



Working Paper 2022.2.1.05
- Vol 2, No 1

**NGHIÊN CỨU ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP FDI
ẢNH HƯỞNG TỚI SỰ LỰA CHỌN NHÀ CUNG ỨNG NỘI ĐỊA:
NHẬN ĐỊNH TỪ PHÂN TÍCH ĐỊNH LƯỢNG TẠI VIỆT NAM**

Đặng Anh Phương¹, Nguyễn Thị Thảo, Đỗ Quỳnh Mai, Trần Phương Hà

Sinh viên K58 Kinh tế đối ngoại – Viện Kinh tế và Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Lê Nhật Hoàng

Sinh viên K58 CTĐT Kinh tế đối ngoại – Viện Kinh tế và Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Nguyễn Thị Thùy Vinh

Phòng Quản lý đào tạo

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Đỗ Ngọc Kiên

Giảng viên Viện Kinh tế và Kinh doanh quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội, Việt Nam

Tóm tắt

Lượng vốn FDI vào Việt Nam liên tục có sự tăng trưởng về vốn đầu tư, kim ngạch xuất nhập khẩu... góp phần đưa nền kinh tế Việt Nam trở nên khởi sắc. Dù vậy, sự phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp FDI có thể gây nên sự phụ thuộc của nền kinh tế vào vốn đầu tư nước ngoài, từ đó tạo ra khoảng cách lớn giữa các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp trong nước. Nghiên cứu này đánh giá các yếu tố của doanh nghiệp FDI ảnh hưởng tới quyết định đầu tư vào các nhà cung ứng nội địa tại Việt Nam dựa trên nhận định từ phân tích định lượng tính tới thời điểm năm 2020. Bài viết đã trở thành cơ sở vững chắc cho các quyết định sau này của doanh nghiệp cung ứng nội địa và chính phủ Việt Nam nhằm tạo ra và tăng cường sự bền chặt các mối liên kết giữa hai bên doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cũng đồng thời chỉ ra rằng ngành công nghiệp hỗ trợ trong nước và các doanh nghiệp hoạt động trong ngành này nói chung có nhiều dư địa để phát triển với các doanh nghiệp FDI, song Việt Nam dường như đang phải đối mặt với mục tiêu tăng cường và thúc đẩy mối liên kết này. Tuy nhiên, Việt Nam có tiềm năng trở thành một trong những quốc gia thu hút đầu tư FDI trên thị trường thế giới trong tương lai. Chính vì vậy, việc tận dụng làn sóng doanh nghiệp FDI là cơ hội để doanh nghiệp trong nước tồn tại và phát triển bền vững.

Từ khóa: FDI, nhà cung ứng nội địa, liên kết, doanh nghiệp, Việt Nam.

RESEARCH ON THE CHARACTERISTICS OF FDI ENTERPRISES AFFECTS THE SELECTION OF LOCAL SUPPLIERS: COMMENTARY FROM QUANTITATIVE ANALYSIS IN VIETNAM

Abstract

The amount of FDI into Vietnam has continuously increased in terms of investment capital, import, and export turnover, etc., contributing to the prosperity of Vietnam's economy. However, the strong development of FDI enterprises can cause the dependence of the economy on foreign investment capital, thereby creating a large gap between FDI enterprises and domestic enterprises. This study assesses the factors of FDI enterprises affecting investment decisions in domestic suppliers in Vietnam based on the assessment from quantitative analysis up to 2020. The article has become a solid basis for future decisions by domestic suppliers and the Vietnamese government to create and strengthen linkages between enterprises. The research results also show that the domestic supporting industry and related enterprises operating in this industry have a room for development with FDI enterprises, but Vietnam seems to be facing a challenge to strengthen and promote this linkage. However, Vietnam has the potential to become one of the countries attracting FDI in the world market in the future. Therefore, taking advantage of the wave of FDI enterprises is an opportunity for domestic enterprises to survive and develop sustainably.

Keywords: FDI, domestic suppliers, linkage, enterprises, Vietnam.

1. Giới thiệu chung

Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng tham gia sâu rộng vào các hiệp định thương mại thế hệ mới trên thế giới, cũng như liên kết song phương, khu vực và đa phương ngày càng chặt chẽ hơn. Hơn nữa, trong bối cảnh đại dịch COVID-19, dù vốn FDI đăng ký và vốn FDI thực hiện vào năm 2020 đều giảm so với năm 2019, Việt Nam vẫn là nước thu hút được vốn FDI và kinh tế vẫn phát triển tốt so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Chính vì vậy, việc tận dụng làn sóng doanh nghiệp FDI là yêu cầu và cũng là cơ hội để doanh nghiệp trong nước tồn tại và phát triển bền vững. Tuy nhiên, để các doanh nghiệp trong nước có khả năng tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu nhiều hơn, hiệu quả hơn thì câu trả lời vẫn còn là một ẩn số.

Việt Nam dường như đang phải đối mặt với mục tiêu tăng cường và thúc đẩy mối liên kết giữa doanh nghiệp trong nước và đối tác nước ngoài. Như vậy, để có được sự chấp thuận hợp tác từ các doanh nghiệp FDI, bên cạnh việc các doanh nghiệp trong nước nói chung và nhà cung cấp nội địa nói riêng không ngừng tiến bộ và phát triển về nguồn nhân lực và công nghệ thì việc am hiểu những yếu tố của doanh nghiệp FDI ảnh hưởng đến việc đưa ra quyết định lựa chọn các nhà cung ứng nội địa là điều hết sức quan trọng. Tuy nhiên, những vấn đề nâng cao năng lực của doanh nghiệp trong nước chưa được cụ thể hóa rõ ràng và chưa được triển khai một cách bài bản.

Do vậy, việc xác định những yếu tố của doanh nghiệp FDI ảnh hưởng tới quyết định đầu tư vào các nhà cung ứng của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam nhằm mục đích thúc đẩy số lượng doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu cũng như tạo liên kết bền vững với doanh nghiệp FDI là cấp thiết hiện nay. Trong khi đó, những bài nghiên cứu đề cập đến vấn đề này còn hạn chế. Chính vì thế, kết quả nghiên cứu của đề tài *“Nghiên cứu đặc điểm của các doanh nghiệp FDI ảnh hưởng tới sự lựa chọn nhà cung ứng nội địa: Nhận định từ phân tích định lượng tại Việt Nam”* sẽ đem đến cái nhìn đa chiều và thuyết phục hơn về những đặc điểm

này, từ đó trở thành cơ sở vững chắc cho các quyết định sau này của doanh nghiệp cung ứng nội địa và chính phủ Việt Nam nhằm tạo ra và tăng cường sự bền chặt của các mối liên kết.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan tình hình nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết về mối liên kết giữa doanh nghiệp và nhà cung ứng

Liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp được hiểu là sự kết hợp của nhiều doanh nghiệp khác nhau tạo thành một nhóm doanh nghiệp có hoạt động sản xuất và kinh doanh liên quan mật thiết đến nhau thông qua hợp đồng kinh tế, trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng và vì lợi ích chung. Các hình thức kinh tế bao gồm liên kết ngang, liên kết dọc; trong liên kết dọc có hai hình thức là liên kết xuôi và liên kết ngược. Liên kết giữa doanh nghiệp sản xuất và các doanh nghiệp cung cấp đầu vào, trang thiết bị, vật tư cho hoạt động sản xuất đó gọi là liên kết ngược.

Sự hình thành liên kết giữa các doanh nghiệp với nhà cung cấp được lý giải qua các cơ sở lý thuyết kinh tế cụ thể. Đầu tiên, *học thuyết về chi phí giao dịch* đề cập tới lý do các doanh nghiệp hình thành liên kết là từ thực tế thông tin không hoàn hảo, doanh nghiệp không có sẵn các thông tin cần thiết và chủ thể tham gia các giao dịch lại là con người với đầy những toan tính, dối trá, ngụy tạo,..., vì vậy, doanh nghiệp phải bỏ ra một khoản phí đáng kể để nghiên cứu, đàm phán, soạn thảo, ký kết hợp đồng giao dịch, từ đó tạo nên một nguồn chi phí giao dịch lớn doanh nghiệp phải chịu. Muốn giảm thiểu chi phí này mà vẫn đảm bảo tránh được các rủi ro giao dịch, các doanh nghiệp có xu hướng liên kết lâu dài với một số nhà cung cấp uy tín thay vì tìm kiếm nhiều đối tác mới không thường xuyên. Ngoài ra, hành vi cơ hội; sự đặc thù, chuyên biệt của đối tượng giao dịch (vật tư đầu vào); tần suất giao dịch và sự bất ổn, phức tạp của môi trường cũng thúc đẩy sự hình thành liên kết lâu dài giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp của họ. *Thuyết lợi thế so sánh* và *Thuyết lợi thế kinh tế theo quy mô* cũng lý giải cho sự hình thành liên kết ngược này. Theo đó, mỗi doanh nghiệp chỉ nên tập trung chuyên môn hóa vào một hoặc một vài khâu sản xuất mình có lợi thế nhất so với các doanh nghiệp khác, còn những khâu còn lại sẽ thu mua từ bên ngoài, như thế doanh nghiệp có thể đảm bảo năng suất lao động tối ưu, sản lượng tối ưu, giảm chi phí sản xuất trung bình và giá thành sản phẩm. Việc nhập vật tư, nguyên liệu đầu vào từ doanh nghiệp khác làm nên sự liên kết giữa doanh nghiệp sản xuất với nhà cung cấp của họ. Cuối cùng, lý thuyết về cụm ngành lại đặt một doanh nghiệp trong mối liên kết với các doanh nghiệp khác có cùng một khu vực địa lý, thường là trong cùng một khu công nghiệp. Mỗi doanh nghiệp dù hoạt động trong lĩnh vực nào đều thuộc một cụm ngành và có liên kết mật thiết với các cá thể khác trong cùng cụm ngành nhằm hợp tác thúc đẩy năng suất và hiệu quả của mỗi doanh nghiệp và toàn ngành, thúc đẩy đổi mới, giảm rủi ro và chi phí nghiên cứu công nghệ, thúc đẩy thương mại.

2.2. Tổng quan tình hình nghiên cứu các đặc điểm của doanh nghiệp FDI ảnh hưởng đến việc lựa chọn nhà cung ứng nội địa

2.2.1. Số năm hoạt động của doanh nghiệp FDI

Doanh nghiệp FDI tồn tại trên thị trường nội địa càng lâu thì càng có nhiều khả năng tạo ra mối liên kết. Điều này được hiểu là do các doanh nghiệp FDI cần thời gian để tìm hiểu về chuỗi cung ứng trong nước mà họ đầu tư (Handfield và Krause, 1999). Cụ thể hơn, sự hiện diện tại nước sở tại ít nhất 10 năm nhưng dưới 20 năm sẽ có quan hệ thuận chiều với xác suất lựa chọn nhà cung cấp tại đây (Thomas Farole và Deborah Winkler, 2014). Ngoài ra, sau một thời gian đủ dài, các doanh nghiệp FDI thường sẽ có quyền tự chủ cao hơn với tư cách là công ty con của các tập đoàn đa quốc gia. Điều này cho phép các công ty đó tìm được nguồn cung cấp địa phương dễ dàng hơn

(Akyuz, 2018; Zaheer, 1995). Các nghiên cứu khác cũng chỉ ra rằng hoạt động nội địa của các công ty liên kết nước ngoài có xu hướng tăng lên theo thời gian (UNCTAD, 2001; Altenburg, 2000; Driffield và Noor, 1999).

2.2.2. Hình thức đầu tư của doanh nghiệp

Hầu hết các nghiên cứu đều nhận định các doanh nghiệp sở hữu 100% vốn nước ngoài có xu hướng tìm nguồn cung nguyên vật liệu nội địa thấp hơn các doanh nghiệp FDI được thành lập bằng hình thức tiếp quản hoặc liên doanh. Điển hình như nghiên cứu của Chen và Chang (2011) về dòng vốn FDI vào Đài Loan; Akyuz (2018) về Thổ Nhĩ Kỳ; Toth (1998) về Hungary và Sánchez-Martín et al. (2014) về các nước đang phát triển đều chỉ ra rằng các công ty liên doanh phụ thuộc nhiều hơn vào nguồn cung đầu vào nội địa so với các công ty sở hữu 100% vốn nước ngoài. Nguyên nhân là vì, với hiểu biết về chuỗi cung ứng nội địa từ các cổ đông, các công ty liên doanh có thể dễ dàng tìm được nguồn cung trong nước. Trong khi đó, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cần thời gian để tìm hiểu về nguồn cung ứng trong nước và do đó cơ hội liên kết với các nhà cung cấp nội địa bị giảm đi.

2.2.3. Vị trí của doanh nghiệp

Theo lý thuyết về chi phí giao dịch, việc hình thành liên kết có nguồn gốc từ cắt giảm chi phí giao dịch nên các doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghiệp sẽ có xu hướng hình thành liên kết dễ hơn so với các doanh nghiệp không hoạt động trong khu công nghiệp. Hay nói cách khác, sự hình thành các khu công nghiệp sẽ làm gia tăng khả năng của doanh nghiệp FDI trong việc sử dụng các nhà cung ứng địa phương. Hoạt động trong khu công nghiệp sẽ giúp doanh nghiệp FDI dễ dàng tiếp cận nhiều thông tin minh bạch và chính xác về thị trường và đối tác. Hơn nữa, với các doanh nghiệp FDI hoạt động trong khu công nghiệp, họ sẽ giảm chi phí vận chuyển nguyên liệu và hàng hóa khi tìm kiếm được đối tác với khoảng cách gần.

Nghiên cứu của Tuan (2021) cũng kết luận rằng các doanh nghiệp nằm gần nhau, chẳng hạn như các doanh nghiệp nằm trong cùng một khu công nghiệp, thường có mối liên kết tốt hơn. Ngoài ra, nghiên cứu của Tusha, Jordaan và Seric (2017) cũng chứng minh rằng các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam phải dựa vào các thể chế như các khu công nghiệp để tìm kiếm các nhà cung cấp trong nước.

2.2.4. Tỷ lệ doanh thu đến từ thị trường Việt Nam trên tổng doanh thu

Khi sản phẩm của các công ty con nước ngoài được bán cho thị trường nội địa, thay vì xuất khẩu sang thị trường nước chủ đầu tư hoặc các quốc gia khác, các công ty đa quốc gia sẽ mong muốn có thêm kiến thức về thị trường địa phương để đối phó với sự không chắc chắn trên thị trường, chẳng hạn như những thay đổi bất ngờ về nhu cầu sản phẩm, sở thích của khách hàng và sự sẵn có của các sản phẩm thay thế hoặc bổ sung (Brouthers và cộng sự, 2002). Kiến thức đó có thể dễ dàng thu được thông qua việc hợp tác với các công ty địa phương. Do đó, các công ty đa quốc gia có xu hướng lựa chọn các nhà cung ứng Việt Nam nếu các công ty con của họ chủ yếu bán cho thị trường nội địa.

2.2.5. Trình độ công nghệ của doanh nghiệp FDI

Khả năng hoạt động R&D (nghiên cứu và phát triển) được coi là yếu tố cấu thành và có sức ảnh hưởng vô cùng lớn tới trình độ công nghệ của các doanh nghiệp. Bởi nó có sự liên kết mật thiết trong việc tạo ra những sản phẩm mới và những công nghệ sản xuất mới, có tác động trực tiếp đến sự phát triển bền vững, cụ thể là ở khía cạnh công nghệ của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, thực tế cho thấy, khoảng cách về trình độ công nghệ giữa các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp trong nước hiện nay còn khá xa. Do đó, các doanh nghiệp FDI công nghệ cao

có xu hướng ít liên kết với các nhà cung cấp trong nước hơn là các doanh nghiệp FDI sở hữu công nghệ trung bình do các nhà cung cấp này chưa đủ khả năng đáp ứng được các tiêu chuẩn về kỹ thuật cũng như chất lượng sản phẩm yêu cầu. Các doanh nghiệp FDI công nghệ cao thường có sẵn chuỗi cung ứng toàn cầu và ít đặt ra nhu cầu đối với các nhà cung cấp địa phương. Hơn nữa, các công ty này thường không muốn liên kết với các nhà cung cấp trong nước vì sợ rằng công nghệ của họ sẽ bị rò rỉ cho các đối thủ cạnh tranh (Dunning, 1980). Bên cạnh đó, các doanh nghiệp trong nước cũng ít có khả năng cung cấp các sản phẩm đầu vào với số lượng lớn cho các doanh nghiệp FDI (Tuan, 2021).

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Mô hình thực nghiệm

Dựa trên cơ sở lý thuyết đã trình bày ở trên và những công trình nghiên cứu liên quan tới đề tài được thực hiện trước đây, nhóm tác giả đã vận dụng mô hình thực nghiệm theo nghiên cứu của Giroud và Mirza (2006) để phân tích mối quan hệ giữa các đặc điểm của doanh nghiệp FDI với quyết định lựa chọn sử dụng nhà cung cấp nội địa.

Ngoài ra, nghiên cứu của Tuan (2021) đã chứng minh nhóm yếu tố khoảng cách địa lý hay công nghệ cũng là một yếu tố quan trọng có ảnh hưởng tới mối liên kết này. Vì vậy, ngoài các yếu tố đã có trong mô hình của Giroud và Mirza (2006), nhóm nghiên cứu muốn kiểm tra muốn kiểm tra tác động của hai biến khoảng cách địa lý và trình độ công nghệ. Mô hình nghiên cứu được xây dựng có dạng như sau:

$$tl_nvlvn_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 nam_hd_{i,t} + \alpha_2 fdi_100_{i,t} + \alpha_3 khu_cn_{i,t} + \alpha_4 tl_dtnd_{i,t} + \alpha_5 r_d_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Trong đó:

Bảng 1. Mô tả các biến và dấu kỳ vọng trong mô hình

Biến nghiên cứu	Mô tả	Dấu kỳ vọng
Biến phụ thuộc	tl_nvlvn	Tỷ lệ phần trăm chi phí mua nguyên liệu đầu vào tại Việt Nam
	nam_hd	Số năm hoạt động của doanh nghiệp
	fdi_100	1 = Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài 0 = Doanh nghiệp liên doanh
Biến độc lập	khu_cn	1 = Doanh nghiệp nằm trong khu công nghiệp 0 = Doanh nghiệp không nằm trong khu công nghiệp
	tl_dtnd	Tỷ lệ phần trăm doanh thu tại thị trường Việt Nam
	r_d	1 = Doanh nghiệp có thực hiện hoạt động R&D 0 = Doanh nghiệp không thực hiện hoạt động R&D

3.2. Giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết H1: Số năm hoạt động càng cao, các doanh nghiệp FDI càng có xu hướng lựa

chọn các nhà cung ứng nội địa.

Giả thuyết H2: Các doanh nghiệp liên doanh có xu hướng lựa chọn các nhà cung ứng nội địa cao hơn các doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài.

Giả thuyết H3: Các doanh nghiệp FDI nằm trong khu công nghiệp có xu hướng lựa chọn các nhà cung ứng nội địa cao hơn các doanh nghiệp FDI khác.

Giả thuyết H4: Tỷ lệ doanh thu tại thị trường nội địa càng cao, các doanh nghiệp FDI càng có xu hướng sử dụng các nhà cung ứng nội địa.

Giả thuyết H5: Các doanh nghiệp FDI không thực hiện hoạt động R&D có xu hướng lựa chọn các nhà cung ứng nội địa cao hơn các doanh nghiệp có thực hiện R&D.

3.3. Dữ liệu nghiên cứu

Mẫu dữ liệu sử dụng cho mô hình được lấy từ kết quả Điều tra Doanh nghiệp được Tổng cục Thống kê thực hiện hằng năm từ năm 2000 đến năm 2020, nhằm thu thập thông tin về các đặc điểm và hoạt động của các doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam. Khung thời gian nghiên cứu trong bài là từ năm 2015 đến năm 2020. Tập dữ liệu cuối cùng sử dụng để phân tích trong bài bao gồm thông tin của tất cả 1.484 doanh nghiệp với 6.776 quan sát trong suốt giai đoạn 2015 - 2020, trung bình 4,57 quan sát cho mỗi doanh nghiệp.

4. Kết quả nghiên cứu

Bảng 2. Kết quả ước lượng mô hình

Biến	FEM	REM	Hiệu chỉnh sai số chuẩn	Hiệu chỉnh tự tương quan
<i>nam_hd</i>	0,00380* (0,002)	0,00518*** (0,001)	0,00518*** (0,001)	0,00507*** (0,001)
<i>fdi_100</i>	0 (.)	- 0,373*** (0,014)	- 0,373*** (0,014)	- 0,370*** (0,014)
<i>khu_cn</i>	0,232*** (0,043)	0,222*** (0,015)	0,222*** (0,016)	0,225*** (0,015)
<i>tl_dtnd</i>	0,173*** (0,021)	0,152*** (0,013)	0,152*** (0,017)	0,154*** (0,013)
<i>r_d</i>	- 0,117*** (0,026)	- 0,145*** (0,020)	- 0,145*** (0,027)	- 0,155*** (0,020)
Hệ số chặn	0,235*** (0,042)	0,486*** (0,022)	0,486*** (0,025)	0,482*** (0,022)
Kiểm định Hausman	Prob > chi2 = 0,2028 > 0,05			
Số quan sát	6.774	6.774	6.774	6.774

Biến	FEM	REM	Hiệu chỉnh sai số chuẩn	Hiệu chỉnh tự tương quan
R ²	0,0224		0,0219	

Nguồn: Nhóm tác giả tự tính toán

Trong đó: Giá trị ngoài ngoặc đơn là hệ số hồi quy, giá trị trong dấu ngoặc đơn là độ lệch chuẩn của biến.

Các dấu *, **, *** lần lượt biểu hiện các mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.

Từ bảng kết quả ước lượng trên, nhóm nghiên cứu nhận thấy hai yếu tố chủ yếu có ảnh hưởng tới việc sử dụng nhà cung ứng nội địa của các doanh nghiệp FDI là loại hình và vị trí hoạt động của doanh nghiệp. Thứ nhất, doanh nghiệp liên doanh có xu hướng lựa chọn nguồn cung nguyên vật liệu đầu vào tại địa phương nhiều hơn doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài. Kết quả này tương ứng với giả thuyết nhóm đã đặt ra cũng như các nghiên cứu trước đây (Driffield và Noor 1999; Tavares và Young 2002) rằng doanh nghiệp sở hữu 100% vốn nước ngoài có xu hướng lựa chọn nguồn cung ứng nội địa thấp hơn các doanh nghiệp FDI liên doanh. Thứ hai, các hệ số của biến *khu_cn* có ý nghĩa thống kê và mang dấu dương trong tất cả các mô hình. Điều này hàm ý rằng các doanh nghiệp nằm gần nhau, chẳng hạn như các doanh nghiệp nằm trong cùng một khu công nghiệp, thường có mối liên kết tốt hơn. Điều này, về mặt lý thuyết, khẳng định rằng khoảng cách là một yếu tố cần thiết trong việc thiết lập các mối liên kết. Do vậy, giả thuyết H2 và H3 đều được khẳng định.

Bên cạnh việc phân tích ảnh hưởng của loại hình và vị trí hoạt động của doanh nghiệp với quyết định sử dụng nhà cung ứng nội địa, kết quả ước lượng cũng cho thấy sự tương quan của một số đặc điểm khác phản ánh sự lựa chọn của doanh nghiệp, đó là *nam_hd*, *tl_dtnđ* và *r_d*. Với giả thuyết H1, tất cả các mô hình hồi quy đều chỉ ra mối quan hệ cùng chiều giữa số năm hoạt động và các mối liên kết cung ứng trong nước. Hay nói cách khác, công ty có vốn đầu tư nước ngoài càng lâu đời thì tỷ trọng đầu vào có nguồn gốc từ nền kinh tế địa phương càng lớn. Kết quả này cũng phù hợp với các nghiên cứu trước đây (McAleese và McDonald, 1978; Driffield và Noor, 1999; Tavares và Young, 2002). Giả thuyết H4 cũng được chứng minh. Cụ thể, theo kết quả ước lượng mô hình, biến *tl_dtnđ* (tỷ lệ doanh thu nội địa) có mối quan hệ cùng chiều với việc lựa chọn sử dụng nhà cung ứng nội địa. Điều này có nghĩa doanh nghiệp càng tập trung sản xuất cho thị trường trong nước thì càng có xu hướng sử dụng nhà cung cấp địa phương. Với giả thuyết H5, nhóm tác giả đã kiểm định sự tương quan giữa mối liên kết cung ứng nội địa với trình độ công nghệ của các doanh nghiệp FDI được biểu hiện bằng các hoạt động R&D của doanh nghiệp. Và theo kết quả ước lượng của mô hình, doanh nghiệp thực hiện càng nhiều hoạt động R&D càng có xu hướng ít sử dụng nhà cung ứng nội địa.

5. Kết luận và đề xuất giải pháp

Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng tham gia sâu rộng vào các hiệp định thương mại tự do, các thỏa thuận trong khu vực trên thế giới, đầu tư của nhóm doanh nghiệp FDI đang ngày càng có vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Để tìm hiểu về khả năng liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp hoạt động công nghiệp hỗ trợ trong nước dựa trên những đặc điểm lựa chọn của doanh nghiệp FDI, nhóm nghiên cứu sử dụng nghiên cứu định lượng từ bộ số liệu khảo sát doanh nghiệp của GSO trong thời gian từ 2015-2020. Nghiên cứu cũng đã chỉ ra được một số đặc

điểm quan trọng ảnh hưởng tới mối quan hệ giữa hai nhóm doanh nghiệp này. Kết quả đã cho thấy rằng một số biến như số năm hoạt động, doanh nghiệp có vị trí nằm trong khu công nghiệp, tỷ lệ doanh thu nội địa có tỉ lệ thuận; trong khi đó loại hình doanh nghiệp FDI, hoạt động R&D có mối quan hệ ngược chiều với việc lựa chọn các nhà cung ứng nội địa, từ đó đề xuất một số giải pháp ứng dụng nhằm tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa Việt Nam. [...](#)

5.1. Đề xuất giải pháp cho doanh nghiệp FDI để tăng cường liên kết ngược với các nhà cung ứng nội địa

Đối với doanh nghiệp FDI, lợi ích chính của việc sử dụng nhà cung ứng nội địa là giảm chi phí nguyên liệu đầu vào và sự thuận tiện, tính phản ứng nhanh - đặc biệt cần thiết khi thị trường có sự thay đổi hoặc gần đây nhất là khi các quốc gia đóng cửa do dịch bệnh COVID-19. Nhóm nghiên cứu xin đề xuất một số giải pháp cho doanh nghiệp như sau:

Tham gia vào các Hiệp hội, tổ chức doanh nghiệp Việt Nam nhằm tiếp cận thông tin và tăng thêm hiểu biết về mạng lưới nhà cung ứng địa phương. Hiệp hội các doanh nghiệp là một tổ chức xã hội - nghề nghiệp của các doanh nghiệp (Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hà Nội...) . Tham gia hiệp hội doanh nghiệp là một cơ hội tuyệt vời để doanh nghiệp củng cố mạng lưới quan hệ, có thêm thông tin về các nhà cung ứng và các công ty trong cùng ngành.

Ngoài ra, mối quan hệ với nhà cung cấp cũng cần được quan tâm bởi theo nghiên cứu của Sila và cộng sự (2006), các thành phần được mua chiếm hơn 55% giá thành hàng hóa và các nhà cung cấp chịu trách nhiệm cho hơn 50% các vấn đề về chất lượng sản phẩm của một công ty, vì vậy, mối quan hệ giữa nhà cung cấp và người mua là rất quan trọng. Ngày nay, nhà doanh nghiệp có thể sử dụng các phần mềm công nghệ vào quá trình kiểm soát nhà cung cấp (SAP Ariba, GEP SMART,...)

5.2. Đề xuất giải pháp cho doanh nghiệp của Việt Nam để tạo mối liên kết bền vững với chuỗi cung ứng của doanh nghiệp FDI

Sự thiếu minh bạch về thông tin là một trong những yếu tố gây trở ngại đến việc hình thành liên kết giữa doanh nghiệp FDI và nhà cung ứng nội địa. Để khắc phục điều này, doanh nghiệp nên xây dựng một hình ảnh, một thương hiệu tốt bởi đó là cảm nhận về chất lượng, uy tín và giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của khách hàng, đặc biệt trong hoàn cảnh doanh nghiệp FDI chưa có nhiều hiểu biết về thị trường. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng nên tham gia các tổ chức, hiệp hội doanh nghiệp quốc gia và thế giới là một cách tốt nhằm quảng bá hình ảnh doanh nghiệp và tạo mối quan hệ với các công ty thành viên trong và ngoài nước. bởi việc lựa chọn một người mà họ đã biết hoặc lựa chọn những người được đề cử bởi một người mà họ tin nhiệm thì sẽ nhanh hơn, dễ dàng và hiệu quả hơn.

Theo Sila và cộng sự (2006), các thành phần được mua chiếm hơn 55% giá thành hàng hóa, có thể nói chất lượng là yếu tố quan trọng nhất trong mối quan hệ giữa nhà cung cấp và khách hàng, vì vậy, nếu muốn tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, các doanh nghiệp cần chú trọng hơn vào sản phẩm và chất lượng sản phẩm, đáp ứng được yêu cầu đặt hàng của các doanh nghiệp và các tiêu chuẩn quốc tế như IEC, ISO và ITU. Ngoài ra, doanh nghiệp quan tâm đến quá trình quản lý chất lượng sản phẩm đầu ra đảm bảo không gửi mặt hàng lỗi tới khách hàng.

Nguồn nhân lực là nhân tố ảnh hưởng tới cả hình ảnh doanh nghiệp và chất lượng sản phẩm bởi tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất. Nhà cung ứng có thể hợp tác với các tổ chức đào tạo

nước ngoài nhằm bồi dưỡng nguồn nhân lực chất lượng cao hay hợp tác với cá trường đại học trong nước xây dựng chương trình đào tạo riêng phù hợp với hoạt động doanh nghiệp.

5.3. Đề xuất giải pháp cho các cơ quan Nhà nước để thúc đẩy mối liên kết giữa doanh nghiệp của Việt Nam và doanh nghiệp FDI

Hiện tại, Việt Nam đã có nhiều ưu đãi và hỗ trợ mới được áp dụng để khuyến khích sự thâm nhập của các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên vẫn còn nhiều vấn đề quyền sở hữu trí tuệ khi chuyển giao quy trình sản xuất.

Về mặt chính sách, muốn xây dựng và bảo vệ các doanh nghiệp nội địa, Nhà nước phải chỉ đạo thực hiện và nhanh chóng ban hành các hàng rào kỹ thuật, xuất xứ hàng hóa... Chính phủ cần tập trung nâng cao việc phát triển chiến lược ngành rõ ràng. Có nhiều cải tiến đã được thực thi bao gồm việc đăng ký tài sản, quy trình khai và nộp thuế... khi đã áp dụng hệ thống mạng lưới điện tử để giảm chi phí và thời gian cho doanh nghiệp.

Ngoài chính sách, khu công nghiệp và cơ sở hạ tầng cũng là một nhân tố tạo nên môi trường, sự hấp dẫn với các nhà đầu tư nước ngoài cũng như động lực tạo liên kết giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài. Vì vậy, đó cũng chính là 2 lĩnh vực chính phủ Việt Nam cần tiếp tục đẩy mạnh đầu tư để củng cố mối liên hệ giữa doanh nghiệp nội địa và FDI.

Tuy Việt Nam là nước đang phát triển, cần thu hút FDI cho sự phát triển của kinh tế, xã hội. Tuy nhiên, rà soát lại việc sử dụng nguồn đầu tư FDI và ưu tiên lựa chọn các dự án đầu tư thúc đẩy tạo lập chuỗi sản xuất toàn cầu cũng cần được cân nhắc. Nhà nước nên khuyến khích các doanh nghiệp liên doanh thay vì các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài bởi dự án liên doanh có tiềm năng ảnh hưởng tích cực đến đến cả doanh nghiệp trong nước hơn là các dự án có 100% vốn đầu tư nước ngoài. Ngoài ra, chính phủ cũng cần rà soát lại các chính sách ưu đãi về thuế, tài chính và đất đai trong thời gian tới.

Như đã trình bày ở trên, sự thiếu minh bạch thông tin giữa các doanh nghiệp đã ảnh hưởng tiêu cực tới việc hình thành liên kết ngược. Chính phủ có thể tăng cường các dịch vụ có tính kết nối thông tin giữa doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp FDI nhằm khắc phục điều này. Việt Nam cần tiếp tục triển khai các cuộc triển lãm, hội chợ, hội nghị cùng với việc phát triển hạ tầng cơ sở dữ liệu để thường xuyên cập nhật các thông tin mới nhất về các doanh nghiệp cung ứng nội địa, các doanh nghiệp FDI.

Tài liệu tham khảo

Tiếng Anh

- Akyuz, S. (2018). *Factors affecting technology spillovers from Multinational Enterprises (MNEs) in backward linkages in the Turkish manufacturing sector: lessons for Investment Promotion Agencies (IPAs)*. e International Labour Office.
- Altenburg, T. (2000). *Linkages and Spill-overs between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries – Opportunities and Policies*. German Development Institute.
- Brouthers, K.D. (2002). “Institutional, Cultural and Transaction Cost Influences on Entry Mode Choice and Performance”. *Journal of International Business Studies*, Vol. 33 No. 2, pp.203–221.

- Chen, M.Y. and Chang, J.-Y. (2011). “The choice of foreign market entry mode: An analysis of the dynamic probit model”. *Economic Modelling*, Vol. 28 No. 1-2, pp. 439–450.
- Driffield, N. (2001). “Review of Industrial Organization”, Vol. 18 No. 4, pp. 363–378.
- Driffield, N. and Noor, A. (2000). “Foreign direct investment and local input linkages in Malaysia / Nigel Driffield and Abd Halim Mohd Noor”.
- Dunning, J.H. (1980). “Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests”. *Journal of International Business Studies*, Vol. 11 No. 1, pp. 9–31.
- Mirza, H. R. and Giroud, A. (2006). “Factors determining supply linkages between transnational corporations and local suppliers in ASEAN”. *Transnational Corporations Journal*. Vol. 15, No. 3.
- Handfield, R. and Krause, D. (1999). *Developing a Globally Aligned Supply Base*.
- Hennart, J.F. (1991). “The Transaction Costs Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States”. *Management Science*, Vol. 37 No. 4, pp. 483 – 497.
- McAleese, D. & McDonald, D. (2009), “Employment Growth And The Development Of Linkages In Foreign-Owned And Domestic Manufacturing Enterprises”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 40 No. 4, pp. 321–339.
- Sánchez-Martín, M.E., de Arce, R. and Escribano, G. (2014). “Do changes in the rules of the game affect FDI flows in Latin America? A look at the macroeconomic, institutional and regional integration determinants of FDI”. *European Journal of Political Economy*, Vol. 34, pp. 279 – 299.
- Toth, I.J. (1998). “Market links and growth capability of enterprises in a transforming economy: The case of Hungary. In: Csaba L and Bara Z (Eds.)”, *The Hungarian SME sector development in comparative perspective: 29-60*. Center for International Private Enterprise (CIPE) and Kopint-Datorg Foundation of Economic Research, Budapest, Hungary.
- Tuan, D.H. (2021). “Determinants of linkages between foreign direct investment firms and domestic firms in Vietnam”. *International Journal of ADVANCED AND APPLIED SCIENCES*, Vol. 8 No. 6, pp. 94 – 102.
- Tusha, D., Jordaan, J. and Seric, A. (2017). *ARE VERTICAL LINKAGES WITH FOREIGN FIRMS DIFFERENT? EVIDENCE FROM VIETNAM*.
- Zaheer, S. (1995). “OVERCOMING THE LIABILITY OF FOREIGNNESS”. *Academy of Management Journal*, Vol. 38 No. 2, pp. 341 – 363.

Tiếng Việt

- TapChiTaiChinh. (n.d.). “Tăng cường cơ chế hợp tác kinh doanh giữa doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp trong nước”, <https://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tang-cuong-co-che-hop-tac-kinh-doanh-giua-doanh-nghiep-fdi-voi-doanh-nghiep-trong-nuoc-338295.html>, truy cập ngày 05/05/2022.
- Tuấn, Đ.H. (2020), “MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI VÀ DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC Ở

VIỆT NAM”. *Tạp chí Quản lý Kinh tế Quốc tế (Journal of International Economics and Management)*, Số 133, tr. 67–82.

www.saga.vn. (n.d.). *Tổng Quan Về Chi Phí Giao Dịch - Phần I: Lịch Sử Phát Triển*, <https://www.saga.vn/tong-quan-ve-chi-phi-giao-dich-phan-i-lich-su-phat-trien~42271>, truy cập ngày 05/05/2022.