết được ngân sách nhà nước hỗ trợ 30% vốn đầu tư máy móc trang thiết bị; xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ liên kết bao gồm: nhà xưởng, bến bãi, kho tàng phục vụ sản xuất, sơ chế, bảo quản, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Tổng mức hỗ trợ không quá 10 tỷ đồng; 2) Nguồn kinh phí, mức hỗ trợ thực hiện theo các kế hoạch, chương trình, dự án thuộc Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới, Chương trình mục tiêu tái cơ cấu kinh tế nông nghiệp và phòng chống giảm nhẹ thiên tai, ổn định đời sống dân cư và nguồn vốn từ các chương trình, dự án hợp pháp khác.

- Quyết định số 1881/QĐ-TTg ngày 20/11/2020 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chương trình khuyến công quốc gia giai đoạn 2021 - 2025 đưa mục tiêu hình thành cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị trong lĩnh vực sản xuất, chế biến. Trong đó, chính sách hỗ trợ liên doanh, liên kết, tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị, hợp tác đầu tư phát triển các cụm công nghiệp tập trung vào: a) Hỗ trợ các cơ sở công nghiệp thành lập các hiệp hội, hội ngành nghề; hình thành mô hình liên kết cơ sở sản xuất thủ công mỹ nghệ truyền thống với các DN du lịch; b) Hỗ trợ cơ sở công nghiệp nông thôn tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị trong lĩnh vực sản xuất, chế biến; c) Hỗ trợ lập quy hoạch chi tiết cụm công nghiệp, hỗ trợ thu hút đầu tư phát triển cụm công nghiệp. Hỗ trợ tư vấn, lãi suất vốn vay cho các cơ sở công nghiệp nông thôn gây ô nhiễm môi trường di dời vào các khu, cụm công nghiệp; d) Hỗ trợ sửa chữa, nâng cấp hệ thống xử lý ô nhiễm môi trường tại các cụm công nghiệp.

- Nghị định số 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV. Theo đó, khi DN tham gia liên kết theo chuỗi giá trị sẽ được hỗ trợ thông tin, phát triển thương hiệu, kết nối và mở rộng thị trường: a) 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, ngành, địa phương; b) 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, ngành và địa phương; c) 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; d) 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; đ) 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; e) Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn về thủ tục xác lập, chuyển giao, khai thác và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ ở trong nước nhưng không quá 50 triệu đồng/hợp đồng/năm/DN; g) Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn tìm kiếm thông tin, quảng bá sản phẩm, phát triển thương hiệu cụm liên kết ngành và chuỗi giá trị nhưng không quá 20 triệu đồng/hợp đồng/năm/DN.

2) Kết quả khảo sát đánh giá chính sách

Kết quả khảo sát tại bảng 3.23 đánh giá chính sách hỗ trợ DN liên kết trong các khu, cụm và theo chuỗi giá trị hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các DN

cho thấy, 91,04% ý kiến cho rằng nội dung chính sách tạo môi trường pháp lý phù hợp là giải pháp quan trọng và rất quan trọng thúc đẩy liên kết giữa các DN, trong khi đó, 8,95% cho rằng không quan trọng và ít quan trọng. Kết quả đánh giá tương tự đối với các chỉ tiêu còn lại: nội dung chính sách cải thiện tiếp cận với tài chính, dịch vụ kinh doanh (89,9%, 10,1%); nội dung chính sách nâng cấp, lồng ghép DNNVV vào chuỗi giá trị (89,29%, 20,71%); nội dung chính sách nâng cấp cơ sở hạ tầng (85,08%, 14,92%); nội dung chính sách giải pháp hỗ trợ phát triển công nghiệp hỗ trợ (76,14%, 23,86%); Nội dung chính sách hỗ trợ phát triển các vườn ươm DN/công nghệ (74,87%, 25,13%).

Bảng 3.26: Kết quả đánh giá chính sách hỗ trợ liên kết trong các khu, cụm và theo chuỗi giá trị nhằm hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức đánh giá (%)				
		<i>1: Không quan trọng, ...5:rất quan trọng</i>				
		1	2	3	4	5
1	Cải thiện tiếp cận với tài chính, dịch vụ kinh doanh	1,52	8,6	35,35	24,75	29,80
2	Nâng cấp, lồng ghép DNNVV vào chuỗi giá trị	4,04	16,7	41,92	26,26	11,11
3	Tạo môi trường pháp lý phù hợp	1,49	7,46	33,83	27,36	29,85
4	Nâng cấp cơ sở hạ tầng	3,48	11,44	37,81	24,88	22,39
5	Hỗ trợ phát triển công nghiệp hỗ trợ	10,15	13,71	42,13	21,83	12,18
6	Hỗ trợ phát triển các vườn ươm DN/công nghệ	3,08	22,05	9,23	17,44	8,21

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3) Một số hạn chế và nguyên nhân hạn chế của chính sách

Liên kết giữa các DN ở Việt Nam đều được hình thành và phát triển theo tín hiệu của thị trường, không có sự can thiệp trực tiếp hoặc có chủ ý ban đầu của Chính phủ và các chính quyền địa phương bằng các quyết định thành lập, nhưng có sự thúc đẩy gián tiếp bằng các quy hoạch KCN, KCX, KKT, cụm công nghiệp, cụm liên kết ngành. Chính quyền địa phương chủ yếu tập trung vào phát triển KCN, cụm công nghiệp và thu hút đầu tư trong nước và FDI.

Một số liên kết giữa các DN được hình thành tại KCN với sự chủ động dẫn dắt của DNFDI, và thành viên tham gia cũng là các DN đầu tư nước ngoài. Chẳng hạn, cụm điện tử tại KCN Thăng Long, cụm điện tử KCN Nomura của các DN Nhật Bản, KCN Trảng Duệ của các DN Hàn Quốc...

Các KCN, KCX, KKT hiện nay chủ yếu phát triển đa lĩnh vực, chưa hình thành được các tác nhân lõi để phát triển cụm liên kết. Do vậy, việc thúc đẩy liên kết giữa các DN trong KCN, KKT trong sản xuất, cung cấp sản phẩm, dịch vụ chưa phát triển.

Chưa hình thành được các CLKNCN chuyên môn hóa với các DN trong nước đóng vai trò dẫn dắt phát triển và lan toả trong các ngành có nhiều tiềm năng. Một số CLKNCN phát triển mạnh đều do các DN nước ngoài kiểm soát, các DN Việt Nam hầu như ít cơ hội tham gia các cụm liên kết này.

Việt Nam vẫn chưa có các chiến lược, chính sách hữu hiệu hỗ trợ hình thành và phát triển các liên kết giữa các DN để qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh bền vững cho nền kinh tế. Chưa có nhiều chính sách khuyến khích, hỗ trợ cho các hoạt động liên quan đến liên kết trong các phân đoạn sản xuất, chuỗi giá trị, mạng lưới sản xuất....

** Các hạn chế nêu trên xuất phát từ nguyên nhân chính:* Thiếu khung khổ pháp luật riêng quản lý CLKN; thiếu các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp lớn đầu đàn, đặc biệt là DN Việt Nam tạo lập và dẫn dắt, khuyến khích sự hợp tác liên kết giữa các DN; nhận thức về cụm liên kết ngành trong các ban, ngành còn hạn chế, chưa đặt đúng tầm quan trọng của phát triển cụm liên kết ngành trong phát triển kinh tế.

3.3.1.2. Ban hành và triển khai thực hiện chính sách hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Nội dung chính sách

Nguồn nhân lực là một trong những nguồn lực có vai trò quyết định đối với kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Với phần lớn DN ở nước ta có quy mô nhỏ và vừa, chất lượng nguồn nhân lực của các DN hiện

nay tương đối thấp. Bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và Cách mạng công nghiệp 4.0 cũng như yêu cầu phát triển dài hạn đòi hỏi cần nâng cao cả số lượng và chất lượng nguồn nhân lực cho các DNNVV. Bên cạnh sự nỗ lực của bản thân các DN, thời gian qua, Nhà nước đã có những chính sách hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho DNNVV, cụ thể:

- Quyết định số 32/QĐ-TTg ngày 13/1/2015 của Thủ tướng Chính phủ về Chương trình đồng bộ phát triển và nâng cấp cụm ngành và chuỗi giá trị sản xuất các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh. Nội dung hỗ trợ tập trung vào: (1) Hỗ trợ liên kết giữa các cơ sở đào tạo, đặc biệt là cơ sở đào tạo nghề với DN thông qua các chương trình hợp tác đào tạo, tham vấn nội dung chương trình đào tạo, tăng cường thời lượng thực hành; Hỗ trợ các cơ sở đào tạo nghề nâng cao năng lực giảng viên, cập nhật thông tin, kiến thức mới thường xuyên nhằm đáp ứng nhu cầu lao động của DN; Tăng cường hợp tác quốc tế, tận dụng các chương trình hỗ trợ, hợp tác với các tổ chức nước ngoài nhằm nâng cao năng lực cho các cơ sở đào tạo nghề, (2) Hỗ trợ nâng cao khả năng hỗ trợ DNNVV của các tổ chức hỗ trợ DN và hiệp hội ngành hàng trong chuỗi giá trị; a) Đào tạo nâng cao năng lực quản lý tổ chức cho các hiệp hội, tăng cường khả năng cung cấp dịch vụ trong chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng cho các tổ chức cung cấp dịch vụ; b) Tổ chức hội thảo để nâng cao tính đại diện của các hiệp hội, các tổ chức hỗ trợ DN trong quá trình tham vấn chính sách, xây dựng thương hiệu cho DN; c) Tư vấn thành lập và nâng cao năng lực tham gia vào chuỗi cung ứng cho các hiệp hội, câu lạc bộ DN tại các địa phương; d) Tư vấn nâng cao năng lực cho các tổ chức hỗ trợ.

- Nghị định số 11/2015/NĐ-CP ngày 3/11/2015 của Chính phủ về hỗ trợ phát triển công nghiệp hỗ trợ. Nội dung chính sách hỗ trợ: (1) Hỗ trợ Cơ sở đào tạo nguồn nhân lực cho các ngành công nghiệp hỗ trợ: a) Nhà nước khuyến khích các tổ chức, cá nhân đầu tư, liên doanh, liên kết để xây dựng các cơ sở đào tạo nguồn nhân lực phục vụ trực tiếp cho sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ; (2) Hỗ trợ nâng cao năng lực DN: Quản trị DN; quản trị sản xuất; tạo liên kết và kết nối các DN sản xuất sản phẩm công

nghiệp hỗ trợ với khách hàng, trở thành nhà cung ứng sản phẩm cho các tập đoàn đa quốc gia và các nhà sản xuất công nghiệp hỗ trợ khác ở trong và ngoài nước; xúc tiến, hỗ trợ thị trường tiêu thụ sản phẩm công nghiệp hỗ trợ; (3) Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực có chất lượng, nâng cao năng lực quản lý, tư vấn, trợ giúp các cơ sở công nghiệp nông thôn: Hỗ trợ liên kết giữa các cơ sở công nghiệp nông thôn và các cơ sở đào tạo trong nước nhằm đào tạo lao động kỹ thuật cao, đặc biệt trong các lĩnh vực chế biến, chế tạo; hỗ trợ thành lập DN sản xuất công nghiệp nông thôn tại các địa bàn khó khăn và đặc biệt khó khăn.

- Luật Hỗ trợ DNNVV số 04/2017/QH14. Theo đó, Điều 15 của Luật quy định các nội dung về hỗ trợ phát triển nhân lực cho DNNVV như: Được miễn, giảm chi phí tham gia các khóa đào tạo có sử dụng NSNN về khởi sự kinh doanh và quản trị DN, đào tạo nghề cho lao động làm việc trong các DNNVV; Nhà nước tổ chức thực hiện các chương trình đào tạo trực tuyến, chương trình đào tạo trên các phương tiện thông tin đại chúng khác cho DNNVV; hỗ trợ hoạt động đào tạo trực tiếp tại DNNVV trong lĩnh vực sản xuất, chế biến.

- Nghị định số 39/2018/Đ-CP ngày 11/3/2018 quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV. Trong đó, quy định rõ về việc hỗ trợ đào tạo khởi sự kinh doanh và quản trị kinh doanh cho các DNNVV như: NSNN hỗ trợ tối thiểu 50% tổng chi phí của một khóa đào tạo về khởi sự kinh doanh và quản trị DN cho DNNVV; Học viên của DNNVV thuộc địa bàn kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn, DNNVV do nữ làm chủ được miễn học phí tham gia khóa đào tạo...

- Nghị định số 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV đã hướng dẫn cụ thể thêm về hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho DNNVV gồm: (1) Hỗ trợ đào tạo trực tiếp về khởi sự kinh doanh và quản trị DN: Hỗ trợ 100% tổng chi phí của một khóa đào tạo về khởi sự kinh doanh; tối đa 70% tổng chi phí của một khóa quản trị DN. Miễn học phí cho học viên của DNNVV thuộc

địa bàn kinh tế – xã hội đặc biệt khó khăn, DNNVV do phụ nữ làm chủ, DNNVV sử dụng nhiều lao động nữ và DNNVV là DN xã hội khi tham gia khóa đào tạo quản trị DN. (2) Hỗ trợ đào tạo trực tuyến về khởi sự kinh doanh và quản trị DN: Miễn phí truy cập; tham gia các bài giảng trực tuyến có sẵn trên hệ thống đào tạo trực tuyến của Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Ủy ban nhân dân cấp tỉnh; (3) Hỗ trợ đào tạo trực tiếp tại DNNVV trong lĩnh vực sản xuất, chế biến: Hỗ trợ tối đa 70% tổng chi phí của một khóa đào tạo tại DNNVV nhưng không quá 01 khoá/năm/DN; hỗ trợ 100% tổng chi phí của một khoá đào tạo tại DNNVV do phụ nữ làm chủ, DNNVV sử dụng nhiều lao động nữ và DNNVV là DN xã hội nhưng không quá 01 khoá/năm/DN. (4) Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực trong việc đào tạo nghề: Hỗ trợ chi phí đào tạo cho người lao động của DNNVV khi tham gia khóa đào tạo nghề trình độ sơ cấp hoặc chương trình đào tạo từ 03 tháng trở xuống. Các chi phí còn lại do DNNVV và người lao động thỏa thuận.

2) Kết quả khảo sát đánh giá chính sách

Kết quả khảo sát tại bảng 3.24 đánh giá chính sách hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp cho thấy, có 93,22% ý kiến cho rằng nội dung chính sách hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực có chất lượng, nâng cao năng lực quản lý là giải pháp quan trọng-rất quan trọng (mức 3 đến 5) thúc đẩy liên kết giữa các DN, ngược lại chỉ có 6,78% ý kiến cho là không quan trọng, ít quan trọng (mức 1-2). Tương tự, kết quả đánh giá các chỉ tiêu còn lại: nội dung chính sách kinh phí hỗ trợ đào tạo khởi sự kinh doanh và quản trị kinh doanh cho các DNNVV (90,72%, 9,28%); nội dung chính sách hỗ trợ liên kết đào tạo giữa các cơ sở đào tạo và DN (83,22%, 16,87%); nội dung chính sách hỗ trợ cơ sở đào tạo nguồn nhân lực cho các ngành công nghiệp hỗ trợ (82,85%, 17,15%).

Bảng 3.27: Kết quả khảo sát đánh giá giải pháp chính sách hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực nhằm hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức đánh giá (%)				
		1: Không quan trọng, ...5:rất quan trọng				
		1	2	3	4	5
1	Hỗ trợ liên kết đào tạo giữa các cơ sở đào tạo và DN	5,00	11,79	43,57	27,86	11,79
2	Hỗ trợ cơ sở đào tạo nguồn nhân lực cho các ngành công nghiệp hỗ trợ	5,36	11,79	44,64	32,14	6,07
3	Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực có chất lượng, nâng cao năng lực quản lý	3,21	3,57	42,50	21,43	29,29
4	Chính sách kinh phí hỗ trợ đào tạo khởi sự kinh doanh và quản trị kinh doanh cho các DNNVV	3,93	5,36	45,36	23,57	21,79

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3) Một số hạn chế và nguyên nhân hạn chế của chính sách

Chất lượng của người lao động Việt Nam chậm cải thiện, thậm chí có sự giảm sút trong những năm gần đây. Điều này thể hiện qua việc người lao động thiếu đào tạo kỹ thuật, thiếu lao động lành nghề, có trình độ chuyên môn kỹ thuật và nền kinh tế hiện đang đối mặt với những thách thức về thiếu hụt lao động có trình độ cao, có kỹ năng chuyên nghiệp đáp ứng nhu cầu trong bối cảnh chuyển đổi số. Điều này là thách thức lớn cho việc thực hiện các nghĩa vụ, trách nhiệm trong của DN khi tham gia liên kết.

Hệ thống trung tâm DVVL công ở địa phương tuy đã được hình thành nhưng chưa được quan tâm đầu tư nâng cấp thường xuyên, chưa đạt được hiệu quả như mong muốn trong việc điều tiết thị trường, kết nối cung - cầu lao động, tư vấn giới thiệu việc làm.

Hợp tác giữa cơ sở giáo dục nghề nghiệp và DN còn thiếu tính bền vững. Một số chương trình hợp tác đã ký kết giữa nhà trường với DN nhưng chưa có nhiều hoạt động, chưa tìm ra được cơ chế hoạt động hiệu quả. Cơ chế, chính sách tạo điều kiện thúc đẩy và khuyến khích xã hội hóa trong đào tạo nghề, cung cấp lao động chuyên nghiệp cho thị trường còn thiếu, chưa đồng bộ; một số địa phương chưa tích cực trong việc chỉ đạo, hướng dẫn các cơ sở GDNN thuộc quyền tăng cường gắn kết với DN trong đào tạo nghề, giải quyết việc làm cho người lao động.

** Các hạn chế nêu trên xuất phát từ nguyên nhân chính:* thể chế hóa đường lối chủ trương về giáo dục còn chậm. Một số chính sách, quy định pháp luật về giáo dục còn chồng chéo, thiếu đồng bộ, chậm đưa vào cuộc sống, chưa phát huy được tác dụng; thông tin 2 chiều giữa các cơ sở giáo dục nghề nghiệp và DN còn rời rạc, bị động gây khó khăn cho cả 2 bên khi xác định nghiên cứu đào tạo, tư vấn đào tạo cũng như khi tuyển dụng, bố trí lao động. Nhận thức về quản lý phát triển chương trình đào tạo còn khác biệt lớn, nhất là về tầm quan trọng của DN với trường, của DN tư nhân trong nước khác với DNFDI; cơ chế, chính sách tạo điều kiện thúc đẩy và khuyến khích xã hội hóa trong đào tạo nghề, cung cấp lao động chuyên nghiệp cho thị trường còn thiếu, chưa đồng bộ; ngân sách chi cho phát triển giáo dục có xu hướng giảm, nguồn đầu tư hạn chế.

3.3.1.3. Ban hành và triển khai thực hiện chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phát triển khoa học công nghệ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Nội dung chính sách

Hiện nay, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ. Đây vừa là thách thức và cũng là cơ hội lớn đối với các DN trong cả nước tiếp cận, ứng dụng và đổi mới công nghệ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, bảo đảm cho sự phát triển nhanh và bền vững. Để các DN bắt kịp cuộc cách mạng, ngoài sự nỗ lực từ mỗi DN, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách ưu đãi đối với DN đầu tư cho khoa học và công nghệ (KHCN), các chính sách hỗ trợ liên kết DN phát triển KHCN được thể chế hóa trong các nghị định của chính phủ và quyết định của Thủ tướng Chính phủ. Cụ thể như:

- Luật chuyển giao KHCN Luật số 07/2017/QH14, tại Điều 35 quy định về việc hỗ trợ, khuyến khích DN ứng dụng, đổi mới công nghệ như sau: (1) Nhà nước hỗ trợ DN có dự án thuộc địa bàn, lĩnh vực ưu đãi đầu tư thực hiện hoạt động chuyển giao công nghệ với tổ chức KHCN; (2) DN được sử dụng quỹ phát triển KHCN của DN để đầu tư, đối ứng vốn, nhận vốn đối ứng đầu tư cho đổi mới công nghệ, ươm tạo công nghệ, ươm tạo

DN KHCN, khởi nghiệp sáng tạo, thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ của mình và thực hiện nội dung chi khác theo quy định của pháp luật về khoa học và công nghệ; (3) DN đầu tư cho cơ sở vật chất - kỹ thuật hoạt động giải mã công nghệ, tổ chức, cá nhân thực hiện việc giải mã công nghệ được hưởng các ưu đãi sau đây: Hỗ trợ vốn, bảo lãnh vay vốn, hỗ trợ lãi suất vay vốn từ Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia, tổ chức tín dụng; Các hỗ trợ, ưu đãi khác theo quy định của Luật này và quy định khác của pháp luật có liên quan.

- Quyết định số 32/QĐ-TTg, Ngày 13/1/2015 của Thủ tướng Chính phủ về Chương trình đồng bộ phát triển và nâng cấp cụm ngành và chuỗi giá trị sản xuất các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh. Nội dung chính sách tập trung thúc đẩy hoạt động ứng dụng chuyển giao kết quả nghiên cứu vào hoạt động SXKD của các DN từ các chương trình KHCN cấp quốc gia; xây dựng và triển khai chương trình khoa học công nghệ phục vụ việc nâng cấp chuỗi giá trị cho các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh trong các ngành; Hỗ trợ nâng cao năng lực cho các đơn vị nghiên cứu chuyên ngành; đầu tư tăng cường trang thiết bị cho các cơ sở nghiên cứu khoa học và công nghệ có đủ năng lực tiếp thu làm chủ công nghệ mới, sáng tạo công nghệ phục vụ phát triển các ngành, lĩnh vực công nghiệp ưu tiên; hỗ trợ DN nghiên cứu, ứng dụng, đổi mới công nghệ, thiết bị nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, áp dụng các hệ thống quản lý tiên tiến, hài hòa tiêu chuẩn sản phẩm, quy chuẩn kỹ thuật với quốc tế.

- Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 của Chính phủ Quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV, Hỗ trợ kinh phí đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ KHCN: Hỗ trợ 50% chi phí đối với các khóa đào tạo nâng cao trình độ công nghệ, kỹ thuật sản xuất chuyên biệt tại hiện trường nhưng không quá 30 triệu đồng trên 01 khóa đào tạo cho một DN và không quá 01 khóa đào tạo trên năm.

2) Kết quả khảo sát đánh giá chính sách

Kết quả khảo sát tại bảng 3.25 đánh giá chính sách hỗ trợ DN phát triển khoa học công nghệ thúc đẩy liên kết giữa các DN cho thấy, có 86,07% ý kiến cho rằng nội dung chính sách Hỗ trợ kinh phí đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ KHCN là giải pháp quan trọng- rất quan trọng (mức 3 đến 5) thúc đẩy liên kết giữa các DN, ngược lại chỉ có 13,93% ý kiến cho là không quan trọng, ít quan trọng (mức 1-2). Tương tự kết quả đánh giá các chỉ tiêu còn lại: nội dung chính sách đầu tư tăng cường trang thiết bị cho các cơ sở nghiên cứu khoa học và công nghệ (84,99%, 15,01%); nội dung chính sách ưu đãi đối với DN đầu tư cho KHCN (83,57%, 16,43%); nội dung chính sách hỗ trợ DN nghiên cứu, ứng dụng, chuyển giao KHCN (83,57%, 16,43%)

Bảng 3.28: Kết quả khảo sát đánh giá chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phát triển khoa học công nghệ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức đánh giá (%)				
		<i>1: Không quan trọng, ...5:rất quan trọng</i>				
		1	2	3	4	5
1	Chính sách ưu đãi đối với DN đầu tư cho KHCN	2,14	16,07	44,64	30	7,14
2	Chính sách đầu tư tăng cường trang thiết bị cho các cơ sở nghiên cứu khoa học và công nghệ	2,5	12,5	35,71	21,07	28,21
3	Chính sách hỗ trợ DN nghiên cứu, ứng dụng, chuyển giao KHCN	3,21	13,21	40,71	21,07	21,79
4	Chính sách hỗ trợ kinh phí đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ KHCN	4,29	9,64	51,79	18,21	16,07

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3) Một số hạn chế và nguyên nhân hạn chế của chính sách

Mặc dù nhu cầu ứng dụng và đổi mới công nghệ của DN tăng cao, nhưng các DN Việt Nam chưa thực sự cạnh tranh bằng công nghệ và sáng tạo, việc đổi mới công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hoá chưa gắn với lợi ích thiết thân của DN. Hoạt động liên kết, chuyển giao KHCN từ DNFDI cho rất hạn chế, hầu hết các DNFDI có hoạt động chuyển giao công nghệ đều là các DN chuyển giao công nghệ từ công ty mẹ, có đại diện theo pháp luật là người nước ngoài, nắm toàn bộ quy trình sản xuất của

dự án hoặc DN. Cơ chế khuyến khích DN đầu tư cho KHCN chưa được các DN quan tâm, hưởng ứng. Bên cạnh đó, DN chưa thực sự là trung tâm, đóng vai trò quyết định cho đổi mới sáng tạo. Mối liên kết giữa nghiên cứu với đào tạo, giữa nghiên cứu thị trường và DN còn yếu; chính sách hỗ trợ của Nhà nước mới dừng lại ở giai đoạn tạo ra kết quả KHCN mà chưa tập trung hỗ trợ DN phát triển thị trường cho sản phẩm mới đó; trong khi giai đoạn thương mại hóa tiềm ẩn nhiều rủi ro không kém giai đoạn nghiên cứu và phát triển; tình trạng vi phạm sở hữu trí tuệ chưa có giải pháp xử lý triệt để.

** Các hạn chế nêu trên xuất phát từ nguyên nhân chính:* Pháp luật về KHCN và ĐMST chưa đồng bộ với pháp luật của các lĩnh vực liên quan, đặc biệt là pháp luật về kinh tế, đầu tư, tài chính,... đang gây khó khăn trong triển khai các cơ chế tài chính cho các hoạt động nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ. Chính sách ưu đãi thuế đối với khoản kinh phí đầu tư cho KHCN tuy đã có nhưng trên thực tế còn nhiều vướng mắc về trình tự, thủ tục khi thực hiện; đa phần DN Việt Nam là các DNNVV, việc huy động nguồn lực đủ lớn về tài chính và nhân lực cho hoạt động đổi mới công nghệ còn rất khó khăn; năng lực hấp thu của các DN trong nước còn yếu và trình độ công nghệ của một số ngành, lĩnh vực còn khoảng cách khá xa so với các nước tiên tiến trên thế giới; cơ chế khuyến khích và thu hút DN tham gia vào hoạt động nghiên cứu KHCN, ĐMST, chuyển giao công nghệ còn yếu, chưa phát huy hiệu quả.

3.3.1.4. Ban hành và triển khai thực hiện chính sách hỗ trợ thị trường thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Nội dung chính sách

Thị trường là một trong những yếu tố có vai trò quyết định đối với kết quả hoạt động SXKD của DN nói chung và hiện quả và sự bền vững của liên kết giữa các DN. Thấy rõ được vai trò này, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân các DN, thời gian qua, Nhà nước đã có những chính sách hỗ trợ DN gia nhập thị trường, đủ khả năng cạnh tranh, tồn tại bền vững trong hội

nhập, tham gia được vào chuỗi giá trị toàn cầu, được cụ thể hóa trong các văn bản pháp luật cụ thể như:

- Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 của Chính phủ Quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV. Nội dung hỗ trợ (1) Tư vấn về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, đo lường, chất lượng: a) Cung cấp thông tin miễn phí 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; b) Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn để DN xây dựng tiêu chuẩn cơ sở; c) Giảm 50% phí thử nghiệm mẫu phương tiện đo; giảm 50% phí kiểm định, hiệu chuẩn, thử nghiệm phương tiện đo, chuẩn đo lường; giảm 50% 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 trên 01 lần thử và không quá 01 lần trên năm; d) Hỗ trợ 100% giá trị hợp đồng tư vấn để DN tự tổ chức đo lường; (2) Hỗ trợ thực hiện các thủ tục về sản xuất thử nghiệm, kiểm định, giám định, chứng nhận chất lượng: a) Hỗ trợ 100% chi phí thử nghiệm, giám định, kiểm định, chứng nhận chất lượng sản phẩm, hàng hóa; b) Hỗ trợ sử dụng các phòng thử nghiệm về chất lượng hàng hóa của DN tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị; c) Giảm 50% phí thử nghiệm về chất lượng hàng hóa tại hệ thống thử nghiệm thuộc cơ quan quản lý nhà nước nhưng không quá 10 triệu đồng trên 01 lần thử và không quá 01 lần trên năm; d) Hỗ trợ 50% chi phí hợp đồng 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 trên 01 lần và không quá 01 lần trên năm; (3) Hỗ trợ tiếp cận thị trường cho các DN trong chuỗi giá trị. a) Hỗ trợ các địa phương xây dựng các bản tin hàng ngày trên sóng phát thanh của đài phát thanh địa phương (huyện, xã); b) Hội thảo nhằm phổ biến kiến thức và chia sẻ kinh nghiệm phát triển chuỗi giá trị về đổi mới và áp dụng công nghệ trong chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp; c) Hỗ trợ DN tham gia hội chợ thương mại trong nước; (4) Xúc tiến phát triển sản phẩm, hỗ trợ

xây dựng thương hiệu cho các DN: a) Hội thảo và kiến nghị các chính sách xúc tiến thương mại, xúc tiến đầu tư trong chuỗi giá trị ngành; b) Tổ chức các khóa đào tạo, tập huấn về thiết kế, phát triển và marketing sản phẩm, xây dựng thương hiệu cho các DN, các phương thức nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng tiêu chuẩn, chất lượng và thị hiếu của thị trường cho DN và các hộ kinh doanh; c) Lựa chọn một số DN và hiệp hội DN trong chuỗi giá trị ở các địa phương để tư vấn, hỗ trợ xây dựng thương hiệu; d) Cung cấp thông tin và hỗ trợ một phần kinh phí tham gia hội chợ, triển lãm cho các DN trong chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp; đ) Các hoạt động hỗ trợ về thiết kế bao bì sản phẩm, phân phối, vận chuyển; (5) Hỗ trợ tư vấn thông tin phát triển công nghiệp nông thôn: Tư vấn, hướng dẫn lập dự án đầu tư, marketing, quản lý sản xuất, tài chính, kế toán, nhân lực, liên doanh, liên kết trong sản xuất kinh doanh và thiết kế mẫu mã, bao bì đóng gói, ứng dụng công nghệ, thiết bị mới liên quan đến sản xuất công nghiệp nông thôn; (6) Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực có chất lượng, nâng cao năng lực quản lý, tư vấn, trợ giúp các cơ sở công nghiệp nông thôn.

2) Kết quả khảo sát đánh giá chính sách

Kết quả khảo sát tại bảng 3.26 đánh giá chính sách hỗ trợ thị trường thúc đẩy liên kết giữa các DN, cho thấy, có 82,61% ý kiến cho rằng nội dung chính sách Tăng cường xúc tiến thương mại, hội chợ thương mại là giải pháp quan trọng- rất quan trọng (mức 3 đến 5) thúc đẩy liên kết giữa các DN, ngược lại chỉ có 17,39% ý kiến cho là không quan trọng, ít quan trọng (mức 1-2). Tương tự kết quả đánh giá các chỉ tiêu còn lại: Nội dung chính sách hỗ trợ phát triển mạng lưới thông tin thị trường (77,5%, 22,5%); nội dung chính sách tăng cường hợp tác quốc tế thông qua các hiệp định thương mại (70,26%, 29,74%); nội dung chính sách hỗ trợ phát triển mạng lưới thông tin thị trường (61,81%, 38,19%).

Bảng 3.29: Kết quả khảo sát đánh giá chính sách hỗ trợ thị trường thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Mức đánh giá (%)				
		<i>1: Không quan trọng, ...5: Rất quan trọng</i>				
		1	2	3	4	5
1	Chính sách tăng cường xúc tiến thương mại, hội chợ thương mại	2,17	15,22	44,57	29,89	8,15
2	Chính sách tăng cường hợp tác quốc tế thông qua các hiệp định thương mại	6,15	23,59	34,87	21,03	14,36
3	Chính sách hỗ trợ phát triển thị trường xuất khẩu	24,62	13,57	30,15	18,09	13,57
4	Chính sách hỗ trợ phát triển mạng lưới thông tin thị trường	5,50	17,00	35,00	28,50	14,00

Nguồn: Kết quả điều tra của tác giả năm 2022

3. Một số hạn chế và nguyên nhân hạn chế của chính sách

Hoạt động xúc tiến thương mại (XTTM) của nhà nước cũng như các DN không có chiến lược, kế hoạch XTTM cụ thể; nguồn tài chính hạn chế, thiếu cơ sở vật chất cho hoạt động XTTM. Chất lượng nhiều Hội chợ triển lãm thấp, không đáp ứng được yêu cầu giao dịch và phát triển thị trường của các DN tham gia.

* *Các hạn chế nêu trên xuất phát từ nguyên nhân chính:* pháp luật và thi hành pháp luật về XTTM bộc lộ khá nhiều vướng mắc, bất cập, nổi bật là những quy định trùng lặp, chồng chéo về quảng cáo và quảng cáo thương mại, sự phối hợp giữa các bộ, ngành còn chưa chặt chẽ, thiếu đồng bộ dẫn đến nhiều DN chưa tiếp cận được các hỗ trợ trong XTTM; thiếu đồng bộ trong công tác XTTM, sự phối hợp của các trung tâm XTTM và hiệp hội DN chưa chặt chẽ, sự xuất hiện các hiệp hội DN ngày càng nhiều nhưng vẫn chưa có mối quan hệ hợp tác với trung tâm XTTM.

3.3.2. Đánh giá năng lực phát triển liên kết của doanh nghiệp Việt Nam

3.3.2.1. Năng lực tài chính của doanh nghiệp

Theo kết quả điều tra DN của Tổng cục thống kê, DN Việt Nam duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu đều đặn bình quân 11,8%/năm trong 2016-2021. Sự tăng trưởng của doanh thu của DN tạo nền tảng cho sự tích tụ và

tăng trưởng đều đặn của nguồn vốn vốn chủ sở hữu của các DN trong ngành. Tổng nguồn vốn sử dụng cho SXKD của toàn bộ DN đang hoạt động có kết quả SXKD tại thời điểm 31/12/2021 đạt 54,5 triệu tỷ đồng, tăng 1,94 lần so với năm 2016, tốc độ tăng bình quân 14,2%/năm (Bộ KHĐT, 2023).



Hình 3.11: Nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp giai đoạn 2016-2021

Nguồn: Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam 2023

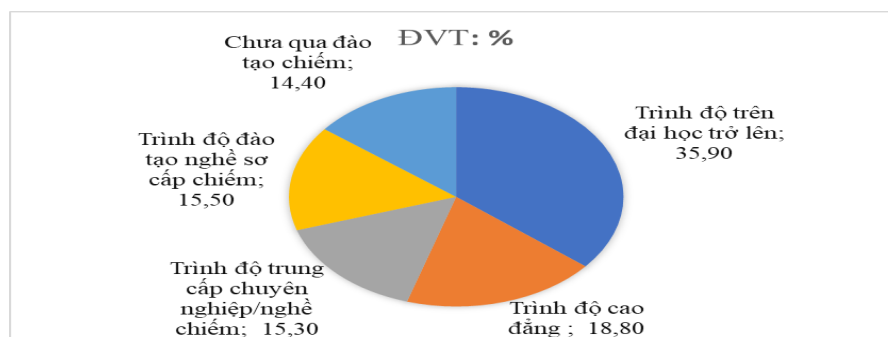
Xét theo loại hình DN: Tại thời điểm 31/12/2021 so với cùng thời điểm năm 2020, DNNNN thu hút nguồn vốn lớn nhất với 33 triệu tỷ đồng vốn, chiếm 60,5% vốn của toàn bộ khu vực DN, tăng 13,8%; DNNN tuy có số lượng DN chỉ chiếm 0,3% tổng số DN cả nước nhưng có tổng nguồn vốn sử dụng cho SXKD là 10,9 triệu tỷ đồng, chiếm tới 20,0% tổng nguồn vốn của toàn bộ khu vực DN, tăng 4,5%; DNNFĐI gồm nhiều DN có quy mô lớn, thu hút đáng kể vốn cho SXKD với 10,6 triệu tỷ đồng, chiếm 19,5%, tăng 13,5%. So với bình quân giai đoạn 2016-2020, tốc độ thu hút vốn của DNNFĐI và DNNNN cùng tăng 50,2%; DNNN tăng 15,8% (Bộ KHĐT, 2023).

Xét theo quy mô DN: Tại thời điểm 31/12/2021, DN quy mô lớn có số lượng DN chỉ chiếm 2,6% trong tổng số DN cả nước nhưng nguồn vốn thu hút cho SXKD nhiều nhất với 37,6 triệu tỷ đồng, chiếm 69,1% vốn của toàn bộ khu vực DN, tăng 13,2%; DN siêu nhỏ thu hút 6,1 triệu tỷ đồng, chiếm 11,3%, giảm 2,1%; DN nhỏ thu hút 6,4 triệu tỷ đồng, chiếm 11,6%, tăng 12,7%; DN vừa thu hút 4,4 triệu tỷ đồng, chiếm 8%, tăng 20,4%. So với bình quân giai đoạn 2016-2020, tốc độ thu hút vốn DN quy mô vừa tăng 51%, DN quy lớn tăng 41,5%, DN siêu nhỏ tăng 39,9%, DN nhỏ tăng 38,9% (Bộ KHĐT, 2023). Thực trạng này cho thấy, quá trình tích tụ vốn của DNNVV hiện nay đang ở mức độ thấp, điều này sẽ có ảnh hưởng trực

tiếp tới năng lực cạnh tranh, cũng như năng lực liên kết của các DNNVV (chủ yếu là DNTN) với DNNN và đặc biệt liên kết với DNFDI và với chuỗi cung ứng toàn cầu. Bên cạnh, quy mô vốn nhỏ sẽ dẫn đến năng lực tiếp cận công nghệ mới, kiến thức hiện đại của DN rất khó khăn.

3.3.2.2. *Chất lượng nguồn nhân lực của doanh nghiệp*

Nhân lực là nguồn lực quan trọng nhất, quyết định đến sự phát triển bền vững của DN, nó ảnh hưởng đến việc triển khai hiệu quả các hoạt động liên kết giữa các DN. Do vậy, các DN luôn cố gắng tìm mọi cách để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tạo lợi thế cạnh tranh của DN.



Hình 3.12: Trình độ lao động trong doanh nghiệp Việt Nam

Nguồn: VCCI, 2023

Theo kết quả khảo sát của VCCI (2023), lực lượng lao động trong các DN có trình độ trên đại học trở lên, trung bình chiếm 35,9% lượng lao động có trong DN; lao động có trình độ cao đẳng chiếm bình quân 18,8%, lao động với các trình độ trung cấp chuyên nghiệp/nghề chiếm 15,3%, có trình độ đào tạo nghề sơ cấp chiếm 15,5% và chưa qua đào tạo chiếm 14,4%. Dù chiếm tỷ trọng thấp nhất nhưng với tỷ lệ bình quân gần bằng 1/7 tổng lượng lao động làm việc trong các DN thì số lượng lao động chưa qua đào tạo tại các DN ở Việt Nam như vậy là tương đối cao. Đây là thách thức không nhỏ đối với DN Việt Nam khi tham gia quá trình phát triển và triển khai liên kết.

3.3.2.3. *Mức độ trang bị thiết bị khoa học công nghệ của doanh nghiệp*

Đổi mới trang thiết bị và tăng cường ứng dụng tiến bộ KHCN không chỉ đẩy nhanh tốc độ phát triển các cơ sở sản xuất kinh doanh mà còn là yếu tố

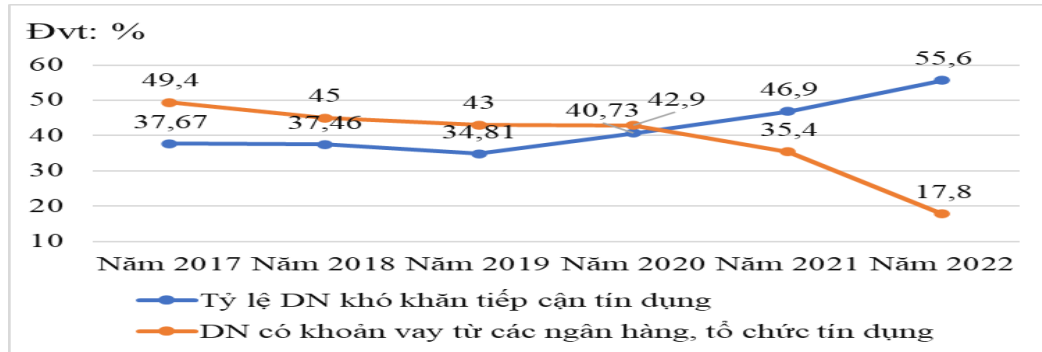
quyết định nâng cao hiệu quả khai thác các hoạt động liên kết giữa các DN nhằm hiệu quả SXKD, năng suất lao động và năng lực cạnh tranh. Theo kết quả điều tra nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ năm 2020, chỉ cho KHCN cả nước là 32,1 nghìn tỷ đồng, tăng bình quân 14,8%/năm trong giai đoạn 2015-2020, trong đó chủ yếu ở khu vực DN với 23,3 nghìn tỷ đồng, chiếm 72,6% và tăng bình quân 18,7%/năm (Vista, 2022). Mặc dù vậy, trình độ kỹ thuật và KHCN của các DN ở nước ta vẫn còn lạc hậu. Phần lớn DN là DN tư nhân, quy mô vừa và nhỏ, tiềm lực về vốn hạn hẹp và trình độ KHCN và đổi mới sáng tạo còn thấp, nhiều DN đang sử dụng công nghệ cũ, lạc hậu, tụt hậu 2-3 thế hệ so với mức trung bình của thế giới (TCTK, 2022). Nghiên cứu về trường hợp DN trong ngành chế biến chế tạo, TCTK chỉ ra rằng mặc dù ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất tăng trong 10 năm qua, nhưng tỷ trọng vẫn rất nhỏ hơn rất nhiều so với DN sử dụng công nghệ cũ, lạc hậu. Tại thời điểm 31/12/2020, cả nước có tới 58,6 nghìn DN chế biến chế tạo thuộc nhóm ngành công nghệ thấp, chiếm 54,7% tổng số DN ngành chế biến chế tạo đang hoạt động SXKD và tăng 8,6%/năm trong giai đoạn 2011-2020; có 34,6 nghìn DN thuộc nhóm công nghệ trung bình, chiếm 32,4% và tăng 9,9%/năm trong giai đoạn 2011-2020; chỉ có 13,8 nghìn DN thuộc nhóm công nghệ cao, chiếm 12,9% và tăng bình quân 10,2%/năm trong giai đoạn 2011-2020 (TCTK, 2022).

3.3.3. Đánh giá sự phát triển thị trường các yếu tố sản xuất trong nước ảnh hưởng đến liên kết giữa các doanh nghiệp

3.3.3.1. Phát triển thị trường tài chính- tiền tệ

Thiếu vốn đầu tư là rào cản chính đối với DN nói chung và liên kết giữa các DN nói riêng. Để tạo điều kiện tiếp cận vốn cho các DN, nhà đầu tư, trong thời gian qua Nhà nước đã tích cực triển khai các giải pháp, chính sách nhằm hoàn thiện thể chế thị trường tài chính- tiền tệ và đã được thể chế hoá trong các văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước (Luật, nghị định, quyết định và các thông tư hướng dẫn) có liên quan đến lĩnh vực tiền

tệ và hoạt động của các tổ chức tín dụng, hệ thống ngân hàng. Lãi suất được điều chỉnh linh hoạt, mức lãi suất điều hành được duy trì ổn định trong những năm gần đây, tạo điều kiện để giảm mặt bằng lãi suất cho vay của thị trường, thúc đẩy cung cấp vốn cho sản xuất, kinh doanh, tháo gỡ khó khăn, tăng khả năng tiếp cận vốn của DN và người dân nhằm khôi phục SXKD, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.



Hình 3.13: Tỷ lệ tiếp cận vay vốn ngân hàng của doanh nghiệp tư nhân
Nguồn VCCI, 2022

Mặc dù thể chế chính sách đối với thị trường tài chính tiền tệ tiếp tục được hoàn thiện, tuy nhiên tiếp cận tín dụng vẫn là khó khăn lớn đối với các DNTN. Theo kết quả điều tra trên 10.000 DN của VCCI từ năm 2017-2022 cho thấy: tỷ lệ DN tiếp cận tín dụng có xu hướng giảm dần trong thời gian gần đây, cụ thể, năm 2017 tỷ lệ DN có khoản vay từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng là 49,4% DN được điều tra, năm 2020 là 42,9%, năm 2021 là 35,4% và đến năm 2022 giảm xuống chỉ còn 17,8% DN; tỷ lệ DNTN khó tiếp cận các khoản vay từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng có xu hướng tăng, từ 37,67% năm 2017 lên tăng lên 55,6% năm 2022. Nguyên nhân chính là do Ngân hàng, tổ chức tín dụng áp đặt điều kiện tín dụng bất lợi cho DN, không thể vay vốn nếu không có tài sản thế chấp, thủ tục vay vốn rất phiền hà (VCCI, 2022).

3.3.3.2. Phát triển thị trường lao động

Một thị trường lao động phát triển với nguồn nhân lực dồi dào, hứa hẹn đáp ứng đủ số lượng nhân lực cho các công việc SXKD sẽ là điều thu hút các

nhà đầu tư trong và ngoài nước. Vì lao động là yếu tố quan trọng, có thể ảnh hưởng đến các yếu tố khác trong SXKD của DN và ảnh hưởng lớn đến việc hoàn thành các cam kết, nghĩa vụ trong liên kết giữa các DN. Do vậy, trong những năm qua, Nhà nước tiếp tục nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung hoàn thiện thể chế, cơ chế chính sách hỗ trợ phát triển thị trường lao động bảo đảm tính thống nhất, linh hoạt và phù hợp với thực tiễn và yêu cầu đổi mới của đất nước nhằm cải thiện quan hệ lao động, huy động và sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực, tạo điều kiện cho DN tiếp cận được nguồn lao động phù hợp yêu cầu SXKD của DN. Việc thực hiện đồng bộ các hoạt động hoàn thiện khung khổ thể chế, cơ chế, chính sách và các giải pháp phát triển thị trường lao động trong giai đoạn gần đây đã mang lại những kết quả bước đầu tích cực. Tỷ lệ lao động qua đào tạo có bằng, chứng chỉ tăng từ 20,9% năm 2016 lên 26,4% năm 2022 và năm 2023 chiếm 27,0% (TCTK, 2024).

Bảng 30: Chất lượng nguồn lao động Việt Nam giai đoạn 2016-2022

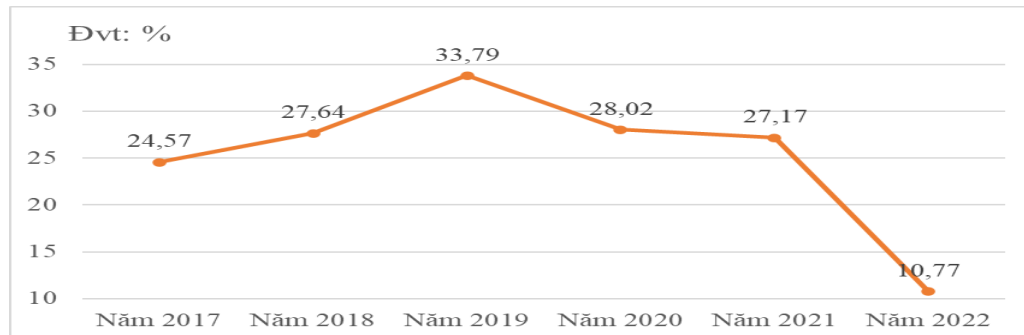
Đvt: %

Năm	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Bình quân	20,9	21,6	22	22,8	24,05	26,12	26,44
Sơ cấp	3,2	3,5	3,6	3,7	4,71	6,78	7,13
Trung cấp	5,3	5,3	5,2	4,7	4,4	4,11	3,72
Cao đẳng	3,2	3,3	3,7	3,8	3,82	3,57	3,72
Đại học trở lên	9,2	9,5	9,5	10,6	11,12	11,67	11,87

Nguồn: Số liệu thống kê 2016-2022, TCTK (2024)

Bên cạnh đó, hệ thống dịch vụ việc làm tiếp tục được phát triển và hoạt động hiệu quả góp phần vào việc tăng cường kết nối cung - cầu lao động trên thị trường, đáp ứng được nhu cầu về việc làm của người lao động và DN. Tính đến cuối năm 2023, cả nước có 83 trung tâm DVVL được thành lập và đang hoạt động có hiệu quả (Bộ KHĐT, 2023). Một điểm đáng chú ý là tỷ lệ các DN gặp khó khăn về tuyển dụng nhân sự liên tục giảm qua các năm gần đây. Kết quả điều tra của VCCI, 2016-2022 cho thấy năm 2022 tỷ lệ DN gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động chỉ là 10,77% tổng DN điều tra, giảm 13,8 điểm % so với năm 2017 (24,57%). Đây là những thông tin tích cực với

nhiều DN khi nguồn cung lao động trên thị trường dồi dào hơn và họ dễ dàng hơn trong tuyển dụng lao động phù hợp.



Hình 3.14: Tỷ lệ khó khăn tiếp cận lao động của doanh nghiệp tư nhân

Nguồn VCCI, 2022.

Mặc dù đã đạt được những kết quả tích cực trong thời gian gần đây, nhưng thị trường lao động Việt Nam vẫn bộc lộ nhiều hạn chế: lực lượng lao động có trình độ, kỹ năng nghề cao còn thiếu và yếu về ngoại ngữ và các kỹ năng mềm; chất lượng nhân lực có kỹ năng nghề vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của thị trường lao động (khoảng 38,1 triệu người lao động chưa qua đào tạo từ sơ cấp trở lên), chưa đủ sức hấp dẫn các DN, nhà đầu tư lớn nước ngoài vào Việt Nam; mất cân đối cung - cầu lao động cục bộ và có sự phát triển không đồng đều giữa các vùng miền, khu vực, ngành, nghề kinh tế; cơ chế kết nối cung - cầu và tự cân bằng của thị trường còn yếu, dẫn đến chưa đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp trong giai đoạn phục hồi kinh tế; hệ thống trung tâm dịch vụ việc làm công ở địa phương tuy đã được hình thành nhưng chưa được quan tâm đầu tư nâng cấp thường xuyên, chưa đạt được hiệu quả như mong muốn trong việc điều tiết thị trường, kết nối cung-cầu lao động, tư vấn giới thiệu việc làm (Bộ KHĐT, 2023).

3.3.3.3. Phát triển thị trường khoa học công nghệ

Giai đoạn vừa qua, thị trường KHCN đã được thúc đẩy phát triển và bước đầu phát huy vai trò cầu nối, gắn kết hoạt động KHCN với sản xuất, kinh doanh. Từ năm 2016 cho đến nay, các nhiệm vụ trọng tâm về phát triển thị trường KHCN đã được đặt ra tại Nghị quyết số 24/2016/QH16 và

31/2021/QH15 của Quốc hội về Kế hoạch cơ cấu lại nền kinh tế giai đoạn 2016-2020 và 2021-2025. Việc tích cực triển khai các nhiệm vụ giải pháp đã đề ra, khung khổ pháp lý, chính sách phát triển thị trường KHCN tiếp tục được hoàn thiện, góp phần hỗ trợ, khuyến khích DN liên kết hợp tác, hoặc tự đầu tư nghiên cứu, phát triển, chuyển giao công nghệ, ứng dụng tiến bộ KHCN, nâng cao năng lực tiếp thu, hấp thụ và làm chủ công nghệ của DN. Cơ chế chính sách hỗ trợ thúc đẩy nhập khẩu, chuyển giao công nghệ tiên tiến, khuyến khích các dự án đầu tư FDI có cam kết chuyển giao công nghệ hoặc thành lập các cơ sở nghiên cứu và phát triển ở Việt Nam tiếp tục được bổ sung hoàn thiện và được cụ thể hoá trong các văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước (Bộ KHĐT, 2023). Tính đến 31/12/2023, cả nước đã cấp Giấy chứng nhận DN KHCN cho 712 DN thuộc các lĩnh vực công nghệ được khuyến khích phát triển như công nghệ sinh học công nghệ tự động hóa, thông tin vật liệu mới trong đó Công nghệ sinh học (39,9%), công nghệ tự động hóa (25,5%), công nghệ thông tin (17%), vật liệu mới (10%); cả nước có 14 điểm kết nối cung - cầu công nghệ phân bố trên 5 vùng, 12 tỉnh thành; 63 trung tâm ứng dụng tiến bộ KHCN, trung tâm thông tin KHCN; 04 khu công nghệ cao; 08 công viên phần mềm; có 294 tổ chức cung cấp dịch vụ đại diện sở hữu công nghiệp. Giai đoạn 2021-2022, cả nước có 161 hợp đồng chuyển giao công nghệ, với giá trị các hợp đồng khoảng trên 30 nghìn tỷ đồng. Trong đó, có 130 hợp đồng chuyển giao công nghệ tại DNFDI tại Việt Nam (chiếm 81% số lượng hợp đồng), với giá trị khoảng trên 28 nghìn tỷ đồng (chiếm khoảng 93% giá trị các hợp đồng). Các hợp đồng chuyển giao công nghệ chủ yếu trong các lĩnh vực sản xuất điện tử, ô tô, xe máy, dược phẩm, thiết bị y tế, hóa dầu, mỹ phẩm, đồ uống, sinh học, chăn nuôi, khai thác và chế biến khoáng sản, xây dựng (Bộ KH&ĐT, 2023).

Bên cạnh những yếu tố thuận lợi, quá trình phát triển thị trường KHCN của nước ta còn tồn tại một số hạn chế nhất có ảnh hưởng đến việc tiếp cận, nghiên cứu, đổi mới công nghệ của DN và việc triển khai thực hiện các liên

kết giữa các DN: Một số chủ trương, chính sách, biện pháp thúc đẩy thương mại hóa công nghệ, hỗ trợ phát triển các tổ chức trung gian của thị trường công nghệ đang trong quá trình sửa đổi, bổ sung, cần có thêm thời gian để phát huy hiệu quả trên thực tế; các DN Việt Nam chủ yếu là DNNVV, không có tiềm lực về nhân lực, vốn, trình độ quản lý, năng lực nghiên cứu... dẫn đến tình trạng đầu tư ứng dụng và phát triển KHCN trong sản xuất hạn chế; bên cạnh đó thiếu các tổ chức trung gian đủ mạnh để cung cấp các dịch vụ kết nối, hỗ trợ bên cung, bên cầu và các bên khác trong các giao dịch liên quan đến công nghệ, tài sản trí tuệ.

3.3.3.4. Phát triển thị trường đất đai

Cùng với vốn, nguồn nhân lực, đất đai một trong ba đầu vào cốt yếu của sản xuất và phát triển kinh tế. Tiếp cận đất đai dễ dàng là một trong những điều kiện tiên quyết để tạo thuận lợi cho hoạt động SXKD. DN có thể tiếp cận quỹ đất theo hai cách thức, một là từ quỹ đất của Nhà nước thông qua giao đất hoặc cho thuê đất, hai là thông qua thị trường bằng việc mua bán, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất (QSDĐ), thuê QSDĐ, nhận góp vốn bằng QSDĐ. Do vậy, để tạo điều kiện thuận lợi cho DN tiếp cận được đất đai phục vụ cho hoạt động SXKD, trong thời gian qua, Nhà nước tăng cường bổ sung, hoàn thiện thể chế chính sách thúc đẩy phát triển thị trường đất đai phát, cụ thể: bổ sung, hoàn thiện hành lang pháp lý quy định về hệ thống thông tin đất đai và cơ sở dữ liệu đất đai, đẩy nhanh tiến độ xây dựng và vận hành cơ sở dữ liệu đất đai ở địa phương nhằm tạo điều kiện cung cấp đầy đủ, công khai minh bạch các thông tin cho thị trường; quy định cụ thể về các quyền của người sử dụng đất; cải cách thủ tục hành chính trong thực hiện các quyền; đẩy mạnh việc cấp giấy chứng nhận để tạo điều kiện cho đất đai tham gia vào thị trường; hoàn thiện các tổ chức dịch vụ công hỗ trợ cho hoạt động của thị trường; hoàn thành việc quy hoạch đất đai, chuẩn bị sẵn sàng các quỹ đất sạch cho nhà đầu tư; minh bạch và chủ động cung cấp thông tin về quy hoạch tới các DN cho đến giải quyết thông thoáng các thủ tục thuê, mua đất, hỗ trợ tích cực giải

phóng mặt bằng; và tháo gỡ vướng mắc cho DN trong các thủ tục liên quan khác (chẳng hạn như cấp phép xây dựng) để DN có thể nhanh chóng thiết lập hoạt động trên mặt bằng kinh doanh đã có. Mặc dù, thể chế, chính sách đất đai đã từng bước được hoàn thiện, tuy vậy hoạt động của thị trường đất đai giai đoạn vừa qua còn nhiều hạn chế ảnh hưởng đến việc tiếp cận đất đai của DN như: công tác giải phóng mặt bằng, đơn giá bồi thường theo quy định của pháp luật còn chồng chéo, ảnh hưởng đến thời gian triển khai và thu hút đầu tư, thực hiện thủ tục đất đai còn phiền hà gây khó khăn cho hoạt động SXKD của DN. Kết quả điều tra của VCCI (2022) cho thấy khoảng 42,9% DN được hỏi ý kiến cho biết với thủ tục đất đai khiến họ phải trì hoãn hoặc hủy bỏ kế hoạch kinh doanh trong năm 2022.

3.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

3.4.1. Những kết quả đạt được trong liên kết giữa các doanh nghiệp

Phát triển liên kết giữa các DN giúp các DN Việt Nam khắc phục bất lợi về quy mô nhỏ lẻ, thực hiện quá trình chuyên môn hoá, giúp gia tăng lợi thế cạnh tranh của mình. Khi liên kết với nhau, các DN có thể tham gia vào một công đoạn trong chuỗi cung ứng hoặc nhận gia công ngoài các chi tiết, bộ phận nhỏ phù hợp với quy mô, năng lực của mình.

Thúc đẩy liên kết giữa các DN giúp các DN tối đa hóa các nguồn lực sản xuất. Từ đó cải thiện hiệu suất, tăng tính cạnh tranh cho DN. Các DN thông qua các mối liên kết để mở rộng thị phần, hợp tác sử dụng nguồn lực của nhau (vốn, lao động, mặt bằng...) từ đó nâng cao hiệu suất và tính cạnh tranh.

Thông qua duy trì hoạt động tiếp xúc với các cơ quan nhà nước và chính quyền địa phương, các DN đề xuất được các nhu cầu, khó khăn, bất cập để các cấp chính quyền có cơ chế chính sách tháo gỡ.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, thông qua liên doanh, liên kết với các DN nước ngoài, các tập đoàn đa quốc gia giúp các DN Việt Nam tận dụng các cơ hội tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu,

tiếp nhận thông tin và các tiến bộ khoa học kỹ thuật mới của thế giới từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh.

Nội dung liên kết giữa các DN trong khu vực tư nhân rất đa dạng và mang đến cho DN nhiều lợi ích và tác động tích cực năng suất và hiệu quả của DN khu vực tư nhân

Liên kết giữa các DNTN và DNNN giúp DNTN tiếp cận công nghệ mới, nâng cao chất lượng của sản phẩm dịch vụ, giảm chi phí sản xuất, mở rộng thị trường nâng cao năng suất và hiệu quả của DN.

Liên kết giữa các DNTN và DNFDI thúc đẩy nâng cao giá trị cung cấp dịch vụ yếu tố đầu vào và Bán sản phẩm đầu ra. Mở rộng hợp tác chia sẻ nguồn lực, tăng cường hợp tác R&D công nghệ và phát triển sản phẩm mới. Bên cạnh đó, DNTN trong nước có nhiều cơ hội tham gia và chuỗi giá trị giá trị toàn cầu.

3.4.2. Hạn chế liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam

Nội dung liên kết giữa các DN ở Việt Nam hiện nay, chủ yếu mới dừng ở liên kết sơ khai, liên kết sản xuất ở mức độ thấp, chưa có các liên kết mạnh, rộng ở các giai đoạn tạo ra gia tăng giá trị cao cho sản phẩm phụ trợ. Điều này làm cho các bên liên kết đều không nhìn nhận thấy lợi ích rõ ràng của việc hợp tác.

Các DN Việt Nam có trình độ kỹ thuật công nghệ thấp, quy mô nhỏ, chưa đủ tạo ra sự tin cậy đối với các DN FDI hay các DN lớn trong nước, chưa thể đáp ứng được yêu cầu của các DN lớn khi muốn trở thành nhà thầu phụ cho họ. Trong khi tác động tràn từ các DN FDI cũng không rõ nét.

Quá trình hình thành và tham gia của các DN vào các chuỗi cung ứng trong nước và toàn cầu còn ít và không hiệu quả. Sự liên kết giữa các DNTN với DNNN, với DNFDI yếu kém và ngay cả với các DN trong khối tư nhân vẫn còn yếu kém. Trong khi đó công nghiệp hỗ trợ chưa phát triển, đáp ứng với nhu cầu thực tế. Phần lớn các DN hoạt động độc lập chứ không có sự liên kết hợp tác chặt chẽ với nhau, đặc biệt là giữa các DNFDI và DN nội địa.

Thiếu vắng mối liên kết giữa các nhóm DN trong các khu vực. Có thể thấy rõ là đến nay hình thức liên kết ngành giữa các DN trong nước và các DNFDI, giữa DN thuộc ngành thượng nguồn và hạ nguồn rất hạn chế, đặc biệt, hầu như không có sự chuyển giao công nghệ giữa các DNFDI đối với các DNTN trong nước.

Hoạt động liên kết giữa các DN khu vực tư nhân tại Việt Nam tuy đã được đẩy mạnh, nhưng còn hạn chế như liên kết giữa các DN trong cùng một ngành còn yếu và mang tính tự phát cao; nội dung liên kết còn khá đơn giản, sơ khai, chủ yếu là liên kết mua bán sản phẩm và dịch vụ đầu vào và đầu ra.

Liên kết giữa DNTN và DNNN mặc dù đã bước đầu đạt được những thành quả nhất định nhưng vẫn còn rất nhiều những điểm hạn chế, nội dung liên kết cũng chủ yếu là liên kết mua bán sản phẩm và dịch vụ đầu vào và đầu ra, hợp tác nghiên cứu sản phẩm mới và Hợp đồng hợp tác SXKD có tỷ lệ thấp. Bên cạnh đó, tính minh bạch của thông tin, tính công khai, minh bạch còn hạn chế.

Liên kết giữa DNTN và DNFDI phần lớn các hợp tác liên kết trong phạm vi một số DN lớn. Tính lan tỏa của khu vực DNFDI đối với DNTN còn hạn chế.

3.4.3. Nguyên nhân của hạn chế liên kết giữa các doanh nghiệp

3.4.3.1. Thực hiện vai trò của Nhà nước

Khuôn khổ pháp lý liên quan đến thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam chưa rõ ràng, vẫn chưa có văn bản pháp lý và chính sách ưu đãi cụ thể nhằm khuyến khích các DN đang hoạt động tại Việt Nam hợp tác tổ chức nghiên cứu và liên kết sản xuất, đặc biệt là cơ chế chính sách liên kết giữa DNTN với DNFDI. Hệ thống các văn bản chính sách đề cập đến liên kết giữa các DN tại Việt Nam còn chung chung.

- Thiếu một hệ thống tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm của Việt Nam dành cho các nhà thầu phụ, khi họ sản xuất các bán thành phẩm, các chi tiết

phụ trợ cho các ngành khác. Hệ thống này cũng nên là yêu cầu bắt buộc đối các nhà thầu chính khi họ tìm kiếm nguồn cung ứng, kể cả nhập khẩu.

- Nhận thức các cơ quan quản lý Nhà nước về vai trò, tầm quan trọng của các liên kết giữa các DN còn hạn chế, thiếu quan tâm một cách sâu sắc, cụ thể.

- Hoàn thiện khung thể chế về tạo lập môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các loại hình DN, các thành phần kinh tế vẫn còn không ít rào cản, dẫn đến tâm lý e ngại chưa tin tưởng nhau khi tham gia liên kết của DN.

Từ đầu những năm 2000, Chính phủ đặc biệt quan tâm, chú trọng tới cải thiện môi trường kinh doanh. Đặc biệt từ năm 2014 đến nay, Chính phủ đã chính thức lựa chọn cải thiện môi trường kinh doanh theo thông lệ quốc tế; chấp nhận các kết quả xếp hạng về môi trường kinh doanh của các tổ chức uy tín trên thế giới để từ đó nhận diện vấn đề cải cách và đưa ra các giải pháp cải thiện. Những nỗ lực cải cách của Chính phủ tập trung nhiều vào các giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh, cải cách thể chế. Kết quả cải thiện môi trường kinh doanh trong những năm qua thể hiện nỗ lực và hướng đi thích hợp của Chính phủ. Tuy vậy, thực tế vẫn còn không ít rào cản đối với môi trường kinh doanh; một số chỉ tiêu cải thiện chưa bền vững. Trong bối cảnh các nền kinh tế trên thế giới chú trọng và tăng tốc thực hiện cải cách về môi trường kinh doanh thì mục tiêu nước ta đạt được trung bình của ASEAN 4 ngày càng trở nên thách thức hơn. Vì vậy, những nỗ lực cải cách cần tiếp tục phát huy, cần sự vào cuộc mạnh mẽ và tăng tốc hơn nữa của chính quyền các cấp, cũng như sự chia sẻ thông tin và hợp tác từ phía cộng đồng DN.

- Chính sách phát triển công nghệ hỗ trợ, chính sách phát triển vùng, thu hút FDI còn yếu và chưa có tầm nhìn dài hạn dẫn đến chưa tạo nhiều cơ hội để thúc đẩy liên kết giữa các DN. Bên cạnh đó, Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam còn rất yếu kém, với hàm lượng trong nước chỉ dao động trong khoảng 15-50% (ngoại trừ công nghiệp xe máy khoảng 65-70%). Chính sách phát triển các cụm liên kết ngành chậm được ban hành và chậm đổi

mới, trong khi chính sách kết nối các DN với nhau, trong đó có với FDI đến nay vẫn còn thiếu vắng. Chuyển giao công nghệ từ các DNFDI chủ yếu là các dự án liên doanh và thông qua hợp đồng dài hạn (trên một năm) việc cung ứng đầu vào giữa DNFDI và DN trong nước.

3.4.3.2. Năng lực phát triển liên kết của DN trong nước

Một trong những nguyên nhân gây cản trở liên kết giữa các DN của Việt Nam là do phần lớn DN trong nước chủ yếu là DNNVV, tiềm lực về vốn hạn hẹp, khả năng đầu tư công nghệ hạn chế, kinh nghiệm quản lý sản xuất, năng lực cạnh tranh kém, trình độ khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo còn rất thấp. Chủ thể của kinh tế tư nhân vẫn chủ yếu là các hộ kinh doanh cá thể và các DN quy mô nhỏ, thậm chí là siêu nhỏ. Các DN lớn phát triển chủ yếu dựa vào lợi thế trong sử dụng tài nguyên, sử dụng nhân công giá rẻ và nhiều trong số đó dựa vào mối quan hệ “thân hữu”. Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của phần lớn các DN lớn thuộc khu vực kinh tế tư nhân là lĩnh vực phát triển nóng và thiếu ổn định như khai mỏ, kinh doanh bất động sản, một số lĩnh vực dịch vụ truyền thống.

- Năng lực sản xuất, khả năng cạnh tranh cả về chất lượng và giá cả của khu vực tư nhân, thậm chí là các DN có năng lực nhất của kinh tế tư nhân còn rất hạn chế. Phần lớn các DN thuộc khu vực tư nhân và các cơ sở kinh doanh gặp nhiều khó khăn trong cạnh tranh với các đối thủ không chỉ ở các thị trường nước ngoài mà thậm chí ngay tại thị trường trong nước. Điều này được lý giải là một trong những nguyên nhân cơ bản dẫn đến tỷ lệ DN ngừng hoạt động hàng năm luôn ở mức cao.

- Năng lực tài chính yếu nhiều khi không minh bạch giữa tài chính chủ sở hữu, cá nhân và DN; năng lực quản lý dòng tiền còn hạn chế; không có khả năng xây dựng các kế hoạch tài chính cũng như kế hoạch kinh doanh dài hạn, hiện tại có 96% DN tại Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2020). Đây là nhóm dễ bị tổn thương trong nền kinh tế khi gặp các tác động từ các nhân tố bên ngoài hay biến động của thị trường

do chất lượng về vốn thấp, thiếu tính bền vững, hạn chế về năng lực quản lý, nền tảng công nghệ kỹ thuật không cao. Do vậy, đây một rào cản rất lớn làm hạn chế việc liên kết giữa DN ở Việt Nam.

- Năng lực và độ mở trong tham gia các hoạt động liên kết, chuỗi giá trị còn thấp, nếu có tham gia liên kết sản xuất hoặc chuỗi giá trị thì chủ yếu đảm nhiệm những khâu, công đoạn đơn giản có giá trị gia tăng thấp.

- Các DN thiếu kinh nghiệm, đặc biệt là kinh nghiệm hoạt động trên thị trường quốc tế và thiếu năng lực quản trị, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh; hạn chế về kiến thức và hiểu biết về pháp luật, thậm chí cả những kiến thức cơ bản.

- Năng lực KHCN của DN thấp. Phần lớn DN ở nước ta, đặc biệt là DN tư nhân hiện vẫn sử dụng công nghệ máy móc cũ, lạc hậu so với mức trung bình của thế giới, chưa tham gia được vào chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu... Có khoảng 80% đến 90% máy móc sử dụng trong các DN Việt Nam là nhập khẩu, gần 80% là những công nghệ cũ, lạc hậu, tụt hậu 2-3 thế hệ so với mức trung bình của thế giới; khoảng 75% số máy móc và trang thiết bị đã hết khấu hao, năng suất sản xuất thấp. Trình độ chuyên môn của người lao động chưa cao, Việt Nam đặc biệt thiếu hụt kỹ sư thực hành và công nhân kỹ thuật bậc cao. Điều này cho thấy, DN trong nước cần tiếp tục đổi mới máy móc và trang thiết bị hiện đại để duy trì và nâng cao năng suất lao động của DN. Việc đầu tư đổi mới máy móc, thiết bị cần quan tâm đến hoạt động chuyển giao này từ các nước phát triển và hoạt động R&D. Việc chuyển giao công nghệ có thể được thực hiện thông qua các hoạt động FDI, nhập khẩu công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị mới.

Tính liên kết, văn hóa hợp tác giữa các DN Việt Nam còn chưa cao, chưa thực sự tạo thành khối liên kết để cùng nhau phát triển; chưa nhìn được giá trị lợi ích chung của việc hợp tác, liên kết, tạo nên sức mạnh tổng hợp to lớn hơn.

- Bên cạnh năng lực tài chính và trình độ công nghệ thì chất lượng đội ngũ quản lý và điều hành DN cũng đang là một thách thức đối với liên kết giữa các DN Việt Nam khi muốn đẩy mạnh liên kết giữa các DN.

Mô hình quản trị của các DN Việt Nam hiện nay chủ yếu theo hai loại hình DN là công ty cổ phần và công ty TNHH. Các DN trong mẫu nghiên cứu có mô hình quản trị theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế, đảm bảo đầy đủ các chủ thể quản trị của công ty; tuy nhiên quá trình triển khai áp dụng mô hình quản trị DN ở các DN cũng còn có nhiều sự không phù hợp. Trong khi năng lực đội ngũ nhân viên của DN, trình độ chuyên môn, kỹ năng làm việc, trình độ công nghệ góp phần tạo ra năng suất lao động tương đối thấp. Đây là thách thức không nhỏ đối với DN Việt Nam đối với việc phát triển liên kết giữa các DN. Nâng cao năng lực nhân viên để tạo ra sản phẩm đáp ứng yêu cầu của đối tác là một vấn đề cấp thiết.

Điều hành của các chủ DNVVN rất hạn chế, các chủ DN chưa được đào tạo bài bản về quản trị DN, marketing, kỹ năng kinh doanh, đàm phán. Hoạt động quản trị DN vẫn chủ yếu dựa trên kinh nghiệm nên rất khó trong việc mở rộng quy mô SXKD.

3.4.3.3. Sự phát triển thị trường các yếu tố sản xuất trong nước

- Sự phát triển thị trường tài chính đã đạt được những kết quả đáng kể, hiệu quả hoạt động của thị trường tài chính nói chung vẫn chưa cao. Cơ cấu thị trường chuyển dịch chậm, chưa tập trung nhiều cho lĩnh vực sản xuất mà vẫn tập trung nhiều vào "các loại hoạt động dịch vụ khác". Khả năng, mức độ đáp ứng nhu cầu vốn, tiền mặt phục vụ sản xuất kinh doanh trong ngắn hạn của DN còn hạn chế.

- Sự phát triển của thị trường lao động giai đoạn vừa qua vẫn còn có một số hạn chế, bất cập: (1) Chất lượng lao động vẫn còn thấp, chủ yếu là lao động nông nghiệp, nông thôn, chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển. Nguồn cung lao động ở Việt Nam hiện nay luôn xảy ra tình trạng thiếu nghiêm trọng lao động kỹ thuật trình độ cao, lao động một số ngành dịch

vụ (ngân hàng, tài chính, thông tin viễn thông, du lịch...) và công nghiệp mới. Tỷ lệ lao động được đào tạo nghề còn thấp, kỹ năng, tay nghề, thể lực và tác phong lao động công nghiệp còn yếu nên khả năng cạnh tranh thấp. Tính đến 31/12/2022, tỷ lệ lao động chưa qua đào tạo, không có chuyên môn kỹ thuật chiếm đến 73,56%; (2) Thị trường lao động hoạt động chưa thực sự thông suốt, mất cân đối cung - cầu lao động cục bộ giữa các vùng, khu vực, ngành nghề kinh tế. Lực lượng lao động chủ yếu vẫn nằm ở khu vực nông thôn, sự chuyển dịch ra khu vực thành thị còn chậm, tỷ lệ lao động từ 15 tuổi trở lên đang làm việc ở nông thôn chuyển dịch chậm, năm 2016 là 68,6%, đến năm 2022 vẫn là 62,84% (TCTK, 2022).

- Sự phát triển của thị trường KHCN giai đoạn vừa qua vẫn còn có một số hạn chế: (1) Thị trường các sản phẩm khoa học và công nghệ sản xuất trong nước còn nhiều hạn chế, do chất lượng sản phẩm khoa học và công nghệ trong nước sản xuất chưa cao; tâm lý người dùng còn coi trọng hàng ngoại, đổi mới công nghệ chưa trở thành nhu cầu cấp bách của DN, số lượng DN KHCN chậm phát triển, do đó thị trường khoa học và công nghệ của chúng ta phụ thuộc nhiều hoạt động nhập khẩu; (2) Sự tham gia các tổ chức trung gian có uy tín và kinh nghiệm trong hoạt động kết nối cung-cầu thị trường khoa học và công nghệ còn rất ít. Kết quả thống kê của Bộ KH&CN cho thấy tính đến 12/2023, cả nước có 22 sàn giao dịch công nghệ cấp tỉnh, 2 sàn giao dịch công nghệ cấp vùng đang hoạt động, cả nước có 14 điểm kết nối cung - cầu công nghệ phân bố trên 5 vùng, 63 Trung tâm ứng dụng tiên bộ KHCN, 4 Khu công nghệ cao, 8 công viên phần mềm, 186 tổ chức cung cấp dịch vụ đại diện sở hữu công nghiệp, 1 tổ chức giám định sở hữu công nghiệp, 240 tổ chức thẩm định giá, 79 cơ sở ươm tạo, 1010 phòng thí nghiệm; 202 khu làm việc chung; 217 quỹ đầu tư/nhà đầu tư, 40 tổ chức thúc đẩy kinh doanh (Chính phủ, 2023); (3) Việc chuyển giao các kết quả nghiên cứu khoa học, đặc biệt là các kết quả phát triển công nghệ từ nguồn vốn hỗ trợ của nhà nước cho DN còn gặp khó khăn trong việc định

giá, xác định phương thức chuyển giao để tạo thành sản phẩm, hàng hóa cung cấp cho thị trường; (4) Đầu tư của xã hội, đặc biệt là của DN cho KHCN vẫn thấp so với tiềm năng, năng lực hấp thụ công nghệ, đổi mới công nghệ của DN trong nước còn thấp, cụ thể năm 2015 vốn đầu tư xã hội cho các Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ so với tổng vốn đầu tư xã hội là 1,17% đến năm 2022 là 1,48% (TCTK, 2022)

- Hoạt động của thị trường quyền sử dụng đất giai đoạn vừa qua cho thấy còn nhiều số hạn chế, (1) thị trường hoạt động thiếu ổn định, ở một số nơi có hiện tượng đẩy giá đất tăng đột biến trong thời gian ngắn đã ảnh hưởng đến môi trường đầu tư, gây khó khăn trong công tác quản lý và điều hành kinh tế vĩ mô; (2) thị trường quyền sử dụng đất nông nghiệp trầm lắng, tồn tại nhiều giao dịch phi chính thức không được quản lý. Tình trạng đất bỏ hoang, hoặc cho mượn/cho thuê không chính thức đất sản xuất nông nghiệp diễn ra khá phổ biến, tuy nhiên DN vẫn khó tiếp cận. Nguyên nhân chưa có chính sách hữu hiệu để hạn chế, xử lý và giải quyết tình trạng đầu cơ đất đai. Quá trình tổ chức thực thi chính sách pháp luật về đất đai còn chậm, gây khó khăn cho việc triển khai các dự án đầu tư của DN (Chính phủ, 2023).

CHƯƠNG 4

GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

4.1. BỐI CẢNH TÁC ĐỘNG ĐẾN LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

4.1.1. Bối cảnh quốc tế

Kinh tế thế giới tiếp tục được dự báo vẫn gặp khó khăn, biến động nhanh, phức tạp, khó lường dù có dấu hiệu phục hồi nhưng chậm và không đồng đều ở các quốc gia, thậm chí suy giảm do nguy cơ các cuộc khủng hoảng. Bên cạnh đó, cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ngày càng gia tăng, dẫn tới xu hướng phân tách, phân mảnh trong một số lĩnh vực thiết yếu như công nghệ cao, chuỗi cung ứng, năng lượng, khoáng sản chủ chốt.

Xu hướng toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang có những thay đổi về tốc độ, bản chất, phạm vi và quy mô, chuyển từ đa phương quốc tế sang khu vực, nhóm đối tác và hợp tác song phương sẽ mang đến cả những nhân tố thuận lợi và khó khăn, thách thức cho sự phát triển của DN giai đoạn tới. Trong khi đó, các nước phát triển như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc,... đang có xu hướng phát triển một số ngành công nghiệp trọng yếu trong nước thông qua chính sách thu hút DN chuyển đầu tư về trong nước; các DN đa quốc gia có xu hướng tái cơ cấu lại chuỗi cung ứng nhằm đa dạng hóa nguồn cung, tránh rủi ro khi phụ thuộc vào một vài nước, nhất là Trung Quốc (Chính phủ, 2023).

Triển vọng tăng trưởng kinh tế toàn cầu được dự báo xấu đi đáng kể khi các thách thức lạm phát gia tăng và xung đột giữa Nga và U-crai-na, Gaza và Biển Đỏ đe dọa nguồn cung năng lượng toàn cầu. Tuy nhiên, Môi trường quốc tế đến năm 2030 vẫn được dự báo, hợp tác để phát triển vẫn là xu thế chủ đạo của thế giới và khu vực.

Các chuỗi giá trị toàn cầu và khu vực ngày càng định hình rõ nét hơn. Khu vực châu Á – Thái Bình Dương nói chung, và ASEAN-Đông Á nói riêng. Cạnh tranh trong bối cảnh toàn cầu hóa đi kèm với sự hình thành và phát triển sâu rộng hơn của những cụm/chuỗi liên kết ngành, trong đó các DN quản lý chuỗi đầu là các công ty đa quốc gia và các DN khác sản xuất và cung ứng cho các công ty quản lý chuỗi. Các DN địa phương cạnh tranh để trở thành các công ty vệ tinh cho các DN quản lý chuỗi một cách trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua việc sản xuất đáp ứng yêu cầu của các nhà cung ứng cho công ty quản lý chuỗi.

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư đạt được đột phá công nghệ trong nhiều lĩnh vực then chốt như ICT, năng lượng, vận tải có khả năng ảnh hưởng lớn phương thức sản xuất kinh doanh. Việc tham gia hiệu quả hoặc đứng ngoài cuộc cách mạng này sẽ ảnh hưởng đáng kể đến lợi thế so sánh của các quốc gia/nền kinh tế, trong đó có Việt Nam.

Các cuộc xung đột Nga-Ukraine, Gaza và Biển Đỏ hiện nay đã và sẽ dẫn đến những sự thay đổi trong thương mại năng lượng và lương thực, cũng như gây ra nhiều cú sốc hơn về chuỗi cung ứng trên toàn cầu, làm tắc nghẽn vận chuyển quốc tế, nhất là logistics, nguồn cung ứng đầu vào và làm gián đoạn nguồn cung các hàng hóa khác. Các cuộc xung đột đã làm gián đoạn hơn nữa các chuỗi cung ứng vốn vẫn chưa phục hồi hoàn toàn sau những sự đứt gãy do đại dịch COVID-19 gây ra, đồng thời đang tạo ra các áp lực về lạm phát ảnh hưởng trực tiếp đến phục hồi kinh tế ở tất cả các quốc gia trên thế giới bao gồm cả Việt Nam. Bên cạnh đó, cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn được dự đoán ngày càng gia tăng, đặc biệt là Mỹ và Trung Quốc và tác động mạnh đến môi trường an ninh, phát triển và đặt ra cho các nước trong khối ASEAN nhiều vấn đề phải xử lý. Hậu quả của các cuộc xung đột, cạnh tranh trong thời gian qua đã tác động làm tăng chi phí vận tải của các DN.

Đứng trước bối cảnh trên, Việt Nam cần nghiên cứu, bổ sung, đổi mới, hoàn thiện các chính sách, pháp luật, công cụ quản lý kinh tế, đề ra các giải pháp chính sách phù hợp với năng lực, trình độ phát triển của DN nhằm hỗ trợ DN liên kết, thích ứng với các biến động kinh tế thế giới, đảm bảo các DN trong nước tăng cường duy trì và phát triển các liên kết giữa các DN, tham gia chuỗi cung ứng và mở rộng thị trường trong nước và quốc tế.

4.1.2. Bối cảnh trong nước

Thể chế chính trị là một lợi thế so sánh quan trọng. Hiện tại có thể nói, môi trường chính trị ổn định của Việt Nam đang là lợi thế cạnh tranh thúc đẩy liên kết giữa các DN, vốn đang bị đe dọa bởi nhiều vấn đề bất ổn về chính trị, sắc tộc, tôn giáo. Hơn nữa, Việt Nam cũng là nước có độ an toàn cao cho đầu tư kinh doanh, so với các quốc gia trong khu vực... Môi trường đầu tư Việt Nam cũng có nhiều thuận lợi nhờ quyết tâm chính trị của Đảng và Nhà nước về chủ trương phát triển Chính phủ phục vụ, kiến tạo phát triển và hàng loạt các biện pháp kích thích kinh tế và thay đổi cơ chế kiểm soát mà Chính phủ đã đưa ra gần đây cụ thể:

+ Bộ chính trị ban hành Nghị quyết số 50-NQ/TW ngày 20/8/2019 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, đáp ứng yêu cầu đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế, bảo vệ môi trường, giải quyết tốt các vấn đề xã hội, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế và Nghị quyết số 52-NQ/TW ngày 27/9/2019 của Bộ Chính trị về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư nhằm tận dụng hiệu quả các cơ hội để nâng cao năng suất lao động, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế, hiệu lực, hiệu quả quản lý xã hội thông qua nghiên cứu, chuyển giao và ứng dụng mạnh mẽ các thành tựu tiên tiến của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư cho các lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội, nhất

là một số ngành, lĩnh vực trọng điểm, có tiềm năng, lợi thế để là động lực cho tăng trưởng.

+ Đại hội lần thứ XII, XIII của Đảng đã xác định rất rõ vai trò nòng cốt, tiên phong của lực lượng doanh nhân, DN trong sự phát triển đất nước, từ đó chính phủ đã thực hiện một loạt các giải pháp thúc đẩy phát triển DN, trên cơ sở triết lý và quan điểm: Chính phủ phục vụ, kiến tạo, DN là chiến sỹ đi tiên phong trong công cuộc xoá đói giảm nghèo, làm giàu cho đất nước. Chính phủ đã ban hành các Nghị quyết 19 (năm 2014, 2015, 2016) và Nghị quyết số 35, theo nội dung của các nghị quyết đó, chúng ta đã thực hiện một loạt các đổi mới về thể chế và chính sách và đặc biệt là cải cách hành chính để tạo ra một bộ máy thực sự phục vụ DN, doanh nhân. Lực lượng DN, doanh nhân đã cảm nhận được sự quan tâm sâu sắc của Đảng và Nhà nước từ đó họ có một niềm tin sâu sắc và xem đó là những cơ hội trong quá trình phát triển của mình.

Cơ hội từ đột phá thể chế, hội nhập có thể nói là vô cùng lớn, tuy nhiên thách thức cũng không hề nhỏ. Chúng ta đã quyết định hội nhập mạnh mẽ và đặc biệt đã ký kết CPTPP là một hiệp định thương mại đỉnh cao của nhân loại và với hiệp định này chúng ta chấp nhận một cuộc chơi sòng phẳng, cạnh tranh bình đẳng với các DN từ các nền kinh tế thị trường mạnh mẽ và có kinh nghiệm phát triển hàng trăm năm và chúng ta cũng phải đối đầu với những cơ hội, thách thức của cuộc cách mạng khoa học công nghệ và công nghiệp lần thứ tư, cuộc cách mạng này đang dẫn tới một sự thay đổi căn bản về phương thức và công nghệ sản xuất, bản đồ kinh tế thế giới sẽ được vẽ lại và các nền kinh tế dựa trên cơ sở sáng tạo và công nghệ sẽ là chủ thể nắm quyền lực trong nền kinh tế thế giới trong thời gian tới do đó đòi hỏi DN Việt Nam phải bắt kịp sự phát triển của cuộc cách mạng này. Trong xu thế này, các lợi thế so sánh về lao động giá rẻ, về tài nguyên thậm chí cả về địa kinh tế của các nền kinh tế mới nổi như chúng ta sẽ không còn quan trọng nữa do đó một thách thức lớn yêu cầu Việt Nam

phải định vị lại nền kinh tế, phát triển nền kinh tế tri thức, dựa trên cơ sở sáng tạo, công nghệ. Từ yêu cầu này, đòi hỏi các DN Việt Nam cũng phải định vị lại mình trong bối cảnh phát triển chung.

Sau hơn 30 năm hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với gần 200 quốc gia trên thế giới, các quan hệ thương mại, xuất khẩu hàng hoá với 230 thị trường của các nước và vùng lãnh thổ. Hiện nay, Việt Nam đã ký kết và triển khai thực hiện cam kết 15 hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương, Hiệp định Bảo hộ Đầu tư Việt Nam và Liên minh Châu Âu (EVIPA), khoảng 60 Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, khoảng 80 Hiệp định tránh đánh thuế hai lần và là thành viên của WTO (năm 2007). Đây là các FTA với diện cam kết rộng và mức cam kết sâu, ngoài cam kết về tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ, các nước tham gia còn cam kết trên nhiều lĩnh vực khác như mua sắm Chính phủ, sở hữu trí tuệ, DNNN, đầu tư... Việc tham gia các hiệp định FTA đã mở ra nhiều cơ hội cho các DN trong nước liên kết với các đối tác trên thế giới, như mở rộng thị trường và hội nhập quốc tế, tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu. Các DN có cơ hội lớn trong việc liên kết mở rộng thị trường thông qua các biện pháp cắt giảm thuế quan và dỡ bỏ rào cản thương mại, có cơ hội tiếp cận với thị trường rộng lớn hơn là những đối tác của nước/vùng lãnh thổ có hiệp định FTA với Việt Nam thông qua các hiệp định FTA riêng rẽ mà họ đã ký kết. Từ đó, DN Việt Nam có thể tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất và cung ứng khu vực và toàn cầu.

Xét về tổng thể, hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang đem lại nhiều cơ hội cho các DN và nền kinh tế của Việt Nam. Tuy nhiên, với 96% tổng số DNTN đang hoạt động là DNNVV, áp lực cạnh tranh đối với nền kinh tế Việt Nam là rất lớn. Trong đó:

+ *Đối với lĩnh vực xuất nhập khẩu*: Dù hàng rào thuế quan được dỡ bỏ, song việc có tận dụng được các ưu đãi về thuế quan để mở rộng thị trường hay không lại phụ thuộc vào việc đáp ứng các yêu cầu về quy tắc

xuất xứ cũng như các yêu cầu khác (an toàn thực phẩm, vệ sinh dịch tễ...). Với năng lực tự sản xuất và cung ứng nguyên phụ liệu còn hạn chế, thì những yêu cầu về quy tắc xuất xứ hàng hóa lại đang đặt ra thách thức và mối lo ngại cho các DN Việt Nam.

+ *Đối với sản xuất trong nước*: Việc tự do hóa thuế nhập khẩu sẽ dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng nguồn hàng nhập khẩu từ các nước, đặc biệt là từ các nước CPTPP, EU vào Việt Nam do giá thành rẻ hơn, chất lượng và mẫu mã đa dạng, phong phú hơn sẽ tác động đến lĩnh vực sản xuất trong nước.

Đứng trước bối cảnh trên, đẩy mạnh liên kết nội địa là giải pháp cần thiết đối với các DN hiện nay. Theo đó, các DN trong nước phải liên kết, thống nhất vai trò của từng đối tượng ở từng khâu, tránh cạnh tranh không lành mạnh, các DN cần xây dựng được thương hiệu và uy tín mạnh hơn với người tiêu dùng và đối tác. Điều này rất cần đến sự vào cuộc của các cơ quan liên quan, đặc biệt là các hiệp hội ngành nghề. Tất nhiên, những liên kết này thành hay bại phụ thuộc phần nhiều vào tư duy của DN, người lãnh đạo DN, chấp nhận hy sinh những lợi ích trước mắt để tính tới sự bền vững và phát triển dài lâu.

4.2. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG THÚC ĐẨY LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

4.2.1. Quan điểm

Thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam đáp ứng yêu cầu đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và DN trong nước đặc biệt là DNNVV. Khắc phục căn bản những hạn chế, bất cập đang tồn tại trong liên kết giữa các DN.

Thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam nhằm củng cố và phát huy vai trò của kinh tế tư nhân là một động lực quan trọng của nền kinh tế phù hợp với tinh thần của Đại hội Đảng từ IX đến XIII. Tạo lập khung khổ thể chế, phải đổi mới chính sách, pháp luật nhằm tạo lập môi trường kinh

doanh thuận lợi thúc đẩy kinh tế tư nhân phát triển, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh; phát triển mạnh các DN tư nhân quy mô lớn; khuyến khích các DN quy mô lớn và vừa tiếp tục đầu tư vào khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo; nâng cao trách nhiệm của DN lớn với DNVV, thúc đẩy liên kết kinh doanh, liên kết chuỗi,...

Thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam trên cơ sở đổi mới toàn diện quản lý nhà nước thúc đẩy khu vực kinh tế tư nhân phát triển trở thành một động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.

Thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam cần được coi là ưu tiên hàng đầu. Trong đó, các DN của Việt Nam phải nỗ lực rất nhiều trong việc cải thiện năng lực của mình để trở thành nhà cung cấp cho các nhà sản xuất có vốn đầu tư nước ngoài hoặc khách hàng nước ngoài. Bên cạnh đó, Chính phủ cần hỗ trợ những nỗ lực đó bằng các chính sách cụ thể, hữu hiệu nhằm nâng cao vai trò của FDI trong việc tạo dựng các liên kết giữa các DN trong điều kiện liên kết nội địa Việt Nam, thúc đẩy R&D và chuyển giao khoa học công nghệ, quản lý, nhân lực cho các DNTN trong nước từ đó phát triển công nghiệp hỗ trợ, nâng cao sức cạnh tranh cho các DN và đóng góp cho sự phát triển kinh tế xã hội.

4.2.2. Định hướng

Xây dựng cơ chế chính sách khuyến khích liên kết giữa các DN thúc đẩy đầu tư cho nghiên cứu đổi mới công nghệ, cải tiến tổ chức hoạt động sản xuất trong DN và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phục vụ cho sản xuất.

Xây dựng cơ chế chính sách ưu tiên liên kết giữa các DN phát triển các sản phẩm có gia tăng giá trị cao đáp ứng nhu cầu nội địa, hạn chế nhập siêu.

Xây dựng cơ chế chính sách khuyến khích thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam theo hướng tạo điều kiện cho các DN phát huy các nguồn lực, chuẩn bị các hành trang đáp ứng các yêu cầu liên kết, hợp tác, hội nhập, đặc biệt là liên kết giữa DNTN và DNFDI.

Xây dựng cơ chế chính sách thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam hướng đến nâng đỡ, hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các DN. Đặc biệt là can thiệp xử lý tình trạng độc quyền nhóm, cạnh tranh không bình đẳng, các hiệu ứng ngoại lai tiêu cực v.v., các mối liên kết hợp tác của DN sẽ bị biến tướng, méo mó do sự phân bổ nguồn lực không tuân thủ quy luật kinh tế thị trường.

4.3. CÁC GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

4.3.1. Tăng cường vai trò của Nhà nước trong thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp.

4.3.1.1. Giải pháp chung về tăng cường vai trò của Nhà nước thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cải thiện môi trường kinh doanh

Thúc đẩy tính minh bạch và không phân biệt đối xử giữa các hành động pháp lý và hoạt động kinh doanh; tăng cường nỗ lực để củng cố các chương trình quản trị tốt và tính thượng tôn của pháp luật, bao gồm đẩy mạnh việc chống tham nhũng; mở rộng xúc tiến thương mại nước ngoài để khu vực DN trong nước có thể tham gia đầy đủ vào nền kinh tế toàn cầu, nỗ lực để tăng tính cạnh tranh trong nền kinh tế trong nước thông qua một chính sách cạnh tranh hiệu quả; thực thi nguyên tắc không phân biệt đối xử trong việc thực hiện pháp luật ở tất cả các cấp chính quyền.

Nâng cấp cơ sở hạ tầng, công nghệ và nguồn nhân lực đến một mức độ mà những lợi ích tiềm năng của sự hiện diện của các DNFDI cho nền kinh tế trong nước có thể được thực hiện thông qua hiệu ứng lan tỏa tích cực, cụ thể bao gồm: Cơ sở hạ tầng vật lý và công nghệ có liên quan, trong đó cho phép vốn FDI đầu tư vào lĩnh vực xây dựng cơ sở hạ tầng thông qua ODA; từng bước để đảm bảo cung cấp các dịch vụ công nghệ chất lượng cao phù hợp, chẳng hạn như các trung tâm thử nghiệm, các tổ chức nghiên cứu và phát triển và các cơ quan điều tiết tiêu chuẩn kỹ thuật hiệu quả; Ưu tiên các bước để nâng cao trình độ của giáo dục cơ bản cho lực lượng lao động.

2) Cải thiện môi trường đầu tư

Tiếp tục sửa đổi, đơn giản hóa các thủ tục, quy định, thể chế nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các DNFDI và các DNTN có thể tìm đến nhau. Bên cạnh đó, Chính phủ cần cải thiện và phát triển cơ sở hạ tầng, nhất là giao thông nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho sự hợp tác đầu tư và liên kết kinh doanh giữa các DN.

Tăng cường các giải pháp thu hút FDI. Tăng cường xúc tiến đầu tư tại chỗ, tạo điều kiện ưu đãi linh hoạt cho DNFDI tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất. Cần tiếp tục ưu tiên thu hút FDI vào các ngành công nghệ cao, thân thiện với môi trường như năng lượng sạch, giáo dục đào tạo, y tế...; hoàn thiện cơ chế, chính sách để tạo động lực mới cho DNFDI liên kết với DNTN trong nước thông qua hình thức mua bán sát nhập. Tăng cường thu hút DNFDI, đặc biệt là các tập đoàn đa quốc gia liên kết với DN trong nước hình thành và phát triển cụm liên kết ngành theo từng chuỗi giá trị; đẩy mạnh hoạt động môi giới. Cần đẩy mạnh vai trò môi giới của Chính phủ cho liên kết bằng cách tập trung vào các khả năng đặc biệt của hai bên đáp ứng các yêu cầu liên kết. Các hoạt động môi giới của Chính phủ có thể là: (i) Làm môi giới trung thực trong các cuộc đàm phán; (ii) hỗ trợ kiểm toán nhà cung cấp; (iii) tư vấn về giao thầu phụ; (iv) hội chợ, triển lãm, diễn đàn và hội nghị.

Xây dựng chính sách cụ thể để hỗ trợ và tăng cường sự kết nối giữa DNFDI với các nhà cung cấp trong nước, bao gồm việc xây dựng cơ sở dữ liệu các DNFDI, các nhà cung cấp, các dịch vụ kết nối, các chương trình xúc tiến đầu tư nhằm thu hút các nhà đầu tư nước ngoài có chính sách ưu tiên, hỗ trợ các DN trong nước. Trong thiết kế các KCN riêng dành cho đầu tư FDI, cần tính đến sự kết nối với các khu, cụm công nghiệp dành cho các DN NVV. Đặc biệt, phải tạo điều kiện, khuyến khích các DN, tập đoàn thiết lập các trung tâm và mở rộng hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) có sự tham gia của đội ngũ kỹ sư trong nước.

Hỗ trợ tối đa việc thu hút các nhà đầu tư đến tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Cần minh bạch hóa thông tin về thị trường bất động sản về quy hoạch, tín dụng, thuế, phí...tạo điều kiện để các doanh nghiệp cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng trong nền kinh tế thị trường.

4.3.1.2. Hoàn thiện chính sách hỗ trợ DN liên kết trong các khu, cụm, theo chuỗi giá trị thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

Tập trung đẩy nhanh việc xây dựng, hoàn thiện và triển khai Luật KCN, KKT, trong đó chú trọng đến các chính sách đối với các DN ưu tiên, hỗ trợ phát triển như công nghiệp hỗ trợ, khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo; hỗ trợ các DNNVV, doanh nghiệp sinh thái và các DN khác thuộc diện được ưu tiên, hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các DN.

Tiến hành thực hiện các giải pháp điều chỉnh, hoàn thiện nội dung chính sách FDI theo hướng thúc đẩy tác động lan tỏa đến các DN trong nước như đẩy mạnh các chính sách chuyển giao công nghệ giữa khu vực trong nước và khu vực FDI, đào tạo lao động, qui định tỷ lệ nội địa hóa đối với từng ngành nhằm tăng cường liên kết giữa các DNFDI với các DN trong nước.

Hiện nay, DN ở Việt Nam chủ yếu là DNNVV, do vậy khó có thể tham gia liên kết chuỗi sản xuất, liên kết với các DNFDI. Sự hỗ trợ của Nhà nước tại thời điểm ban đầu cho một số DN có tiềm năng tham gia vào chuỗi cung ứng là cần thiết, trong đó cần xây dựng các nhóm giải pháp, chương trình với mục tiêu cụ thể bao gồm các nội dung như: kết nối thông tin; nâng cao năng lực công nghệ; đào tạo nguồn nhân lực; hỗ trợ tài chính...

Nâng cao chất lượng của các DN trong nước, phát triển công nghệ để từ đó đẩy mạnh mối liên kết, hợp tác giữa khu vực trong nước và khu vực FDI. Đặc biệt, có chiến lược phát triển những DNTN mạnh, quy mô lớn trong ngành sản xuất, đủ khả năng liên kết với các DNFDI.

Thực thi minh bạch, hiệu quả chính sách hỗ trợ phát triển DNNVV, phong trào khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, tạo tiền đề hình thành các tập đoàn kinh tế tư nhân sở hữu hỗn hợp, bao gồm cả việc góp vốn vào các tập đoàn

kinh tế nhà nước có tiềm lực vững mạnh, đủ sức cạnh tranh, tham gia mạng sản xuất, chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo, điện tử, nông nghiệp.

4.3.1.3. Chính sách hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

Đẩy mạnh thực hiện chiến lược quốc gia về phát triển nguồn nhân lực. Đổi mới căn bản, toàn diện và nâng cao chất lượng giáo dục, đào tạo, nhất là đào tạo nghề, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao để đáp ứng đủ nhu cầu số lượng và chất lượng nhân lực cho phát triển KTTN. Tăng cường hợp tác, liên kết chặt chẽ giữa DN và cơ sở đào tạo; quy hoạch và phát triển đào tạo theo nhu cầu sử dụng của DN và thị trường.

Thực hiện đồng bộ các cơ chế, chính sách, giải pháp phát triển nguồn nhân lực. Đổi mới căn bản và toàn diện giáo dục, đào tạo theo hướng mở, hội nhập, xây dựng xã hội học tập, phát triển toàn diện năng lực, thể chất, nhân cách, đạo đức, lối sống, ý thức tôn trọng pháp luật và trách nhiệm công dân. Đào tạo công nhân kỹ thuật có tay nghề cao, đạt tiêu chuẩn; phát huy tư duy sáng tạo, năng lực tự nghiên cứu ở bậc đại học. Phát triển đội ngũ nhà giáo, cán bộ quản lý đáp ứng yêu cầu đổi mới. Gắn đào tạo với nghiên cứu khoa học, chuyển giao công nghệ và thu hút các nhà khoa học tham gia giảng dạy. Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu lao động, tạo điều kiện hỗ trợ dịch chuyển lao động và phân bổ lao động hợp lý, hiệu quả.

4.3.1.4. Chính sách hỗ trợ DN phát triển khoa học công nghệ thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

Một trong những yếu tố mà các doanh nghiệp xem xét khi lựa chọn đối tác trong liên kết kinh doanh chính là năng lực về KHCN. Chính vì vậy, Nhà nước cần tạo điều kiện thuận lợi cho DNFDI đầu tư vào lĩnh vực KHCN, 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 cơ chế

chính sách khuyến khích các doanh nghiệp FDI thành lập bộ phận R&D hoặc xây dựng Trung tâm R&D trong DN. Bên cạnh đó, các DN Việt Nam, cần chủ động hơn trong việc tìm kiếm các cơ hội chuyển giao công nghệ từ các DNFDI, 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.

- Khuyến khích, hỗ trợ DNTN đầu tư vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển, ứng dụng, chuyển giao công nghệ tiên tiến. Hoàn thiện và bảo đảm thực thi hiệu quả pháp luật về sở hữu trí tuệ. Phát triển các quỹ hỗ trợ đổi mới sáng tạo và ứng dụng công nghệ. Áp dụng chính sách thuế, hỗ trợ tài chính, tiếp cận các nguồn vốn ưu đãi phù hợp với hoạt động nghiên cứu, đổi mới, hiện đại hóa công nghệ. Kết nối DN, ý tưởng khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo với các nhà đầu tư, quỹ đầu tư.

- Xây dựng các biện pháp khuyến khích chuyển giao công nghệ từ các DNFDI cho DN trong nước đặc biệt là DNTN bao gồm: (i) yêu cầu để tạo ra việc chuyển giao công nghệ từ các DNFDI, không chỉ đối với các DNFDI và các đối tác liên doanh của nó mà còn với các công ty địa phương là thầu phụ cho các DNFDI; (ii) sử dụng các DNFDI như các đối tác trong chương trình nâng cấp công nghệ; và (iii) cung cấp các chương trình đào tạo cho DNTN hoặc các nhà cung cấp địa phương để tăng cường đào tạo và kỹ năng phát triển sự tương tác giữa DNFDI và các nhà cung cấp trong nước. Hỗ trợ các chương trình đào tạo. Chính phủ có thể giúp các công ty lớn, các DNFDI thực hiện các khóa đào tạo tại các DNTN. Chương trình đào tạo có thể được tổ chức với các tổ chức tư nhân hoặc cơ quan hợp tác quốc tế.

Thúc đẩy các hoạt động phát triển công nghệ tầm trung, phù hợp với trình độ phát triển hiện tại, như thiết lập các cụm liên kết ngành sản xuất linh

kiện đòi hỏi quy mô đầu tư vốn vừa phải và độ tinh vi công nghệ ở mức trung bình. Đồng thời, các DNTN Việt Nam cũng cần nắm bắt được làn sóng khởi nghiệp của các DN công nghệ và thúc đẩy các hệ sinh thái khởi nghiệp nhằm giúp các doanh nhân vượt qua rào cản về vốn, rủi ro, nguồn nhân lực... để hiện thực hóa các ý tưởng của mình liên quan đến công nghệ và đổi mới sáng tạo.

Bên cạnh đó, chính phủ cần ưu tiên phát triển các khu công nghệ cao, các vườn ươm công nghệ cao và các DN khoa học - công nghệ. Đẩy mạnh đầu tư, phát triển các cơ sở nghiên cứu KHCN, đội ngũ các nhà khoa học. Tăng cường hợp tác trong nước và quốc tế trong nghiên cứu phát triển, ứng dụng KHCN; mua bán, chuyển giao các sản phẩm KHCN mới. Đẩy mạnh thương mại hóa các sản phẩm nghiên cứu KHCN

4.3.1.5. Chính sách hỗ trợ thị trường thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

1) Tăng cường hợp tác quốc tế thông qua các hiệp định thương mại

Hoàn thiện hệ thống pháp luật, cơ chế chính sách nhằm thực thi có hiệu quả các cam kết hội nhập, tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ngày càng phù hợp với chuẩn mực và thông lệ quốc tế; Tận dụng tối đa các cơ hội của hội nhập kinh tế quốc tế nhằm mở rộng thị trường, thúc đẩy thương mại, đầu tư, tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội; tạo động lực thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế, DN và sản phẩm; Nâng cao năng lực nghiên cứu, đánh giá và dự báo các vấn đề mới, các xu thế vận động của hội nhập, đặc biệt trong việc thực hiện các cam kết thương mại, các FTAs ở cấp độ cao hơn để điều chỉnh chính sách và biện pháp phù hợp.

2) Hoàn thiện chính sách xúc tiến thương mại

Tăng cường triển khai các hoạt động XTTM ngay tại Việt Nam như tổ chức các hội chợ thương mại quốc tế, hội nghị ngành hàng quốc tế, mời các nhà nhập khẩu, bạn hàng quốc tế đến Việt Nam mua hàng tạo điều kiện cho

các DN trong nước giao lưu với nhau và với các nhà nhập khẩu nước ngoài, đặc biệt là các DNNVV chưa đủ nguồn lực để trực tiếp tham gia các hoạt động XTTM tại nước ngoài; chú trọng các hoạt động duy trì và phát triển thị trường trong nước. Tăng cường triển khai các hoạt động XTTM và tổ chức có hiệu quả các hoạt động liên kết XTTM các vùng trong nước, kết nối cung cầu, khuyến khích các DN trong nước ưu tiên dùng sản phẩm của nhau, củng cố và phát triển hệ thống phân phối và thị trường tiêu thụ trong nước.

+ Tăng cường các hoạt động phổ biến và nâng cao nhận thức về vai trò của xây dựng, quản trị, bảo vệ thương hiệu trong bối cảnh hội nhập, từng bước xây dựng, quảng bá thương hiệu sản phẩm, DN Việt Nam, qua đó củng cố, bảo hộ và nâng cao giá trị xuất khẩu của sản phẩm “MADE IN VIETNAM”.

+ Cần kết hợp với các hình thức XTTM mới, đa dạng, ứng dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động XTTM nhằm nâng cao hiệu quả và tiết kiệm các nguồn lực.

3) Thúc đẩy phát triển mạng lưới cung cấp thông tin

Chính phủ có giải pháp triển khai đến từng DN biết và hiểu rõ về các thông tin hội nhập, các cơ hội và thách thức khi ký kết các hiệp định thương mại tự do FTA, các thị trường tiềm năng, các nội dung trong đàm phán, ký kết, đặc biệt là các nội dung mà các DN cần chuẩn bị khi tham gia hội nhập. Quá trình truyền tin này nên có sự phân công phân cấp cụ thể đối với các bộ, ban, ngành trung ương và địa phương. Thông tin chuyển tải đến DN dưới nhiều hình thức khác nhau như: Tổ chức các hội thảo chuyên đề, tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng và đặc biệt thông qua các Hiệp hội DN, ngành hàng. Ngoài ra, cần có giải pháp giúp các DN xác minh thông tin, uy tín, năng lực của các đối tác ở nước ngoài, tham gia kết nối trực tiếp thay vì phải qua trung gian như hiện nay để giảm chi phí cho DN.

Xây dựng cơ sở dữ liệu và thường xuyên cập nhật thông tin về các DN, các DN cung ứng nội địa và danh sách lao động kỹ thuật cao để cung ứng cho DN tuyển chọn. Thiết kế cấu trúc hệ thống của cơ sở dữ liệu quốc

gia về cộng đồng DN Việt Nam cần phải đáp ứng tiêu chuẩn về dữ liệu và các tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, công nghệ thông tin và định mức kinh tế kỹ thuật, có tính tương thích, chia sẻ thông tin và an toàn giữa các cơ quan quản lý Nhà nước và cộng đồng DN.

4.3.2. Nhóm giải pháp cải thiện năng lực liên kết của doanh nghiệp trong nước

4.3.2.1. Tăng cường năng lực tài chính của doanh nghiệp

Sử dụng hiệu quả các công cụ chính sách tài chính, tiền tệ, tín dụng, thuế làm đòn bẩy nâng cao năng lực, kích thích động cơ tích tụ vốn chủ sở hữu của của DNTN trong nước.

Cải thiện tính hiệu quả của chính sách tài chính, tiền tệ và tín dụng nhằm giảm chi phí tiền lãi doanh nghiệp phải trả khi vay vốn ngân hàng Nhà nước, bằng các chính sách tiền tệ, tín dụng và tài chính phù hợp, cùng với các biện pháp quản lý kinh tế vĩ mô đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì lạm phát ở mức hợp lý, đồng thời có thể sử dụng các công cụ của thị trường tiền tệ nhằm đảm bảo tính ổn định và tính hợp lý của lãi suất cho vay.

Thực hiện các chính sách ưu đãi thuế, khuyến khích DNNV giữ lại lợi nhuận, bổ sung vốn chủ sở hữu và tái đầu tư lợi nhuận nhằm mở rộng SXKD. Việc khuyến khích tái đầu tư từ lợi nhuận có ý nghĩa quan trọng đối với nội bộ một DN.

- Xây dựng và triển khai hiệu quả chính sách hỗ trợ về tài chính. Các biện pháp bao gồm: (i) Bảo vệ pháp lý chống lại thỏa thuận hợp đồng không công bằng và hoạt động kinh doanh không lành mạnh khác; (ii) khuyến khích rút ngắn sự chậm trễ thanh toán thông qua các biện pháp về thuế; (iii) Hạn chế sự chậm trễ thanh toán thông qua luật; (iv) Bảo đảm sự phục hồi các khoản thanh toán bị trì hoãn; (v) tài trợ gián tiếp cho các nhà cung cấp thông tin qua người mua của họ; (vi) Thuế hoặc khấu trừ thuế và các lợi ích tài chính khác cho các DN cung cấp vốn dài hạn cho các nhà cung cấp; (vii) Các chương trình phát triển đồng tài trợ với khu vực tư nhân; (viii) Chuyển giao bắt buộc

các quỹ từ các DNFDI đến các nhà cung cấp địa phương; (ix) Vai trò trực tiếp trong việc cung cấp tài chính đến DN trong nước.

4.3.2.2. Tăng cường đầu tư cho KHCV

Tăng cường đầu tư cho KHCV là nhu cầu cấp thiết đối với các DN và là một trong những yếu tố mà các DN xem xét khi lựa chọn đối tác trong liên kết DN. Do vậy, Các DN trong nước cần có tư duy và chiến lược đúng đắn trong hoạt động đổi mới, nghiên cứu và phát triển các thiết bị công nghệ phù hợp cho DN mình như: Nghiên cứu và phát triển, đổi mới sản phẩm, đổi mới quy trình sản xuất, tăng cường công tác nghiên cứu cải tiến trang bị kỹ thuật công nghệ phát triển thị trường mới, nguyên liệu mới và mô hình và tổ chức SXKD mới, đầu tư mua sắm các thiết bị công nghệ phù hợp cho DN mình.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng cần có biện pháp sử dụng hiệu quả các trang thiết bị công nghệ đã đầu tư, tăng cường công tác nghiên cứu cải tiến trang bị kỹ thuật công nghệ, có đãi ngộ đối với những phát minh sáng chế mang lại hiệu quả kinh tế cao; đồng thời đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thiết bị công nghệ, trao đổi thông tin về công nghệ và sử dụng các dịch vụ tư vấn chuyển giao công nghệ.

4.3.2.3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những nhân tố quyết định đến bền vững của liên kết giữa các DN. Tuy nhiên, nguồn nhân lực phân bố không đồng đều giữa các ngành/lĩnh vực và theo vùng miền; thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao ở nhiều lĩnh vực, ngành nghề; chuyên môn, tay nghề, kỹ năng mềm chưa cao, đặc biệt chưa sẵn sàng cho cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Việc làm chủ công nghệ, ý thức kỷ luật lao động của người lao động của DN trong nước khá thấp. Đây là vấn đề ảnh hưởng mức độ tin tưởng của các DNFDI đối với DN trong nước. Do đó, DN trong nước cần:

+ Chú trọng phát triển nguồn nhân lực để đáp ứng được yêu cầu đổi mới công nghệ, quy trình sản xuất, kinh doanh, tham gia chuỗi kinh doanh

toàn cầu với việc đa dạng hóa các sản phẩm chất lượng cao, dịch vụ chất lượng quốc tế. Các DN cần phải có tầm nhìn khi tuyển dụng lao động, tuyển dụng lao động phải đúng ngành nghề, đúng vị trí lao động.

+ Tăng cường sự liên kết giữa cơ sở đào tạo. Liên kết giữa cơ sở đào tạo và DN là xu hướng và cầu nối quan trọng trong việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đầu vào của DN. Để nâng cao hiệu quả liên kết giữa cơ sở đào tạo và DN, cần xác định việc tăng cường hợp tác với DN là nhiệm vụ chung trong chiến lược phát triển của cơ sở đào tạo. Cơ sở đào tạo cần có bộ phận độc lập, làm chức năng nhiệm vụ kết nối với các DN, duy trì mối quan hệ với các DN; chú trọng đào tạo kỹ năng và thái độ, rèn luyện tính kỷ luật và tác phong làm việc nghiêm túc. Bên cạnh đó, DN cần cử chuyên gia, kỹ sư tham gia trực tiếp giảng dạy hoặc hướng dẫn thực hành tại cơ sở đào tạo. Tạo điều kiện tiếp nhận giảng viên, cán bộ quản lý của cơ sở đào tạo đến DN học tập, học hỏi kinh nghiệm hoặc trao đổi những vướng mắc giữa chương trình đào tạo và yêu cầu thực tế trong môi trường SXKD của DN.

+ Nâng cao ý thức, kỷ luật lao động, tác phong công nghiệp vì điều này không chỉ mang lại lợi ích cho DN mà còn có ý nghĩa quan trọng đối với chính người lao động. Vì vậy, cần có sự nỗ lực từ lãnh đạo DN và người lao động để góp phần hình thành hệ ý thức, kỷ luật chung của người lao động trong DN.

4.3.2.4. Nâng cao năng lực quản trị của đội ngũ quản lý và điều hành

Tăng cường năng lực quản trị cho DN, cần chú trọng xây dựng năng lực cho chủ DN. Bên cạnh đó cần sự hỗ trợ của Chính phủ, các hiệp hội DN, phòng CN và thương mại VN về tổ chức đào tạo, tập huấn, trang bị các kỹ năng quản trị tiên tiến, nhất là kiến thức về hội nhập, các kỹ năng mềm (Kỹ năng quản trị hiệu quả trong môi trường cạnh tranh; kỹ năng lãnh đạo của chủ DN và giám đốc DN; kỹ năng quản lý sự thay đổi; kỹ năng thuyết

trình, đàm phán, giao tiếp và quan hệ công chúng; kỹ năng quản lý thời gian, v.v.) cho các doanh nhân, chủ DN.

4.3.2.5. Tăng năng lực tham gia chuỗi giá trị của DN

- Chủ động tận dụng cơ hội mới để đổi mới nội dung liên kết của DN, dựa trên những lợi thế của DN và những khó khăn cần khắc phục, chủ động vươn lên, phát huy thế mạnh nội tại và tận dụng những yếu tố thuận lợi từ liên kết để nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng được những yêu cầu, tiêu chuẩn của DN trong nước và ngoài nước. Theo đó, DN cần đa dạng hóa chủng loại sản phẩm, bảo đảm chất lượng và đáp ứng được yêu cầu đặt hàng của các đối tác liên kết; ứng dụng khoa học, công nghệ mới, cải tiến quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng lực quản trị DN. Bên cạnh đó, DN cần chủ động tiếp cận, thu hút các đối tác đầu tư kinh doanh để tham gia sâu và hiệu quả hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

- DN cần tham gia tích cực vào chuỗi liên kết, mạng sản xuất, từ trong nước đến phạm vi khu vực và toàn cầu để tăng cường kết nối và tìm kiếm cơ hội hợp tác với các DN khác nhất là đối với DNFDI. Mỗi DN tăng cường liên kết, hợp tác kinh doanh phát triển các chuỗi sản xuất, chuỗi giá trị, nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, dịch vụ, tiến tới nấc thang cao hơn trong chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu; Đổi mới mô hình sản xuất kinh doanh gắn với mục tiêu phát triển bền vững: sản xuất sạch, xanh, tiết kiệm, sử dụng hiệu quả năng lượng, bảo vệ môi trường, hướng tới nhóm người yếu thế trong xã hội...

- Nghiên cứu và xác định rõ vị trí DN mình trong chuỗi giá trị trong nước, khu vực cũng như toàn cầu. Chủ động vươn lên, nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng được những yêu cầu, tiêu chuẩn của DNFDI. Theo đó, cần đa dạng hóa chủng loại sản phẩm, bảo đảm chất lượng và đáp ứng được yêu cầu đặt hàng của các DNFDI. DN trong nước cần ứng dụng KHCN mới, cải tiến quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng lực

quản trị DN. Bên cạnh đó, cần chủ động tiếp cận, thu hút các đối tác đầu tư kinh doanh để tham gia sâu và hiệu quả hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

- Tăng cường khả năng hấp thụ của các DNTN trong nước. Xây dựng cơ chế hỗ trợ DN trong nước kết nối với DNFDI, trong đó có cơ chế, chính sách hỗ trợ về lãi suất, tài chính, tiếp cận các nguồn lực đầu tư để nâng cấp các DN công nghiệp hỗ trợ trong nước đủ khả năng tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu. Đặc biệt, cần có chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ các ngành công nghiệp ưu tiên theo từng thời kỳ, tránh đầu tư dàn trải, không hiệu quả. Xây dựng chiến lược hỗ trợ phát triển DNTN tạo điều kiện và cơ hội thuận lợi cho các DN địa phương tìm hiểu, tiếp thu và sử dụng các kỹ năng quản lý, kiến thức và công nghệ sẵn có từ các mối liên kết trực tiếp với DNFDI.

4.3.3. Nhóm giải pháp phát triển đồng bộ thị trường các yếu tố sản xuất trong nước nhằm thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp

4.3.3.1. Hoàn thiện thể chế chính sách phát triển thị trường tài chính-tiền tệ tạo điều kiện thuận lợi cho DN tiếp cận vốn tín dụng

Tiếp tục nghiên cứu điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt nhằm ổn định mặt bằng lãi suất cho vay góp phần tạo lập môi trường kinh doanh ổn định cho DN.

Nghiên cứu, rà soát, hoàn thiện cơ chế chính sách tín dụng ngân hàng, cải tiến quy trình, thủ tục cho vay, rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay, đảm bảo phù hợp với các quy định của pháp luật tạo điều kiện tháo gỡ khó khăn cho DNNVV tiếp cận vốn;

Đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính trong các lĩnh vực hoạt động ngân hàng; khuyến khích các tổ chức tín dụng mở rộng mạng lưới hoạt động ở những nơi chưa đáp ứng đủ nhu cầu tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng, tạo thuận lợi cho DN tiếp cận sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

4.3.3.2. Hoàn thiện thể chế chính sách phát triển thị trường lao động tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận và tuyển dụng được nguồn lực lao động phù hợp.

Một yếu tố quan trọng khiến DNTN Việt Nam khó tham gia được vào chuỗi cung ứng toàn cầu là sự hạn chế trong năng lực quản lý, chất lượng nhân lực. Vì thế, giải pháp tối ưu đối với các DNTN chính là phải nâng cao chất lượng nguồn nhân sự, cụ thể cần đẩy mạnh hoạt động nguồn nhân lực, đặc biệt là phối hợp với các đơn vị đào tạo để xây dựng những chương trình phù hợp với đặc thù của DN; có giải pháp phân bố lao động phù hợp theo vùng nhằm sử dụng hợp lý và hiệu quả nguồn nhân lực; Phát triển giáo dục nghề nghiệp, đáp ứng nhân lực có kỹ năng nghề, nhất là nhân lực chất lượng cao cho thị trường lao động; Tăng cường đầu tư cho giáo dục, nhất là các trường đại học sư phạm và các cơ sở giáo dục đại học đi đầu trong đổi mới, nâng cao chất lượng đào tạo và nghiên cứu khoa học; ưu tiên đầu tư phát triển các phòng thí nghiệm gắn với nghiên cứu ứng dụng, chuyển giao công nghệ và đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp; đặc biệt trong lĩnh vực KHCN, kỹ thuật, các lĩnh vực khoa học cơ bản, nền tảng.

4.3.3.3. Hoàn thiện thể chế chính sách phát triển thị trường khoa học công nghệ tạo điều kiện thuận lợi cho DN tiếp cận được thiết bị công nghệ phù hợp, tiên tiến hiện đại

Trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ, chuyển đổi số không chỉ là vấn đề của Nhà nước, Chính phủ, các bộ, ban, ngành mà còn là nhu cầu cấp thiết đối với các DN. Một trong những yếu tố mà các DN xem xét khi lựa chọn đối tác trong liên kết chính là năng lực về KHCN. Chính vì vậy, để tăng khả năng liên kết, các DN cần chủ động tăng cường áp dụng KHCN vào trong sản xuất nhằm nâng cao năng lực nội tại của DN. Trên cơ sở đó, Nhà nước cần hoàn thiện chính sách hỗ trợ để khuyến khích DN đầu tư nghiên cứu, phát triển, chuyển giao công nghệ, ứng dụng tiến bộ KHCN; thúc đẩy liên kết và chuyển giao công nghệ giữa

các viện, trường và DN; đẩy mạnh hoạt động của các sàn giao dịch công nghệ; khuyến khích DN trong nước liên kết đầu tư nghiên cứu, chuyển giao công nghệ tiên tiến thông qua các dự án FDI chuyển giao công nghệ cho các DN Việt Nam; hoàn thiện khung khổ pháp luật về khởi nghiệp sáng tạo, sở hữu trí tuệ, tiêu chuẩn đo lường chất lượng, mã số mã vạch, truy xuất nguồn gốc, thương mại, đầu tư, kinh doanh, hệ thống xác thực và định danh điện tử; tăng cường công tác bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ; mở rộng và nâng cao hệ thống tiêu chuẩn, quy chuẩn hài hòa với tiêu chuẩn quốc tế; đẩy mạnh thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trên cơ sở gắn kết chặt chẽ hoạt động KHCN với SXKD thông qua các hoạt động liên kết, hợp tác giữa tổ chức KHCN với DN; phát triển các tổ chức trung gian hỗ trợ hoạt động chuyển giao công nghệ, gia tăng hoạt động chuyển giao các kết quả nghiên cứu khoa học, đặc biệt đẩy mạnh hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

4.3.3.4. Hoàn thiện thể chế chính sách phát triển thị trường đất đai tạo điều kiện thuận lợi cho DN tiếp cận đất đai.

Nhà nước cần tiếp tục đẩy mạnh công tác cải cách thủ tục hành chính lĩnh vực đất đai, cắt giảm thời gian thực hiện thực hiện các thủ tục đất đai, và tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong giải quyết thủ tục hành chính, nâng cao chỉ số tiếp cận đất đai. Tăng cường mở rộng dịch vụ công trên lĩnh vực bồi thường, đẩy nhanh tiến độ thực hiện các công trình giải phóng mặt bằng tạo quỹ đất sạch thu hút đầu tư.

Xóa bỏ các rào cản, các biện pháp hành chính can thiệp trực tiếp vào thị trường và sản xuất kinh doanh, tạo ra bất bình đẳng trong tiếp cận đất đai. Tiếp tục rà soát, công khai, minh bạch quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, quỹ đất chưa sử dụng để các nhà đầu tư thuận lợi trong việc lựa chọn địa điểm đầu tư. Đẩy nhanh các thủ tục giao đất, cho thuê đất, chuyển mục đích sử dụng đất tạo điều kiện để DN triển khai thực hiện dự án đúng tiến độ.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. Kết luận

Luận án xác định mục tiêu là trên cơ sở nghiên cứu làm rõ thực trạng từ đó đề xuất các phương hướng và giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam trong giai đoạn tới. Từ các kết quả nghiên cứu cả về lý luận và thực tiễn về liên kết giữa các DN ở Việt Nam, tác giả luận án rút ra một số kết luận như sau:

(1) Luận án đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về liên kết giữa các DN: Xác định vai trò, nguyên tắc thúc đẩy, hình thức, nội dung và tiêu chí đánh giá liên kết giữa các DN; làm rõ vai trò của Nhà nước đối với liên kết giữa các DN; luận giải tác động của ba nhóm yếu tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN, gồm: (i) Nhóm yếu tố vai trò Nhà nước, (ii) Nhóm yếu tố năng lực phát triển liên kết của DN; (iii) Nhóm yếu tố phát triển các thị trường các yếu tố sản xuất trong nước; đồng thời tóm tắt được kinh nghiệm về liên kết giữa các DN tại một số quốc gia, từ đó rút ra một số bài học cho thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

(2) Luận án đã phân tích, đánh giá thực trạng liên kết giữa các DN trên ba (03) nội dung gồm: (i) Liên kết giữa các DNTN trong nước; (ii) Liên kết giữa DNTN với DNNN; (ii) Liên kết giữa DNTN với DNFDI. Trên cơ sở phân tích thực trạng, luận án đã rút ra các thành tựu nổi bật đã đạt được của liên kết giữa các DN gồm: Liên kết giữa các DN giúp các DN Việt Nam khắc phục bất lợi về quy mô nhỏ lẻ, thực hiện quá trình chuyên môn hoá, giúp gia tăng lợi thế cạnh tranh của mình; liên kết giữa các DN giúp các DN Việt Nam tiếp nhận thông tin và các tiến bộ khoa học kỹ thuật mới của thế giới từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh; liên kết giữa các DN giúp các DN tối đa hóa các nguồn lực sản xuất, từ đó cải thiện hiệu suất, tăng tính cạnh tranh cho DN.

Bên cạnh những thành tựu đạt liên kết giữa các DN ở Việt Nam còn những hạn chế gồm: Nội dung liên kết giữa các DN ở Việt Nam hiện nay, chủ yếu mới dừng ở liên kết sơ khai, liên kết sản xuất ở mức độ thấp, chưa

có các liên kết mạnh, rộng ở các giai đoạn tạo ra giá trị gia tăng cao cho sản phẩm phụ trợ. Sự liên kết giữa các DNTN với DNNN, với DNFDI yếu kém; nội dung liên kết giữa các DN ở Việt Nam chủ yếu là mua bán sản phẩm dịch vụ đầu vào đầu ra sản xuất. Liên kết chuyển giao KHCN và phát triển sản phẩm mới còn mờ nhạt.

(3) Trên cơ sở lý luận và phân tích đánh giá thực tiễn liên kết giữa các DN ở Việt Nam, nhất là từ nguyên nhân những hạn chế, yếu kém, tác giả đã đề xuất các 03 nhóm giải pháp thúc đẩy phát triển liên kết giữa các DN ở Việt Nam đến năm 2030.

2. Những hạn chế về nội dung của luận án

Hệ thống dữ liệu thống kê chính thức về liên kết DN ở Việt Nam trong giai đoạn 2010 - 2023 rất hạn chế nên việc tiếp cận thông tin, lựa chọn mẫu điều tra khá khó khăn. Luận án chỉ tập trung vào nguồn tư liệu thứ cấp là chủ yếu, cùng với đó tư liệu sơ cấp có được chủ yếu qua phương pháp khảo sát quy mô điều tra nhỏ với 400 mẫu. Điều này làm cho việc đánh giá thực trạng và các yếu tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN chưa thực sự sâu sắc, chưa chi tiết và đa chiều. Chính vì vậy, Luận án cũng chưa ứng dụng được nhiều các phép phân tích định lượng để phục vụ cho việc nghiên cứu lượng hóa chất lượng của môi liên kết.

3. Kiến nghị cho những nghiên cứu tiếp theo

Do khuôn khổ nghiên cứu bị giới hạn về nguồn lực và điều kiện nghiên cứu; đặc biệt là khó khăn về nguồn dữ liệu, số liệu liên quan đến liên kết giữa các DN, luận án chắc chắn sẽ còn nhiều khiếm khuyết, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến các nhân tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN Việt Nam. Chính vì vậy, các đề tài kế tiếp có thể phát triển theo hướng đi sâu vào nghiên cứu và lượng hoá mức độ tác động của các nhân tố đến liên kết giữa các DN ở Việt Nam hoặc nghiên cứu một loại hình liên kết cụ thể trong các hình thức liên kết giữa các DN ở Việt Nam, từ đó kết quả thu về càng thêm sức thuyết phục. Đó đều là những hướng nghiên cứu khả thi và có ý cho việc thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ

1. **Dương Nhật Huy** (2020), Phát triển các mối liên kết DN trên thế giới và kinh nghiệm cho Việt Nam, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, (29), tr.74-76.
2. **Dương Nhật Huy.** (2020), Các nhân tố ảnh hưởng đến mối liên kết DN ở Việt Nam, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, (30), tr.21-24.
3. **Lê Xuân Sang và Dương Nhật Huy** (2016), Chính sách liên kết DN có vốn đầu tư nước ngoài với DN nhỏ và vừa trong nước, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế, (6), tr. 3-12.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu Tiếng Việt

1. Hoài Anh (2019), *Kinh tế tư nhân hầu như không lớn được. Tổng cục Hải quan*. Truy cập ngày 13/12/2019 tại <<https://haiquanonline.com.vn/kinh-te-tu-nhan-hau-nhu-khong-lon-duoc-101121.html>>
2. Đỗ Đức Bình (2014), *Liên kết tên đầy đủ và DN nội địa trong lĩnh vực xuất khẩu của Việt Nam*, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, tháng 6/2014 số (433)
3. Bộ Chính trị (2018), *Nghị quyết số 23-NQ/TW ngày 22/3/2018 của Bộ Chính trị về định hướng xây dựng chính sách phát triển công nghiệp quốc gia đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045*.
4. Bộ Chính trị (2019), *Nghị quyết số 52-NQ/TW ngày 27/9/2019 về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư*.
5. Ban chấp hành Trung ương (2019), *Nghị quyết 50-NQ/TW ngày 20/08/2019 về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030*.
6. Bộ Công Thương (2019), *Cơ chế, chính sách phát triển cụm công nghiệp (CCN) nhằm lấy kiến đóng góp hoàn thiện Dự thảo Nghị định sửa đổi, bổ sung một số điều Nghị định 68/2017/NĐ-CP của Chính phủ về quản lý, phát triển cụm công nghiệp, Hội nghị ngày 11/10/2019 tại Thái nguyên*.
7. Bộ Công Thương (2019), *Cơ chế, chính sách phát triển cụm công nghiệp (CCN) nhằm lấy kiến đóng góp hoàn thiện Dự thảo Nghị định sửa đổi, bổ sung một số điều Nghị định 68/2017/NĐ-CP của Chính phủ về quản lý, phát triển cụm công nghiệp tổ chức ngày 11/10/2019, tại Thái Nguyên*.
8. Bộ Công Thương (2020) *Đề án thúc đẩy ứng dụng khoa học và công nghệ để phát triển sản phẩm theo chuỗi giá trị trong các ngành công nghiệp ưu tiên: công nghiệp hỗ trợ, công nghiệp cơ khí, công nghiệp điện tử, công nghiệp dệt may, da - giày giai đoạn 2021 – 2030*.
9. Bộ Công Thương (2020a), *Quyết định số 9028/QĐ-BCT, Quy hoạch tổng thể phát triển công nghiệp hỗ trợ đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030*.
10. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020), *Báo cáo tình hình thành lập và phát triển KCN, KKT, QI/2020*,

11. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2023), *Báo cáo số 11077/BKHĐT-QLKTTW ngày 29/12/2023 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư về “Tình hình thực hiện Kế hoạch cơ cấu lại nền kinh tế giai đoạn 2021-2025 năm 2023”* tại Hội nghị trực tuyến của Chính phủ với địa phương ngày 5/01/2024
12. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2020) *Báo cáo số 8462/BC-BKHĐT ngày 21/12/ về Tình hình và kết quả thực hiện cơ cấu lại nền kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng.*
13. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2021), *Báo cáo tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2021*,
<https://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=52648&idcm=208>
14. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2021), *Sách trắng DN Việt Nam 2021*, NXB Thống kê.
15. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022) *"Tiếp tục đổi mới, nâng cao hiệu quả hoạt động, huy động nguồn lực của DN Nhà nước trong phát triển kinh tế - xã hội"* Hội nghị trực tuyến toàn quốc của Thủ tướng Chính phủ với DN Nhà nước, ngày 24-3/2022.
16. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2023), *Sách trắng DN Việt Nam 2023*, NXB Thống kê.
17. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (2020), *Báo cáo số 5495/BNN-KH ngày 14/8/2020, về kết quả thực hiện cơ cấu lại ngành nông nghiệp.*
18. Ngô Huy Cương (2013) *Giáo trình Luật hợp đồng*, NXB Đại học quốc gia Hà nội.
19. Chính Phủ (2019), *Báo cáo của số 25/BC-CP ngày 30/01/2019 “Tổng hợp tình hình thực hiện dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư (PPP)”*.
20. Chính phủ (2015), *Nghị định số 11/2015/NĐ-CP ngày 3/11/2015 về hỗ trợ phát triển công nghiệp hỗ trợ.*
21. Chính phủ (2017), *Nghị định số 68/2017/NĐ-CP ngày 25/5/2017 của về quản lý, phát triển CCN.*
22. Chính phủ (2018), *Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 về Quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV .*
23. Chính phủ (2018), *Nghị định số 98/2018/NĐ-CP về Chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.*

24. Chính phủ (2023), *Báo cáo số 585 /BC-CP ngày 20/10/2023 về đánh giá giữa kỳ kết quả thực hiện Nghị quyết số 31/2021/QH15 của Quốc hội về Kế hoạch cơ cấu lại nền kinh tế giai đoạn 2021-2025*.
25. Chính phủ (2016), *Nghị quyết số 63/NQ-CP ngày 22/7/2016, Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016-2020*.
26. Chính Phủ (2020), *Nghị quyết số 115/NQ-CP ngày 06/8/2020 Về các giải pháp thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ*.
27. Chính Phủ (2020), *Nghị quyết 115/NQ-CP ngày 6/8/2020 về các giải pháp thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ. Trích yếu: Về các giải pháp thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ*.
28. Chính Phủ (2021), *Nghị định số 80/2021/NĐ-CP Ngày 26/8/2021 về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa*,
29. D.Larua.A Caillat (1992), *Kinh tế doanh nghiệp*, Nxb Khoa học Xã hội.
30. Công Văn Dị (2005), *Liên kết kinh tế trong mô hình công ty mẹ - công ty con ở nước ta: vấn đề và giải pháp*.
31. Trịnh Đình Dũng (2019), *Vai trò của cộng đồng FDI trong phát triển nhanh và bền vững*, Diễn đàn DN Việt Nam thường niên 2019
32. Đào Thị Thu Giang, 2018, *Vai trò của liên kết kinh doanh đối với việc phát triển kinh tế tư nhân và kinh nghiệm của Nhật Bản*, Kỷ yếu hội thảo Liên kết kinh doanh để phát triển kinh tế tư nhân: Lý thuyết và thực tiễn, Hà Nội, Đại học Ngoại thương.
33. Đào Thị Thu Giang và Lê Thái Phong (2019), *Kết quả khảo sát về hiện trạng liên kết kinh doanh của doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam*, Kỷ yếu hội thảo Thực trạng liên kết kinh doanh phát triển kinh tế tư nhân tại Việt Nam, TP. Hồ Chí Minh, Đại học Ngoại thương.
34. Đào Thu Giang (2020), *tăng cường liên kết kinh doanh để phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam đề tài nhà nước*. Mã số: KX.01-26/16-20.
35. Nguyễn Việt Hà (2018), *Mối quan hệ giữa trường đại học và DN trong nghiên cứu, chuyển giao công nghệ và ứng dụng mô hình triple helix nhằm thúc đẩy mối quan hệ này tại Việt Nam*, Tạp chí Khoa học Đại học Huế: Kinh tế và Phát triển, Tập 127, Số (5A).

36. ITU (2020) *Báo cáo xếp hạng an toàn, an ninh mạng toàn cầu - GCI 2020*, <http://thutuchanhchinh.vn/noidung/hoidongtuvan/tin-tuc/Lists/TinHoiDongTuVan/Attachments/19/BaocaoGCI.pdf>.
37. Hồ Quế Hậu (2013), “*Liên kết kinh tế giữa DN chế biến nông sản với nông dân Việt Nam*”, Luận án Tiến sỹ, ĐH Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
38. Nguyễn Thị Luyến (2021), *Nâng cao năng lực của khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam trong giai đoạn mới*, Hội thảo ngày 21/10/2021, tại Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương
39. Nhà xuất bản Tiến bộ (1979), *V.I.Lênin*, Toàn tập, Tập 15.
40. Vũ Văn Mẫu (1963), *Việt Nam Dân Luật lược Khảo* - Quyển II, Bộ Quốc gia giáo dục xuất bản
41. Nguyễn Mai (2018), có bài viết “*Liên kết DN FDI với DN trong nước*” <https://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/lien-ket-doanh-nghiep-fdi-voi-doanh-nghiep-trong-nuoc-140675.html> truy cập ngày 15/7/2020
42. Nguyễn Kế Nghĩa (2014), *Nghiên cứu chính sách hỗ trợ ảnh hưởng đến sự phát triển cụm liên kết công nghiệp: Bài học thực tiễn đối với Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế và Phát triển, tháng 7/2014 số (205).
43. Nguyễn Thị Nguyệt (2015), *Xây dựng và phát triển cụm liên kết ngành – Vai trò của các tổ chức KH&CN*, Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam, số 3/2015.
44. Vũ Thị Nhài (2021). *Tăng cường cơ chế hợp tác kinh doanh giữa DN FDI với DN trong nước nhằm góp phần phát triển nền kinh tế Việt Nam*, Tạp chí Công Thương - Các kết quả nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ, số 14, tháng 6/2021
45. Nguyễn Thị Kim Nguyên (2021), *Liên kết giữa DN FDI và DN trong nước: Thực trạng và một số đề xuất*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 32 năm 2021.
46. Nguyễn Hữu Tài (2002), *Liên kết kinh tế giữa các DN vừa và nhỏ với các DN lớn*, Tài liệu cá nhân của tác giả.
47. Đinh Văn Thành và cộng sự (2012), *Tham gia vào chuỗi giá trị hàng nông sản toàn cầu thông qua các công ty xuyên quốc gia (DNFDI)- Bài học cho Việt Nam*, Hà Nội.
48. Đinh Văn Thành và cộng sự (2012), “*Liên kết trong chuỗi giá trị và liên kết giữa DN trong nước với DNFDI*”.

49. Lưu Văn Tiền, (2018). *Nhận thức về vai trò chủ đạo của nền kinh tế Nhà nước. Trường Chính trị Phạm Hùng tỉnh Vĩnh Long.*
[http://www.tctph.gov.vn/modules.php?name= Noisan&id =115](http://www.tctph.gov.vn/modules.php?name=Noisan&id=115), truy cập ngày 10/12/2021.
50. Nguyễn Hữu Thọ (2016), *Nghiên cứu hoàn thiện chính sách khuyến ngư nhằm phát triển nuôi trồng thủy sản vùng ven biển bắc bộ*, Luận án Tiến sĩ.
51. Đinh Văn Toàn (2016), *Hợp tác đại học - DN trên thế giới và một số gợi ý cho Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế và Kinh doanh, Tập 32, Số 4 (2016), tr.69-80.
52. Vũ Minh Trai (1993), *Phát triển và hoàn thiện liên kết kinh tế của các DN công nghiệp thuộc các thành phần kinh tế ở nước ta hiện nay*, LATS. Đại học kinh tế quốc dân, Hà nội.
53. Nguyễn Thị Minh Thư (2018), *Nhân tố ảnh hưởng tới sự tham gia của DN nhỏ và vừa Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu*, <https://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/nhan-to-anh-huong-toi-su-tham-gia-cua-doanh-nghiep-nho-va-vua-viet-nam-trong-chuoi-gia-tri-toan-cau-315954.html> truy cập ngày 15/7/2022.
54. Trung tâm thông tin và thông kê kh&cn (vista), 2020, *Kết quả cuộc điều tra nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ năm 2020.*
https://vista.gov.vn/vn-uploads/thong-ke-kh-cn/2022_01/ket-qua-ncpt-2020.pdf. Truy cập ngày 25.12.2023
55. Tổng cục thống kê (TCTK, 2022), *“Năng suất lao động của Việt Nam giai đoạn 2011-2020: Thực trạng và giải pháp.*
56. Lê Thái Phong (2020), đã thực hiện nghiên cứu *“Liên kết DN tại Niệt Nam: Cách tiếp cận nghiên cứu”*. International journal of research science & management January, 2020.
57. Dương Bá Phụng (1995), *“Vấn đề LKKT giữa sản xuất và thương mại trong quá trình chuyển sang nền kinh tế thị trường*, Luận án Phó Tiến sỹ khoa học, Viện kinh tế học, Hà Nội
58. Giáo Dục & Đào Tạo (2006), *Giáo trình Triết học Mác - Lê nin*, NXB, Chính trị quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
59. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam VCCI (2023), *Kết quả điều tra chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2023.*
60. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam VCCI (2021), *Kết quả điều tra chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2021*

61. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI, 2023) *Thực trạng tham gia của DN Việt Nam trong nâng cao năng lực cho người lao động phục vụ công nghiệp 4.0.*
62. Hà Văn Sơn (2004), *Lý thuyết thống kê ứng dụng trong quản trị và kinh tế.* NXB Thống kê, Hà Nội, 315 tr.
63. VASI, 2021, Hội Thảo Liên kết giữa DN Việt Nam với các công ty đa quốc gia trong ngành công nghiệp chế tạo tại Hà Nội 7.3/2022.
64. Nguyễn Thị Thùy Vinh (2017), *Liên kết giữa các DNFDI và DN Việt Nam: hình thức liên kết và tác động tới DN Việt Nam*, Tạp chí kinh tế Đối ngoại số 99/2017.
65. Viện Từ điển học và Bách khoa thư Việt Nam, *Từ điển học và Bách khoa thư Việt Nam.*
66. David Wpearce (1999), *từ điển kinh tế học hiện đại*, NXB Chính trị quốc gia, Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.
67. Mai Hữu Khuê và Nguyễn Hữu Quỳnh, (2001), *Từ điển Kinh tế học* NXB từ điển bách khoa, Hà Nội.
68. Quốc hội (2016), *Nghị quyết số 142/2016/QH13 về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016 – 2020.*
69. Viện Từ điển học và Bách khoa thư-Việt-Nam (1995), *Từ điển Bách khoa toàn thư Việt Nam*, NXB Từ điển Bách khoa.
70. Jobsgo.vn (2021), *Review môi trường làm việc ở Samsung – Nơi đây có phù hợp với bạn*, truy cập ngày 12.5.2022.
71. Thủ tướng Chính phủ (2014), *Quyết định số 880/QĐ-TTg ngày 9/6/2014 về Quy hoạch tổng thể phát triển ngành công nghiệp Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030.*
72. Thủ tướng Chính phủ (2006), *Quyết định 1107/QĐ-TTg) ngày 21/8/2006, Quy hoạch phát triển các khu công nghiệp ở Việt Nam đến năm 2015 và định hướng đến năm 2020.*
73. Thủ tướng Chính phủ (2014), *Quyết định số 644/QĐ-TTg ngày 5/5/2014, phê duyệt Đề án “Hỗ trợ DNNVV để phát triển các cụm liên kết ngành trong chuỗi giá trị.*
74. Thủ tướng Chính phủ (2020) *Quyết định số 1881/QĐ-TTg ngày 20/11/2020 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chương trình khuyến công quốc gia giai đoạn 2021 - 2025.*

75. Thủ tướng Chính phủ (2015), *Quyết định số 32/QĐ-TTg, ngày 13/1/2015 về Chương trình đồng bộ phát triển và nâng cấp cụm ngành và chuỗi giá trị sản xuất các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh.*
76. Thủ tướng Chính phủ (2007), *Quyết định số 121/2007/QĐ-TTg ngày 27/7/2007, Chiến lược phát triển dạy nghề thời kỳ 2011-2020.*
77. Thủ tướng Chính phủ (2013), *Quyết định số 37/2013/QĐ-TTg ngày 26/06/2013) phê duyệt Quy hoạch mạng lưới trường đại học, cao đẳng giai đoạn 2006-2020.*
78. Tuổi trẻ (2021), *Việt Nam là cứ điểm chiến lược trong nghiên cứu và phát triển'* <https://tuoitre.vn/tong-giam-doc-samsung-viet-nam-la-cu-diem-chien-luoc-trong-nghien-cuu-va-phat-trien-20210301075525154.htm>, Truy cập ngày 25.9/2023.
79. Tổng cục thống kê (2022), *Niên giám thống kê 2022.*
80. Tổng cục thống kê (TCTK, 2024), *Số liệu thống kê 2016-2022*, <https://www.gso.gov.vn>, truy cập ngày 3/4/2024.
81. Tổng cục thống kê (2023), *Năng suất lao động của Việt Nam: Thực trạng và giải pháp*, <https://www.gso.gov.vn>, truy cập ngày 3/5/2023
82. Wikipedia (2024), *DN*, https://vi.wikipedia.org/wiki/doanh_nghi%E1%BB%87p#:~:text=Doanh%20nghi%E1%BB%87p%20hay%20doanh%20th%C6%B0%C6%A1ng,c%C3%A1c%20ho%E1%BA%A1t%20%C4%91%E1%BB%99ng%20kinh%20doanh, Truy cập ngày 25.9/2023.

Tài liệu Tiếng Anh

83. Aduna Changra (2007), *Approaches to Business Incubation: A Comparative Study of the United States, China and Brazil*, Indiana State University.
84. Altenburg (2000), *Linkages and Spill-overs between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries-Opportunities and Policies*, German Development Institute Hallerstr. 3 · D-10587 Berlin.
85. Bala Subrahmanya M.H. (2007), *Development strategies for Indian DNNVV: promoting linkages with global transnational corporations"*, Management Research News, Vol. 30 No. 10, pp. 762-
86. C..M.Harland (1996) *Supply Chain Management: Relationships, Chains and Network*

87. Choi, Hyundai, Yongsoo Hwang, Wangdong Kim, Taekyung Sung, Daehee Lee, Byunghun Lee, Youngjoo Kang and Keun Lee. (2007). *The Evolution of Public Research Systems of Major Countries and Policy Recommendation for Korea*. Science and Technology Policy Institute.
88. Cravens et al. (1996) *Extracting Thee-Structured Representations of Thained Networks*
89. Donald C. Mead (1998). *Small enterprise growth through business linkages in south africa African, Economic Policy Paper*, Discussion Paper Number 26 June, 1998. Funded by United States Agency for International Development Bureau for Africa Office of Sustainable Development Washington, DC 20523-4600.
90. Dong-Won Sohn, Hyungjoo Kim and Jeong Hyop Lee (2009), *Policy-driven university - industry linkages and regional innovation networks in Korea*, Dongjak-gu Seoul, Korea.
91. Eric Rugraff and Michael W. Hansen (eds) (2010), *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*, Amsterdam University Press.
92. FDK Anim and CL Machethe (1998), *Promoting the growth of micro and small enterprises through business linkages in the Northern province African, Economic Policy Paper Discussion Paper Number 22 June, 1998*. Funded by United States Agency for International Development Bureau for Africa Office of Sustainable Development Washington, DC 20523-4600
93. Francesc Estanyol Casals (2011), *The DNNVV Co-operation Framework: a Multi-method Secondary Research Approach to DNNVV Collaboration*. Business School University of Edinburgh, Scotland, UK
94. Giroud Axèle and Scott-Kennel Joanna (2009), *MNE linkages in international business: A framework for analysis*. International Business Review, Volume 18, Issue 6, December 2009, Pages 555-566.
95. Grandori, (1997) *Governance Structures, Coordination Mechanisms and Cognitive Models*
96. Hair, J., Black, B. Babin, B., Anderson, R. and Tatham, R. (2006). *Multivariate Data Analysis (6th edition)*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
97. Hinterhuber và Levin, 1994), *starting up Straterly network*.

98. Jenny Backstrand (2007), *Levels of Interaction in Supply Chain Relations*. School of Engineering Jonkoping University, Sweden
99. Joon-Mo Yang, (2009), *University and Industry linkage: the case of Korea*, Yonsei University, Wonju Campus, Korea
100. Jorge Walter (2005), *Collaboration within and between firms: Network structures, decision processes, and their impact on alliance performance*, Difo-Druck GmbH, Bamberg
101. Kim Linsu (1993), *National System of Industrial Innovation: Dynamics of Capability Building in Korea*, in Richard R. Nelson (ed), *National System of Innovation: A Comparative Analysis*. (Oxford: Oxford University Press
102. KRF (Korea Research Foundation) (2007). *A White Paper on University-Industry Cooperation*. (Seoul: Korea Research Foundation). (in Korean)
103. Lambert et al. (1998), supply chain framework
104. Lim, Chaisung (2006). *Research Issues Derived from the Study of National Systems of Innovation (NI) of Small Advanced National: Analysis of the International Research Project on the NSIs of 10 Small Advanced Nations*. Science and Technology Policy Institute.
105. Meir Russ và Jeannette K. Jones (2012), *International Virtual Industry Clusters and DNNVV: Early content and process policy recommendations*, in K.I. Westernen (ed.) *Foundations of the Knowledge Economy – Innovation, Learning and Clusters*: 233-256. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing
106. Michael J. Enright và Ifor Ffowcs-Williams (2000), *Local partnership*,
107. OECD (2008), *OECD Review of Korea's Innovation Policy, interim report presented in Seoul*.
108. Oliver (1990) *The Social Model in Action: if I had a hammer*
109. Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
110. Prema-chandra Athukorala (2014), *Growing with Global Production Sharing: The Tale of Penang Export Hub, Malaysia, Competition and Change*, Volume: 18 issue: 3, page(s): 221-245
111. Provan .et al (1983) *Controlling Collaboration between Firms: How to build and Maintain ..*

112. Ramya and Mrs. Smitha Siji (2007), *Strategic Alliances and Joint Ventures in Civil Aviation – A case study, Indian*. Conference on Global Competition & Competitiveness of Indian Corporate.
113. Raphael Kaplinsky (2011), *Commodities for Industrial Development: Making Linkages Work*, UNIDO.
114. Sandee Henry and Hulsen Sandra C. van (2000), *Business Services for Small Enterprises in Asia: Developing Markets and Measuring Performance*, International Conference, Hanoi, Vietnam - April 3-6, 2000.
115. Santoro, MD (2000), 'Success breeds success: The linkage between relationship intensity and tangible outcomes in industry-university collaborative ventures', *The journal of high technology management research*, vol. 11, no. 2, pp. 255-73.
116. Sergio Arzeni (2008), *Enhancing the Role of DNNVV in Global Value Chains*, OECD
117. Stephen Mark Dobson M.A (1994), *An Analysis of the role of linkages in peripheral area development: The case of Devon and Corn'jall, Plymouth Polytechnic*, Department of Business Studies, University of Exeter, England
118. Tambunan Tulus (2005), *Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indonesia*, *Journal of Small Business Management* 2005 43(2), pp. 138–154.29
119. Tilman Altenburg (2000), *Linkages and Spill-overs between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries-Opportunities and Policies*, German Development Institute Hallerstr. 3 · D-10587 Berlin.
120. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTD) (2001), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, United Nations New York and Geneva.
121. Yoshino và Rangan (1995), *Strategic alliances : an entrepreneurial approach to globalization*, Michael Y. Yoshino, U. Srinivasa Rangan
122. Dirk Willem te Velde (2002), *Promoting DNFDI-DNNVV linkages: the case for a global business linkage fund*, Overseas Development Institute, dw.tevelde@odi.org.uk.
123. Asiedu, E., and Freeman, J. A, (2007). *The Effect of*

- Globalization on the Performance of Small- and Medium-Sized Enterprises in the United States: Does Owners' Race/Ethnicity Matter?*, Globalization and economic outcomes for minority groups, 07(2).
124. Jun Yeup, K., and Le-Yin, Z, (2008). *Formation of Foreign Direct Investment Clustering - A new path to local economic development?* The case of Qingdao, *Region studies*, 22(2), 265-280.
 125. UNCTAD (2010). *Creating Business Linkages: a Policy Perspective*. New York and G.
 126. Tommey (1998), *South African small business growth through interfirm linkages*
 127. Tilman Altenburg (2020), *Linkages and Spillovers between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries - Opportunities and Policies*
 128. Axèle Giroud and Hafiz Mirza (2006), *Factors determining supply linkages between transnational corporations and local suppliers in ASEAN*, *Transnational corporations*, Volume 15 number 3, 12/2006, ISBN 978-92-1-112713-3, ISSN 1014-9562.
 129. Jenkins, A. Akhalkatsi, B. Roberts et al. (2007), *Business Linkages: lessons, opportunities, and challenges*. The International Business Leaders Forum, 01. 2007.
 130. Beatrice Tschinkel (2011), *The integration of micro-enterprises into local value chains*, Doctoral thesis, WU Vienna. 1/4/2011
 131. Eric Rugraff và Michael W. Hansen (2010), *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*, Amsterdam University Press.
 132. Sánchez-Martín, M. E., De Piniés, J., & Antoine, K. (2015), *Measuring the Determinants of Backward Linkages from FDI in Developing Economies: Is it a Matter of Size?* Policy research working paper, World Bank group, 1.2015.
 133. Harland (1996), *Supply Chain Management: Relationships, Chains and Networks*, *British Journal of Management*, Volume 7, Issues S1, December 1996, Pages S63-S80
 134. Christopher, (2005), *Logistics and Supply Chain Management: Creating Value-Adding Networks* (3rd ed.) FT Prentice Hall, 2005. ISBN 0273681761, 9780273681762,
 135. Backstrand (2007), *Levels of Interaction in Supply Chain*

Relations, Thesis for the degree of licentiate of engineering.

136. Soha, (2024) *Hệ thống từ điển chuyên ngành mở* - Free Online Vietnamese...
137. Cravens et al. (1996) *Extracting Thee-Structured Representations of Thained Networks*
138. Cravens, Shipp, & Cravens, (1996), *New Organizational Forms for Competing in Highly Dynamic Environments: the Network Paradigm*. British Journal of Management 7, 203–218 (1996)
139. Frohlich & Westbrook (2001); *Arcs of integration: an international study of supply chain strategies*, Journal of Operations Management, 19 (2), 185–200,
140. Simatupang & Sridharan (2005) *An integrative framework for supply chain collaboration*", The International Journal of Logistics Management, Vol. 16 No. 2, pp. 257-274.
141. Rothwell (2005). *"External Linkages and Innovation in Small and Medium-sized Enterprises."* R&D Management 21 (2): 125-138.
142. UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations Conference on Trade and Development: New York and Geneva.*
143. Dunning, John H. and Lundan, Sarianna M. (*Institutions and the OLI Paradigm of the Multinational Enterprise*, Asia Pacific Journal of Management, Vol. 25, No. 4, 2008, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1490986>
144. DeJong và Hulsink, 2012, De Jong Willem Hulsink, (2012), *"Patterns of innovating networking in small firms"*, European Journal of Innovation Management, Vol. 15 Iss 3 pp. 280 – 297.
145. Bruce S. Tether, (2002) *Who co-operates for innovation, and why: An empirical analysis*. Tether, B. 2002. Research Policy 31: 947-967.
146. Oyelaran-Oyeyinka et al. (1996), *Networking Technical Change and Industrialization: The Case of Small and Medium Firms in Nigeria*
147. Ahern (1993), *Implications of strategic alliances for small R & Dintensive firms*. Environment and Planning A 25: 1511–;1526.
148. Duanmu and Fai (2007) *"A processual analysis of knowledge*

- transfer: From foreign MNEs to Chinese suppliers," International Business Review, Elsevier, vol. 16(4), pages 449-473, August..*
149. Giroud Axèle and Scott-Kennel Joanna (2009), *MNE linkages in international business: A framework for analysis*. International Business Review, Volume 18, Issue 6, December 2009, Pages 555-566.
 150. Chen, T. J., Chen, H., & Ku, Y. H. (2004), *Foreign direct investment and local linkages*, *Journal of International Business Studies*, 35(4), 320-333.
 151. Charles Eaton, Andrew W. Shepherd (2001), *Contract farming - Partnerships for growth*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural services bulletin 145, Rome
 152. Porter, M.E. (1998a) '*Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions*', in: *On Competition*, Harvard Business School Press, Bostow.
 153. Makino, S./Neupert, K. E. (2000): *National culture, transaction costs, and the choice between joint venture and wholly-owned subsidiary*. *Journal of International Business Studies*, 31, 4, 705-713.
 154. Giuliani et.al (2005); *Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters*, *World Development*, Volume 33, Issue 4, April 2005, Pages 549-573.
 155. Blyde (2014), *The Drivers of Global Value Chain Participation: Cross-Country Analyses, Synchronized Factories: Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains*, Springer International Publishing, 2014.
 156. Poon, T.S (2004), "*Beyond the global production networks: A case of further upgrading of Taiwan's information technology industry*", *International Journal of Technology and Globalization*, 1(1):130 - 144
 157. Ruffing, Lorraine (2006). "*Deepening Development Through Business Linkages.*" United Nations Conference on Trade and Development Publication Number UNCTAD/ITE/TEB/2006/7. Page iv.
 158. United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD (2010), *World Investment Report 2010*, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.

159. Havranek và Irsova (2011), *Estimating Vertical Spillovers from FDI: Why Results Vary and What the True Effect Is*; Journal of International Economics, Volume 85, Issue 2, November 2011, Pages 234-244.
160. World Bank (2018), *The World Bank Annual Report 2018*.
161. Kithuku và Gichira (2016), *Determinants of Business Linkage Between Medium-Small and Large Business Enterprises in Manufacturing Sector: The Case of Kombolcha City*
162. Amendolagine, V., Boly, A., Coniglio, N. D., Prota, F., & Seric, A. (2013), *FDI and local linkages in developing countries: Evidence from Sub-Saharan Africa*, World Development, 50, 41-56
163. Havranek và Irsova (2011), Havranek, T., & Irsova, Z. (2011). *"Estimating vertical spillovers from FDI: Why results vary and what the true effect is"*. Journal of International Economics, Vol. 85(2), pp. 234 - 244.
164. Elisa Giuliani and Valeria Arza (2008), *What drives the formation of 'valuable' University-Industry linkages? An under-explored question in a hot policy debate*
165. Luo (1998)⁵⁴ Luo, Y. D. (2001): *Determinants of entry in an emerging economy: a multilevel approach*. Journal of Management Studies, 38, 3, 443-472
166. ADB (2020), *Asian Development Bank, Asia Small and Medium-Sized Enterprise Monitor 2020 – Volume : Country and Regional Reviews*, <https://www.adb.org/publications/asia-smemonitor-2020-country-regional-reviews>, 2020
167. Gelsing, L. E., & Nielsen, K. (1997). *Promoting Inter-firm Networks in Industrial Policy: Danish Evidence*. Aalborg Universitetsforlag.
168. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2001), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, United Nations New York and Geneva

PHỤ LỤC

PHIẾU ĐIỀU TRA

I. THÔNG TIN VỀ DN

Câu 1: Xin cho biết tên của quý công ty.....

Câu 2: Địa chỉ hội sở chính của công ty.....

Câu 3: Năm thành lập công ty:.....

Câu 4: Loại hình công ty (*đánh dấu x và ô tương ứng*)

Anh/Chị cho biết DN của mình thuộc loại hình nào sau đây

Loại hình DN	Đánh dấu x vào ô tương ứng
DN Nhà nước (DNNN)	
Doanh nghiệp tư nhân (DNTN)	
Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (DNFDI)	

Câu 5: Hình thức liên kết giữa các DN(*đánh dấu x và ô tương ứng*)

Anh /chị cho biết DN mình đang thực hiện loại hình liên kết điển hình nào sau đây?

Lưu ý: chỉ chọn một loại hình liên kết điển hình, có nhiều tác động nhất đến hiệu quả SXKD của DN.

Loại hình liên kết	Đánh dấu x vào ô tương ứng
1. DNTN –DNTN	
2. DNTN-DNNN	
3. DNTN-DNFDI	

II. LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP

Lưu ý: Chỉ đánh giá ở Liên kết tương ứng đã chọn ở câu 5

Loại hình 1: DNTN-DNTN: trả lời câu hỏi 6 đến câu hỏi 11 (mục II.1)

Loại hình 2: DNTN-DNNN: trả lời câu hỏi 12 đến câu hỏi 17 (mục II.2)

Loại hình 3: DNTN-DNFDI: trả lời câu hỏi 18 đến câu hỏi 23(mục III.3)

STT	Hệ thống các câu hỏi	Trả lời
II.1	LIÊN KẾT GIỮA DNTN VÀ DNTN TRONG NƯỚC	
Câu 6	Anh chị cho biết nội dung liên kết giữa DN của anh chị với DNTN trong nước	Đánh dấu (X)
1.	Mua yếu tố đầu vào	
2.	Bán sản phẩm và dịch vụ đầu ra	
3.	Thầu phụ cho DNTN khác	
4.	Nhà thầu chính	
5.	Liên danh để đấu thầu dự án	
6.	Phát triển nghiên cứu khoa học và tạo sản phẩm mới	
7.	Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh	
8.	Thành lập công ty liên doanh, công ty cổ phần	
9.	Liên kết theo chuỗi giá trị	
10.	Khác	
Câu 7	Anh Chị đánh giá mức độ quan trọng của các nội dung liên kết giữa doanh nghiệp tư nhân với nhau <i>(1: Không quan trọng; 2: Ít quan trọng; 3: Quan trọng; 4: Tương đối quan trọng; 5: Rất quan trọng)</i>	Lựa chọn 1-5
11.	Mua yếu tố đầu vào	
12.	Bán sản phẩm và dịch vụ đầu ra	
13.	Thầu phụ cho DNTN khác	
14.	Nhà thầu chính	
15.	Liên danh để đấu thầu dự án	
16.	Phát triển nghiên cứu khoa học và tạo sản phẩm mới	
17.	Hợp đồng hợp tác SXKD	
18.	Thành lập công ty liên doanh, cổ phần	
19.	Liên kết theo chuỗi giá trị	

Câu 8	Anh chị cho biết ý kiến về mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết giữa các DNTN và DNTN <i>1: Không quan trọng; 2: Ít quan trọng; 3 quan trọng; 4: Tương đối quan trọng; 5 Rất quan trọng)</i>	Cho điểm từ 1-5
20.	Thông qua liên hệ cá nhân	
21.	Hỗ trợ của chính quyền	
22.	Tổ chức phi chính phủ nước ngoài	
23.	Hiệp hội	
24.	Tham dự hội nghị	
25.	Thành viên của các cơ quan chuyên môn	
Câu 9	Anh chị đánh giá về mức độ khó khăn khi liên kết với các DN trong khu vực tư nhân <i>1: Không khó khăn; 2: ít khó khăn 3: khó khăn; 4 tương đối khó khăn; 5: Rất khó khăn</i>	Cho điểm từ 1-5
26.	Thiếu sự hỗ trợ về tài chính	
27.	Thiếu sự ưu đãi về tài chính	
28.	Thiếu kỹ năng quản lý	
29.	Thiếu sự hỗ trợ của chính phủ	
30.	Thị trường không chắc chắn	
31.	Thiếu nguồn thông tin	
32.	Độ rủi ro cao	
Câu 10	Anh chị đánh giá mức độ hưởng lợi từ liên kết giữa các DN trong khu vực tư nhân <i>1: Không hưởng lợi; 2 Ít hưởng lợi; 3 hưởng lợi; 4 hưởng lợi tương đối; 5: Hưởng lợi rất nhiều</i>	Cho điểm từ 1-5
33.	Giảm chi phí sản xuất	
34.	Mở rộng thị trường	
35.	Tiếp cận công nghệ mới	
36.	Kinh nghiệm quản lý	

37.	Tìm kiếm ngành hàng mới	
38.	Tìm kiếm đối tác mới	
Câu 11	Anh chị đánh giá về tác động của liên kết giữa DNTN và DNTN trong nước đến hiệu quả hoạt động của DN	Cho điểm từ 1-5
	Năng suất và hiệu quả	
39.	Chất lượng của sản phẩm dịch vụ	
40.	Đổi mới và sáng tạo	
41.	Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu	
42.	Thói quen quản lý và tổ chức	
43.	Nhận chuyển giao công nghệ	
II.2	LIÊN KẾT GIỮA CÁC DNTN VỚI DNNN	
Câu 12	Anh chị cho biết nội dung liên kết giữa DNTN với và DN nhà nước	Đánh dấu (X)
44.	Mua yếu tố đầu vào	
45.	Bán sản phẩm đầu ra	
46.	Thầu phụ cho DNNN	
47.	Liên danh để đấu thầu dự án	
48.	Chia sẻ nguồn lực	
49.	Hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới	
50.	Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh	
51.	Liên kết theo chuỗi giá trị	
52.	Khác	
Câu 13	Anh Chị đánh giá mức độ quan trọng của các nội dung liên kết giữa DNTN Với DNNN <i>(1: Không quan trọng; 2: Ít quan trọng; 3: Quan trọng; 4: Tương đối quan trọng; 5: Rất quan trọng)</i>	Lựa chọn 1-5
53.	Mua yếu tố đầu vào	

54.	Bán sản phẩm đầu ra	
55.	Thầu phụ cho DNNN	
56.	Liên danh để đấu thầu dự án	
57.	Chia sẻ nguồn lực	
58.	Hợp tác nghiên cứu và sản phẩm mới	
59.	Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh	
60.	Liên kết theo chuỗi giá trị	
61.	Khác	
Câu 14	Anh chị cho biết ý kiến về mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết giữa các DNTN và DNNN <i>1: Không quan trọng; 2: Ít quan trọng; 3 quan trọng; 4: Tương đối quan trọng; 5 Rất quan trọng)</i>	Cho điểm từ 1-5
62.	Thông qua liên hệ cá nhân	
63.	Hỗ trợ của chính quyền	
64.	Tổ chức phi chính phủ nước ngoài	
65.	Hiệp hội	
66.	Tham dự hội nghị	
67.	Thành viên của các cơ quan chuyên môn	
Câu 15	Đánh giá về mức độ khó khăn liên kết của DNTN và DNNN <i>1: Không khó khăn; 2: ít khó khăn 3: khó khăn; 4 tương đối khó khăn; 5: Rất khó khăn</i>	Cho điểm từ 1-5
68.	Thiếu sự hỗ trợ về tài chính	
69.	Thiếu sự ưu đãi về tài chính	
70.	Thiếu kỹ năng quản lý	
71.	Thiếu sự hỗ trợ của chính phủ	
72.	Thị trường không chắc chắn	

73.	Thiếu nguồn thông tin	
74.	Độ rủi ro cao	
Câu 16	Đánh giá mức độ hưởng lợi từ liên kết giữa các DNTN và DNNN <i>1: Không hưởng lợi; 2 Ít hưởng lợi; 3 hưởng lợi; 4 hưởng lợi tương đối; 5: Hưởng lợi rất nhiều</i>	Cho điểm từ 1-5
75.	Liên kết giúp DNTN nâng cao năng lực cạnh tranh	
76.	Liên kết giúp DNTN nâng cao kết quả sản xuất	
77.	Liên kết giúp DNTN tăng cường chuyển giao công nghệ	
78.	Liên kết giúp DNTN mở rộng thị trường	
79.	Liên kết giúp DNTN sử dụng tốt hơn các nguồn lực	
80.	Khác	
Câu 17	Anh chị đánh giá tác động của liên kết giữa các DNTN với DNNN đến hiệu quả hoạt động của DN <i>1: Không tác động; 2 ít tác động; 3; có tác động; 4 tác động tương đối; 5: Tác động rất nhiều</i>	Cho điểm từ (1 - 5)
81.	Năng suất và hiệu quả	
82.	Chất lượng của sản phẩm dịch vụ	
83.	Đổi mới và sáng tạo	
84.	Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu	
85.	Thói quen quản lý và tổ chức	
86.	Nhận chuyển giao công nghệ	
87.	Chia sẻ thông tin	
II.3	LIÊN KẾT GIỮA DNTN VÀ DNFDI	
Câu 18	Anh chị cho biết nội dung liên kết giữa DN TN với DNFDI	Đánh dấu (X)
88.	Cung cấp dịch vụ yếu tố đầu vào	
89.	Bán sản phẩm đầu ra	

90.	Chia sẻ nguồn lực	
91.	Hợp tác nghiên cứu chuyển giao công nghệ phát triển sản phẩm mới	
92.	Liên kết theo chuỗi giá trị	
93.	Liên kết khác	
Câu 19	Anh chị đánh giá mức độ quan trọng các nội dung liên kết giữa DNTN với DNFDI (1: Không quan trọng; 2: Ít quan trọng; 3: Quan trọng; 4: Tương đối quan trọng; 5: Rất quan trọng)	Lựa chọn 1-5
94.	Cung cấp dịch vụ yếu tố đầu vào	
95.	Bán sản phẩm đầu ra	
96.	Chia sẻ nguồn lực	
97.	Hợp tác nghiên cứu chuyển giao công nghệ phát triển sản phẩm mới	
98.	Liên kết theo chuỗi giá trị	
99.	Liên kết khác	
Câu 20	Anh chị đánh giá hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa DNTN và các DNFDI 1: Không hiệu quả; 2: Ít hiệu quả; 3 có Hiệu quả; 4: Tương đối hiệu quả; 5 Rất hiệu quả)	Cho điểm từ 1-5
100.	Tự đi tìm, tìm qua Internet, điện thoại	
101.	Qua các hiệp hội	
102.	Hội chợ, triển lãm, xúc tiến thương mại	
103.	Qua công ty khác giới thiệu	
104.	Các quan hệ có sẵn từ trước	
105.	Các DNFDI tự tìm đến và giới thiệu về DN	
Câu 21	Anh chị đánh giá về mức độ khó khăn liên kết của DNTN và DNFDI 1: Không khó khăn; 2: ít khó khăn 3: khó khăn; 4 tương đối khó khăn; 5: Rất khó khăn	Cho điểm từ 1-5

106.	Thiếu sự hỗ trợ về tài chính	
107.	Thiếu sự ưu đãi về tài chính	
108.	Thiếu kỹ năng quản lý	
109.	Thiếu sự hỗ trợ của chính phủ	
110.	Thị trường không chắc chắn	
111.	Thiếu nguồn thông tin	
Câu 22	Anh chị đánh giá mức độ hưởng lợi từ liên kết giữa các DNTN và DNFDI (1: Không hưởng lợi; 2 Ít hưởng lợi; 3 hưởng lợi; 4 hưởng lợi tương đối; 5: Hưởng lợi rất nhiều)	Cho điểm từ 1-5
112.	Liên kết giúp DNTN nâng cao năng lực cạnh tranh	
113.	Liên kết giúp DNTN nâng cao kết quả sản xuất	
114.	Liên kết giúp DNTN tăng cường chuyển giao công nghệ	
115.	Liên kết giúp DNTN mở rộng thị trường	
116.	Liên kết giúp DNTN sử dụng tốt hơn các nguồn lực (tổ chức và quản lý)	
117.	Khác	
Câu 23	Anh chị đánh giá về tác động của liên kết giữa các DNTN với DNFDI đến hiệu quả hoạt động của DN (1: Không tác động; 2 ít tác động; 3; có tác động; 4 tác động tương đối; 5: Tác động rất nhiều)	Cho điểm từ (1 - 5)
118.	Năng suất và hiệu quả	
119.	Chất lượng của sản phẩm dịch vụ	
120.	Đổi mới và sáng tạo	
121.	Tiếp thị, bán hàng và uy tín thương hiệu	
122.	Thói quen quản lý và tổ chức	
123.	Nhận chuyển giao công nghệ	
124.	Chia sẻ thông tin	
125.	Khả năng dự đoán và đáp ứng nhu cầu thị trường	
126.	Năng suất và hiệu quả	
127.	Chất lượng của sản phẩm dịch vụ	

III . ĐÁNH GIÁ VỀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ THÚC ĐẨY LIÊN KẾT GIỮA CÁC DN

Câu 24	<i>Anh chị đánh giá về chính sách hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các DN</i> <i>(1: Không quan trọng; 2: Ít quan trọng; 3 quan trọng; 4: Tương đối quan trọng; 5 Rất quan trọng)</i>	Chọn từ 1-5
*	<i>Chính sách hỗ trợ liên kết tham gia khu, cụm, theo chuỗi giá trị</i>	
128.	Cải thiện tiếp cận với tài chính, dịch vụ kinh doanh	
129.	Nâng cấp, lồng ghép DNNVV vào chuỗi giá trị	
130.	Tạo môi trường pháp lý phù hợp	
131.	Nâng cấp cơ sở hạ tầng	
132.	Hỗ trợ phát triển công nghiệp hỗ trợ	
133.	Hỗ trợ phát triển các vườn ươm DN/công nghệ	
*	<i>Chính sách hỗ trợ lao động và nguồn nhân lực</i>	
134.	Hỗ trợ liên kết đào tạo giữa các cơ sở đào tạo và DN	
135.	Hỗ trợ cơ sở đào tạo nguồn nhân lực cho các ngành công nghiệp hỗ trợ	
136.	Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực có chất lượng, nâng cao năng lực quản lý	
137.	Chính sách kinh phí hỗ trợ đào tạo khởi sự kinh doanh và quản trị kinh doanh cho các DNNVV	
*	<i>Chính sách hỗ trợ phát triển KHCN</i>	
138.	Chính sách ưu đãi đối với DN đầu tư cho KHCN	
139.	Chính sách đầu tư tăng cường trang thiết bị cho các cơ sở nghiên cứu khoa học và công nghệ	
140.	Chính sách hỗ trợ DN nghiên cứu, ứng dụng, chuyển giao KHCN	
141.	Chính sách hỗ trợ kinh phí đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ KHCN	
*	<i>Chính sách hỗ trợ thương mại</i>	

142.	Chính sách tăng cường xúc tiến thương mại, hội trợ thương mại	
143.	Chính sách tăng cường hợp tác quốc tế thông qua các hiệp định thương mại	
144.	Chính sách hỗ trợ phát triển thị trường xuất khẩu	
145.	Chính sách hỗ trợ phát triển mạng lưới thông tin thị trường	