

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 THỨC ĐẨY LIÊN KẾT  
GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

Ngành: Quản lý kinh tế

Mã số: 9 31 01 10

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội - Năm 2024

**CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH TẠI**  
**VIỆN NGHIÊN CỨU QUẢN LÝ KINH TẾ TRUNG ƯƠNG**

Người hướng dẫn khoa học:

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

Phản biện 1: .....

Phản biện 2: .....

Phản biện 3: .....

Luận án sẽ được bảo vệ trước Hội đồng đánh giá luận án cấp Viện họp tại Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương vào hồi .... giờ ... ngày ....tháng ....năm 2024

**Có thể tìm hiểu luận án tại thư viện:**

Thư viện Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương

Thư viện Quốc gia, Hà Nội

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Doanh nghiệp (DN) có vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế, là bộ phận chủ yếu tạo ra tổng sản phẩm trong nước (GDP). Những năm gần đây, hoạt động của các DN đã từng bước phát triển, góp phần giải phóng và phát triển sức sản xuất, huy động và phát huy nội lực vào phát triển kinh tế xã hội, góp phần quyết định vào phục hồi và tăng trưởng kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu, tăng thu ngân sách và tham gia giải quyết có hiệu quả các vấn đề xã hội như: tạo việc làm, xoá đói, giảm nghèo...

Hiện nay, hơn 90% DN Việt Nam là DN nhỏ và vừa (DNNVV), 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. Điều này, đòi hỏi phải có giải pháp hỗ trợ một cách hữu hiệu hơn hỗ trợ DN phát triển. Một trong giải pháp hữu hiệu là hỗ trợ DN tạo dựng các liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp.

Những nghiên cứu gần đây chỉ ra rằng: Liên kết giữa các DN ngày càng thể hiện vai trò to lớn trong sự phát triển của DN, nó giúp các DN nâng cao năng suất, vị thế và uy tín của 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. Bên cạnh đó, liên kết giữa các DN là một công cụ để giải quyết hầu hết các vấn đề mà DNVV phải đối mặt.

Tại Việt Nam, liên kết giữa các DN đã được đề cập, tuy nhiên chúng vẫn chưa được quan tâm một cách đúng mức; nhận thức của các DN cũng như các cơ quan quản lý nhà nước về tầm quan trọng của sự liên kết giữa các DN còn hạn chế. 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 mối liên kết giữa các DN trong nước, giữa DN trong nước với các DN đối tác khác, từ đó giúp DN phát huy tốt mọi nguồn lực, phát triển một cách ổn định và bền vững.

Chính vì vậy, việc nghiên cứu để phát triển liên kết giữa các DN nhằm thúc đẩy phát triển bền vững DN ở Việt Nam có ý nghĩa cả về mặt lý luận và thực tiễn. Đây chính là lý do nghiên cứu sinh (NCS) lựa 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

Luận án làm rõ nội hàm của liên kết giữa các DN, bản chất và vai trò của liên kết giữa các DN trong việc phát triển DN; làm rõ vai trò, chức năng của các DN và các chủ thể khác trong thúc đẩy liên kết giữa các DN; làm rõ sự ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến sự phát triển mối liên kết giữa các DN trong điều kiện Việt Nam hiện nay; là cơ sở khách quan để đưa ra các giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các DN.

### 2. Về thực tiễn

Trong bối cảnh hội nhập sâu, rộng và cạnh tranh gay gắt hiện nay, việc thúc đẩy liên kết giữa các DN nhằm hỗ trợ DN tận dụng nguồn lực và nội lực để nâng cao hiệu quả hoạt động; thúc đẩy nâng cao được hiệu quả việc sử dụng nguồn lực, tài nguyên, nâng cao năng lực cạnh tranh và góp phần thúc đẩy tiến trình phát triển kinh tế xã hội của quốc gia. Kết quả nghiên cứu của Luận án là tài liệu hữu ích cho các nhà quản trị DN, các nhà quản lý nhà nước, các nhà hoạch định chính sách thúc đẩy phát triển có hiệu quả hệ thống DN trong nước nói riêng và nền kinh tế nói chung.

### **3. Kết cấu của luận án**

Ngoài Phần mở đầu, Kết luận, Mục lục, Phụ lục và Tài liệu tham khảo, Luận án được kết cấu thành bốn chương với những nội dung như sau:

Chương 1: Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến liên kết giữa các DN.

Chương 2: Cơ sở lý luận và kinh nghiệm quốc tế về liên kết giữa các DN.

Chương 3: Thực trạng liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

Chương 4: Giải pháp thúc đẩy phát triển liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

## **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**

Nghiên cứu của nhiều tác giả cho thấy động lực chính hỗ trợ phát doanh nghiệp là thúc đẩy liên kết giữa các DN, tạo cơ hội cho DN 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 (Tommey, 1998); hài hoà về lợi ích thương mại, lợi nhuận (Donald C. Mead, 1998); thiết lập và tăng cường liên kết giữa các nhà cung cấp nhỏ và người mua lớn (FDK Anim và CL Machethe, 1998). Bên cạnh đó, nhiều tác giả cho rằng liên kết giữa các DN sẽ cung cấp cho các công ty lớn để giảm chi phí, tăng năng suất, nâng cao uy tín giấy phép hoạt động (Jenkins và cộng sự, 2007), phát huy hiệu quả các nguồn lực và tài nguyên của các công ty địa phương thông qua tương tác với công ty nước ngoài (Giroud và Scott-Kennel, 2009)

##### **1.1.2. Tổng quan các công trình nghiên cứu trong nước**

Các nghiên cứu trong nước hiện nay về liên kết giữa các DN 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 (Vũ Minh Trai, 1993); sự vận động phát triển của các quan hệ liên kết kinh tế giữa các DN (Duong Bá Phương, 1995); đi sâu phân tích thực tiễn và giải pháp về liên kết kinh tế giữa các DN (Nguyễn Hữu Tài, 2002). Bên cạnh đó các công trình nghiên cứu trong nước làm rõ được những hạn chế của liên kết giữa các DN còn lỏng lẻo (Đỗ Đức Bình, và Nguyễn Thị Thu Thủy, 2014), còn yếu về năng lực cung cấp dịch vụ (Nguyễn Thị Thùy Vinh, 2017),...

##### **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 DN tư nhân trong nước (DNTN), giữa DNTN với doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và giữa DNTN với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DNFDI) và vai trò của Nhà nước trong thúc đẩy các mối 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 thực trạng, đề xuất các phương hướng và giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam được tốt hơn 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 DN.
- 2) Đánh giá sát thực trạng liên kết giữa các DN ở Việt Nam.
- 3) Đề xuất phương hướng và giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam trong bối cảnh phát triển mới.

### **1.2.2. Đối tượng nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu trực tiếp của luận án là liên kết giữa các DN

### **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; và liên kết giữa DNTN với DNFDI.

#### *1.2.3.2. Về không gian*

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

#### *1.2.3.3 Về thời gian*

Luận án tập trung phân tích thực trạng liên kết giữa các doanh nghiệp ở Việt Nam giai đoạn 2010-2021 và kiến nghị giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp giai đoạn 2023 đến 2030.

### **1.2.4. Câu hỏi nghiên cứu**

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

1. Liên kết giữa các doanh nghiệp dưới góc độ của chuyên ngành Quản lý kinh tế gồm những hình thức, nội dung, nguyên tắc gì?
2. Có những nhân tố chủ yếu nào ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN
- 3) Thực trạng liên kết giữa các DN những năm gần đây đang diễn ra như thế nào ở Việt Nam?
- 4) Việt Nam cần thực hiện giải pháp nào để thúc đẩy liên kết hữu hiệu 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 trong nghiên cứu liên kết giữa các DN. Trong khuôn khổ luận án này, Nghiên cứu sinh sử dụng kết hợp bốn (04) cách tiếp cận nghiên cứu chính: tiếp cận hệ thống; tiếp cận nghiên cứu theo nhóm đối tượng DN; tiếp cận phát triển bền vững; và tiếp cận chính sách thông qua việc rà soát hệ thống chính sách phát hiện những hạn chế, sự chồng chéo.

#### *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 cụ thể như sau: (1) Thực trạng liên kết

giữa các DN; (2) Các nhân tố ảnh hưởng; và (3) Các hoạt động hỗ trợ, thúc đẩy liên kết của Chính phủ.

### 1.3.1.3. Phương pháp nghiên cứu của Luận án

Để thực hiện nghiên cứu Luận án theo các tiếp cận trên, tác giả đã sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau, cụ thể như sau: (i) Thu thập thông tin thứ cấp; (ii) Điều tra thu thập thông tin sơ cấp (gồm: Lựa chọn địa điểm điều tra; Phương pháp chọn mẫu, Nội dung điều tra); (iii) Phương pháp phân tích tổng hợp; (iv) Phương pháp phân tích thống kê mô tả; (v) Phương pháp cho điểm.

## 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, liên kết giữa các doanh nghiệp

\* *Khái niệm về doanh nghiệp*: 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 quy định của pháp luật, nhằm đạt được những mục tiêu nhất định”; phân loại theo Luật DN 2020 của Việt Nam, DN bao gồm: DN nhà nước; Công ty trách nhiệm hữu hạn; Công ty cổ phần; Công ty hợp danh; Doanh nghiệp tư nhân; và Nhóm công ty gồm tập đoàn kinh tế, tổng công ty; công ty mẹ, công ty con. Từ cách phân loại này, đối tượng DN mà Luận án nghiên cứu chính là DNTN, DNNN và DNFDI đang hoạt động tại Việt Nam.

\* *Khái niệm liên kết giữa các DN*: 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 để triển khai các hoạt động kinh tế nhằm thúc đẩy việc 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.

###### 2.1.1.2. Phân loại liên kết giữa các doanh nghiệp

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 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.

##### 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

\* *Vai trò của liên kết giữa các doanh nghiệp*

*i) Đối với sự phát triển của doanh nghiệp*: *Một là*, liên kết giữa các DN giúp DN tận dụng được lợi thế kinh tế theo quy 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; *Ba là*, liên kết giúp DN hội nhập nhanh chóng vào nền kinh tế toàn cầu; *Bốn là*, liên kết kinh tế giúp các DN tối đa hóa các nguồn lực sản xuất; *Năm là*, liên kết giữa các DN giúp DN phản ứng nhanh với những thay đổi của thị trường; *Sáu là*, liên kết giữa các DN

giúp DN giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh; *Bảy là*, liên kết giúp DN phát triển kiến thức, khoa học công nghệ trong DN từ đó kích thích quá trình đổi mới.

*ii) Đối với sự phát triển kinh tế xã hội: Một là*, liên kết giữa các DN khắc phục được tình trạng chông chéo, trùng lặp lãng phí trong đầu tư; *Hai là*, liên kết giữa các DN huy động, sử dụng tốt nguồn lực xã hội để phát triển lực lượng sản xuất; *Ba là*, liên kết giữa các DN giúp DN phụ trợ khắc phục những hạn chế và bất lợi về quy mô; *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; *Sáu là*, liên kết giữa các DN nhằm tăng cường thu hút FDI, kích thích tăng trưởng và tác động đến xoá đói, giảm nghèo; *Bảy là*, liên kết giữa các DN giúp DN 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 nghệ, kỹ thuật mới, và các thông tin cập nhật về thị trường.

\* Các nguyên tắc liên kết giữa các doanh nghiệp

Bảo đảm lợi ích quốc gia và hiệu quả cho tăng trưởng kinh tế - xã hội; Tự do liên kết; Thiện chí; Các chủ thể tham gia liên kết cùng có lợi.

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

i) 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; thứ hai, hỗ trợ trực tiếp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp; thứ ba, hỗ trợ gián tiếp để cải thiện môi trường và điều kiện cho liên kết giữa các doanh nghiệp phát triển.

ii) 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; thứ hai, Nhà nước không can thiệp khi liên kết giữa các DN hoạt động hiệu quả; thứ ba, xử lý mỗi quan hệ trong liên kết giữa DN phải phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế.

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

#### 2.1.3.1. Hình thức và nội dung liên kết

i) *Liên kết giữa các DNTN với nhau*: liên kết giữa các DN thành hai hình thức chính là: 1) thỏa thuận hợp đồng chính thức và 2) góp vốn, trong đó xác định năm loại liên kết: (i) các thỏa thuận hợp đồng truyền thống; (ii) Các thỏa thuận hợp đồng phi truyền thống, (iii) việc mua lại cổ phiếu thiểu số; (iv) liên doanh; (v) mua lại và sáp nhập.

ii) *Liên kết giữa các DNTN với DNNN*: Liên kết hợp đồng phụ sản xuất; Góp vốn liên doanh;

iii) *Liên kết giữa DNTN và DNFDI*: Liên kết với các nhà cung cấp (được gọi là liên kết ngược); liên kết với khách hàng (được gọi là liên kết xuôi); Liên kết với đối tác công nghệ (liên kết ngang); và các hiệu ứng lan tỏa khác.

#### 2.1.3.2 Tiêu chí đánh giá liên kết giữa các doanh nghiệp

i) Số lượng liên kết; ii) Chất lượng liên kết.

### 2.1.4. Nhân tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN

- Nhóm yếu tố về vai trò của Nhà nước.
- Nhóm nhân tố năng lực phát triển liên kết của DN.
- Nhóm yếu tố điều kiện phát triển các thị trường sản xuất trong nước thúc đẩy liên kết giữa các DN.

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

Luận án tập trung nghiên cứu luận giải kinh nghiệm về liên kết giữa các DN của 5 quốc gia trên một số khía cạnh như: Kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các DNNVV thông qua mô hình cụm ở Indonesia; kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các DNNVV thông qua Mô hình mạng ở Đan mạch; kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các DNNVV ở Ấn Độ (trường hợp Mô hình liên kết doanh nghiệp hàng không); kinh nghiệm thúc đẩy liên kết giữa các DNNVV và DNFDI ở Malaysia và Mexico và từ đó rút ra bảy (07) bài học cho thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam:

- 1) Cần hiểu rõ bản chất của các liên kết giữa các DN.
- 2) 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...
- 3) Năng lực nội tại của DN quyết định đến hiệu quả của các mối liên kết.
- 4) 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.
- 5) Việc chia sẻ thông tin có vai trò lớn trong việc kết nối các DN, tạo cơ hội để quá trình liên kết xảy ra.
- 6) Cần chú trọng vai trò của doanh nhân (các chủ DN) trong phát triển các liên kết giữa các DN.
- 7) 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 2010-2020 đạt 9,91%/năm (TCTK, 2022). Trong đó, DN ngoài Nhà nước (DNNNN) 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.

##### 3.1.2. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

\* *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.*



\* *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%) khối DNNNN đóng góp 29%.

\* *Tỷ suất lợi nhuận của DN đang hoạt động có kết quả SXKD*: 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, khối DNNNN giảm từ 2,71% xuống 1,87%, DNFDI giảm từ 8,84% xuống 5,68%, DNNN có xu hướng tăng từ 5,31% lên 5,67%.

## **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**

#### *3.2.1.1. Liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân trong nước*

\* *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... Kết quả điều tra của VCCI năm 2018, cho thấy trên 60% các DN thuộc khu vực tư nhân được điều tra có khách hàng chính thuộc cũng nhóm DN thuộc khu vực tư nhân.

\* *Liên kết dọc giữa 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 theo 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 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.

- 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.

#### *3.2.1.2 Đánh giá về thực trạng liên kết giữa các DNTN trong nước*

##### *1) Đánh giá hình thức và nội dung liên kết giữa các DNTN trong nước*

\* *Hình thức liên kết ngang*: kết quả khảo sát 280 DN 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. 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 chính 3,6%; Liên danh đề đầu 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.

\* *Hình thức liên kết dọc*: Hình thức liên kết dọc được 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 mức độ quan trọng của 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 đề đầu 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%.

2) *Hiệu quả của các phương pháp kết nối đã sử dụng để tìm kiếm liên kết giữa các DN trong khu vực tư nhân 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, trong 6 phương pháp tìm kiếm liên kết được xin ý kiến, có 67% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua liên hệ cá nhân là quan trọng - rất quan trọng (từ mức 3-5); 87% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua Hỗ trợ của chính quyền là quan trọng-rất quan trọng; 38% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua Tổ chức phi chính phủ nước ngoài là quan trọng-rất quan trọng; 68% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua Hiệp hội là quan trọng - rất quan trọng; 79% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua Tham dự hội nghị là quan trọng - rất quan trọng; và 53% ý kiến đánh giá cho rằng phương pháp thông qua Thành viên của các cơ quan chuyên môn là quan trọng - rất quan trọng.

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

Kết quả điều tra 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.

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

Kết quả khảo sát về lợi ích mang lại của liên kết giữa DN trong khu vực tư nhân cho thấy tương đối cao (từ mức 3-5), cụ thể: 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.

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 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 chuyên 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%).

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: Kết quả khảo sát 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%).

### 3.2.1.3. *Tồn tại, hạn chế của liên kết giữa các DNTN*

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. Nguyên nhân dẫn đến tồn tại này là 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.

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 chuyên giao kết quả nghiên cứu khoa học và công nghệ chiếm tỉ lệ rất thấp.

### 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 DNNN, 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.

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

##### 1) *Đánh giá về hình thức và nội dung liên kết*

Hình thức liên kết ngang: Kết quả điều tra của tác giả cho thấy, liên kết giữa các DNTN và DNNN chủ yếu là liên kết ngang. Nội dung chủ yếu 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.

\* *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 điều tra 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 đề đầu thầu dự án (68,57%; 31,43%); Thủ tục cho DNNN (67,14%; 32,86%); Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh (60%; 40%).

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

Kết quả khảo sát về mức độ quan trọng của các phương pháp kết nối trong liên kết giữa các DNTN và DNNN, trong 6 phương pháp tìm kiếm liên kết giữa DNTN và DNNN được xin ý kiến, trong đó, 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.

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

Kết quả điều tra 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 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 chắn; 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.

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 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.

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 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, 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%).

### 3.2.2.3. Hạn chế liên kết giữa các DNTN và DNNN

Liên kết kinh doanh giữa DNTN và DNNN mặc dù bước đầu đã 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 Liên kết để Hợp tác nghiên cứu sản phẩm mới và Hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh có tỷ lệ thấp chỉ chiếm 8,6%. Nguyên nhân của hạn chế này 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. 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 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.

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

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 2010-2021 (VCCI, 2010-2021) cho thấy, kết nối giữa DN FDI và DNTN trong nước đã bước đầu đạt được kết quả khả quan, DNTN trong nước là nhóm nhà cung hàng hóa/dịch vụ đầu vào được DNFDI sử dụng nhiều hơn cả. Nếu như năm 2010 có 53,6% DNFDI được hỏi có sử dụng nhà cung cấp là các DNTN trong nước, đến năm 2021 là 52,4%.

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 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.

*Liên kết chuyển giao công nghệ giữa DNTN và DNFDI:* 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 DNTN và DNFDI tại Việt Nam*

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

\* *Hình thức liên kết ngang.* Về các hình thức liên kết, kết quả điều tra 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. 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.

\* *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 điều tra đánh giá về mức độ quan trọng của các nội dung liên kết giữa DNTN và DNFDI cho thấy, có 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%).

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

Theo kết quả khảo sát đánh giá về hiệu quả của các kênh tìm kiếm thông tin liên kết với đối tác DNFDI cho thấy 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.

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

Kết quả khảo sát cho thấy mức độ 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 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.

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

Kết quả điều tra 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 chuyên 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 chuyên 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.

Kết quả khảo sát đánh giá tác động của liên kết giữa DNTN và DNFDI đến hiệu quả hoạt động của DN 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 chuyên giao công nghệ (62%; 38%); Mua sắm và cung cấp (58%; 42%).

#### *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 DNFDI*

Kết quả khảo sát 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, 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%).

#### *3.2.3.3 Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế liên kết giữa DNTN và DNFDI*

(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 DN FDI 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 (nhất là 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. Các 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 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*

Hiện nay chính sách hỗ trợ hỗ trợ DN liên kết trong các khu, cụm và theo chuỗi giá trị hỗ trợ thúc đẩy liên kết giữa các DN từng bước được chỉnh sửa, bổ sung và hoàn thiện đang tạo ra môi trường pháp lý thuận lợi và tạo động lực cho việc hình thành và phát triển liên kết giữa các DN. Nội dung chính sách có liên quan đến hỗ trợ phát triển liên kết giữa các DN trong thời gian qua tập trung vào các mục tiêu chính sau: Cải thiện tiếp cận với tài chính, dịch vụ kinh doanh; Nâng cấp, lồng ghép DNNVV vào chuỗi giá trị; Tạo môi trường pháp lý phù hợp; Nâng cấp cơ sở hạ tầng; Hỗ trợ phát triển công nghiệp hỗ trợ; Hỗ trợ phát triển các vườn ươm DN/công nghệ.

Kết quả khảo sát 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, 9,96% 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%).

##### *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*

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 doanh nghiệp còn thiếu tính bền vững. Một số chương trình hợp tác đã ký kết giữa nhà trường với doanh nghiệp, Nhà nước với doanh nghiệp 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 doanh nghiệp trong đào tạo nghề, giải quyết việc làm cho người lao động

Kết quả khảo sát 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%).

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

Hiện nay hiện chính sách hỗ trợ DN phát triển khoa học công nghệ thúc đẩy liên kết giữa các DN ở Việt Nam từng bước được chỉnh sửa, bổ sung và hoàn thiện đang tạo ra môi trường pháp lý thuận lợi và tạo động lực cho việc hình thành và phát triển liên kết giữa các DN. Nội dung chính sách có liên quan đến hỗ trợ phát triển liên kết giữa các DN trong thời gian qua tập trung vào các mục tiêu chính sau: Chính sách ưu đãi đối với DN đầu tư cho KHCN, Chính sách đầu tư tăng cường trang thiết bị cho các cơ sở nghiên cứu khoa học và công nghệ; Chính sách hỗ trợ DN nghiên cứu, ứng dụng, chuyển giao KHCN, Chính sách hỗ trợ kinh phí đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ KHCN

Kết quả khảo sát 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%)

*Một số hạn chế:* Cơ chế khuyến khích doanh nghiệp đầu tư cho KHCN chưa được các doanh nghiệp quan tâm, hưởng ứng. Bên cạnh đó, Doanh nghiệp chưa thực sự là trung tâm, đóng vai trò quyết định cho đổi mới sáng tạo. Môi liên kết giữa nghiên cứu với đào tạo, giữa nghiên cứu thị trường và doanh nghiệp còn yếu; Chính sách hỗ trợ của Nhà nước mới dừng lại ở giai đoạn tạo ra kết quả KH&CN 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.

### 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

Nội dung chính của chính sách phát triển thị trường hỗ trợ phát triển liên kết giữa các DN trong thời gian qua tập trung vào các mục tiêu chính sau: Chính sách tăng cường xúc tiến thương mại, hội chợ thương mại; Chính sách tăng cường hợp tác quốc tế thông qua các hiệp định thương mại; Chính sách hỗ trợ phát triển thị trường xuất khẩu; Chính sách hỗ trợ phát triển mạng lưới thông tin thị trường.

Kết quả khảo sát 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%);

*Một số hạn chế:* Hoạt động xúc tiến thương mại của nhà nước cũng như các DN không có chiến lược, kế hoạch Xúc tiến thương mại cụ thể; nguồn tài chính hạn chế, thiếu cơ sở vật chất cho hoạt động Xúc tiến thương mại. 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.

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

*Năng lực tài chính của doanh nghiệp:* 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. *Chất lượng nguồn nhân lực của DN:* trong thời gian qua, các DN luôn cố gắng tìm mọi cách để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tạo lợi thế cạnh tranh của DN; Lao động chưa qua đào tạo của DN 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.

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

### **3.3.3. Đánh giá điều kiện phát triển các thị trường trong nước ảnh hưởng đến liên kết giữa các doanh nghiệp**

*Phát triển thị trường tài chính- tiền tệ:* 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%, 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

*Phát triển thị trường lao động:* 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; 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%. 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). 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. Mặc dù vậy 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; 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.

*Phát triển thị trường khoa học công nghệ:* 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.

*Phát triển thị trường đất đai:* thể chế chính sách thúc đẩy phát triển thị trường đất đai tiếp tục được hoàn thiện về hành lang pháp lý, quy định về hệ thống thông tin đất đai và cơ sở dữ liệu đất đai, 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 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 chùng 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.

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

#### **3.4.1. Thành tựu liên kết giữa các doanh nghiệp**

- Phát triển các mối 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.

- 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.

- 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.

#### **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.

- 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 trong khi 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.

### **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 đề 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. 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.

- 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 DN NVV, 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 thông.

- 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.

- 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,

- 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.

- 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.

- Năng lực điều hành của các chủ DN/VN 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***

- Hiệu quả hoạt động của thị trường tài chính nói chung vẫn chưa cao. Cơ cấu thị trường chuyên 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 (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.

- Sự phát triển của thị trường KHCN vẫn còn có một số hạn chế: (1) 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, 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. (3) Việc chuyển giao các kết quả nghiên cứu khoa học còn gặp khó khăn trong việc định giá, xác định phương thức chuyển giao; (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

- Hoạt động của thị trường quyền sử dụng đất còn nhiều số hạn chế, (1) thị trường hoạt động thiếu ổn định (2) thị trường quyền sử dụng đất nông nghiệp trầm lắng, tồn tại nhiều giao dịch phi chính thức không được quản lý.

## 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

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 đe dọa nguồn cung năng lượng toàn cầu. Xu thế toàn cầu hóa, liên kết kinh tế vẫn sẽ tiếp tục diễn ra cùng với sự phát triển mạnh mẽ của Cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Hệ sinh thái cho chuyển đổi số dự báo phát triển sâu sắc hơn. Công nghệ số hóa với nguồn dữ liệu lớn hỗ trợ các nền kinh tế cải thiện năng lực dự báo và ứng phó trước khủng hoảng, tăng cường khả năng chống chịu trước các cú sốc trong tương lai.

#### 4.1.2. Bối cảnh trong nước

Thế 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.

Việc tham gia các hiệp định thương mại và đầu tư quốc tế nhất là các hiệp định tự do thương mại thế hệ mới FTA đã mở ra nhiều cơ hội cho các DN trong nước liên kết với các đối tác trên thế giới: Mở rộng thị trường và hội nhập quốc tế, tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu; thanh lọc, phát triển được các DN có năng lực cạnh tranh.

### 4.2. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG THỨC 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 nội chung và DN trong nước đặc biệt là DNNVV.

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.

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 liên kết giữa các DN ở Việt Nam cần được coi là ưu tiên hàng đầu.

#### 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 giá 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 THỨC 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.**

- Giải pháp chung: Tập trung 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. Thực thi nguyên tắc không phân biệt đối xử trong việc thực hiện pháp luật ở tất cả các cấp chính quyền; 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.

- Hoàn thiện chính sách hỗ trợ DN liên kết trong các khu, cụm, theo chuỗi giá trị: 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 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 chuyên 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. 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.

- Chính sách hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân: Đẩy mạnh thực hiện chiến lược quốc gia về phát triển nguồn nhân lực. 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. Gắn đào tạo với nghiên cứu, chuyển giao công nghệ

- Chính sách hỗ trợ DN phát triển KHCN: Xây dựng cơ chế chính sách khuyến khích các DNFDI thành lập bộ phận R&D hoặc xây dựng Trung tâm R&D trong DN. 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. 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. Xây dựng các biện pháp khuyến khích chuyển giao công nghệ từ các DNFDI cho DN trong nước

đặc biệt là DNTN. 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.

- Chính sách hỗ trợ thị trường: Tăng cường hợp tác quốc tế thông qua các hiệp định thương mại nhằm 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; Hoàn thiện chính sách xúc tiến thương mại theo hướng tăng cường triển khai các hoạt động XTTM như tổ chức các hội chợ thương mại quốc tế, hội nghị ngành hàng quốc tế; Thúc đẩy phát triển mạng lưới cung cấp thông tin. 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.

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

- Tăng cường năng lực tài chính của doanh nghiệp, 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.

- Tăng cường đầu tư cho KHCN. 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 như: Nghiên cứu và phát triển, đổi mới sản phẩm, đổi mới quy trình sản xuất.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực: 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. Tăng cường sự liên kết giữa cơ sở đào tạo, chú trọng đào tạo kỹ năng và thái độ, rèn luyện tính kỷ luật và tác phong làm việc nghiêm túc.

- Nâng cao năng lực quản trị của đội ngũ quản lý và điều hành, 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 cho các doanh nhân, chủ DN.

- 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.

#### **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**

- 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, 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.

- 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. Tập trung 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

- 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. 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;

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

(1) Luận án đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về liên kết giữa các DN về các khái niệm có liên quan như: khái niệm về DN, Khái niệm và phân loại liên kết giữa các DN, Khái niệm về thúc đẩy liên kết giữa các DN, các nguyên tắc thúc đẩy liên kết giữa các DN); xác định các nội dung nghiên cứu và tiêu chí đánh giá liên kết giữa các DN, vai trò của các mối liên kết giữa các DN trong nền kinh tế thị trường và mối quan hệ giữa liên kết giữa các DN và phát triển DN; luận án đã luận giải tác động của 3 nhóm yếu tố gồm: Nhóm yếu tố vai trò của Nhà nước; Nhóm yếu tố năng lực phát triển liên kết của DN trong nước; và Nhóm yếu tố phát triển thị trường các yếu tố sản xuất; và tóm tắt được kinh nghiệm về liên kết giữa các DN tại một số quốc gia như Indonesia Đan mạch, Ấn Độ, Malaysia và Mexico. Từ đó rút ra 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. Luận án phân tích đánh giá 03 nhóm yếu tố ảnh hưởng đến liên kết giữa các DN (vai trò của nhà nước, năng lực phát triển liên kết của DN trong nước; phát triển thị trường các yếu tố sản xuất trong nước) từ đó rút ra các thành tựu nổi bật đã đạt được và hạn chế, nguyên nhân hạn chế của liên kết giữa các DN ở Việt Nam.

(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 thông kê chính thức về liên kết DN ở Việt Nam trong giai đoạn 2010 - 2020 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 mà nhóm tác giả đã sử dụng phục vụ cho việc nghiên cứu đề lượng hóa chất lượng của mỗi 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 doanh nghiệp 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 doanh nghiệp ở Việt Nam, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, (30), tr.21-24.
3. Lê Xuân Sang, Dương Nhật Huy (2016), Chính sách liên kết doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nước, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế, (6), tr. 3-12.