Tạp chí Quản lý và Kinh tế quốc tế

Trang chủ: http://tapchi.ftu.edu.vn

# LIÊN KẾT NGƯỢC GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP FDI NHẬT BẢN VÀ CÁC DOANH NGHIỆP NỘI ĐỊA VIỆT NAM

**Nguyễn Thị Thùy Vinh**[1]
*Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam*

**Nguyễn Thị Thanh Tân**
*Học viện Ngân hàng, Hà Nội, Việt Nam*

**Ngày nhận:** 15/06/2021; **Ngày hoàn thành biên tập:** 30/06/2021; **Ngày duyệt đăng:** 29/07/2021

**Tóm tắt:** Xây dựng mối liên kết giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) với doanh nghiệp nội địa có thể được xem như là chìa khóa để tạo nên lan tỏa bền vững từ nền sản xuất phát triển sang nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam. Bài viết đánh giá thực trạng liên kết ngược giữa doanh nghiệp FDI Nhật Bản với doanh nghiệp nội địa ở Việt Nam dựa trên Số liệu điều tra của Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) và Số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê (GSO) giai đoạn 2015-2019. Nghiên cứu cho thấy, hiện nay, liên kết này vẫn còn yếu so với nhiều nước trong khu vực. Tại Việt Nam, các doanh nghiệp FDI Nhật Bản liên kết ngược với các doanh nghiệp trong nước yếu hơn so với các doanh nghiệp FDI khác. Mặc dù vậy, các doanh nghiệp Nhật Bản khi đã xây dựng liên kết với các doanh nghiệp trong nước thì sẽ có xu hướng thiết lập mối quan hệ mang tính dài hạn hơn so với các doanh nghiệp FDI đến từ nước khác. Nghiên cứu cũng phân tích một số nguyên nhân giải thích thực trạng liên kết này và đề xuất một số giải pháp để tăng cường liên kết trong giai đoạn tới.

**Từ khóa:** Liên kết ngược, Doanh nghiệp FDI Nhật Bản, Doanh nghiệp nội địa, Việt Nam

## BACKWARD LINKAGE BETWEEN JAPANESE FDI FIRMS AND VIETNAMESE DOMESTIC FIRMS

**Abstract:** Building linkages between FDI firms and domestic firms is considered a key to creating spillover effects from developed countries to developing economies. This study evaluates the backward linkages between the Japanese FDI firms and the Vietnamese domestic firms based on data from a survey of the Japan Trade Organization (JETRO) and the Enterprise survey data of the General Statistics Office (GSO) for the period of 2015-2019. The study shows that the backward linkages between the Japanese FDI firms and the domestic firms in Vietnam is weak compared to those in other countries in the region. In Vietnam,

[1] Tác giả liên hệ, Email: vinhntt@ftu.edu.vn

the linkages between the Japanese FDI firms with the domestic fims is weaker than that of the other FDI fims with the domestic firms. It takes the Japanese firms longer to establish the relationships than other FDI firsm. The study provides some explanations and proposes some solutions to strengthen the future linkages.

**Keywords:** Backward linkage, Japanese FDI firms, Domestic firms, Vietnam

## 1. Đặt vấn đề

Vào đầu những năm 1990, quá trình toàn cầu hóa diễn ra mạnh mẽ đã tạo cơ hội cho sự gia tăng trong dòng vốn quốc tế. Sự thành công của một số nước Đông Á trong thu hút vốn nước ngoài, đặc biệt là đầu tư trực tiếp, đã thúc đẩy các nước đang phát triển không ngừng cạnh tranh và triển khai nhiều giải pháp để thu hút dòng vốn này. Tuy nhiên, FDI có thực sự mang lại lợi ích cho các nước nhận đầu tư hay không còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, không chỉ các chính sách của chính phủ mà còn cả năng lực của các doanh nghiệp nước nhận đầu tư. Rất nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng để đạt được nhiều lợi ích từ FDI và tạo được tác động lan tỏa của các doanh nghiệp FDI tới các doanh nghiệp nội địa thì xây dựng mối liên kết giữa các nhóm doanh nghiệp này hết sức quan trọng, đặc biệt là liên kết ngược hay thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước trở thành các nhà cung ứng cho các doanh nghiệp FDI (Javorcik, 2004; Nguyen & cộng sự, 2006, Damijan & cộng sự 2013; Thangavelu, 2014).

Dòng vốn FDI bắt đầu di chuyển vào nền kinh tế Việt Nam từ sau Đổi mới (1986), được đánh dấu bằng Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1987, đến nay được thay thế bằng Luật Đầu tư 2020. Trong những năm qua, Việt Nam đã trở thành một địa điểm hấp dẫn thu hút FDI trong khu vực ASEAN, thu hút đầu tư từ nhiều nước phát triển ở Châu Á như Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore, cũng như các nhà đầu tư đến từ Châu Âu, Hoa Kỳ,… Các doanh nghiệp nước ngoài có xu hướng tìm kiếm nhiều cơ hội tại Việt Nam. Đó có thể là thị trường tiêu thụ đầy tiềm năng, một địa điểm đầu tư với những nguồn lực hoặc tài sản phù hợp, hoặc tìm kiếm hiệu quả đầu tư. Đối với các doanh nghiệp trong nước, sự hợp tác cũng làm tăng năng lực sản xuất của các doanh nghiệp nội địa theo những tiêu chuẩn toàn cầu. Điều này khiến cho mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa, đặc biệt là các liên kết ngược (doanh nghiệp trong nước cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp FDI), có vai trò quan trọng trong quá trình tạo nên những lan tỏa tích cực tới doanh nghiệp nội địa từ chính sách thu hút đầu tư nước ngoài.

Nhật Bản là một trong những quốc gia có quy mô vốn FDI lớn nhất tại Việt Nam, vì vậy, sự liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp FDI Nhật Bản với các doanh nghiệp nội địa là cầu nối quan trọng để Việt Nam gia nhập được vào chuỗi cung ứng toàn cầu và tạo nên những lan tỏa bền vững đối với nền kinh tế đang phát triển. Bài viết xem xét thực trạng liên kết ngược của doanh nghiệp FDI Nhật Bản tại Việt Nam với doanh nghiệp trong nước sử dụng số liệu điều tra doanh

nghiệp của JETRO và GSO trong giai đoạn 2015-2019 và phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới mức độ liên kết này. Từ đó, nghiên cứu đề xuất một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy liên kết này trong giai đoạn tới.

## 2. Thực trạng liên kết ngược của doanh nghiệp FDI Nhật Bản với doanh nghiệp trong nước

*Theo cơ cấu chuỗi cung ứng, các liên kết kinh doanh giữa các doanh nghiệp có thể được phân loại như sau:*

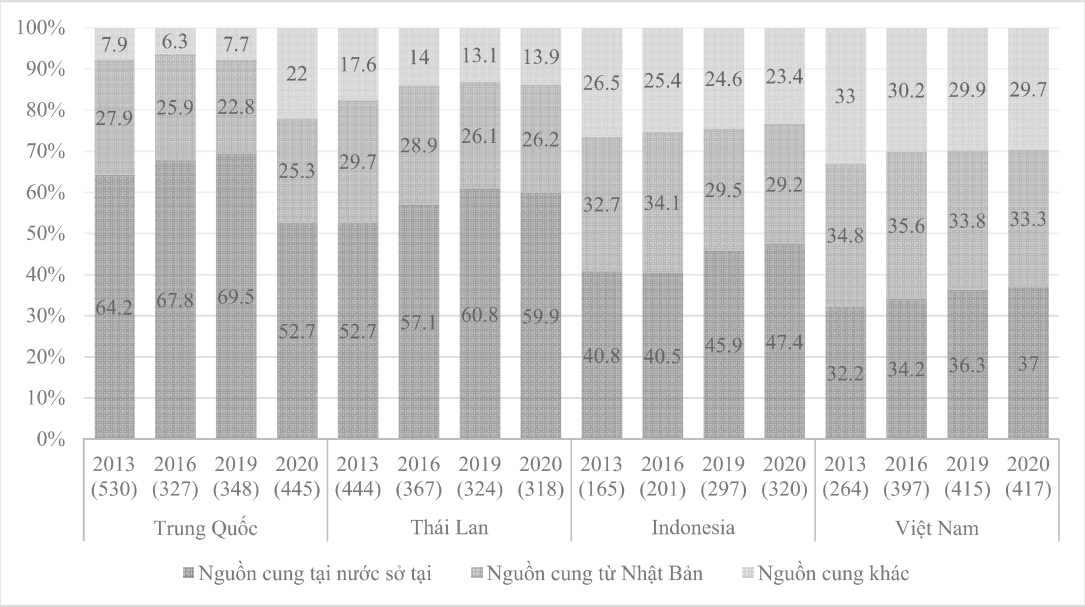
*Một là liên kết ngang,* được hiểu là hợp tác giữa các doanh nghiệp ở cùng một khâu của chuỗi cung ứng. Ví dụ, các công ty sản xuất sữa với công ty sản xuất thực phẩm có thể liên kết với nhau để tận dụng kênh phân phối. Mối liên kết này giúp doanh nghiệp đạt được tính kinh tế theo quy mô, nhờ vậy cắt giảm được chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động. Liên kết ngang còn mang lại cơ hội chia sẻ kỹ năng và công nghệ giữa các doanh nghiệp, nhờ vậy doanh nghiệp có thể tiến hành các hoạt động đổi mới sáng tạo, nâng cấp được vị thế của mình. Hơn nữa, sự hợp tác này còn giúp các doanh nghiệp có thể giảm thiểu các chi phí marketing khi các doanh nghiệp có thể cùng kết hợp để nghiên cứu thị trường hay cùng tham gia hội chợ, in ấn các tài liệu quảng bá sản phẩm (Schulenburg, 2006).

*Hai là liên kết dọc,* được hiểu là liên kết giữa các doanh nghiệp ở các khâu khác nhau trong chuỗi cung ứng nhằm đưa một sản phẩm tới tay người tiêu dùng cuối cùng (Schulenburg, 2006). Các doanh nghiệp đảm nhận các nhiệm vụ khác nhau từ cung ứng đầu vào, sản xuất, phân phối cùng liên kết với nhau trong chuỗi. Thông qua cơ chế phân công lao động và chuyên môn hóa của chuỗi, các doanh nghiệp có thể tối ưu hóa được nguồn lực và chi phí hoạt động. Các doanh nghiệp thông qua liên kết dọc có thể tạo ra các kênh trao đổi thông tin hiệu quả, áp dụng biện pháp giao hàng đúng lúc (Just-in-time), cắt giảm chi phí lưu kho và tăng cường sự hài lòng của khách hàng. Khi tham gia các liên kết dọc, các doanh nghiệp có thể cùng thiết lập tiêu chuẩn chung về chất lượng sản phẩm cũng như các tiêu chuẩn về môi trường và xã hội. Đồng thời, các doanh nghiệp còn có thể cùng phối hợp để nâng cao chất lượng sản phẩm hiện tại hoặc phát triển sản phẩm mới. Liên kết theo chiều dọc có thể là liên kết ngược (backward linkages), hướng về bên trái chuỗi cung ứng khi doanh nghiệp sử dụng đầu vào cung ứng bởi một doanh nghiệp khác. Liên kết dọc cũng có thể ở hình thức liên kết xuôi (forward linkages) hướng về bên phải chuỗi cung ứng. Ví dụ, doanh nghiệp sản xuất thuê một doanh nghiệp khác để thực hiện các hoạt động marketing, phân phối bán hàng.

Trong các nghiên cứu hiện nay, mức độ liên kết kinh doanh thường được tính ở cấp độ quốc gia hoặc ngành, và chưa xem xét ở cấp độ doanh nghiệp do thiếu cơ sở dữ liệu cũng như tính chất phức tạp của số liệu cấp vi mô. Một số nghiên cứu đề xuất cách đo lường mức độ liên kết giữa các doanh nghiệp bằng cách xem xét tỷ lệ đầu vào mua từ các doanh nghiệp địa phương trong tổng sản lượng đầu ra của doanh

nghiệp (Stewart, 1976). Ở Việt Nam, do sự hạn chế về số liệu, một số nghiên cứu về liên kết ở cấp độ doanh nghiệp mới chỉ dừng lại ở việc xem xét số lượng khách hàng/nhà cung cấp của doanh nghiệp, hoặc doanh nghiệp có hay không liên kết với với doanh nghiệp khác. Ví dụ, UNIDO (2012) sử dụng số lượng khách hàng/nhà cung cấp là doanh nghiệp FDI để đại diện cho tình trạng liên kết của doanh nghiệp, hoặc World Bank (2017) nghiên cứu thực trạng của các nhóm doanh nghiệp có và không liên kết cung ứng với doanh nghiệp FDI. Dựa trên quan điểm này, bài viết cũng sử dụng thông tin về cơ cấu nhà cung cấp đầu vào của doanh nghiệp để xác định tình hình liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa tại Việt Nam.

Nhật Bản là một trong những quốc gia FDI lớn nhất thế giới, đặc biệt là từ năm 2010, lượng vốn đầu tư hàng năm đều trên 100 tỷ USD và gia tăng theo thời gian mở rộng trên nhiều quốc gia (Huijie, 2018). Đến ngày 30/12/2020, đã có 139 quốc gia, vùng lãnh thổ có dự án đầu tư còn hiệu lực tại Việt Nam. Trong đó, Nhật Bản đứng thứ hai với gần 60,3 tỷ USD, chiếm 15,7% tổng vốn đầu tư (Cục Đầu tư nước ngoài, 2020).




**Hình 1. Cơ cấu nguồn cung ứng đầu vào của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản tại một số quốc gia trọng yếu**

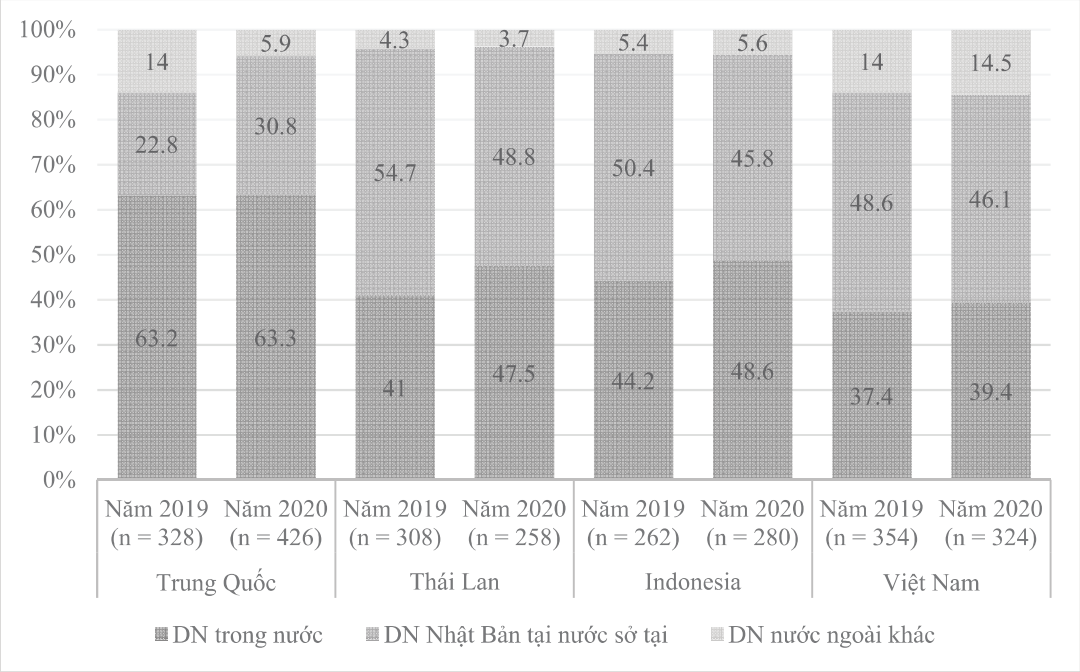
*Nguồn: JETRO (2020)*

Có rất nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng, các nước nhận đầu tư sẽ có được những lợi ích lan tỏa từ vốn FDI nếu các doanh nghiệp trong nước có sự liên kết tốt với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Đặc biệt khi các doanh nghiệp trong nước được lựa chọn là nhà cung ứng cho các doanh nghiệp FDI hay còn được gọi là liên kết ngược. Lợi ích này sẽ càng cao hơn với các doanh nghiệp đến từ Nhật Bản bởi những yêu cầu cao đối với tiêu chuẩn sản phẩm sẽ tạo áp lực để các doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực sản xuất. Khi các sản phẩm sản xuất ra đáp ứng tiêu chuẩn của

các doanh nghiệp Nhật Bản cũng đồng nghĩa với có khả năng đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe của các khách hàng ở các nước phát triển, từ đó giúp doanh nghiệp có thể mở rộng thị trường xuất khẩu và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Theo Số liệu điều tra của JETRO (2020) về hoạt động của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản trên thế giới qua các năm, tỷ trọng nguồn cung ứng nội địa của doanh nghiệp FDI Nhật Bản đã lên tới gần 70% ở một số quốc gia như Trung Quốc, New Zealand. So với nhiều quốc gia trong khu vực, tỷ trọng nguồn cung ứng nội địa ở Việt Nam đang ở mức thấp dưới 35% so với các quốc gia trong khu vực đều đạt mức trên 40% từ nhiều năm.

Số liệu trong Hình 1 cho thấy, năm 2013, tỷ trọng nguồn cung ứng cho các doanh nghiệp này đến từ nền kinh tế Việt Nam là 32,2%, thấp hơn tỷ trọng nguồn cung ứng đầu vào nhập khẩu từ Nhật Bản (34,8%). Đến năm 2019, nguồn cung ứng nội địa cho doanh nghiệp FDI Nhật Bản tại Việt Nam đã vượt lên trở thành nguồn cung ứng chính với mức tỷ trọng 36,3% và tiếp tục tăng lên 37% vào năm 2020. Mặc dù tỷ lệ này đã được cải thiện song vẫn ở mức thấp hơn so với các quốc gia khác, đặc biệt là Trung Quốc với tỷ trọng gần 70%.




**Hình 2. Cơ cấu nguồn cung ứng đầu vào nội địa của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản tại một số quốc gia trọng yếu**

*Nguồn: JETRO (2020)*

Khi xem xét riêng nguồn cung ứng nội địa (Hình 2), tổng số những sản phẩm đầu vào nội địa mà các doanh nghiệp FDI Nhật Bản tại Việt Nam mua trong nước chiếm tỷ lệ dưới 40%, thấp hơn tỷ lệ mua đầu vào từ các doanh nghiệp FDI tại Việt

Nam. Tức là chỉ có khoảng 14,58% doanh nghiệp Nhật Bản có mối liên kết ngược với doanh nghiệp Việt Nam vào năm 2020. Tỷ lệ này thấp hơn nhiều quốc gia khác như Trung Quốc, Thái Lan và Indonesia cho thấy thực trạng liên kết ngược giữa các doanh nghiệp FDI Nhật Bản với các doanh nghiệp Việt Nam đang ở mức yếu.

Như vậy, có thể thấy rằng, nguyên liệu hay linh kiện đầu vào mà các doanh nghiệp Nhật Bản sử dụng để thực hiện sản xuất kinh doanh chủ yếu là từ nhập khẩu (trên 63%) và hơn ½ trong số nhập khẩu đó là từ chính Nhật Bản. Trong trường hợp mua hàng từ nguồn cung nội địa thì phần lớn các doanh nghiệp Nhật Bản mua từ chính các doanh nghiệp FDI Nhật Bản đang hoạt động tại Việt Nam.

Mặc dù rằng tỷ lệ này đã được cải thiện theo thời gian nhưng vẫn ở mức khá thấp so với các nước trong khu vực. So với các quốc gia khác, tỷ lệ tham gia của các doanh nghiệp Việt Nam trong cung ứng đầu vào cho các doanh nghiệp FDI Nhật Bản vẫn là ở mức thấp và cầm chừng trong suốt khoảng thời gian dài từ 2013 đến nay.

Mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI Nhật Bản và doanh nghiệp nội địa còn được phản ánh qua một kênh thông tin khác là từ Số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê thực hiện năm 2017. Dựa trên thông tin về tỷ lệ mua các yếu tố đầu vào của các doanh nghiệp FDI, nghiên cứu đã đánh giá về mức độ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp nội địa: (1) Nếu các yếu tố đầu vào hoàn toàn được nhập khẩu thì doanh nghiệp FDI không có liên kết ngược với doanh nghiệp nội địa, (2) Nếu có mua đầu vào trong nước nhưng tỷ lệ nhỏ hơn 50% thì có liên kết yếu, (3) Nếu tỷ lệ mua đầu vào trong nước lớn hơn 50% thì có liên kết mạnh, và (4) Nếu doanh nghiệp hoàn toàn mua đầu vào trong nước thì có liên kết hoàn toàn. Mức độ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI với nội địa được thể hiện trong Bảng 1.

**Bảng 1. So sánh tỷ lệ liên kết ngược với các doanh nghiệp nội địa của nhóm doanh nghiệp FDI Nhật Bản và nhóm doanh nghiệp FDI khác tại Việt Nam**

| Nhóm | Mức độ liên kết ngược | DN FDI Nhật Bản | DN FDI khác |
|---|---|---|---|
| 1 | Không có liên kết ngược trong nước | 23,15% | 19,64% |
| 2 | Liên kết ngược trong nước ít | 33,68% | 26,86% |
| 3 | Liên kết ngược trong nước nhiều | 24,03% | 23,27% |
| 4 | Liên kết ngược hoàn toàn trong nước | 19,14% | 30,23% |

*Nguồn: Tính toán từ Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê (2015-2017)*

Số liệu điều tra cho thấy có khoảng hơn 23% doanh nghiệp FDI Nhật Bản không sử dụng nguồn đầu vào trong nước (cao hơn tỷ lệ gần 20% ở nhóm các doanh nghiệp FDI khác), đầu vào của các doanh nghiệp này hoàn toàn được nhập khẩu. Trong khi đó chỉ có hơn 19% doanh nghiệp FDI Nhật Bản sử dụng hoàn toàn nguồn đầu vào trong nước (thấp hơn tỷ lệ khoảng 30% ở nhóm các doanh nghiệp FDI khác). Tuy nhiên, nguồn đầu vào này có thể được cung cấp từ các doanh nghiệp FDI

đang hoạt động tại Việt Nam. Số liệu cũng chỉ ra khoảng gần 60% các doanh nghiệp FDI Nhật Bản sử dụng cả nguồn đầu vào trong nước và nhập khẩu, trong khi đó các doanh nghiệp FDI khác chỉ ở mức 50%.

**Bảng 2. Tỷ lệ doanh nghiệp FDI ký hợp đồng mua đầu vào tại Việt Nam**

| Loại hợp đồng cung ứng | DN FDI Nhật Bản | DN FDI khác | DN Việt Nam |
|---|---|---|---|
| Hợp đồng dài hạn | 14,35% | 8,21% | 9,04% |
| Hợp đồng ngắn hạn | 85,65% | 91,79% | 90,96% |

*Nguồn: Tính toán từ Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê (2015-2017)*

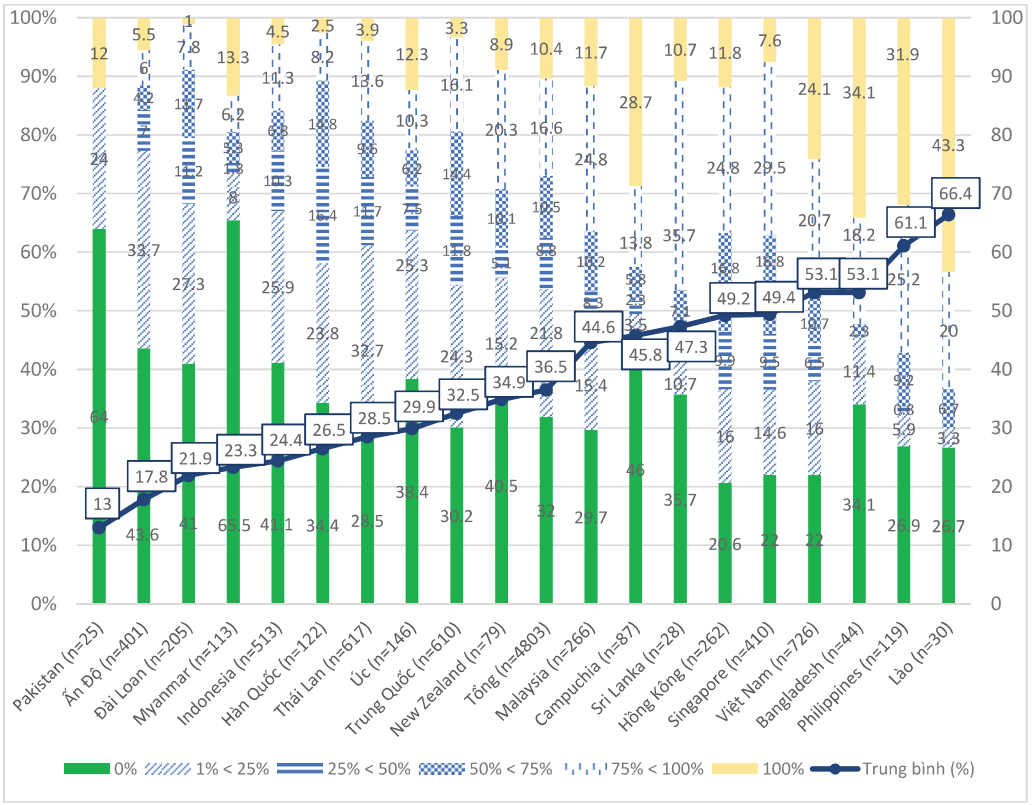
Khi xem xét tính bền vững của các liên kết này, từ Bảng 2 có thể thấy rằng trong số gần 80% doanh nghiệp FDI Nhật Bản có mua đầu vào trong nước thì số doanh nghiệp FDI ký kết hợp đồng dài hạn (trên 3 năm) là không cao (14,35%). Tuy nhiên, khi so sánh với các doanh nghiệp FDI khác cũng như các doanh nghiệp Việt Nam thì tỷ lệ này vẫn ở mức cao hơn khá nhiều. Cũng theo tính toán từ Số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, trong giai đoạn 2015-2017, có đến hơn 50% hợp đồng dài hạn của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản được ký với các doanh nghiệp FDI.

## 3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ liên kết ngược với các doanh nghiệp trong nước của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản

Nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ liên kết ngược của các doanh nghiệp FDI, Jordaan & cộng sự (2020) đã tổng kết các nhóm nhân tố chính tác động đến việc sử dụng nguồn cung ứng nội địa từ các doanh nghiệp trong nước sở tại, bao gồm: (1) Đặc điểm của các doanh nghiệp FDI, (2) Năng lực của các doanh nghiệp nội địa, và (3) Môi trường đầu tư, đặc biệt là cơ chế chính sách. Nghiên cứu sẽ xem xét một vài yếu tố thông qua các phân tích số liệu điều tra từ JETRO.

Thứ nhất, về đặc điểm của các doanh nghiệp FDI. Các doanh nghiệp FDI tìm kiếm thị trường có xu hướng liên kết ngược nhiều hơn các doanh nghiệp FDI tìm kiếm hiệu quả đầu tư vì các nhà cung cấp trong nước có khả năng định hướng các sản phẩm thích ứng với điều kiện kinh doanh tại nước sở tại. Tuy nhiên, mục đích đầu tư có thể ít ảnh hưởng khi mà việc tiếp cận các nguồn cung ứng nội địa ngày càng trở nên thuận tiện trong xu hướng thương mại hóa nói chung.

Theo Số liệu điều tra từ JETRO, nước nào có tỷ lệ xuất khẩu càng cao thì nước đó có tỷ lệ cung ứng nội địa càng thấp. Hình 3 cho thấy, phần lớn đầu tư ra nước ngoài của Nhật Bản là hướng vào thị trường trong nước vì thế khả năng nội địa hóa quá trình sản xuất của các doanh nghiệp FDI là khá cao. Tuy nhiên, với Việt Nam hiện nay, tỷ lệ này vẫn ở mức cao trên 53,1% vào năm 2019 mặc dù đã giảm so với mức 56,2% vào năm 2015. Các con số này cho thấy đầu tư trực tiếp của các doanh nghiệp Nhật Bản vào Việt Nam vẫn đang hướng vào thị trường xuất khẩu.




**Hình 3. Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản**

*Nguồn: JETRO (2020)*

Thứ hai, về năng lực của các doanh nghiệp trong nước. Cũng theo Báo cáo điều tra của JETRO (2019), lợi thế cạnh tranh về chi phí nguyên liệu của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua vẫn đang ở mức khá, xếp thứ 15/19 quốc gia trong khu vực được điều tra năm 2019 và có hơn 70% doanh nghiệp FDI Nhật Bản cho rằng không bị áp lực từ gia tăng chi phí đầu vào tại Việt Nam. Tuy nhiên, năng lực cung ứng đầu vào của Việt Nam vẫn rất hạn chế, có đến gần 60% doanh nghiệp FDI Nhật Bản đối mặt với khó khăn khi tìm nguồn cung ứng nguyên vật liệu, linh kiện tại Việt Nam vào năm 2019, mặc dù năng lực này cũng đã được cải thiện theo thời gian (giảm so với tỷ lệ 65,2% năm 2015). Bên cạnh đó một điểm yếu nữa của các doanh nghiệp Việt Nam là chất lượng cung ứng, có đến gần 50% các doanh nghiệp FDI Nhật Bản cho rằng rất khó kiểm soát được chất lượng sản phẩm, và xem đây là một những yếu tố nổi cộm cần được cải thiện mặc dù tỷ lệ này đã giảm so với 55,8% vào năm 2015.

Thứ ba, về môi trường đầu tư. Bên cạnh những thuận lợi về tình hình chính trị xã hội ổn định, quy mô thị trường tăng trưởng tốt và môi trường sống thuận lợi cho người nước ngoài. Các vấn đề rủi ro về môi trường đầu tư cũng được JETRO điều tra. Các vấn đề rủi ro cần quan tâm tồn tại trong suốt 5 năm qua (2015-2019) chính là sự gia tăng chi phí nhân công và sự phức tạp trong các thủ tục hải quan bên cạnh

khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn nguyên vật liệu và linh kiện nội địa và hạn chế về chất lượng (JETRO, 2016, 2019). Có trên 70% doanh nghiệp FDI Nhật Bản được điều tra phản ánh rủi ro về gia tăng trong chi phí nhân công và hơn 40% nhận thấy sự phức tạp trong thực hiện các thủ tục hải quan khi đầu tư vào Việt Nam.

Phân tích định lượng của Kiyota & cộng sự (2008) tập trung vào hành vi liên kết ngược theo chiều dọc của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản trong ngành sản xuất chế tạo, sử dụng Số liệu khảo sát từ Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản (METI). Bên cạnh những yếu tố có thể quan sát và đánh giá được như trên, còn có những yếu tố không quan sát được của doanh nghiệp FDI Nhật Bản, chẳng hạn như mạng lưới chuỗi cung ứng, đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành mối liên kết ngược, các doanh nghiệp nếu đã tham gia sâu vào chuỗi cung ứng hay là các công ty con thì ít có xu hướng liên kết ngược với các doanh nghiệp nội địa. Hay là kinh nghiệm, được đo bằng thời gian hoạt động, có tác động tích cực và phi tuyến tính đối với mức độ sử dụng nguồn cung ứng nội địa của doanh nghiệp FDI Nhật Bản, đặc biệt là ở các nước Đông Nam Á và Trung Quốc. Điều này hàm ý rằng các chi nhánh nước ngoài của các công ty đa quốc gia Nhật Bản ở Đông Nam Á và Trung Quốc phát triển các mối liên kết ngược cục bộ theo thời gian, khi họ tích lũy càng nhiều kinh nghiệm hoạt động tại nước sở tại. Hiện tượng này được quan sát chủ yếu ở các nước đang phát triển và có thể giải thích bởi một số lý do. Thứ nhất, sự phát triển nhanh chóng các ngành công nghiệp phụ trợ ở Đông Nam Á và Trung Quốc cho phép các doanh nghiệp FDI Nhật Bản ở các quốc gia này tăng cường việc thu mua nội địa. Thứ hai, tính chất khép kín của mạng lưới thu mua ở Đông Nam Á và Trung Quốc khá tương đồng như ở Nhật Bản, các phương thức kinh doanh khá khép kín ở các nước Châu Á, vì các công ty ở những nước này theo đuổi mối quan hệ lâu dài dựa trên sự tin tưởng lẫn nhau. Điều này cũng có nghĩa là các doanh nghiệp FDI Nhật Bản thường cần có thời gian để thiết lập các mối quan hệ kinh doanh với các doanh nghiệp nội địa.

Thực tế, các doanh nghiệp FDI Nhật Bản có xu hướng tìm kiếm các doanh nghiệp nội địa tại Việt Nam nhằm cung cấp các nguyên nhiên liệu, hoặc linh phụ kiện đầu vào phục vụ cho sản xuất. Sự kết nối này sẽ giúp cho các doanh nghiệp FDI tiết kiệm được chi phí vận chuyển và giảm chi phí sản xuất trung bình. Tuy nhiên, trong kỷ nguyên của chuỗi giá trị toàn cầu, sự tồn tại của các doanh nghiệp FDI phụ thuộc vào mức độ hiệu quả, năng suất và chất lượng cấp độ toàn cầu. Do đó, các doanh nghiệp FDI Nhật Bản sẽ chỉ tìm đến những doanh nghiệp trong nước có đủ năng lực đáp ứng những yêu cầu theo tiêu chuẩn quốc tế và thiết lập được sự tin tưởng lâu dài.

Như vậy, thực tế liên kết ngược yếu giữa doanh nghiệp FDI Nhật Bản và doanh nghiệp nội địa Việt Nam phần lớn có thể giải thích từ đặc điểm phía cung: năng lực cung cấp của các doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế nên rất khó có thể tìm được doanh nghiệp đáp ứng đủ tiêu chuẩn theo như yêu cầu sản xuất của các doanh nghiệp FDI, bởi vậy gia tăng chi phí tìm kiếm đối tác của các doanh nghiệp FDI. Trong khi đó, các cơ chế chính sách từ trung ương tới địa phương với nhiều ưu đãi dành cho

các doanh nghiệp FDI như miễn giảm thuế hay hỗ trợ đất đai đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp FDI đưa các nhà cung cấp nước ngoài cùng đầu tư với doanh nghiệp tại Việt Nam. Do đó hiện nay, các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam chủ yếu là nhà cung cấp cấp ba, được mô tả như là ngành sản xuất các nguyên liệu đầu vào nguyên liệu đơn giản và ít giá trị gia tăng và/hoặc các linh kiện đơn giản.

## 4. Một số đề xuất tăng cường liên kết ngược giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn tới

Để có thể tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước, bên cạnh sự nỗ lực của các doanh nghiệp Việt Nam nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh về chất lượng sản phẩm cũng cần sự hỗ trợ rất lớn từ phía Chính phủ trong lựa chọn loại hình đầu tư, giảm bớt những sự ưu đãi với các doanh nghiệp FDI, kiến tạo các cơ chế để tạo động lực cho cả doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam nỗ lực hình thành liên kết.

*Thứ nhất, đẩy mạnh các chính sách để thúc đẩy các doanh nghiệp FDI Nhật Bản liên kết với các doanh nghiệp Việt Nam*

Về mặt chính sách, Chính phủ có thể trợ cấp trực tiếp như tín dụng thuế đối với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài cung cấp các lợi ích hữu hình cho các nhà cung cấp trong nước hoặc tài trợ cho các hoạt động được lựa chọn. Ở một cách tiếp cận cụ thể, dựa trên phân tích chi phí và lợi ích hợp lý, vẫn cần đưa ra các chính sách ưu đãi để khuyến khích các doanh nghiệp. Tuy nhiên, chính sách ưu đãi này cũng gây ra những thách thức cho các cơ quan thực hiện, bao gồm giám sát, đánh giá đúng lợi ích mong muốn và nhu cầu duy trì sân chơi bình đẳng giữa các doanh nghiệp cạnh tranh.

Hơn nữa, dựa trên các số liệu doanh nghiệp và ngành, Chính phủ cần có chiến lược phát triển ngành rõ ràng. Việt Nam đang có lợi thế về nguồn lao động dồi dào và chi phí lao động thấp, nên có khả năng cạnh tranh cao trong việc gia công sản xuất. Tuy nhiên, cùng với sự hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng diễn ra mạnh mẽ và Cách mạng công nghiệp 4.0, lợi thế này của Việt Nam sẽ dần mất, đặc biệt là những ngành như dệt may, da giày. Vì vậy, việc quan trọng là Chính phủ cần có định hướng cho cộng đồng doanh nghiệp, tránh đầu tư ồ ạt vào những ngành như dệt may và trong tương lai khi máy móc thay thế sức lao động của con người, các công ty đa quốc gia có thể rút vốn đầu tư và quay trở về sản xuất tại các nền kinh tế phát triển, nơi có cầu ổn định và người tiêu dùng sẵn sàng chi trả giá cao. Theo kinh nghiệm của Singapore, Chính phủ nên khuyến khích đầu tư vào các ngành khoa học công nghệ - những ngành có cơ hội phát triển nhanh, mạnh, cũng như dịch vụ thương mại - lĩnh vực máy móc ít có cơ hội thay thế. Điều này giúp Việt Nam không bị tụt hậu trước sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế toàn cầu cũng như các doanh nghiệp hội nhập sâu vào sân chơi quốc tế, dần nâng cấp vị trí trong chuỗi sản xuất toàn cầu. Theo nghiên cứu của Nguyễn (2017), các ngành liên quan đến chế biến thực phẩm và dệt may, da giày có xu hướng ít tạo ra liên kết trong khi các ngành liên quan đến công nghiệp chế tạo và công nghiệp chế biến các sản phẩm từ gỗ, tre nứa có thể thúc đẩy liên kết.

Về mặt thể chế, hiện nay, Việt Nam đang được đánh giá là một trong những quốc gia tương đối ổn định về chính trị. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới, chỉ số về mức độ thuận lợi kinh doanh (Ease of Doing Business) của Việt Nam đang đứng thứ 68 trên tổng số 190 quốc gia và vùng lãnh thổ được nghiên cứu với điểm số cao hơn mặt bằng chung của khu vực Đông Á và Thái Bình Dương cũng như các nước láng giềng như Indonesia, Philipines và Lào (Anh, 2018). Việc đăng ký tài sản cũng tương đối dễ dàng và nhanh gọn, chi phí thấp và đứng thứ 63/190. Thậm chí, việc xin cấp phép xây dựng diễn ra thuận lợi, xếp hạng 20/190. Trong thời gian qua, Việt Nam đã có nhiều cải tiến trong quy trình khai và nộp thuế khi sử dụng hệ thống điện tử, giúp doanh nghiệp có thể tiết kiệm thời gian. Tuy nhiên, cũng theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới, Việt Nam đang khiến cho việc đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp khó khăn hơn với việc yêu cầu doanh nghiệp phải được phê duyệt con dấu trước khi sử dụng (Anh, 2018).

Hiện nay, Chính phủ đã cho phép thành lập Hiệp hội Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam cùng nhiều chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ nhằm phát triển các nhà cung cấp trong nước cho các doanh nghiệp có vốn nước ngoài. Tuy nhiên, điều cần thiết là nâng cao khả năng tự chủ của Hiệp hội, cũng như rà soát, tránh sự chồng chéo giữa các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp và thúc đẩy sự hợp tác giữa các hiệp hội.

Trong thời gian tới, cần phải có sự phân định rõ hơn vai trò và chức năng của các cơ quan nhằm nâng cao chất lượng của môi trường thể chế kinh doanh, tháo gỡ các rào cản kinh doanh như rút ngắn thời gian khai nộp thuế, bảo hiểm xã hội cũng như các thủ tục hải quan để các doanh nghiệp trong và ngoài nước có cơ hội phát triển, bởi vì chỉ khi doanh nghiệp trong nước có nền tảng tốt để phát huy năng lực và doanh nghiệp có vốn nước ngoài thấy được sự thuận lợi khi kinh doanh tại Việt Nam, thì hai bên mới có động cơ và năng lực để liên kết với nhau nhằm mục tiêu đôi bên cùng đạt lợi ích và phát triển.

*Thứ hai, phát triển năng lực cho các doanh nghiệp trong nước*

Bản thân các doanh nghiệp FDI mong muốn liên kết với các doanh nghiệp nội địa khi đầu tư ra nước ngoài. Tuy nhiên, khi chi phí tìm kiếm các doanh nghiệp nội địa đáp ứng được yêu cầu là cao thì các doanh nghiệp FDI có xu hướng kéo theo các doanh nghiệp hỗ trợ đi cùng. Bởi vậy, để có thể liên kết được với các doanh nghiệp FDI thì bản thân các doanh nghiệp trong nước phải đáp ứng được các yêu cầu từ các doanh nghiệp FDI chứ không thể đưa ra những quy định cứng để yêu cầu các doanh nghiệp nước ngoài này tạo liên kết với doanh nghiệp trong nước. Vì vậy, ngoài việc đưa ra các chính sách ưu đãi nếu những doanh nghiệp này kết nối với doanh nghiệp nội địa, quan trọng cần phải phát triển doanh nghiệp trong nước đủ cạnh tranh để các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thật sự thấy được lợi ích khi liên kết với doanh nghiệp trong nước thay vì tìm các đối tác nước ngoài.

Các đối tác Nhật Bản rất xem trọng hình ảnh doanh nghiệp và môi trường sản xuất. Bên cạnh việc tuân thủ 3 nguyên tắc quan trọng với các đối tác nước ngoài bao gồm (1) đảm bảo giao hàng đúng hạn; (2) chất lượng sản phẩm đúng yêu cầu; và (3) giá cả cạnh tranh, các doanh nghiệp trong nước cũng cần chú ý đến hình ảnh, khuôn viên và môi trường doanh nghiệp. Đây cũng là một trong các tiêu chí để các đối tác nước ngoài đánh giá doanh nghiệp và lựa chọn cùng hợp tác. Doanh nghiệp cũng cần chủ động tìm hiểu đối tác, nắm bắt công nghệ và cách quản lý, điều hành của các công ty FDI, bên cạnh đó là đầu tư thiết bị, nhà xưởng, cải tạo điều kiện làm việc và áp dụng các tiêu chuẩn ISO.

Kinh nghiệm tại các nước đang phát triển như Trung Quốc, Singapore, Malaysia cho thấy, việc tham gia các hiệp hội ngành nghề là cơ hội tốt giúp các doanh nghiệp trong nước có thể kết nối với các bạn hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài: (1) Doanh nghiệp cần tích cực tham gia các hội chợ, triển lãm sản phẩm để quảng cáo hình ảnh của doanh nghiệp và chất lượng sản phẩm đến các doanh nghiệp trong ngành và đối tác kinh doanh; (2) Không chỉ chú trọng vào phát triển hình ảnh, doanh nghiệp cần quan tâm đến phát triển trình độ khoa học công nghệ - một yếu tố quan trọng đối với chất lượng sản phẩm, qua đó doanh nghiệp FDI có thể tin tưởng đặt hàng. Để làm được điều này, doanh nghiệp cần cử các cán bộ và nhân viên có năng lực chuyên môn tham gia các khóa đào tạo, các hội thảo giới thiệu công nghệ và thuyết trình các xu hướng để kịp thời bắt kịp xu hướng thị trường; (3) Với mục đích mang lại lợi ích chung cho cả doanh nghiệp, hiệp hội cũng như chính phủ, rất cần thiết việc doanh nghiệp cung cấp thông tin số liệu điều tra chính xác, tạo điều kiện để Hiệp hội có những nguồn thống kê chính xác, từ đó các cơ quan ban ngành liên quan có cơ sở hoạch định các kế hoạch tương lai, đặc biệt là những chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trong nước trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

*Thứ ba, tăng cường các dịch vụ kết nối thông tin giữa các doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp nội địa*

Thông tin về nhà cung cấp bị phân tán, không được cập nhật thường xuyên và lưu giữ trong cơ sở dữ liệu trong nước và quốc tế, làm cho chất lượng của thông tin không ổn định. Ngoài ra, cơ sở dữ liệu hiện tại không có giải pháp xây dựng uy tín của nhà cung cấp, gây khó khăn cho nhà cung cấp trong việc được các công ty đa quốc gia công nhận. Mục tiêu của trụ cột này vì thế là tổ chức các sự kiện quảng bá thông tin giúp cho nhà cung cấp tiềm năng và phát triển một cơ sở dữ liệu nhà cung cấp quốc gia chất lượng cao, cho phép xây dựng danh tiếng cho các nhà cung cấp có tên trong đó - xoay quanh các lĩnh vực trọng tâm. Ngoài ra, việc xây dựng năng lực, chủ yếu ở Bộ Công Thương, để triển khai hiệu quả dịch vụ kết nối doanh nghiệp (B2B) sẽ thúc đẩy mối liên kết sản xuất giữa nhà cung cấp nội địa tiềm năng với nhà đầu tư nước ngoài mới hoặc đã triển khai hoạt động ở Việt Nam.

## 5. Kết luận

Theo điều tra từ gần 3000 doanh nghiệp Nhật Bản có kế hoạch đầu tư ra nước ngoài của JETRO, Việt Nam là điểm đến được các doanh nghiệp mong muốn thực hiện đầu tư (Thùy, 2020). Thực tế này cho thấy tiềm năng thu hút các nhà đầu tư Nhật Bản là rất lớn và vì thế Việt Nam cần phải hoàn thiện hơn môi trường đầu tư để tăng cường thúc đẩy mối liên kết ngược giữa các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp trong nước. Thúc đẩy mối liên kết này sẽ mang lại sự tham gia vững chắc hơn cho các doanh nghiệp nội địa vào chuỗi giá trị toàn cầu bởi vì các doanh nghiệp Nhật Bản khi đã xây dựng liên kết với các doanh nghiệp trong nước thì sẽ có xu hướng thiết lập mối quan hệ mang tính dài hạn hơn so với các doanh nghiệp FDI đến từ nước khác.

Qua phân tích số liệu điều tra của JETRO và Tổng cục Thống kê cho thấy liên kết ngược giữa các doanh nghiệp FDI Nhật Bản và doanh nghiệp Việt Nam hiện nay vẫn còn yếu so với nhiều nước trong khu vực. So với các nhà đầu tư nước ngoài khác tại Việt Nam, các doanh nghiệp FDI Nhật Bản liên kết ngược với các doanh nghiệp trong nước yếu hơn. Thực tế này chứng tỏ nguyên nhân của liên kết yếu xuất phát chủ yếu từ năng lực của các doanh nghiệp trong nước chưa đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản và môi trường kinh doanh hiện nay vẫn chưa tạo động lực để thực hiện liên kết. Vì thế cần có các cơ chế chính sách để nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp trong nước như cải tiến chất lượng và phát triển công nghiệp hỗ trợ, đồng thời tạo nên những thuận lợi trong môi trường kinh doanh như các vấn đề liên quan đến thủ tục hành chính.

***Lời cảm ơn:*** Bài viết này là sản phẩm của Đề tài cấp Bộ Giáo dục và Đào tạo: "*Các yếu tố ảnh hưởng tới mối quan hệ giữa các doanh nghiệp sản xuất và doanh nghiệp cung ứng của các doanh nghiệp FDI Nhật Bản khi đầu tư vào Việt Nam*", Mã số: B2019 - NTH - 07.

**Tài liệu tham khảo**

Anh, P. (2018), "Chỉ số khởi sự kinh doanh của Việt Nam tăng đáng kể tại Doing Business 2019", https://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/chi-so-khoi-su-kinh-doanh-cua-viet-nam-tang-dang-ke-tai-doing-business-2019-145740.html, truy cập ngày 20/6/2021.

Cục Đầu tư nước ngoài. (2020), "Báo cáo tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2020", *Bộ Kế hoạch và Đầu tư*, http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=48566&idcm=208, truy cập ngày 20/6/2021.

Damijan, J.P., Rojec, M., Majcen, B. & Knell, M. (2013), "Impact of firm heterogeneity on direct and spillover effects of FDI: Micro-evidence from ten transition countries", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 41 No. 3, pp. 895 - 922.

Javorcik, B.S. (2004), "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages", *The American Economic Review*, Vol. 94 No. 3, pp. 605 - 627.

JETRO. (2016), "Results of JETRO's 2016 survey on business conditions of Japanese companies in Asia", https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/survey/pdf/rp_firms_asia_oceania2016.pdf, truy cập ngày 15/03/2020.

JETRO. (2019), "2019 JETRO Survey on Business Conditions of Japanese Companies in Asia and Oceania", https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/survey/pdf/rp_firms_asia_oceania2019.pdf, truy cập ngày 15/06/2020.

JETRO. (2020), "Survey on business conditions of Japanese companies operating oversea", https://www.jetro.go.jp/ext_images/_News/releases/2021/69b41fe59a5b2299/rp_firms_asia_oceania2020.pdf , truy cập ngày 20/05/2021.

Jordaan, J., Douw, W. & Qiang, C.Z. (2020), *Foreign direct investment, backward linkages, and productivity spillovers*, World Bank, Washington, DC.

Huijie, G. (2018), "Outward foreign direct investment and employment in Japan's manufacturing industry", *Economic Structures*, Vol. 7, No. 27, Open access https://journalofeconomicstructures.springeropen.com/articles/10.1186/s40008-018-0125-z#citeas, truy cập ngày 20/5/2021.

Kiyota, K., Matsuura, T., Urata, S. & Wei, Y. (2008), "Reconsidering the backward vertical linkages of foreign affiliates: evidence from Japanese multinationals", *World Development*, Vol. 36 No. 8, pp. 1398 - 1414.

Nguyen, T.T.A., Vu, X.N.H., Tran, T.T. & Nguyen, M.H. (2006), "The impact of foreign direct investment on the economic growth in Vietnam", *Capital Building Project for Policy Research to Implement Vietnam's Socio - Economic Development Strategy in the period 2001 - 2010, CIEM and SIDA*, http://www.ciem.org.vn/Portals/1/CIEM/BaoCaoKhoaHoc/FDIgrowth1.pdf, truy cập ngày 20/5/2020.

Nguyễn, T.T.V. (2017), "Liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam: hình thức liên kết và tác động tới doanh nghiệp Việt Nam", *Tạp chí Kinh tế đối ngoại,* Số 99, tr. 31 - 42.

Stewart, J.C. (1976), "Linkages and foreign direct investment", *Regional Studies*, Vol. 10, pp. 245 - 258.

Schulenburg. (2006), "Promoting business linkages: overview and tool", Economic Reform and Private Sector Development Section Sector Project *"Innovative Tools for Private Sector Development", Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit* (GTZ) GmbH Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5 65760 Eschborn.

Thangavelu, S.M. (2014), "Globalization and performance of small and large firm: case of Vietnamese firms", In Hahn, C.H. & Narjoko, D. (Eds.), *Globalization and Performance of Small and Large Firms (Issue May, pp. X-1-X-35)*, ERIA Research Project Report 2013-3.

Tổng cục Thống kê. (2015), *Số liệu Điều tra doanh nghiệp 2014*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Tổng cục Thống kê. (2016), *Số liệu Điều tra doanh nghiệp 2015*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Tổng cục Thống kê. (2017), *Số liệu Điều tra doanh nghiệp 2016*, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Thùy, N. (2021), "Việt Nam là thị trường đầu tư thứ 2 được doanh nghiệp Nhật Bản lựa chọn", *Tài chính*, Website Bộ Công Thương, https://congthuong.vn/viet-nam-la-thi-truong-dau-tu-thu-2-duoc-doanh-nghiep-nhat-ban-lua-chon-155384.html, truy cập ngày 20/05/2021.

UNIDO. (2012), "Tìm hiểu về tác động của đầu tư trực tiếp nước ngoài trong phát triển công nghiệp", *Báo cáo đầu tư công nghiệp Việt Nam 2011*, https://www.unido.org/sites/default/files/2013-08/VIIR_2011_VN_final_0.pdf, truy cập ngày 20/5/2020.

World Bank. (2017), *Vietnam: enhancing enterprise competitiveness and SME linkages,* World Bank.