

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

VŨ MẠNH LINH

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG GIA NHẬP
VÀO CHUỖI SẢN XUẤT TOÀN CẦU CỦA
CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TẠI VIỆT NAM

LUẬN ÁN TIẾN SĨ
NGÀNH KINH TẾ HỌC

HÀ NỘI - 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

VŨ MẠNH LINH

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG GIA NHẬP
VÀO CHUỖI SẢN XUẤT TOÀN CẦU CỦA
CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA
TẠI VIỆT NAM

Ngành đào tạo: KINH TẾ HỌC
Mã số: 9310101

LUẬN ÁN TIẾN SĨ

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. HỒ ĐÌNH BẢO

HÀ NỘI - 2026

LỜI CAM ĐOAN

Tôi đã đọc và hiểu về các hành vi vi phạm sự trung thực trong học thuật. Tôi cam kết bằng danh dự cá nhân rằng Luận án tiến sĩ này do tôi tự thực hiện và không vi phạm yêu cầu về sự trung thực trong học thuật.

Hà Nội, ngày tháng năm 2026

Người cam đoan

Vũ Mạnh Linh

MỤC LỤC

| | |
|---|-----------|
| LỜI CAM ĐOAN..... | i |
| MỤC LỤC | ii |
| DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT | v |
| DANH MỤC BẢNG | ix |
| DANH MỤC HÌNH | x |
| PHẦN MỞ ĐẦU | 1 |
| 1. Lý do lựa chọn đề tài..... | 1 |
| 2. Mục tiêu nghiên cứu..... | 2 |
| 3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu..... | 3 |
| 4. Phương pháp và số liệu..... | 4 |
| 5. Đóng góp của luận án..... | 6 |
| 6. Cấu trúc luận án..... | 7 |
| CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU | 8 |
| 1.1. Khái niệm, bản chất và đặc điểm của chuỗi sản xuất toàn cầu | 8 |
| 1.1.1. Khái niệm chuỗi sản xuất toàn cầu | 8 |
| 1.1.2. Sự phát triển của các nghiên cứu về chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC) | 11 |
| 1.1.3. Bản chất và đặc điểm của chuỗi sản xuất toàn cầu | 18 |
| 1.1.4. Nền tảng lý thuyết giải thích sự tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu: phân mảnh sản xuất và thương mại mới..... | 20 |
| 1.1.5. Quan điểm dựa trên nguồn lực và quan điểm dựa trên thể chế | 21 |
| 1.1.6. Các cơ chế tác động của thể chế đến khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu..... | 22 |
| 1.1.7. Chi phí không chính thức: tranh luận học thuật..... | 23 |
| 1.2. Tổng quan nghiên cứu về khả năng gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV | 24 |
| 1.2.1. Đo lường khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV..... | 24 |
| 1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNV | 28 |
| 1.3. Khung phân tích..... | 36 |
| CHƯƠNG 2: BỐI CẢNH NGHIÊN CỨU TẠI VIỆT NAM VÀ KINH NGHIỆM TỪ CÁC NƯỚC TRONG KHU VỰC | 44 |
| 2.1. Thực trạng hoạt động và tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của các doanh nghiệp Việt Nam..... | 44 |

| | |
|---|------------|
| 2.1.1. Thực trạng hoạt động của các DNNVV ngành chế biến, chế tạo tại Việt Nam | 44 |
| 2.1.2. Sự tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các DNNVV ngành chế biến, chế tạo tại Việt Nam | 45 |
| 2.1.3. Chính sách khuyến khích sự tham gia của các DNNVV ở Việt Nam vào chuỗi sản xuất toàn cầu..... | 52 |
| 2.2. Kinh nghiệm từ các nước trong khu vực | 62 |
| 2.2.1. Kinh nghiệm từ Trung Quốc..... | 62 |
| 2.2.2. Kinh nghiệm từ Nhật Bản..... | 63 |
| 2.2.3. Kinh nghiệm từ Hàn Quốc..... | 65 |
| 2.2.4. Kinh nghiệm từ Singapore..... | 66 |
| 2.2.5. Kinh nghiệm từ Malaysia | 68 |
| 2.3. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam | 69 |
| CHƯƠNG 3: THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG VÀ DỮ LIỆU | 71 |
| 3.1. Dữ liệu | 71 |
| 3.1.1. Nguồn số liệu | 71 |
| 3.1.2. Đo lường các biến số trong khung phân tích | 76 |
| 3.2. Phương pháp..... | 80 |
| 3.3. Hạn chế của phương pháp và số liệu | 81 |
| CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ ƯỚC LƯỢNG VÀ THẢO LUẬN | 84 |
| 4.1. Thống kê mô tả..... | 84 |
| 4.1.1. Đặc điểm tổng quan của mẫu nghiên cứu..... | 84 |
| 4.1.2. Xác định doanh nghiệp tham gia và không tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu | 88 |
| 4.1.3. So sánh thể chế giữa các nhóm doanh nghiệp tham và và không tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu | 90 |
| 4.1.4. Khác biệt theo quy mô doanh nghiệp | 92 |
| 4.2. Kết quả ước lượng mô hình..... | 94 |
| 4.2.1. Các biến kiểm soát..... | 96 |
| 4.2.2. Yếu tố thể chế | 98 |
| 4.2.3. Kết quả ước lượng theo quy mô doanh nghiệp trong mô hình cơ sở | 100 |
| 4.3. Các kiểm định và phân tích mở rộng | 105 |
| 4.3.1. Tác động biên bình quân của các thành phần PCI tới khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu..... | 105 |
| 4.3.2. Kiểm định mở rộng về sự khác biệt theo quy mô doanh nghiệp | 113 |

| | |
|---|------------|
| 4.3.3. Phân tích ảnh hưởng của thể chế tới việc tham gia chuỗi GPC đối với doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghệ cao | 119 |
| CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý CHÍNH SÁCH..... | 129 |
| 5.1. Các kết luận chính..... | 129 |
| 5.1.1. Về các biện kiểm soát | 129 |
| 5.1.2. Về yếu tố thể chế | 130 |
| 5.1.3. Về sự khác biệt theo quy mô doanh nghiệp..... | 131 |
| 5.2. Hàm ý chính sách | 132 |
| 5.2.1. Chính sách theo cấu phần PCI | 132 |
| 5.2.2. Chính sách theo quy mô doanh nghiệp | 133 |
| 5.2.3. Chính sách về FDI và liên kết chuỗi..... | 134 |
| 5.3. Hạn chế của luận án và hướng nghiên cứu tiếp theo | 135 |
| 5.3.1. Hạn chế về dữ liệu | 135 |
| 5.3.2. Hạn chế về phương pháp | 135 |
| 5.3.3. Hạn chế về phạm vi biến số | 136 |
| 5.3.4. Hướng nghiên cứu tiếp theo | 136 |
| DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ | 138 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO..... | 139 |
| Phụ lục 1. Phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC | 158 |
| Phụ lục 2. Danh sách các chỉ tiêu để tính chỉ số PCI | 161 |
| Phụ lục 3. Kết quả ước lượng mô hình logit..... | 168 |
| Phụ lục 4. Bảng hỏi phỏng vấn chuyên sâu về tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu | 170 |

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

| Ký hiệu viết tắt | Ý nghĩa | |
|------------------|---|--|
| | Tiếng Anh | Tiếng Việt |
| ADB | Asian Development Bank | Ngân hàng phát triển châu Á |
| ANTT | Public security and order | An ninh trật tự |
| ASEAN | Association of Southeast Asian Nations | Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á |
| BHXXH | Social insurance | Bảo hiểm xã hội |
| BKHCN | Ministry of Science and Technology | Bộ Khoa học Công nghệ |
| BTC | Ministry of Finance | Bộ Tài chính |
| CBCC | Officials and civil servants | Cán bộ công chức |
| CCDV | Service provision | Cung cấp dịch vụ |
| CMCN | Industrial revolution | Cách mạng công nghiệp |
| CNTT | Information Technology (IT) | Công nghệ thông tin |
| CPKCT | Informal (unofficial) costs | Chi phí không chính thức |
| CPTPP | Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership | Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương |
| CQNN | State agency / Government agency | Cơ quan nhà nước |
| ĐKDN | Business registration | Đăng ký doanh nghiệp |
| DNNN | State-owned enterprise (SOE) | Doanh nghiệp nhà nước |
| DNNVV | Small and medium enterprises (SMEs) | Doanh nghiệp nhỏ và vừa |
| ĐTDN | Business survey / Enterprise survey | Điều tra doanh nghiệp |
| ĐTKD | Business partner | Đối tác kinh doanh |
| DVGC | Outsourcing / Contract manufacturing services | Dịch vụ gia công |

| Ký hiệu viết tắt | Ý nghĩa | |
|-------------------------|---|-------------------------------------|
| | Tiếng Anh | Tiếng Việt |
| ECOWAS | Economic Community of West African States | Cộng đồng Kinh tế Tây Phi |
| EDB | Economic Development Board | Ban Phát triển kinh tế |
| EVFTA | European – Vietnam Free Trade Agreement | Economic Development Board |
| FDI | Foreign Direct Investment | Đầu tư trực tiếp nước ngoài |
| FVAR | Foreign value-added ratio | Tỷ lệ giá trị gia tăng nước ngoài |
| GCC | Global Commodity Chains | Chuỗi hàng hóa quốc tế |
| GCNQSDĐ | Certificate of land use rights | Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất |
| GDP | Gross Domestic Product | Tổng sản phẩm quốc nội |
| GPN | Global Product Networks | Mạng lưới sản xuất toàn cầu |
| GPC | Global Production Chain | Chuỗi sản xuất toàn cầu |
| GQTC | | Giai quyết tranh chấp |
| GRDP | Gross Regional Domestic Product | Tổng sản phẩm trên địa bàn |
| GSO | General Statistics Office | Tổng cục thống kê |
| GTVL | Job referral | Giới thiệu việc làm |
| GVC | Global Value Chain | Chuỗi giá trị toàn cầu |
| HHDN | Business association | Hiệp hội doanh nghiệp |
| HTX | Cooperative | Hợp tác xã |
| ICT | Information and Communication Technology | Công nghệ thông tin và truyền thông |
| KH&ĐT | Planning & Investment | Kế hoạch & Đầu tư |
| KTTC | Financial accounting | Kế toán tài chính |
| KTTN | Private sector | Kinh tế tư nhân |

| Ký hiệu viết tắt | Ý nghĩa | |
|-------------------------|---|---------------------------------------|
| | Tiếng Anh | Tiếng Việt |
| MNEs | Multinational Enterprises | Doanh nghiệp đa quốc gia |
| MTKD | Business environment | Môi trường kinh doanh |
| NAFTA | North American Free Trade Agreement | Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ |
| NĐ - CP | Government decree | Nghị định – Chính phủ |
| NHNN | State Bank | Ngân hàng nhà nước |
| NSO | National Statistics Office (Vietnam) | Cục thống kê Việt Nam |
| OECD | Organization for Economic Cooperation and Development | Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế |
| PCI | Provincial Competitiveness Index | Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh |
| PLTW | Central legal framework / Central legislation | Pháp lý trung ương |
| QĐPL | Legal regulations | Quy định pháp lý |
| QTKD | Business administration / Management | Quản trị kinh doanh |
| SME | Small and Medium Enterprise | Doanh nghiệp nhỏ và vừa |
| TCTK | General Statistics Office | Tổng cục thống kê |
| TTHCC | Public Administrative Service Center | Trung tâm hành chính công |
| TMQT | International trade | Thương mại quốc tế |
| Thuế TNDN | Corporate Income Tax | Thuế thu nhập doanh nghiệp |
| TNHH | Limited liability (company) | Trách nhiệm hữu hạn |
| TTHC | Administrative procedures | Thủ tục hành chính |
| TTS | Total Assets | Tổng tài sản |
| TTTT | Market information | Thông tin thị trường |

| Ký hiệu viết tắt | Ý nghĩa | |
|-------------------------|--|--|
| | Tiếng Anh | Tiếng Việt |
| TVPL | Legal consultancy | Tư vấn pháp luật |
| UNIDO | United Nations Industrial Development Organization | Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp Quốc |
| USAID | United States Agency for International Development | Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ |
| USMCA | United States - Mexico - Canada Agreement | Hiệp định Hoa Kỳ-Mexico-Canada |
| VCCI | Vietnam Chamber of Commerce and Industry | Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam |
| VSIC | Vietnam Standard Industrial Classification | Hệ thống phân loại ngành kinh tế Việt Nam |
| WTO | World Trade Organization | Tổ chức thương mại thế giới |
| XNK | Import and export | Xuất nhập khẩu |
| XTTM | Trade promotion | Xúc tiến thương mại |

DANH MỤC BẢNG

| | |
|---|-----|
| Bảng 1.1. Khái niệm và bản chất của chuỗi sản xuất toàn cầu..... | 18 |
| Bảng 1.2: Liên kết giữa các yếu tố thể chế và các chỉ số thành phần PCI | 41 |
| Bảng 2.1. Tỷ lệ và quy mô lao động của khối DNNVV | 45 |
| Bảng 2.2. Sự tham gia vào hoạt động chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp chế biến chế tạo, 2010-2015 | 46 |
| Bảng 2.3. Tiêu chí xác định DNNVV theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP | 54 |
| Bảng 2.4. Tiêu chí xác định DNNVV theo Nghị định 39/2018/NĐ-CP | 56 |
| Bảng 2.5. Một số chính sách hỗ trợ DNNVV tại Nhật Bản giai đoạn 1950-2000 | 64 |
| Bảng 4.1. Thống kê mô tả biến tham gia chuỗi và loại hình doanh nghiệp | 84 |
| Bảng 4.2. Thống kê mô tả các biến sử dụng trong mô hình | 85 |
| Bảng 4.3. Top 10 ngành cấp 3 có trong mẫu | 89 |
| Bảng 4.4. Top 10 ngành có tỷ lệ tham gia chuỗi cao nhất..... | 90 |
| Bảng 4.5. PCI giữa hai nhóm..... | 90 |
| Bảng 4.6. Tài sản bình quân của 2 nhóm. Đơn vị. Tỷ đồng | 92 |
| Bảng 4.7. Lao động bình quân của 2 nhóm. | 93 |
| Bảng 4.8. Tỷ lệ nợ trên tổng tài sản của 2 nhóm. | 93 |
| Bảng 4.9. Tác động biên bình quân | 94 |
| Bảng 4.10: Tác động khác biệt của thể chế tới việc tham gia chuỗi giá trị của các doanh nghiệp có quy mô khác nhau..... | 103 |
| Bảng 4.11. Tác động biên bình quân: Tham gia vào hoạt động GPC | 109 |
| Bảng 4.12. Tác động biên bình quân: Doanh thu từ hoạt động GPC | 111 |
| Bảng 4.13: Tác động khác nhau của thể chế tới việc tham gia chuỗi giá trị của các doanh nghiệp có quy mô khác nhau..... | 115 |
| Bảng 4.14: Tác động khác nhau của thể chế tới việc tham gia chuỗi giá trị của các doanh nghiệp trong và ngoài khu công nghệ cao..... | 122 |
| Bảng 4.15: Tác động khác nhau của thể chế tới doanh thu từ hoạt động liên quan chuỗi giá trị của các doanh nghiệp trong công nghệ cao | 126 |
| Bảng 4.16: Linktest testing results..... | 128 |

DANH MỤC HÌNH

| | |
|--|----|
| Hình 1.1. Khung phân tích..... | 43 |
| Hình 2.1. Kim ngạch xuất nhập khẩu theo quy mô doanh nghiệp nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử | 48 |
| Hình 2.2a. Đóng góp thương mại hàng hóa và dịch vụ theo quy mô doanh nghiệp | 49 |
| Hình 2.2b. Đóng góp thương mại hàng hóa và dịch vụ theo quy mô doanh nghiệp | 50 |
| Hình 2.3. Đánh giá của doanh nghiệp về một số chương trình trong Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa | 61 |
| Bảng 3.1. Mô tả cách xác định biến tham gia chuỗi..... | 78 |
| Hình 4.1. 10 tỉnh có PCI cao nhất 2019..... | 87 |
| Hình 4.2. 10 tỉnh có PCI thấp 2019 | 87 |

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do lựa chọn đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động sản xuất hàng hóa và dịch vụ không còn được tổ chức trọn vẹn trong phạm vi một doanh nghiệp hay một quốc gia, mà ngày càng được phân tách thành nhiều công đoạn và phân bổ trên phạm vi nhiều nền kinh tế khác nhau. Quá trình này làm xuất hiện các hình thức tổ chức sản xuất xuyên biên giới, trong đó các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau cùng tham gia vào những công đoạn riêng biệt của cùng một quá trình sản xuất, từ nghiên cứu, thiết kế, sản xuất linh kiện, lắp ráp cho tới phân phối sản phẩm cuối cùng (Feenstra, 1998; Grossman & Rossi-Hansberg, 2008). Sự phát triển của các hình thức tổ chức sản xuất này đã làm thay đổi căn bản cách thức tham gia của các quốc gia và doanh nghiệp vào nền kinh tế toàn cầu.

Trong bối cảnh đó, việc tham gia vào các cấu trúc sản xuất xuyên biên giới được xem là một trong những kênh quan trọng để các quốc gia, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực sản xuất, tiếp cận công nghệ và mở rộng thị trường (UNIDO, 2013; World Bank, 2020). Thông qua việc tham gia vào các công đoạn của quá trình sản xuất toàn cầu, doanh nghiệp có thể từng bước cải thiện năng lực cạnh tranh, học hỏi công nghệ và tích lũy kinh nghiệm để tiến tới các công đoạn có giá trị gia tăng cao hơn.

Đối với khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa, vấn đề tham gia vào các hoạt động sản xuất xuyên biên giới càng trở nên thách thức hơn. Với đặc trưng về quy mô nhỏ, nguồn lực hạn chế, năng lực công nghệ còn yếu và khả năng tiếp cận thông tin thị trường quốc tế còn hạn chế, các doanh nghiệp này thường gặp nhiều khó khăn trong việc thiết lập và duy trì các mối liên kết với các đối tác nước ngoài. Do đó, vai trò của môi trường thể chế và chính sách hỗ trợ trở nên đặc biệt quan trọng trong việc tạo điều kiện để khu vực doanh nghiệp này có thể tham gia vào các hoạt động sản xuất có liên kết với nước ngoài.

Tại Việt Nam, khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số doanh nghiệp đang hoạt động, đồng thời đóng vai trò quan trọng trong tạo việc làm, huy động nguồn lực xã hội và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế (World Bank, 2020; Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2019). Tuy nhiên, thực tế cho thấy khả năng tham gia của khu vực này vào các hoạt động sản xuất xuyên biên giới còn hạn chế. So với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các doanh nghiệp quy mô lớn, các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước ít có cơ hội tham gia trực tiếp vào các hoạt động sản xuất có liên kết với

nước ngoài, hoặc nếu có tham gia thì chủ yếu ở các công đoạn có giá trị gia tăng thấp (OECD, 2021; World Bank, 2020). Bên cạnh những hạn chế về năng lực nội tại, môi trường thể chế và điều kiện kinh doanh cũng được cho là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến khả năng tham gia của doanh nghiệp, thông qua các khía cạnh như gia nhập thị trường, tính minh bạch, mức độ cạnh tranh bình đẳng và chất lượng điều hành của chính quyền địa phương (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2019; UNIDO, 2013).

Mặc dù đã có nhiều nghiên cứu quốc tế và trong nước liên quan đến chuỗi giá trị toàn cầu và mạng lưới sản xuất toàn cầu, các nghiên cứu tập trung trực tiếp vào khả năng gia nhập của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa trong các nền kinh tế đang phát triển, vẫn còn tương đối hạn chế. Phần lớn các nghiên cứu trước đây chủ yếu tập trung vào việc phân tích mức độ tham gia, vị trí của doanh nghiệp trong chuỗi hoặc quá trình nâng cấp trong chuỗi, trong khi giai đoạn “gia nhập”, vốn là bước khởi đầu và có ý nghĩa quyết định đối với việc tham gia lâu dài chưa được xem xét một cách đầy đủ. Bên cạnh đó, vai trò của yếu tố thể chế trong việc ảnh hưởng đến khả năng gia nhập của doanh nghiệp cũng chưa được phân tích sâu trong bối cảnh Việt Nam, đặc biệt khi xét đến sự khác biệt về chất lượng thể chế giữa các địa phương.

Thực trạng trên cho thấy việc nghiên cứu khả năng gia nhập vào các hoạt động sản xuất xuyên biên giới của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam có ý nghĩa cấp thiết cả về mặt lý luận và thực tiễn. Về lý luận, nghiên cứu góp phần bổ sung bằng chứng về các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng gia nhập của doanh nghiệp, trong đó nhấn mạnh vai trò của thể chế trong bối cảnh các nền kinh tế đang phát triển. Về thực tiễn, trong bối cảnh Việt Nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu, việc nâng cao khả năng tham gia của khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa vào các hoạt động sản xuất xuyên biên giới có ý nghĩa quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Tuy nhiên, khu vực này vẫn đang đối mặt với nhiều rào cản, đòi hỏi cần có những nghiên cứu chuyên sâu để làm cơ sở đề xuất các chính sách phù hợp. Xuất phát từ những lý do trên, luận án lựa chọn nghiên cứu đề tài “Đánh giá khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam”.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát của luận án là đánh giá khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam, trên cơ sở xem xét vai trò của các yếu tố thể chế và đặc điểm nội tại của doanh nghiệp.

Để đạt được mục tiêu tổng quát nêu trên, luận án sẽ tìm câu trả lời cho các câu hỏi nghiên cứu cụ thể sau:

Thứ nhất, những yếu tố nào có khả năng ảnh hưởng đến khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa? Trong các yếu tố đó, yếu tố thể chế giữ vai trò như thế nào trong việc lý giải khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc biệt trong bối cảnh các nền kinh tế đang phát triển?

Thứ hai, cần xây dựng khung phân tích và mô hình thực nghiệm như thế nào để có thể đánh giá được tác động của các yếu tố thể chế và đặc điểm doanh nghiệp đến khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu?

Thứ ba, khi sử dụng dữ liệu doanh nghiệp để ước lượng mô hình, các yếu tố thể chế và đặc điểm doanh nghiệp tác động đến khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam theo chiều hướng nào và mức độ ra sao?

Thứ tư, trên cơ sở kết quả nghiên cứu thu được, luận án có thể đề xuất những hàm ý chính sách nào nhằm cải thiện môi trường thể chế và nâng cao khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam?

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam.

Phạm vi nghiên cứu:

Nội dung nghiên cứu: luận án tập trung nghiên cứu khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa, thay vì phân tích toàn diện mức độ tham gia, vị trí trong chuỗi hay quá trình nâng cấp trong chuỗi. Trên cơ sở đó, luận án xem xét vai trò của các yếu tố thể chế, kết hợp với một số đặc điểm của doanh nghiệp, trong việc tác động đến khả năng gia nhập vào các hoạt động sản xuất có liên kết với nước ngoài.

Không gian nghiên cứu: Luận án thực hiện nghiên cứu trên tổng thể DNNVV Việt Nam, bao phủ nhiều ngành kinh tế có khả năng tham gia vào các hoạt động sản xuất có liên kết với nước ngoài.

Thời gian nghiên cứu: Luận án sẽ sử dụng góc nhìn lịch sử với số liệu chéo giai đoạn 2019 (thời điểm điều tra 2020). Việc lựa chọn số liệu chéo và thời điểm 2019 được thực hiện dựa trên hai lý do. Thứ nhất là luận án lựa chọn giai đoạn trước 2020 nhằm tránh các tác động bất lợi của đại dịch Covid đến hoạt động sản xuất và thương mại quốc tế. Từ năm 2020, đại dịch đã gây ra sự gián đoạn đáng kể đối với các hoạt động gia công, xuất nhập khẩu và chuỗi cung ứng, có thể tạo ra các nhiễu số liệu làm lệch việc đánh giá bản chất ảnh hưởng của các yếu tố thể chế đến khả năng gia nhập của doanh

nghiệp. Thứ hai là việc lựa chọn số liệu chéo thay vì số liệu mảng xuất phát từ mục tiêu nghiên cứu và đặc điểm dữ liệu. Mặc dù về mặt kỹ thuật có thể xây dựng một bộ dữ liệu mảng 4 năm giai đoạn 2016-2019 dựa trên các cuộc tổng điều tra doanh nghiệp tại một thời điểm cụ thể. Với biến phụ thuộc dạng nhị phân 0/1 phản ánh trạng thái tham gia hoặc không tham gia vào các hoạt động sản xuất có liên kết với nước ngoài, việc sử dụng số liệu chéo cho phép phân tích trực tiếp sự khác biệt giữa các doanh nghiệp và phù hợp với mô hình ước lượng được lựa chọn.

Bên cạnh đó, việc xây dựng dữ liệu mảng trong bối cảnh này có thể gặp một số hạn chế liên quan đến tính đầy đủ và ổn định của mẫu quan sát qua thời gian, đặc biệt khi có sự thay đổi về số lượng doanh nghiệp do gia nhập thị trường hoặc rút lui khỏi thị trường. Do đó, nghiên cứu lựa chọn sử dụng số liệu chéo năm 2019 nhằm đảm bảo tính nhất quán và độ tin cậy của dữ liệu, đồng thời vẫn phản ánh được đặc điểm cập nhật của hoạt động doanh nghiệp trong giai đoạn nghiên cứu.

4. Phương pháp và số liệu

Luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng nhằm kiểm định các giả thuyết về tác động của yếu tố thể chế và đặc điểm nội tại của doanh nghiệp đến khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam. Cách tiếp cận này phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của luận án, tập trung vào khía cạnh “khả năng gia nhập” của doanh nghiệp, thay vì phân tích toàn diện mức độ tham gia, vị trí trong chuỗi hay quá trình nâng cấp.

Phân tích được thực hiện trên dữ liệu cắt ngang năm 2019, cho phép đánh giá sự khác biệt giữa các doanh nghiệp trong cùng một thời điểm, đồng thời phản ánh trạng thái hoạt động tương đối ổn định trước các biến động lớn của môi trường kinh tế. Nghiên cứu sử dụng dữ liệu thứ cấp được tổng hợp từ hai nguồn chính và được ghép nối với nhau:

(i) Dữ liệu cấp doanh nghiệp: Được trích xuất từ Điều tra Doanh nghiệp Việt Nam do Tổng cục Thống kê thực hiện; Đây là bộ dữ liệu quy mô quốc gia, cung cấp thông tin vi mô chi tiết về đặc điểm và hoạt động của doanh nghiệp như quy mô lao động, tổng tài sản, doanh thu, chi phí, loại hình sở hữu và ngành nghề kinh doanh. Dữ liệu này được sử dụng để xây dựng biến phụ thuộc và các biến kiểm soát trong mô hình.

Cụ thể, biến phụ thuộc phản ánh khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp, được xác định dưới dạng nhị phân (0/1). Doanh nghiệp được coi là tham gia (giá trị = 1) nếu có thực hiện hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa trực tiếp với đối

tác nước ngoài, căn cứ theo thông tin từ Phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC. Nhóm doanh nghiệp không tham gia (giá trị = 0) được xác định là các doanh nghiệp cùng ngành cấp 5 với các doanh nghiệp tham gia nhưng không thực hiện hoạt động này. Cách tiếp cận này giúp đảm bảo tính so sánh giữa các doanh nghiệp và hạn chế sai lệch do khác biệt đặc thù ngành.

(ii) Dữ liệu cấp địa phương (thể chế): Được trích xuất từ Chỉ số Năng lực Cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) do VCCI phối hợp với USAID công bố. PCI là bộ chỉ số tổng hợp phản ánh chất lượng điều hành kinh tế và môi trường kinh doanh tại cấp tỉnh, được xây dựng dựa trên khảo sát doanh nghiệp dân doanh trên phạm vi toàn quốc. Trong nghiên cứu này, PCI được sử dụng theo hai cách: (i) chỉ số tổng hợp đại diện cho mức độ chất lượng thể chế cấp tỉnh; và (ii) các chỉ số thành phần phản ánh các khía cạnh cụ thể của môi trường thể chế, bao gồm: tính minh bạch và tiếp cận thông tin, chi phí không chính thức, cạnh tranh bình đẳng, tính năng động của chính quyền cấp tỉnh, chi phí gia nhập thị trường, hỗ trợ doanh nghiệp, đào tạo lao động, thiết chế pháp lý và an ninh trật tự, tiếp cận đất đai và chi phí thời gian thực hiện thủ tục hành chính.

Dữ liệu PCI được tổng hợp ở cấp tỉnh và được ghép nối với dữ liệu doanh nghiệp theo địa bàn hoạt động, qua đó cho phép phân tích đồng thời các yếu tố ở cấp doanh nghiệp và cấp địa phương.

Các biến độc lập đại diện cho chất lượng thể chế được đo lường thông qua chỉ số PCI và các chỉ số thành phần. Các biến kiểm soát được trích xuất từ bộ dữ liệu doanh nghiệp, bao gồm các đặc điểm cơ bản như quy mô, ngành nghề, loại hình sở hữu và năng lực tài chính.

Với đặc điểm của biến phụ thuộc dạng nhị phân, luận án sử dụng mô hình hồi quy logit để ước lượng xác suất doanh nghiệp gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Hai mô hình được xây dựng: (i) mô hình sử dụng chỉ số thể chế tổng hợp nhằm đánh giá tác động chung của môi trường thể chế; và (ii) mô hình sử dụng các chỉ số thành phần để phân tích vai trò của từng khía cạnh thể chế. Kết quả được trình bày dưới dạng tác động biên bình quân, cho phép diễn giải trực tiếp mức thay đổi xác suất gia nhập khi các yếu tố giải thích thay đổi. Hơn nữa, để đánh giá độ phù hợp của mô hình, luận án sử dụng các chỉ tiêu như Pseudo R^2 và kiểm định Hosmer–Lemeshow. Đồng thời, các kiểm định độ bền được thực hiện thông qua việc thay đổi đặc tả mô hình và so sánh kết quả giữa các mô hình khác nhau, qua đó đảm bảo tính nhất quán của các ước lượng.

Luận án nhận thức rằng cách tiếp cận này chưa phản ánh đầy đủ các khía cạnh phức tạp của sự tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu như mức độ tham gia, vị trí trong

chuỗi hay giá trị gia tăng. Tuy nhiên, việc tập trung vào khả năng gia nhập là phù hợp với mục tiêu nghiên cứu đã đề ra và cho phép làm rõ vai trò của các yếu tố thể chế trong giai đoạn đầu của quá trình tham gia chuỗi. Đồng thời, việc sử dụng dữ liệu cắt ngang cũng hạn chế khả năng phân tích động theo thời gian; do đó, các kết quả thực nghiệm được hiểu là bằng chứng về mối liên hệ giữa các yếu tố thể chế, đặc điểm doanh nghiệp và khả năng gia nhập trong phạm vi dữ liệu nghiên cứu. Các nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng theo hướng sử dụng dữ liệu bảng và xây dựng các thước đo chi tiết hơn về mức độ tham gia vào chuỗi.

5. Đóng góp của luận án

Thứ nhất, luận án đóng góp về mặt khung lý thuyết khi kiểm định đồng thời hai cách tiếp cận “thoát khỏi thể chế” và “nuôi dưỡng thể chế” trong việc giải thích khả năng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của DNNVV. Khác với các nghiên cứu trước chủ yếu phân tích so sánh giữa các quốc gia, nghiên cứu này mở rộng cách tiếp cận theo hướng khai thác sự khác biệt thể chế giữa các vùng trong một quốc gia đang phát triển, qua đó cung cấp bằng chứng thực nghiệm đánh giá toàn diện hơn về vai trò của chất lượng thể chế nội địa đối với khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu. Đóng góp này có thể được xem là làm rõ tác động “đa cấp độ của thể chế” trong bối cảnh của các DNNVV.

Thứ hai, luận án đóng góp về mặt phương pháp đo lường khi đề xuất 1 cách tiếp cận mới xác định khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu của các DNNVV dựa trên bộ số liệu điều tra doanh nghiệp cấp quốc gia sẵn có. Cụ thể, luận án đề xuất sử dụng thông tin về hoạt động gia công, lắp ráp với đối tác nước ngoài để nhận diện doanh nghiệp tham gia chuỗi, đồng thời xây dựng nhóm đối chứng từ các doanh nghiệp cùng ngành cấp 5 nhưng không tham gia hoạt động này. Cách tiếp cận này sẽ giúp tận dụng được các bộ số liệu sẵn có quy mô lớn ở cấp quốc gia, khắc phục hạn chế về dữ liệu chuyên biệt thường có quy mô nhỏ trong các nghiên cứu trước, đồng thời mở ra khả năng phân tích theo chuỗi thời gian trong các nghiên cứu tiếp theo. Đóng góp này có thể được xem là một cách tiếp cận đo lường gián tiếp khả năng gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu từ dữ liệu hành chính điều tra doanh nghiệp.

Thứ ba, luận án đóng góp về mặt thực nghiệm khi cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò của các khía cạnh cụ thể của môi trường thể chế (tính minh bạch, chi phí không chính thức, hỗ trợ doanh nghiệp...) đến khả năng gia nhập chuỗi của DNNVV Việt Nam, từ đó đề xuất các hàm ý chính sách nhằm cải thiện môi trường thể chế và hỗ trợ DNNVV tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Bên cạnh đó, luận án góp phần cung cấp cơ sở tham chiếu cho việc thiết kế chính sách theo hướng ưu tiên cải cách các cấu phần thể chế có tác động mạnh nhất đến khả năng gia nhập chuỗi, thay vì tiếp

cận cải cách thể chế một cách đồng nhất. Điều này giúp các khuyến nghị chính sách có tính trọng tâm và khả thi cao hơn trong bối cảnh nguồn lực cải cách hạn chế.

6. Cấu trúc luận án

Ngoài các Danh mục, Phần mở đầu, Tài liệu tham khảo và Phụ lục, cấu trúc của Luận án bao gồm 5 chương với nội dung cụ thể như sau:

Chương 1: Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

Chương 2: Bối cảnh nghiên cứu tại Việt Nam và kinh nghiệm từ các nước trong khu vực

Chương 3: Thiết kế nghiên cứu định lượng và dữ liệu

Chương 4: Kết quả ước lượng và thảo luận

Chương 5: Kết luận và hàm ý chính sách

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

1.1. Khái niệm, bản chất và đặc điểm của chuỗi sản xuất toàn cầu

1.1.1. Khái niệm chuỗi sản xuất toàn cầu

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và phân công lao động quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động sản xuất hàng hóa và dịch vụ không còn được tổ chức trọn vẹn trong phạm vi một quốc gia, mà ngày càng được phân tách thành nhiều công đoạn và phân bổ trên phạm vi nhiều nền kinh tế khác nhau. Quá trình này làm xuất hiện các hình thức tổ chức sản xuất xuyên biên giới, trong đó các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau cùng tham gia vào những công đoạn riêng biệt của cùng một quá trình sản xuất (Feenstra, 1998; Grossman & Rossi-Hansberg, 2008). Theo Grossman và Rossi-Hansberg (2008), hiện tượng này có thể được hiểu như “task trade” – thương mại theo nhiệm vụ, khi các nhiệm vụ sản xuất được thực hiện tại những nơi có lợi thế chi phí hoặc kỹ năng phù hợp nhất.

Trong nghiên cứu về tổ chức sản xuất xuyên biên giới, ba thuật ngữ chính thường được sử dụng trong những ngữ cảnh gần nhau là chuỗi giá trị toàn cầu (global value chains - GVC), mạng lưới sản xuất toàn cầu (global production networks - GPN) và chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC). Tuy nhiên, ba cách tiếp cận này không hoàn toàn đồng nhất về nội hàm phân tích. Cụ thể, cách tiếp cận chuỗi giá trị toàn cầu nhấn mạnh trình tự các công đoạn tạo ra giá trị và sự phân bổ giá trị gia tăng giữa các khâu trong chuỗi (Gereffi, Humphrey & Sturgeon, 2005; OECD, 2013). Trong khi đó, cách tiếp cận mạng lưới sản xuất toàn cầu nhấn mạnh cấu trúc liên kết, mối quan hệ giữa các chủ thể tham gia và cơ chế điều phối trong hệ thống xuyên biên giới (Henderson và cộng sự, 2002; Coe, Dicken & Hess, 2008).

So với hai cách tiếp cận trên, thuật ngữ chuỗi sản xuất toàn cầu mang nghĩa hẹp hơn so và được sử dụng theo hướng tiếp cận mang tính thao tác cao hơn. Theo Athukorala (2011), GPC nhằm chỉ quá trình doanh nghiệp tham gia vào các công đoạn sản xuất cụ thể có liên kết với nước ngoài trong một hệ thống sản xuất xuyên biên giới, dựa trên hiện tượng phân mảnh sản xuất. Cụ thể, GPC nhấn mạnh việc chia nhỏ quá trình sản xuất thành nhiều giai đoạn riêng biệt, thực hiện tại các quốc gia khác nhau, với trọng tâm là dòng chảy thương mại linh kiện và bán thành phẩm (Athukorala, 2006, 2011; Athukorala & Yamashita, 2006). Cách tiếp cận này không tập trung vào phân bổ giá trị gia tăng (như GVC) hay toàn bộ cấu trúc mạng lưới và cơ chế điều phối (như

GPN), mà ưu tiên phân tích mức độ tham gia và sẵn sàng chuyên môn hóa của doanh nghiệp vào các ‘mảnh’ sản xuất trong chuỗi. GPC đặc biệt phù hợp để đo lường qua dữ liệu thương mại truyền thống (UN Comtrade), tập trung vào tỷ lệ thương mại linh kiện và bán thành phẩm trong tổng xuất khẩu chế tạo. Theo đó, GPC nhấn mạnh sự phân mảnh của quá trình sản xuất và sự tham gia của doanh nghiệp vào các công đoạn cụ thể trong hệ thống sản xuất xuyên biên giới, thay vì tập trung vào phân bổ giá trị (như GVC) hay cấu trúc mạng lưới tổng thể (như GPN).

Trong luận án này, thuật ngữ chuỗi sản xuất toàn cầu được sử dụng làm khái niệm trung tâm nhằm bảo đảm sự thống nhất giữa tên đề tài, đối tượng nghiên cứu và cách tiếp cận thực nghiệm. Việc lựa chọn cách tiếp cận này xuất phát từ mục tiêu nghiên cứu là đánh giá khả năng gia nhập của doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) vào các hoạt động sản xuất xuyên biên giới, tức tập trung vào việc doanh nghiệp có tham gia hay không và ở mức độ sẵn sàng như thế nào. GPC giúp tránh việc đi sâu phân tích sự phân bổ giá trị gia tăng hoặc toàn bộ cấu trúc mạng lưới sản xuất toàn cầu, vốn đòi hỏi dữ liệu phức tạp hơn và ít phù hợp với quy mô SMEs. Trên cơ sở đó, các thuật ngữ chuỗi giá trị toàn cầu và mạng lưới sản xuất toàn cầu vẫn được sử dụng trong luận án khi trình bày các cách tiếp cận lý thuyết và tổng quan nghiên cứu, tuy nhiên không được xem là khái niệm trung tâm của phân tích.

Nghiên cứu về chuỗi giá trị bắt đầu từ giữa những năm 1980. Theo Porter, (1985), doanh nghiệp là tập hợp các hoạt động khác nhau trong quá trình thiết kế, sản xuất, tiếp thị, phân phối và hỗ trợ sản phẩm của mình. Các hoạt động này được thể hiện thông qua chuỗi giá trị (Dai và Xu, 2023). Nói cách khác, chuỗi giá trị đề cập đến toàn bộ các hoạt động mà doanh nghiệp thực hiện nhằm tạo ra và cung cấp một sản phẩm, hay dịch vụ, qua đó tạo ra giá trị cho khách hàng và các bên liên quan. Porter cũng cho rằng trong thời đại toàn cầu hóa, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc vào việc họ có thể vận hành các chuỗi giá trị này và chiếm lĩnh các mắt xích giá trị cao trong chuỗi này hay không. Logic của phân tích này đã trở thành một phần quan trọng trong lý thuyết năng lực cạnh tranh doanh nghiệp cũng như mô hình kim cương và lý thuyết cụm công nghiệp của Porter (Dai và Xu, 2023).

Các phân tích về chuỗi giá trị cung cấp cho các doanh nghiệp cái nhìn sâu sắc về các lĩnh vực có thể đạt được lợi thế cạnh tranh, xác định điểm nghẽn và cơ hội đổi mới thông qua việc xem xét sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các hoạt động (Ketchen và Hult, 2007; Stabell và Fjeldstad, 1998). Hơn nữa, cách tiếp cận này còn làm nổi bật vai trò của các mối quan hệ với các bên liên quan, từ đó ảnh hưởng đến hiệu suất tổng thể và tính bền vững của chuỗi giá trị (Li và cộng sự, 2015).

Khái niệm chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) nhận được sự quan tâm trong giới nghiên cứu trong những năm gần đây, khi các doanh nghiệp ngày càng hoạt động trong môi trường quốc tế, kết nối với nhau. Ban đầu Gereffi (1999) đề xuất khuôn khổ chuỗi hàng hóa toàn cầu để phân tích cách quy trình sản xuất được phân tách vượt biên giới-cho phép các quốc gia chuyên môn hóa vào một hoặc vài giai đoạn. Tác giả định nghĩa “chuỗi hàng hóa toàn cầu” là toàn bộ hoạt động liên quan đến thiết kế, sản xuất và tiếp thị sản phẩm được phối hợp bởi nhiều công ty và quốc gia. Từ "toàn cầu" trong bài nghiên cứu chỉ sự lan rộng địa lý của các hoạt động kinh tế qua biên giới quốc gia. Gereffi (1999) nhấn mạnh vai trò của bên mua như các nhà bán lẻ, thương hiệu quốc tế, đối lập với bên sản xuất do các nhà sản xuất công nghệ cao dẫn dắt.

Sau đó, Bair và Gereffi (2001) chính thức sử dụng thuật ngữ “chuỗi giá trị toàn cầu - global value chain”, và sau đó thuật ngữ này trở nên phổ biến trong các nghiên cứu sau này. Theo tác giả, có hai lý do chính cho việc sử dụng “chuỗi giá trị” thay cho “chuỗi hàng hóa”. Thứ nhất, cách tiếp cận GVC nhấn mạnh quá trình tạo ra và phân bổ giá trị gia tăng trong toàn bộ chuỗi, thay vì chỉ tập trung vào dòng lưu chuyển hàng hóa. Thứ hai, việc sử dụng khái niệm “giá trị” cho phép bao quát cả những sản phẩm và dịch vụ có mức độ khác biệt cao, khắc phục hạn chế của thuật ngữ “hàng hóa” vốn thường gắn với các sản phẩm tiêu chuẩn hóa và rào cản gia nhập thấp. Mặc dù có sự thay đổi về thuật ngữ, cách tiếp cận GVC vẫn kế thừa logic phân tích về sự phân mảnh sản xuất và mở rộng không gian sản xuất trên phạm vi toàn cầu, đồng thời nhấn mạnh vai trò của bối cảnh thể chế trong việc định hình các quan hệ sản xuất quốc tế.

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC) đã trở thành một yếu tố định hình thương mại quốc tế hiện đại. Quá trình sản xuất hàng hóa hiện nay thường được chia nhỏ thành nhiều công đoạn khác nhau và được thực hiện tại nhiều quốc gia khác nhau, từ khai thác nguyên liệu thô, chế biến linh kiện, lắp ráp đến hoàn thiện sản phẩm cuối cùng và thực hiện tại nhiều quốc gia khác nhau. Mục tiêu là tận dụng tối đa các lợi thế so sánh của từng quốc gia hoặc khu vực, bao gồm cả chi phí lao động, chất lượng nguyên liệu và năng lực công nghệ và logistics. Hiện tượng này phát triển mạnh từ những năm 1980-1990 nhờ ba yếu tố chính: (1) tiến bộ công nghệ sản xuất cho phép chia nhỏ chuỗi giá trị thành các nhiệm vụ mịn hơn; (2) giảm chi phí vận tải và thông tin liên lạc; (3) tự do hóa thương mại và đầu tư (Athukorala, 2011).

GPC đặc biệt nổi bật ở Đông Á (Factory Asia), nơi thương mại linh kiện và bán thành phẩm tăng nhanh hơn tổng thương mại chế tạo toàn cầu. Nhiều nước đang phát triển, bao gồm Việt Nam, đã tham gia sâu vào GPC qua vai trò cung cấp linh kiện điện

từ, dệt may, cơ khí và lắp ráp cho các tập đoàn đa quốc gia. Tuy nhiên, mức độ tham gia của SMEs thường bị giới hạn ở các khâu gia công giá trị thấp, đòi hỏi nghiên cứu sâu về rào cản và yếu tố sẵn có.

1.1.2. Sự phát triển của các nghiên cứu về chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC)

Trong thập kỷ qua, nghiên cứu về chuỗi sản xuất toàn cầu đã trải qua quá trình phát triển đáng kể, chuyển từ khám phá về địa lý và cấu trúc sản xuất sang các mối quan tâm xung quanh tính bền vững về môi trường và tác động của sự gián đoạn toàn cầu và số hóa (Dai và Xu, 2023).

Những nghiên cứu ban đầu, bắt nguồn từ giữa những năm 1980 với khái niệm về chuỗi giá trị của Porter (1985) và tiếp sau đóng góp nền tảng của Gereffi (1999) với các khái niệm về chuỗi hàng hoá toàn cầu định hướng bởi người mua, và bởi người bán. Nghiên cứu này của Gereffi cung cấp khuôn khổ trong việc phân tích cách các công ty dẫn đầu đã thống trị và quyết định cấu trúc trong mạng lưới sản xuất hàng hoá quốc tế, từ đó đặt nền tảng cho khái niệm chuỗi giá trị toàn cầu của Bair và Gereffi (2001).

Tiếp sau, các nghiên cứu về GPC có sự dịch chuyển từ xác định khái niệm và định hình khung lý thuyết sang tập trung nghiên cứu các cách tiếp cận đo lường và phân tích định lượng các động lực kinh tế. Các nghiên cứu thường tập trung làm rõ mức độ tham gia, cách thức phân chia trong chuỗi giá trị, cũng như tác động của quản trị và thể chế. Bair (2005) chỉ ra những hạn chế của các khung phân tích chuỗi hàng hóa quốc tế (global commodity chains - GCC). Tác giả cho rằng các mô hình dựa trên cách tiếp cận hệ thống thế giới (world - system approach) không còn phù hợp để lý giải bản chất linh hoạt, phân mảnh và mang tính liên ngành của sản xuất toàn cầu hiện đại. Thay vào đó, tác giả cho rằng khái niệm GVC không phản ánh các mối quan hệ kinh tế, mà còn quá trình xã hội thể chế đa tầng. Quan điểm này đã mở đường cho các nghiên cứu thực chứng tiếp theo về phân phối lợi ích và cơ hội nâng cao trong GVC. Tiếp nối nền tảng lý thuyết đó, Levy (2008) phân tích yếu tố chính trị trong chuỗi giá trị toàn cầu. Nghiên cứu cho rằng các GVC không chỉ là hệ thống kinh tế độc lập mà còn là không gian của sự tranh chấp quyền lực và thương lượng chính sách. Levy sử dụng khái niệm "mạng lưới sản xuất toàn cầu" (global production networks - GPN) như một công cụ để nhấn mạnh rằng, quản trị trong GVC luôn được định hình bởi các lực lượng chính trị, từ nhà nước, doanh nghiệp lớn, đến xã hội dân sự.

Xem xét vai trò của yếu tố quản trị trong GVC, Ponte và Sturgeon (2014) phát triển lý thuyết quản trị module (modular theory) theo các cấp độ: vi mô (doanh nghiệp, ngành), vĩ mô (quốc gia và quốc tế). Khung phân tích này cho phép xác định cách thức

mà các doanh nghiệp lớn định hình chuỗi giá trị và ảnh hưởng của chúng tới phân phối giá trị cũng như khả năng tham gia của các bên liên quan. Lee và Gereffi (2015) đưa ra khái niệm “nâng cấp kinh tế và xã hội” (economic and social upgrade) trong phân tích mối quan hệ giữa các doanh nghiệp đa quốc gia (MNEs) và GVC. Tập trung vào cách các công ty đang lớn mạnh tham gia vào thị trường toàn cầu và tác động đến nâng cấp kinh tế và xã hội. Nghiên cứu lập luận rằng GVC đóng vai trò là con đường nâng cấp kinh tế và xã hội, tác giả cung cấp khuôn khổ để phân tích các cấu trúc quản trị khác nhau có thể tạo điều kiện hoặc cản trở khả năng của các công ty địa phương trong việc nâng cấp trong chuỗi giá trị. Tiếp đó, thông qua phân tích các cụm ngành sản xuất ở các nước đang phát triển, Gereffi và Lee (2016) chỉ ra rằng chỉ khi có được các mối quan hệ quản trị phù hợp (như là quan hệ hợp tác dài hạn, tiếp cận công nghệ và thị trường) các doanh nghiệp mới có cơ hội vươn lên các khâu có giá trị cao hơn trong chuỗi. Ngược lại, nếu phụ thuộc hoàn toàn vào các hình thức gia công giá rẻ, thì sự tham gia vào GVC không mang lại lợi ích phát triển thực chất.

Về phân tích định lượng trong GPC, sự chú ý học thuật chủ yếu hướng đến việc xác định, phân loại và đo lường sự tham gia của các chủ thể vào chuỗi. Koopman và cộng sự (2014) phát triển một khuôn khổ kế toán thống nhất giúp phân tách xuất khẩu thành các thành phần giá trị gia tăng. Khác với các số liệu thương mại truyền thống vốn dễ bị đếm trùng khi hàng hóa trung gian di chuyển qua nhiều quốc gia, phương pháp của Koopman và cộng sự (2014) cho phép xác định giá trị thực sự được tạo ra bởi từng quốc gia trong chuỗi sản xuất toàn cầu. Khuôn khổ này không chỉ nhận diện và phân loại các phần bị đếm trùng, mà còn cho phép đo lường vai trò của một quốc gia trong chuỗi giá trị. Wang và cộng sự (2017) nhấn mạnh rằng chỉ nhìn vào số liệu thương mại thuần túy là chưa đủ phản ánh sự tham gia vào GPC, bởi vì bởi phần lớn kim ngạch xuất khẩu thực chất là giá trị từ nước khác chuyển qua. Từ đó tác giả phát triển bộ chỉ số phản ánh mức độ tham gia vào GPC (GPC Participation Index) thông qua các khái niệm như chuyên môn hóa theo chiều dọc (vertical specialization), tỉ lệ nhập khẩu trên xuất khẩu và tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa trong xuất khẩu. Bên cạnh đó, các tác giả còn phân tích cách thức các chu kỳ kinh tế toàn cầu tác động đến sự tham gia và khả năng phục hồi của các quốc gia trong chuỗi sản xuất.

Các nghiên cứu khác xem xét vai trò của việc tham gia vào GPC tới các khía cạnh trong phát triển kinh tế quốc gia. Constantinescu và cộng sự (2019) chỉ ra rằng các quốc gia nhập khẩu hàng trung gian để phục vụ sản xuất và tái xuất thường có mức tăng năng suất cao hơn do tổ chức sản xuất hiệu quả hơn. Điều này cho thấy tham gia vào GPC có thể là một chiến lược khả thi để cải thiện năng suất trong nước, đặc biệt trong

các ngành có khả năng kết nối cao với thị trường toàn cầu. Fagerberg và cộng sự (2018) chỉ ra tác động tích cực của mức độ tham gia GPC tới tăng trưởng kinh tế ở các quốc gia thu nhập thấp nhờ tác động giúp cải thiện năng lực học hỏi và xây dựng năng lực công nghệ trong nước. Tuy nhiên, hiệu quả của quá trình này phụ thuộc vào năng lực thể chế và mức độ phát triển của hệ sinh thái đổi mới nội địa. Bên cạnh đó, Choi và Leelasribunjong (2024), khi nghiên cứu ở các quốc gia ASEAN và OECD, phát hiện rằng GPC có tác động tích cực đến thu nhập bình quân đầu người và tạo việc làm, đặc biệt ở những quốc gia có trình độ giáo dục cao. Nghiên cứu này bổ sung thêm bằng chứng thực nghiệm rằng để tối đa hóa lợi ích từ GPC, các quốc gia cần nâng cao chất lượng lao động thông qua đầu tư vào giáo dục và phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng. Nghiên cứu của Mamba và Balaki (2023) với khu vực Tây Phi (ECOWAS) và cho thấy rằng tham gia ngược vào GPCs (nhập khẩu đầu vào để sản xuất) có tác động tích cực hơn đến tăng năng suất so với tham gia xuôi (xuất khẩu nguyên liệu). Điều này cho thấy tầm quan trọng của chiến lược hội nhập chọn lọc, trong đó các nước đang phát triển nên tập trung vào việc nâng cao năng lực sản xuất trong nước thông qua việc nhập khẩu công nghệ và trung gian đầu vào thay vì chỉ xuất khẩu nguyên liệu thô.

Dünhaupt và Herr (2021) phân tích vai trò của GPC như một “chiếc thang phát triển”, đồng thời cũng có thể là nguồn gốc bất bình đẳng nếu thiếu các chính sách điều phối hợp lý. Trong khi một số quốc gia có thể hưởng lợi từ GPC, các quốc gia khác có thể bị kẹt trong các phân đoạn giá trị thấp mà khó có thể nâng cấp lên các phân đoạn có giá trị cao hơn thiếu đi sự đầu tư vào nâng cấp chất lượng thể chế và kỹ năng lao động. Tập trung vào vai trò của thể chế, Nadeem và cộng sự (2021) cho thấy các quốc gia có chất lượng thể chế tốt sẽ tận dụng được nhiều lợi ích hơn từ việc tham gia vào GPC, từ đó thúc đẩy tăng trưởng bền vững và thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các quốc gia. Nghiên cứu nhấn mạnh GPC không tự động dẫn đến tăng trưởng - mà phụ thuộc vào môi trường thể chế và năng lực quản trị quốc gia.

Xét về tác động lan toả không gian của GPC, Men và cộng sự (2022) phân tích dữ liệu không gian và chỉ số tham gia GPC, tác giả cho thấy rằng cải thiện vị thế trong chuỗi giá trị không chỉ thúc đẩy tăng trưởng tại một quốc gia mà còn ảnh hưởng tích cực đến các quốc gia trong khu vực lân cận. Điều này cho thấy tham gia GPC có thể mang lại tác động lan toả vượt ra ngoài biên giới hành chính quốc gia. Trong khi đó, nghiên cứu của Li và cộng sự (2023) phân tích tác động lan toả không gian tại các thành phố của Trung Quốc. Nghiên cứu cho thấy mức độ tham gia GPC tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế vùng thông qua con đường đổi mới sáng tạo và tích lũy tri thức.

Trong những năm gần đây, mối liên hệ giữa GPC và tính bền vững của môi trường đã nổi lên như một lĩnh vực nghiên cứu quan trọng. Nghiên cứu tổng quan Golgeci và cộng sự (2021) cho thấy tác động môi trường của các doanh nghiệp trong GPC chịu ảnh hưởng từ các tác nhân địa phương và toàn cầu, từ đó tác giả đề xuất cách tiếp cận liên ngành để hiểu và giảm thiểu tác động môi trường. Trên phương diện chính sách, Meng và cộng sự (2022) khẳng định rằng việc lồng ghép các điều khoản về sản xuất bền vững trong các hiệp định đầu tư quốc tế là cần thiết nhằm ngăn chặn hiện tượng "chạy đua xuống đáy" (race to bottom) về tiêu chuẩn môi trường. Bên cạnh đó, Zhang và cộng sự (2024) chỉ ra rằng tham gia GPC có thể cải thiện an ninh năng lượng nhờ đa dạng hóa chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, chiến lược này cũng tiềm ẩn rủi ro nếu thiếu cơ chế quản trị môi trường hiệu quả, đặc biệt đối với các quốc gia đang phát triển. Rigo (2021) tập trung nghiên cứu về chuyển giao công nghệ, cảnh báo rằng mặc dù GPC có thể giúp lan tỏa công nghệ thân thiện môi trường nhưng cũng có thể làm trầm trọng thêm các vấn đề sinh thái nếu thiếu kiểm soát phù hợp. Nghiên cứu của S. Meng và cộng sự (2022) tại Trung Quốc cho thấy sự tham gia vào GPC có tác động tích cực đến đổi mới xanh trong các doanh nghiệp sản xuất, tuy nhiên để những đổi mới này thực sự cải thiện hiệu quả môi trường, cần có các chính sách hỗ trợ kịp thời.

Đại dịch COVID-19 thúc đẩy sự gia tăng các nghiên cứu phân tích tính dễ bị tổn thương của GPC. Các nghiên cứu trong và sau covid-19 thường tập trung vào nghiên cứu sự gián đoạn trong sản xuất và việc làm, đồng thời đánh giá khả năng phục hồi kinh tế sau các cuộc khủng hoảng mang tính toàn cầu. Đại dịch COVID-19 đã phơi bày các điểm dễ tổn thương trong chuỗi giá trị toàn cầu, khiến nhiều doanh nghiệp và nhà hoạch định chính sách phải đánh giá lại cấu trúc và cách thức quản trị của các chuỗi này. Một số nghiên cứu ghi nhận xu hướng chuyển dịch sang mô hình chuỗi cung ứng khu vực ngắn hơn nhằm tăng cường khả năng chống chịu trước các cú sốc toàn cầu (Pla-Barber và cộng sự, 2021). Các cú sốc vĩ mô trong đại dịch đã cho thấy rõ những điểm yếu trong vận hành chuỗi cung ứng, buộc các doanh nghiệp phải xem xét lại chiến lược, bao gồm đa dạng hóa nhà cung cấp và điều chỉnh vị trí sản xuất (Komarova và Bondarenko, 2023). Trong đó, vai trò quan trọng của đổi mới quản trị và ứng dụng công nghệ số nhằm nâng cao tính linh hoạt và khả năng phản ứng trước gián đoạn đã được nhấn mạnh trong nhiều nghiên cứu (Kano và cộng sự 2022).

Ngoài ra, các vấn đề mới như chống toàn cầu hóa, chủ nghĩa bảo hộ thương mại, căng thẳng địa chính trị (ví dụ: quan hệ Trung Quốc - Mỹ) và thương mại kỹ thuật số đang trở thành các xu hướng mới trong các nghiên cứu về thương mại quốc tế và GPC.

Số hóa thương mại ngày càng tăng - cùng với các xung đột chính trị - kinh tế - báo hiệu sự cần thiết phải xem xét lại cấu trúc của mạng lưới sản xuất và phân phối toàn cầu trong một thế giới kết nối với nhau hơn nhưng bị phân mảnh (Dai và Xu, 2023).

Bên cạnh các nghiên cứu mang tính lý thuyết và tổng quan nêu trên, một số nghiên cứu thực nghiệm đã đi sâu phân tích cách thức mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu vận hành trong thực tiễn, cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến sự tham gia của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đồng thời, tại Việt Nam cũng đã xuất hiện một số nghiên cứu bước đầu đánh giá vai trò, vị thế và khả năng tham gia của doanh nghiệp trong các cấu trúc sản xuất xuyên biên giới.

Trong những năm gần đây, nhiều công trình nghiên cứu quốc tế đã tập trung khám phá cách thức mạng lưới sản xuất và GPC ảnh hưởng đến nền kinh tế và khu vực doanh nghiệp. Đồng thời, các nghiên cứu này cũng tìm kiếm giải pháp nhằm tăng cường sự tham gia hiệu quả của doanh nghiệp vào GPC, đặc biệt là trong các công đoạn tạo ra giá trị gia tăng cao.

Trong nghiên cứu điển hình về sản phẩm iPod của Apple, Linden và cộng sự (2009) cho thấy rằng phần lớn giá trị gia tăng được phân bổ cho chính Apple và các nhà cung ứng linh kiện công nghệ cao như vi xử lý và màn hình. Trong khi đó, các doanh nghiệp đảm nhiệm khâu lắp ráp cuối cùng (thường đặt tại các quốc gia đang phát triển) chỉ thu được một phần giá trị rất nhỏ trong tổng giá trị sản phẩm. Phân bổ giá trị như vậy phản ánh đặc điểm phân tầng của chuỗi giá trị toàn cầu, trong đó những công đoạn có hàm lượng công nghệ và sở hữu trí tuệ cao thường mang lại lợi ích kinh tế vượt trội hơn so với các hoạt động gia công, lắp ráp đơn thuần.

Trong một nghiên cứu do Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) tài trợ, Kimura and Obashi, (2011) đã làm rõ những đặc điểm cơ bản của mạng lưới sản xuất tại khu vực Đông Á, đặc biệt trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo. Nghiên cứu nhấn mạnh rằng sự phát triển của các mạng lưới sản xuất không chỉ tạo ra những chuyển biến đáng kể trong hoạt động thương mại và đầu tư, mà còn ảnh hưởng mạnh mẽ đến thị trường lao động cả ở các quốc gia xuất phát và các quốc gia tiếp nhận từng công đoạn sản xuất. Tuy nhiên, các tác giả cũng lưu ý rằng những phân tích hiện tại về mạng lưới sản xuất vẫn còn nhiều điểm hạn chế, một phần do nền tảng lý thuyết chưa thực sự hoàn chỉnh, và một phần do sự không đồng nhất giữa các tập đoàn đa quốc gia khiến việc tổng quát hóa lên cấp ngành hoặc quốc gia gặp nhiều trở ngại. Từ đó, nghiên cứu nhấn mạnh sự cần thiết phải mở rộng các phân tích dựa trên dữ liệu cấp doanh nghiệp để hiểu rõ hơn về cơ chế vận hành của mạng lưới này trong thực tiễn.

Athukorala và Hill (2010) nghiên cứu về quan hệ giữa mạng lưới sản xuất toàn cầu và xu hướng thương mại của các quốc gia Đông Á. Tác giả nhấn mạnh rằng việc phân chia quá trình sản xuất giữa các quốc gia đang trở thành một cấu phần không thể thiếu trong cơ cấu kinh tế của khu vực này. Thương mại nội vùng, đặc biệt liên quan đến các sản phẩm trung gian trong chuỗi giá trị, đã vượt trội so với thương mại các sản phẩm cuối cùng. Các tác giả cũng chỉ ra rằng mức độ chuyên môn hóa trong mạng lưới sản xuất xuyên quốc gia tại Đông Á - với trọng tâm là các nền kinh tế ASEAN - vượt xa so với các khu vực khác như Bắc Mỹ hay châu Âu, phản ánh vai trò trung tâm của khu vực này trong kiến trúc chuỗi giá trị toàn cầu hiện đại.

Dựa trên dữ liệu từ gần 6000 doanh nghiệp tại năm quốc gia ASEAN gồm Philippines, Indonesia, Việt Nam, Malaysia và Thái Lan, G. Wignaraja (2013) nhận định rằng mặc dù các tập đoàn lớn vẫn giữ vai trò chủ đạo trong mạng lưới sản xuất khu vực, song đã xuất hiện xu hướng gia tăng đáng kể sự hiện diện trong GPC của khối doanh nghiệp nhỏ và vừa từ thập niên 1990. Nghiên cứu đồng thời nhấn mạnh một loạt yếu tố có ảnh hưởng đáng kể đến khả năng tham gia của các doanh nghiệp này vào mạng lưới sản xuất toàn cầu, bao gồm quy mô doanh nghiệp, mức độ sở hữu nước ngoài, trình độ kỹ năng lao động, năng lực công nghệ, khả năng tiếp cận nguồn vốn, cùng với các điều kiện thuận lợi trong môi trường kinh doanh và các ràng buộc chính sách từ phía nhà nước.

Tại Việt Nam, một số các nghiên cứu đã thực hiện đánh giá tác động của GPC đến các doanh nghiệp nội địa. Trong nghiên cứu về mạng lưới sản xuất toàn cầu trong ngành điện tử, Lê và Nguyễn (2009) nhấn mạnh vai trò trung tâm của các doanh nghiệp sản xuất theo hợp đồng (contract manufacturers). Theo đó, các nhà sản xuất này không chỉ đóng vai trò then chốt trong việc cung ứng dịch vụ sản xuất cho các công ty điện tử lớn có thương hiệu toàn cầu, mà còn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ và các quốc gia đang phát triển với lợi thế chi phí thấp tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Điều này cho thấy các doanh nghiệp sản xuất theo hợp đồng đã góp phần kết nối nhiều đối tượng khác nhau vào mạng lưới sản xuất điện tử toàn cầu, từ đó thúc đẩy sự lan tỏa và phân bổ giá trị trên phạm vi rộng lớn hơn.

Đỗ (2011), trong luận án tiến sĩ của mình, tập trung nghiên cứu chuỗi giá trị và cách thức tổ chức quan hệ liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp may xuất khẩu tại Việt Nam. Nghiên cứu hướng đến việc phân tích thực trạng tham gia của các doanh nghiệp này vào chuỗi giá trị toàn cầu, đồng thời đánh giá cách thức hình thành và vận hành các mối liên kết kinh tế trong nội bộ ngành, qua đó làm rõ mức độ gắn kết cũng như vai trò của các doanh nghiệp trong mạng lưới sản xuất toàn cầu. Cũng tập trung vào chuỗi giá

trị xuất khẩu, Hà (2012) nhận định rằng một trong những đặc điểm nổi bật của lĩnh vực này là sự phụ thuộc lớn vào các đơn hàng và yêu cầu từ phía đối tác nước ngoài. Điều này dẫn đến những khó khăn trong hầu hết các công đoạn của chuỗi giá trị, từ khâu nhập khẩu nguyên liệu đầu vào cho đến phân phối sản phẩm ra thị trường quốc tế. Trước thực trạng đó, tác giả khuyến nghị cần tăng cường khả năng tự chủ về nguyên liệu và nguồn nhân lực trong sản xuất, đồng thời thúc đẩy sự tham gia chủ động hơn vào các chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu. Việc nắm bắt và tuân thủ các quy định nhập khẩu của các quốc gia đối tác cũng được xem là yếu tố then chốt để nâng cao hiệu quả hội nhập. Những khuyến nghị này cũng tương đồng với các bài học kinh nghiệm rút ra từ nghiên cứu của Nguyễn (2009a) về chuỗi giá trị toàn cầu trong ngành dệt may Hàn Quốc, trong đó nhấn mạnh vai trò của sự chủ động trong sản xuất và hiểu biết thị trường quốc tế đối với khả năng nâng cấp vị thế trong GPC.

Trong nghiên cứu về sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra tại Việt Nam, Nguyễn và Huỳnh (2018) nhận định rằng chuỗi giá trị trong ngành này chủ yếu do bên mua chi phối. Do đó, để cải thiện vị thế trong chuỗi, các doanh nghiệp Việt Nam cần tập trung vào nâng cấp sản phẩm thay vì chỉ chú trọng đến việc cải tiến quy trình sản xuất.

Nguyễn và Chaudhary (2019) khi nghiên cứu về vị thế của Việt Nam trong GPC, chỉ ra rằng các doanh nghiệp Việt Nam hiện chủ yếu đóng vai trò như những "đại lý lắp ráp". Để nâng cao vị thế này và hướng tới trở thành các "nhà sản xuất bản địa", các tác giả đề xuất cần triển khai các chiến lược nhằm tăng cường liên kết dọc trong chuỗi giá trị. Cụ thể, các khuyến nghị bao gồm: (i) nâng cấp sản phẩm, (ii) nâng cấp quy trình, (iii) nâng cấp chức năng, và (iv) nâng cấp ngành nhằm tối ưu hóa lợi ích mà doanh nghiệp Việt Nam có thể thu được từ chuỗi giá trị toàn cầu.

Báo cáo về năng suất và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ngành công nghiệp chế biến chế tạo của Việt Nam do Bộ KH&ĐT (2019) công bố cho thấy mặc dù các doanh nghiệp Việt Nam thời gian gần đây đã có những bước tiến tích cực, thể hiện qua việc gia tăng tỷ lệ giá trị gia tăng trong tổng đầu ra, nhưng năng suất lao động vẫn còn ở mức thấp so với mặt bằng chung trong khu vực. Báo cáo cho rằng để nâng cao năng lực tham gia vào chuỗi giá trị, Việt Nam cần chuyển định hướng thu hút FDI từ ưu tiên về số lượng sang chất lượng, đồng thời thúc đẩy mối liên kết chặt chẽ hơn giữa khu vực doanh nghiệp nội địa và các doanh nghiệp FDI. Sự cải thiện trong mối liên kết này được xem là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp trong nước nâng cấp vị thế trong các chuỗi giá trị, cả ở cấp độ địa phương và toàn cầu. Riêng đối với các ngành có đặc điểm thâm dụng lao động và công nghệ thấp như dệt may,

da giầy, nghiên cứu nhấn mạnh rằng các hiệp định thương mại tự do như EVFTA và CPTPP sẽ mở ra cơ hội đáng kể để Việt Nam nâng cao khả năng cạnh tranh và vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu.

1.1.3. Bản chất và đặc điểm của chuỗi sản xuất toàn cầu

Trước xu hướng thương mại quốc tế ngày càng gắn bó chặt chẽ với chuỗi sản xuất toàn cầu, nhiều nhà nghiên cứu đã đưa ra những cách tiếp cận mới để hiểu và phân tích hiện tượng này. Antràs (2020a) cung cấp một khuôn khổ lý thuyết hữu ích, phân biệt giữa hai cách hiểu chính về chuỗi sản xuất toàn cầu: cách hiểu theo nghĩa rộng (dựa trên cách nhìn truyền thống) và cách hiểu theo nghĩa hẹp (dựa vào bản chất mối quan hệ giữa các thành phần trong chuỗi). Mỗi cách tiếp cận mang lại một góc nhìn khác nhau, giúp làm rõ hơn vai trò, cấu trúc và cơ chế vận hành của chuỗi sản xuất toàn cầu trong nền kinh tế hiện đại. Bảng dưới đây sẽ trình bày sự so sánh cụ thể về định nghĩa và đặc điểm cốt lõi của chuỗi giá trị toàn cầu dưới hai góc độ nêu trên:

Bảng 1.1. Khái niệm và bản chất của chuỗi sản xuất toàn cầu

| | Theo nghĩa rộng/truyền thống | Theo nghĩa hẹp/mối quan hệ |
|--------------------------|--|--|
| Khái niệm | Về cơ bản, chuỗi sản xuất toàn cầu là sự gia tăng trong việc sử dụng giá trị gia tăng nước ngoài trong sản xuất, đặc biệt là sản xuất định hướng xuất khẩu. | Về cơ bản, chuỗi sản xuất toàn cầu là sự gia tăng trong việc sử dụng giá trị gia tăng nước ngoài trong sản xuất, đặc biệt là sản xuất định hướng xuất khẩu. Tuy nhiên, chuỗi sản xuất toàn cầu trong bối cảnh hiện nay tập trung vào các giao dịch giữa các doanh nghiệp hoặc nội bộ doanh nghiệp, liên quan tới các tùy chỉnh đầu vào hợp đồng quan hệ (khác với các giao dịch hàng hóa một cách ngẫu nhiên). |
| Bản chất/đặc điểm | Chuỗi sản xuất toàn cầu về bản chất đòi hỏi sự phân công lao động quốc tế chi tiết hơn thông qua việc chia nhỏ quá trình sản xuất thành các giai đoạn, bộ phận và nhiệm vụ riêng biệt. | Chuỗi sản xuất toàn cầu về bản chất đòi hỏi sự phân công lao động quốc tế chi tiết hơn, nhưng cũng bao gồm cả những yếu tố sau: Sự kết nối giữa các nhà xuất khẩu và nhập khẩu Đầu tư dựa trên những mối liên kết cụ thể giữa các bên liên quan |

| | Theo nghĩa rộng/truyền thống | Theo nghĩa hẹp/mối quan hệ |
|--|--|--|
| | | sự dịch chuyển hàng hóa, công nghệ, vốn giữa các doanh nghiệp và giữa nội bộ doanh nghiệp trong môi trường hạn chế về đảm bảo hợp đồng |
| | | Thực thi hợp đồng giữa các bên tham gia một cách không đầy đủ |
| Đo lường trong các nghiên cứu thực nghiệm | Đo lường giá trị gia tăng nước ngoài trong sản xuất và xuất khẩu ở cấp độ quốc gia và cấp độ ngành. Đo lường tương tự ở cấp độ doanh nghiệp | Nghiên cứu các trường hợp cụ thể Phân tích các luồng thương mại nội bộ doanh nghiệp đa quốc gia Nghiên cứu thực nghiệm đo lường tính bền bỉ trong giao dịch thương mại ở cấp độ doanh nghiệp. Đo lường dựa trên hệ thống mã HS quốc tế |

Nguồn: Antràs (2020a), (Hồ Đình Bảo, 2024)

Có thể thấy rằng, khái niệm cũng như bản chất của chuỗi sản xuất toàn cầu đã có những điều chỉnh, thay đổi đáng kể qua từng giai đoạn phát triển kinh tế toàn cầu. Trước đây, GPC thường được hiểu một cách tổng quát ở cấp độ quốc gia hoặc khu vực, tập trung vào sự gia tăng thương mại linh kiện và bán thành phẩm. Khi quá trình toàn cầu hóa sản xuất ngày càng sâu rộng nhờ tiến bộ công nghệ, giảm chi phí logistics và tự do thương mại, định nghĩa về GPC ngày càng được cụ thể hóa theo nghĩa hẹp, nhấn mạnh mối quan hệ hợp tác lâu dài và các yếu tố thể chế (hợp đồng, lòng tin, đầu tư cụ thể mối quan hệ) ở cấp độ doanh nghiệp.

Trong luận án này, thuật ngữ chuỗi sản xuất toàn cầu được sử dụng theo hướng tiếp cận mang tính thao tác và gần với nghĩa rộng (tập trung vào sự phân mảnh sản xuất và mức độ tham gia vào các công đoạn cụ thể), nhưng vẫn tham chiếu khung nghĩa hẹp của Antràs để làm rõ các thách thức thực tế khi doanh nghiệp tham gia. Đặc biệt, cách tiếp cận nghĩa hẹp nhấn mạnh rằng sự tham gia bền vững vào GPC không chỉ đòi hỏi năng lực sản xuất mà còn cần xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với các doanh nghiệp dẫn dắt, khả năng đầu tư vào tài sản chuyên biệt và xử lý rủi ro hợp đồng quốc tế.

Trong bối cảnh các nước đang phát triển, việc xác định khả năng tham gia và các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các doanh

ngành trở thành một vấn đề có ý nghĩa thực tiễn quan trọng, đặc biệt với các nước đang phát triển. Khả năng này phản ánh tiềm lực nội tại của doanh nghiệp, bao gồm các yếu tố như năng lực sản xuất, trình độ công nghệ, khả năng quản trị, liên kết thị trường và mức độ sẵn sàng hội nhập, cũng như vai trò của các yếu tố thể chế và môi trường kinh doanh. Đối với DNNVV, việc đánh giá khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu là một căn cứ quan trọng giúp nhận diện các rào cản cũng như cơ hội để phát triển trong môi trường cạnh tranh toàn cầu.

Việc phân tích mức độ tham gia của từng doanh nghiệp vào chuỗi sản xuất toàn cầu trở thành một yêu cầu thiết yếu, nhất là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) - một khu vực có vai trò rất lớn đối với nền kinh tế nhưng cũng dễ bị tổn thương trước biến động toàn cầu. Đánh giá chính xác mức độ tham gia của DNNVV vào chuỗi sản xuất toàn cầu sẽ giúp nhận diện được điểm mạnh, điểm yếu trong chuỗi cung ứng hiện tại, từ đó có cơ sở để đưa ra các giải pháp chính sách hiệu quả hơn.

1.1.4. Nền tảng lý thuyết giải thích sự tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu: phân mảnh sản xuất và thương mại mới

Bên cạnh các khái niệm và đặc điểm đã trình bày, việc giải thích sự hình thành và tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC) thường dựa vào hai nền tảng lý thuyết kinh tế chủ yếu: *lý thuyết phân mảnh sản xuất* và *lý thuyết thương mại mới dựa trên tính không đồng nhất của doanh nghiệp*.

Thứ nhất, *lý thuyết phân mảnh* (fragmentation theory) nhấn mạnh rằng quá trình sản xuất có thể được chia tách thành nhiều công đoạn (tasks/blocks) và được phân bổ ở các địa điểm khác nhau nhằm tận dụng lợi thế về chi phí và chuyên môn hóa. Sự phân mảnh này chỉ khả thi khi (i) phần tiết kiệm chi phí tại địa điểm mới lớn hơn chi phí tổ chức và điều phối, (ii) chi phí kết nối xuyên biên giới (logistics, hợp đồng, giao dịch) ở mức đủ thấp, và (iii) chi phí thiết lập mạng lưới sản xuất không quá cao. Khi các điều kiện này thỏa mãn, GPC được hình thành như một cấu trúc tổ chức sản xuất hiệu quả ở quy mô toàn cầu (Arndt và Kierzkowski, 2001; Jones và Kierzkowski, 1990). Các nghiên cứu mở rộng gần đây cũng chỉ ra rằng chi phí cố định, quy mô và năng suất bình quân của nhà cung ứng địa phương là những yếu tố then chốt quyết định việc tham gia vào mạng lưới (Tintelnot, 2017; Antràs, Fort và Tintelnot, 2017).

Thứ hai, *lý thuyết thương mại mới dựa trên doanh nghiệp không đồng nhất* (heterogeneous - firm trade theory) giải thích sự khác biệt trong quyết định tham gia GPC dựa trên năng suất và chi phí cố định giữa các doanh nghiệp. Chỉ những doanh nghiệp có năng suất đủ cao mới có khả năng hấp thụ chi phí cố định và biến phí của

hội nhập quốc tế (Melitz, 2003; Helpman, Melitz và Yeaple, 2004). Các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu thường có quy mô lớn hơn, tiếp cận tín dụng thuận lợi hơn và do đó có khả năng chi trả các chi phí cố định liên quan đến thương mại và kết nối chuỗi (Castellani, Serti và Tomasi, 2010; Muûls và Pisu, 2009).

Khi đặt hai cách tiếp cận này cạnh nhau, có thể thấy các điều kiện và động cơ tham gia GPC khác biệt giữa hai nhóm doanh nghiệp. Với các nhà sản xuất sản phẩm cuối cùng, mức năng suất cao là điều kiện tiên quyết để chịu đựng chi phí tổ chức và thuê ngoài trên phạm vi toàn cầu. Trong khi đó, các nhà cung ứng trung gian cần đạt ngưỡng hiệu quả nhất định để trở thành lựa chọn hấp dẫn cho các đối tác trong chuỗi thông qua việc giảm thiểu chi phí và rủi ro giao dịch. Từ góc độ quản trị chiến lược, sự tham gia vào GPC có thể được coi là một quyết định chiến lược chỉ khả thi khi doanh nghiệp vừa có hiệu quả nội tại, vừa có khả năng thích ứng với những ràng buộc từ môi trường thể chế. Điều này cũng cho thấy giá trị của việc kết hợp quan điểm dựa trên nguồn lực (RBV) với quan điểm dựa trên thể chế (IBV) nhằm giải thích toàn diện hơn về động lực và điều kiện tham gia GPC.

Như vậy, xét trên phương diện lý thuyết, chuỗi sản xuất toàn cầu phản ánh quá trình phân mảnh sản xuất theo không gian, trong đó các doanh nghiệp tham gia vào các công đoạn khác nhau của quá trình sản xuất thông qua các liên kết xuyên biên giới. Khả năng tham gia vào chuỗi này phụ thuộc vào cả điều kiện nội tại của doanh nghiệp và các ràng buộc từ môi trường thể chế. Đây cũng là cơ sở lý thuyết quan trọng để phân tích khả năng gia nhập của doanh nghiệp trong các phần tiếp theo của luận án.

1.1.5. Quan điểm dựa trên nguồn lực và quan điểm dựa trên thể chế

Khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu không chỉ phụ thuộc vào năng lực nội tại của doanh nghiệp mà còn gắn chặt với chất lượng thể chế nơi doanh nghiệp hoạt động. Khung lý thuyết quản trị chiến lược hiện đại, đặc biệt là sự kết hợp giữa quan điểm dựa trên nguồn lực (resource-based view – RBV) và quan điểm dựa trên thể chế (institution-based view - IBV), cho phép giải thích cách thức nguồn lực doanh nghiệp tương tác với các quy tắc chính thức và phi chính thức trong môi trường thể chế để quyết định mức độ hội nhập vào chuỗi.

Khung lý thuyết “kiềng ba chân chiến lược” (strategic tripod) do Peng và cộng sự (2009) đề xuất cho rằng kết quả hoạt động của doanh nghiệp được quyết định bởi ba trụ cột: (i) quan điểm dựa trên ngành (industry-based view), (ii) quan điểm dựa trên nguồn lực (resource-based view - RBV), và (iii) quan điểm dựa trên thể chế (institution-

based view - IBV). Trong phạm vi nghiên cứu này, hai trụ cột RBV và IBV có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc lý giải sự tham gia của doanh nghiệp vào GPC.

Quan điểm dựa trên nguồn lực (RBV) được Barney (1991) phát triển, nhấn mạnh rằng doanh nghiệp có thể đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững khi sở hữu và khai thác hiệu quả các nguồn lực có đặc tính VRIO (Valuable - có giá trị, Rare - hiếm, Inimitable - khó bắt chước, và Organized - được tổ chức khai thác tốt). Trong bối cảnh GPC, những nguồn lực này có thể bao gồm năng lực công nghệ, kỹ năng quản trị chuỗi cung ứng, khả năng tuân thủ tiêu chuẩn quốc tế, và năng lực tài chính. Doanh nghiệp có được các nguồn lực đáp ứng tiêu chí VRIO sẽ dễ dàng tham gia GPC và tiến tới các công đoạn có giá trị gia tăng cao.

Quan điểm dựa trên thể chế (IBV) nhấn mạnh rằng hoạt động của doanh nghiệp luôn chịu ảnh hưởng bởi “luật chơi” của xã hội (North, 1990; Scott, 1995). Các thể chế chính thức như luật pháp, chính sách, hệ thống tài chính, cùng với các thể chế phi chính thức như chuẩn mực xã hội và tập quán, định hình môi trường kinh doanh, tác động đến chi phí giao dịch, mức độ bất định, và tính chính danh của hành vi doanh nghiệp. Trong bối cảnh thể chế mạnh, nguồn lực doanh nghiệp được phát huy tối đa. Ngược lại, trong môi trường thể chế yếu kém, ngay cả doanh nghiệp có nguồn lực VRIO cũng gặp khó khăn trong việc tham gia và duy trì vị thế trong GPC.

Sự kết hợp giữa RBV và IBV cho phép xây dựng một khung lý thuyết tích hợp để lý giải sự tham gia của doanh nghiệp vào GPC: năng lực nội tại là điều kiện cần, trong khi môi trường thể chế quyết định mức độ và cách thức những năng lực này được sử dụng.

1.1.6. Các cơ chế tác động của thể chế đến khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu

Từ quan điểm dựa trên thể chế, có thể nhận diện một số cơ chế thông qua đó thể chế ảnh hưởng đến khả năng doanh nghiệp tham gia GPC. Thứ nhất, các thủ tục hành chính liên quan đến hải quan, cấp phép, hay thực thi hợp đồng tạo ra chi phí giao dịch đáng kể, do đó chất lượng thể chế hành chính quyết định chi phí và thời gian xử lý, ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định hội nhập vào chuỗi. Thứ hai, thể chế tài chính và mức độ bảo vệ quyền tài sản ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng, vốn đặc biệt quan trọng khi doanh nghiệp cần vốn lớn và dài hạn để tham gia các công đoạn có giá trị cao trong GPC. Thứ ba, các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường và lao động cùng với khả năng thực thi và giám sát quyết định tính chính danh của doanh nghiệp khi tham gia thương mại toàn cầu, trong khi thể chế yếu kém làm gia tăng chi phí tuân thủ và bất định. Thứ tư, chính sách công và áp lực thể chế có thể khuyến khích hoặc kìm hãm đổi mới công nghệ, đào tạo nhân lực và cải tiến quản trị, qua đó ảnh hưởng đến khả năng

nâng cấp vị trí của doanh nghiệp trong chuỗi. Những cơ chế này cho thấy tác động của thể chế là đa chiều, vừa trực tiếp vừa gián tiếp, và có thể thúc đẩy hoặc cản trở khả năng tham gia GPC tùy theo bối cảnh cụ thể.

1.1.7. Chi phí không chính thức: tranh luận học thuật

Một khía cạnh đặc biệt trong bối cảnh thể chế chưa hoàn thiện là sự tồn tại phổ biến của chi phí không chính thức (CPKCT). Về mặt lý thuyết, tác động của CPKCT đã tạo ra hai luồng tranh luận trái ngược khi vừa có thể được coi là công cụ giúp doanh nghiệp vượt qua những rào cản thể chế, vừa có thể trở thành gánh nặng làm gia tăng chi phí và hạn chế động lực tham gia thương mại quốc tế. Theo giả thuyết *bôi trơn bánh xe* (greasing the wheels), CPKCT có thể giúp doanh nghiệp vượt qua những rào cản thể chế yếu kém, rút ngắn thời gian thực hiện thủ tục, tiếp cận nguồn lực khan hiếm và giảm bất định trong kinh doanh. Trong trường hợp này, CPKCT được coi là công cụ bôi trơn, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tham gia thương mại quốc tế và gia nhập GPC (Huntington, 1968; Leff, 1964; Lui, 1985; Méon và Sekkat, 2005). Ngược lại, giả thuyết *cản trở bánh xe* (sanding the wheels) cho rằng CPKCT thực chất là một loại thuế ngầm, làm gia tăng chi phí giao dịch, gây sai lệch phân bổ nguồn lực và hạn chế động lực đổi mới. Doanh nghiệp phụ thuộc vào các đặc quyền bất hợp pháp có xu hướng duy trì hoạt động trong thị trường nội địa thay vì mở rộng ra quốc tế, từ đó làm suy giảm khả năng tham gia GPC trong dài hạn (Rose-Ackerman, 1999; Luo, 2002; Fisman và Svensson, 2007). Sự tồn tại song song của hai quan điểm này cho thấy vai trò của CPKCT phụ thuộc chặt chẽ vào bối cảnh thể chế và đặc điểm của doanh nghiệp.

Các nghiên cứu quốc tế cung cấp bằng chứng thực nghiệm đa dạng về tác động của chi phí không chính thức trong bối cảnh thể chế khác nhau. Méon và Sekkat (2005) cho thấy tham nhũng có thể giảm bớt gánh nặng từ những thủ tục quan liêu rườm rà, trong khi Rose-Ackerman (1999) nhấn mạnh vai trò tiêu cực của tham nhũng như một loại “thuế ngầm” kìm hãm tăng trưởng. Méon và Weill (2010) bổ sung thêm bằng chứng rằng tác động của tham nhũng không nhất quán, mà phụ thuộc vào chất lượng thể chế hiện hữu. Dreher và Gassebner (2013) chỉ ra rằng trong một số bối cảnh, tham nhũng có thể giúp doanh nghiệp mới gia nhập thị trường bằng cách giảm bớt rào cản quy định. Ngược lại, Fisman và Svensson (2007) tìm thấy mối quan hệ nghịch chiều giữa chi phí hối lộ và tốc độ tăng trưởng doanh nghiệp ở cấp độ vi mô. Những kết quả khác biệt này củng cố nhận định rằng tác động của chi phí không chính thức đến khả năng tham gia GPC có tính chất phụ thuộc bối cảnh, phản ánh sự phức tạp trong mối quan hệ giữa thể chế, hành vi doanh nghiệp và hội nhập kinh tế quốc tế.

1.2. Tổng quan nghiên cứu về khả năng gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV

1.2.1. Đo lường khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV

Về mặt lý thuyết, sự tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu có thể được đo lường theo hai cách tiếp cận chính: (i) đo lường khả năng tham gia và (ii) đo lường mức độ tham gia. Trên cơ sở đó, các nghiên cứu thực nghiệm đã phát triển nhiều chỉ tiêu và phương pháp khác nhau để lượng hóa sự tham gia của doanh nghiệp vào các hoạt động sản xuất xuyên biên giới.

Việc đo lường sự gia nhập của các doanh nghiệp vào chuỗi sản xuất toàn cầu đã trở thành một lĩnh vực nghiên cứu quan trọng, xét đến vai trò then chốt của GPC trong thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Nhiều phương pháp đã được phát triển để đánh giá sự tham gia GPC. Các nghiên cứu thực nghiệm thường đánh giá sự tham gia vào GPC trên hai khía cạnh chính. Một là khả năng tham gia, là xác suất một công ty có thể trở thành một phần của GPC. Với cách tiếp cận này mô hình thường sử dụng biến nhị phân hoặc xác suất (ví dụ như có xuất khẩu/không xuất khẩu, hoặc có hoặc không cung cấp đầu vào hoạt động xuất khẩu...). Các nghiên cứu này thường nhằm mục đích khám phá, hiểu rõ các rào cản gia nhập đối với doanh nghiệp. Thứ hai là mức độ (hay cường độ) tham gia vào chuỗi (OECD, 2013; Taglioni và Winkler, 2014a).

Khi xem xét khả năng tham gia vào GPC của doanh nghiệp, một trong những thông tin được sử dụng phổ biến là trạng thái xuất khẩu - được thể hiện dưới dạng biến nhị phân: doanh nghiệp có xuất khẩu (1) hoặc không (0) đi kèm với mô hình logit hoặc probit. Một số nghiên cứu sử dụng cách đo lường này có thể kể đến Van Biesebroeck (2003), Bernard và cộng sự (2007), Gonzalez (2016). Sử dụng biến này có ưu điểm là dễ dàng trong việc thu thập số liệu, đo lường. Tuy nhiên nó không phản ánh được sự tham gia gián tiếp, chẳng hạn các nhà cung ứng trong nước chỉ phục vụ cho các doanh nghiệp xuất khẩu và cũng không phân biệt được giữa xuất khẩu hàng hóa cuối cùng và xuất khẩu linh kiện trung gian. Bên cạnh đó, Một số nghiên cứu cố gắng tính đến cả liên kết ngược sử dụng biến nhị phân để thể hiện mức độ tham gia. Ví dụ như trong nghiên cứu của Bas và Strauss-Kahn (2014), Muûls và Pisu (2007) và Taglioni và Winkler (2014b), một doanh nghiệp vừa có nhập khẩu và xuất khẩu được thể hiện bằng biến nhị phân (1: có hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu) được coi là có mức độ tham gia vào GPC cao nhất. Harvie và cộng sự (2010) xác định một doanh nghiệp có tham gia vào mạng

lưới sản xuất nếu thỏa mãn hai điều kiện: (i) cung ứng sản phẩm cho bất kỳ doanh nghiệp nào trong chuỗi giá trị; và (ii) nhập khẩu nguyên liệu đầu vào và/hoặc xuất khẩu sản phẩm đầu ra. Trong nghiên cứu này, các tác giả đã thực hiện khảo sát đối với 780 doanh nghiệp tại 7 nước Đông Nam Á và Trung Quốc. Điều này giúp nhóm tác giả có lợi thế trong việc xây dựng một tiêu chí chính xác cho sự tham gia vào mạng lưới sản xuất của doanh nghiệp.

Khi đo lường mức độ tham gia vào GPC ở cấp độ doanh nghiệp, các phương pháp đo lường thường sử dụng các chỉ tiêu về hoạt động thương mại quốc tế. Antràs (2020) chỉ ra việc xác định và đo lường mức độ tham gia GPC có thể thông qua các chỉ số thương mại trực tiếp và gián tiếp. Ví dụ De Loecker (2007) sử dụng tỉ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu (cường độ xuất khẩu - export intensity) để đo lường mức độ tham gia của các doanh nghiệp Slovenia vào GPC. Tương tự, Kugler và Verhoogen (2012) sử dụng cùng chỉ số này cho các nghiên cứu với doanh nghiệp ở Colombia. Bên cạnh đó, một số nghiên cứu, ví dụ như Amiti và Konings (2007) và Bas và Strauss-Kahn (2014) đo lường mức độ tham gia theo chiều ngược (backward linkage) khi sử dụng cường độ nhập khẩu (tỉ lệ đầu vào nhập khẩu so với tổng đầu vào).

Một thang đo phức tạp hơn được xây dựng trong nghiên cứu của Manghnani và cộng sự (2021). Tác giả áp dụng phương pháp của Veugelers và cộng sự (2013) xác định mức độ tham gia của một công ty vừa và lớn trong các ngành công nghiệp ở Ấn Độ vào GPC dựa trên cường độ hoạt động trên thị trường quốc tế. Ba tiêu chí được sử dụng để xác định doanh nghiệp có tham gia vào GPC bao gồm (1) công ty nhập khẩu ít nhất một phần ba tổng số đầu vào trung gian của mình; (2) công ty xuất khẩu ít nhất hai phần ba tổng sản lượng; (3) công ty có phần lớn sở hữu nước ngoài hoặc nắm giữ cổ phần đa số trong các công ty nước ngoài, hoặc thuộc một tập đoàn kinh doanh hướng đến quốc tế (tổng kim ngạch xuất khẩu của tập đoàn lớn hơn hai phần ba tổng sản lượng hoặc tổng kim ngạch nhập khẩu). Tiếp theo, mức độ tham gia được phân chia thành 5 nhóm : (i) - mức độ tham gia cao vào GPC - doanh nghiệp đáp ứng được cả ba tiêu chí. (ii) - mức độ tham gia trung bình vào GPC - doanh nghiệp đáp ứng hai trong ba điều kiện; (iii) - Mức độ tham gia thấp vào GPC - Doanh nghiệp đáp ứng một trong ba tiêu chí ; (iv) - Mức độ tham gia rất thấp vào GPC - Doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu, hoặc nhập khẩu, hoặc có mối liên kết quốc tế nhưng không thỏa mãn điều kiện nào trong ba điều kiện kể trên; (v) - Không tham gia vào GPC - doanh nghiệp hoàn toàn thuộc sở hữu trong nước và không có hoạt động nhập khẩu , xuất khẩu.

Tương tự, Urata (2020) định nghĩa sự tham gia của DNNVV vào chuỗi sản xuất toàn cầu bằng cả hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Cụ thể, một doanh nghiệp được coi là tham gia vào GPC nếu doanh nghiệp này tham gia cả vào hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Các tác giả thực hiện đánh giá các nhân tố tác động tới sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của DNNVV thông qua 2 chỉ tiêu: (i) biến giả đo đánh giá doanh nghiệp GPC; (ii) mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu đo bằng tỷ lệ xuất/nhập khẩu so với doanh thu.

Một số ít nghiên cứu tiếp cận được số liệu chi tiết về mức độ đóng góp của các doanh nghiệp vào chuỗi giá trị với trọng tâm là phần giá trị gia tăng do doanh nghiệp tạo ra trong chuỗi. Quan điểm này đặc biệt có ý nghĩa vì nó cho phép phân tách và phân tích giá trị gia tăng ở nhiều cấp độ, giữa các quốc gia và ngành nghề, từ đó giúp hiểu rõ hơn về động lực của GPC. Tuy nhiên việc đo lường chính xác sự tham gia của doanh nghiệp nói chung vào chuỗi sản xuất toàn cầu là vô cùng khó khăn bởi hạn chế về mặt số liệu chi tiết ở cấp độ doanh nghiệp (Antràs, 2020)

Lu và cộng sự (2018a) sử dụng tỷ lệ giá trị gia tăng nước ngoài (FVAR) để đo lường sự tham gia của doanh nghiệp Trung Quốc vào chuỗi giá trị toàn cầu. Chỉ số này được tính toán dựa trên giá trị nguyên liệu nhập khẩu, giá trị hàng hóa xuất khẩu và giá trị hàng hóa bán nội địa. Phương pháp tính này có ưu điểm là có thể đo lường tương đối chính xác mức độ đóng góp của các doanh nghiệp trong chuỗi giá trị toàn cầu. Tuy nhiên, phương pháp này đòi hỏi số liệu nguyên liệu nhập khẩu và xuất khẩu chính xác từ hải quan.

Có thể thấy rằng đa phần các nghiên cứu tập trung phát triển các phương pháp để đo lường mức độ tham gia của doanh nghiệp vào GPC. Với cách tiếp cận này, phần lớn các công trình này xem xét những doanh nghiệp đã tham gia vào GPC. Các chỉ số phổ biến như tỷ lệ xuất khẩu trên doanh thu (De Loecker, 2007; Kugler và Verhoogen, 2012), cường độ nhập khẩu (Amiti và Konings, 2007; Bas và Strauss-Kahn, 2014), hay tỷ lệ giá trị gia tăng nước ngoài (Lu và cộng sự, 2018a) đã góp phần phản ánh mức độ hội nhập của doanh nghiệp, nhưng chúng bỏ qua nhóm doanh nghiệp chưa nằm trong GPC.

Ở nhiều nền kinh tế đang phát triển, nhóm doanh nghiệp chưa tham gia nhưng có mong muốn và tiềm năng gia nhập chiếm tỷ trọng không nhỏ, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Nhóm này có thể đang tích cực tìm kiếm cơ hội hợp tác quốc tế nhưng bị cản trở bởi các rào cản như hạn chế trong tiếp cận công nghệ, vốn, thông tin thị trường, mạng lưới đối tác, hay thiếu các chính sách hỗ trợ phù hợp (Antràs, 2020; Gereffi và Lee, 2016)

Một số ít nghiên cứu đã cố gắng xem xét khả năng tham gia vào GPC thay vì chỉ đo lường mức độ tham gia. Ví dụ, C. Harvie và cộng sự (2010) phân loại doanh nghiệp (có hoặc không tham gia) dựa trên việc cung ứng sản phẩm cho các công ty trong chuỗi giá trị và có hoạt động nhập khẩu đầu vào hoặc xuất khẩu sản phẩm; hoặc Gonzalez (2016) ước lượng xác suất tham gia xuất khẩu của doanh nghiệp như một biến nhị phân để nhận diện các rào cản gia nhập. Tuy nhiên, các nghiên cứu dạng này vẫn còn rất hạn chế về số lượng, phạm vi ngành, và chưa đi sâu vào phân tích điều kiện cần để các doanh nghiệp tiềm năng có thể trở thành một phần của GPC.

Tương tự, tại Việt Nam, phần lớn các nghiên cứu về doanh nghiệp trong GPC cũng tập trung vào đánh giá mức độ tham gia. Chẳng hạn, Yamashita và Ha (2025) sử dụng dữ liệu kết hợp giữa doanh nghiệp từ Điều tra Doanh nghiệp 2011 đến 2025 và đo lường mức độ tham gia qua tỷ lệ xuất khẩu và nhập khẩu của doanh nghiệp. Tương tự, một số nghiên cứu khác dựa trên dữ liệu Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, đo lường mức độ tham gia bằng cường độ xuất khẩu (tỷ lệ kim ngạch xuất khẩu/tổng doanh thu) hoặc kết hợp thêm cường độ nhập khẩu để xét liên kết ngược. Ví dụ như nghiên cứu của Hoang và cộng sự (2025) và Tran và cộng sự (2025) xem xét mối quan hệ của tham gia GPC với khả năng tồn tại và chất lượng xuất khẩu. Binh và cộng sự (2023) phân tích 52 doanh nghiệp ô tô - điện tử - dệt may, đo lường mức độ tham gia qua chỉ số tỷ lệ giá trị xuất khẩu, tỷ lệ đầu vào nhập khẩu và mức độ liên kết quốc tế, để xác định các yếu tố ảnh hưởng tới vị trí của doanh nghiệp trong GPC.

Các nghiên cứu ở Việt Nam về khả năng tham vào GPC còn tương đối ít. Le và Chu (2023) sử dụng dữ liệu từ khảo sát DNNVV Việt Nam trong 6 năm từ 2005 đến 2015, áp dụng mô hình logit với biến phụ thuộc nhị phân (có/không tham gia hợp đồng thầu phụ với doanh nghiệp đa quốc gia) để ước lượng xác suất tham gia GPC, đồng thời phân tích vai trò của việc tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng quốc tế như một yếu tố quyết định khả năng gia nhập. Một số nghiên cứu trong khu vực Đông Nam Á có mẫu Việt Nam, như C. Harvie và cộng sự (2010) cũng tiếp cận khả năng tham gia bằng biến nhị phân dựa trên việc cung ứng cho doanh nghiệp trong chuỗi và có nhập khẩu/ xuất khẩu, song dữ liệu chủ yếu thu thập qua khảo sát quy mô nhỏ.

Nhìn chung, khả năng tham gia và các rào cản đối tham gia đối với doanh nghiệp vào GPC chưa được khai thác sâu và thường bị giới hạn bởi phạm vi mẫu và tính sẵn có của dữ liệu. Do đó, tồn tại một khoảng trống đáng kể trong tài liệu nghiên cứu: thiếu các phân tích về nhóm doanh nghiệp chưa tham gia nhưng có tiềm năng và mong muốn tham gia GPC cũng như thiếu các đánh giá về các rào cản đối với các doanh nghiệp đặc

biệt là các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa. Nghiên cứu về vấn đề này có ý nghĩa thực tiễn quan trọng đối với các nền kinh tế đang phát triển, nơi chính sách hỗ trợ gia nhập GPC có thể đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao năng lực doanh nghiệp nội địa, tăng tính cạnh tranh và hội nhập quốc tế của khu vực DNNVV.

Trong khuôn khổ luận án này, việc đo lường sự tham gia của doanh nghiệp được tiếp cận theo hướng đơn giản hóa, tập trung vào khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu, thay vì đo lường toàn diện mức độ tham gia hay vị trí của doanh nghiệp trong chuỗi. Cụ thể, khả năng gia nhập được phản ánh thông qua biến nhị phân cho biết doanh nghiệp có hay không tham gia vào các hoạt động sản xuất có liên kết với nước ngoài. Cách tiếp cận này phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của luận án cũng như điều kiện dữ liệu hiện có.

1.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNV

1.2.2.1. Nhóm các yếu tố thể chế

Về mặt lý thuyết, môi trường thể chế ảnh hưởng đến khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu thông qua việc định hình chi phí giao dịch, mức độ bất định và khả năng tiếp cận nguồn lực của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã xem xét vai trò của các thành phần thể chế khác nhau đối với quyết định hội nhập của doanh nghiệp.

Các lý thuyết kinh tế quốc tế đều nhấn mạnh vai trò then chốt của môi trường thể chế trong việc định hình quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của doanh nghiệp (Jackson và Deeg, 2008; Marquis và Raynard, 2015; Peng và cộng sự 2008). Dù vậy, phần lớn các nghiên cứu hiện nay chủ yếu tập trung vào tác động của thể chế tại quốc gia tiếp nhận đối với hoạt động của các doanh nghiệp đa quốc gia (Aguilera và Grøgaard, 2019; Jackson và Deeg, 2008). Bên cạnh đó, một hướng nghiên cứu khác lại quan tâm đến các cách tiếp cận lý thuyết giải thích khả năng doanh nghiệp ở các nền kinh tế nổi tham gia vào thương mại quốc tế. Một số khung phân tích tiêu biểu bao gồm phương pháp kết nối - đòn bẩy - học hỏi (linkage - leverage - learning) của Mathews (2006), quan điểm bàn đạp (springboard perspective) của Luo và Tung (2018, 2007) và quan điểm về thể chế thiếu vững chắc (institutional fragility) được đề xuất bởi Shi và cộng sự (2017).

Theo B. Wu và Deng (2020) các khung lý thuyết hiện hành chủ yếu được xây dựng trên giả định rằng các doanh nghiệp quốc tế là các tập đoàn lớn, có đủ nguồn lực, đặc biệt là khu vực doanh nghiệp nhà nước. Chính vì vậy, những cách tiếp cận này khó có thể lý giải được quá trình quốc tế hóa của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các nền

kinh tế mới nổi. Nhằm khắc phục hạn chế này, B. Wu và Deng đã đề xuất mô hình “thoát khỏi thể chế” (institutional escape), nhằm giải thích cách các DNNVV tại Trung Quốc tham gia vào thị trường quốc tế. Theo mô hình này, các doanh nghiệp lựa chọn điểm đến và hình thức gia nhập (với mức độ cam kết nguồn lực khác nhau) dựa trên việc tận dụng sự chênh lệch giữa các môi trường thể chế - hay còn gọi là lợi thế chênh lệch thể chế (institutional arbitrage). Tuy nhiên, điểm hạn chế của mô hình là chỉ so sánh sự khác biệt thể chế giữa hai quốc gia mà chưa xét đến sự không đồng đều về môi trường thể chế giữa các vùng miền trong một quốc gia. Điều này có thể đặc biệt quan trọng trong việc lý giải khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV ở các nước đang phát triển.

Trái ngược với cách tiếp cận “thoát khỏi thể chế”, quan điểm “nuôi dưỡng” (fostering) cho rằng sự cải thiện của môi trường thể chế trong nước có thể tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình quốc tế hóa của các doanh nghiệp đến từ các thị trường mới nổi (Luo và cộng sự, 2010; Sun và cộng sự, 2015). Tuy nhiên, theo P. Deng và Zhang (2018) hai lập luận này không nên được xem xét một cách tách biệt, bởi chất lượng thể chế trong nước có thể đồng thời tác động đến cả xu hướng dịch chuyển địa điểm sản xuất ra nước ngoài (gắn với chiến lược thoát khỏi) và mở rộng thị trường tiêu thụ quốc tế (gắn với chiến lược nuôi dưỡng). Dựa trên dữ liệu từ Khảo sát Doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới (WB), nghiên cứu của họ chỉ ra rằng nhận thức về chất lượng thể chế trong nước có mối quan hệ tiêu cực với quyết định mở rộng địa điểm sản xuất ra nước ngoài, nhưng lại có tác động tích cực đến tăng trưởng doanh thu xuất khẩu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Trung Quốc. Mặc dù các chỉ số đo lường này phần nào phản ánh sự khác biệt về chất lượng thể chế giữa các địa phương (C. Bianchi và Wickramasekera, 2016; P. Deng và Yang, 2015), song đây vẫn là chỉ số mang tính chủ quan và không nắm bắt được một cách chi tiết các khía cạnh cụ thể của môi trường thể chế.

Đối với bối cảnh Việt Nam, nghiên cứu của Trung Nguyen và cộng sự (2020) nhấn mạnh rằng các yếu tố như vai trò của doanh nghiệp dẫn dắt, mức độ cạnh tranh nội bộ giữa các DNNVV, cùng với điều kiện thể chế, có ảnh hưởng quan trọng đến việc thúc đẩy sự tham gia của DNNVV vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Từ những phát hiện đó, nhóm tác giả đề xuất cần cải thiện chất lượng môi trường thể chế và tăng cường kết nối giữa DNNVV với các doanh nghiệp dẫn dắt nhằm nâng cao năng lực hội nhập GPC. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng những hạn chế trong quản trị doanh nghiệp, khả năng đổi mới sáng tạo còn yếu và khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn tín dụng là những rào cản chính đối với quá trình tham gia GPC của khối doanh nghiệp này.

Từ tổng quan các hướng tiếp cận lý thuyết nêu trên, có thể thấy rằng thể chế là một yếu tố đa chiều, ảnh hưởng đến hội nhập GPC của doanh nghiệp không chỉ ở cấp quốc gia mà còn ở cấp địa phương và ngành. Đặc biệt trong bối cảnh các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam, việc tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa chịu tác động đồng thời từ nhiều khía cạnh thể chế, bao gồm thể chế hành chính, pháp lý, hạ tầng thương mại, và các điều kiện hỗ trợ doanh nghiệp. Tuy nhiên, do hạn chế của dữ liệu thực nghiệm, các khía cạnh thể chế này không được đo lường trực tiếp mà được tiếp cận thông qua các chỉ tiêu đại diện (proxy) phản ánh từng mặt cụ thể của môi trường kinh doanh ở cấp địa phương. Cách tiếp cận này cho phép lượng hóa vai trò của thể chế trong điều kiện dữ liệu sẵn có, đồng thời đảm bảo sự liên kết giữa khung lý thuyết và mô hình thực nghiệm của luận án. Trên cơ sở đó, các nội dung tiếp theo sẽ tập trung khái quát các nghiên cứu thực nghiệm xem xét chi tiết ảnh hưởng của các thành phần của thể chế đến mức độ tham gia GPC của doanh nghiệp qua đó làm rõ hơn vai trò của thể chế như một yếu tố trung tâm thúc đẩy hoặc cản trở quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của khu vực doanh nghiệp.

Như vậy, các bằng chứng thực nghiệm cho thấy thể chế là một yếu tố đa chiều, có thể vừa tạo điều kiện vừa cản trở khả năng gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV, tùy thuộc vào chất lượng và cách thức vận hành của từng thành phần thể chế.

Hệ thống pháp luật, thực thi hợp đồng và quyền tài sản

Trong GCV, khả năng thực thi hợp đồng và bảo vệ quyền tài sản là nền tảng cho mọi giao dịch xuyên biên giới. Theo Urata và Baek (2020), trong môi trường có hệ thống pháp lý vững mạnh, các doanh nghiệp có thể giảm thiểu các rủi ro và sự bất bình đẳng trong giao dịch, vì thế có xu hướng tham gia và duy trì liên kết GPC lâu dài. Ngoài ra, thể chế pháp lý mạnh không chỉ giúp các nước thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) mà còn hỗ trợ doanh nghiệp nội địa tham gia ở các mức cao hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu (Ge và cộng sự, 2020). Ngược lại, Kết quả thực nghiệm với dữ liệu bảng của hơn một trăm quốc gia trong ba thập kỷ gần đây của Fernandes và cộng sự (2022) chỉ ra rằng môi trường pháp lý yếu kém là rào cản đối với doanh nghiệp quyết định đầu tư nâng cấp công nghệ hoặc cam kết hợp tác lâu dài, từ đó dẫn đến mức độ tham gia GPC thấp. Raimondi và Scoppola (2025) xem xét sự gia nhập GPC trong ngành thực phẩm của doanh nghiệp ở các nước OECD cũng chỉ ra rằng các doanh nghiệp nội địa phụ thuộc nhiều hơn vào hệ thống tư pháp trong nước so với các tập đoàn đa quốc gia.

Chất lượng các quy định và tính ổn định chính sách

Tính ổn định của môi trường pháp lý và khả năng dự đoán sự thay đổi của các quy định và chính sách ảnh hưởng đáng kể đến các quyết định của công ty liên quan đến việc gia nhập và nâng cấp GPC. Các quy định minh bạch, không phân biệt đối xử và ổn định có thể giúp giảm chi phí kinh doanh và thúc đẩy lòng tin với người mua và đối tác quốc tế (Barbero và Rodríguez-Crespo (2020)). Ngược lại, những thay đổi quy định thường xuyên, hệ thống cấp phép không rõ ràng và các tiêu chuẩn không nhất quán không khuyến khích sự tham gia, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV).

Hiệu quả quản trị và chất lượng hệ thống hành chính

Hiệu quả quản trị, thể hiện qua năng lực hành chính và sự phối hợp giữa các cơ quan hành chính, đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp hội nhập thông qua việc cung cấp cơ sở hạ tầng, tạo thuận lợi thương mại và giảm chi phí tuân thủ. Fernandes và cộng sự (2022) xác định quản trị nhà nước hiệu quả là một trong những yếu tố tiên quyết thúc đẩy mức độ tham gia sâu vào GPC. Kowalski và cộng sự (2015) nhấn mạnh các cải cách thủ tục hải quan và giảm gánh nặng hành chính ở một số quốc gia có tác động tích cực đến sự tham gia xuôi và ngược vào GPC. Năng lực quản lý cũng ảnh hưởng đến sự phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế, đặc biệt trong các lĩnh vực mà chứng nhận đạt chuẩn là điều kiện bắt buộc để gia nhập chuỗi giá trị, ví dụ như thực phẩm, điện tử và dược phẩm. Nghiên cứu của Hong và cộng sự (2020) tại Trung Quốc cho thấy chất lượng quản trị chính quyền địa phương có tác động tích cực tới mức độ tham gia của doanh nghiệp vào GPC. Nghiên cứu chỉ ra ở các địa phương có chất lượng quản trị tốt, tỉ lệ xuất khẩu trên tổng sản phẩm của doanh nghiệp cao hơn và sản phẩm cũng phức tạp hơn. Ngược lại, bộ máy quản trị quan liêu, đặc biệt là trong hải quan, đăng ký thương mại và quản lý thuế làm tăng thời gian và chi phí hoạt động thương mại và giảm động lực hội nhập.

Kiểm soát tham nhũng

Mức độ kiểm soát tham nhũng có tác động đến chi phí vận hành và khả năng tham gia vào GPC của các doanh nghiệp. Tình trạng tham nhũng ở mức độ cao dẫn đến sự thiếu minh bạch trong quá trình đấu thầu, thiên lệch trong thực thi pháp luật, và gia tăng các chi phí không chính thức cho doanh nghiệp (Alhassan và cộng sự, 2021). Những yếu tố này đặc biệt bất lợi đối với doanh nghiệp trong nước, cản trở họ tiếp cận các phân đoạn có giá trị gia tăng cao trong GPC (Barbero và Rodríguez - Crespo, 2020). Nghiên cứu của Gereffi và Luo (2014) cho thấy nhiều quốc gia châu Phi có thiết chế quản lý

yếu kém đi kèm với tình trạng tham nhũng phổ biến, doanh nghiệp bản địa thường bị loại khỏi chuỗi giá trị do không thể cạnh tranh với các tập đoàn quốc tế có lợi thế thể chế. Do đó, việc thúc đẩy các biện pháp cải cách như minh bạch hóa và tăng cường kiểm toán độc lập là điều kiện cần thiết để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa tham gia sâu hơn vào GPC.

Hạ tầng thương mại và thể chế tạo thuận lợi thương mại

Hạ tầng thương mại bao gồm các yếu tố vật chất như hệ thống giao thông, cảng biển, kho bãi và công nghệ thông tin, đóng vai trò then chốt trong việc lưu chuyển hàng hóa quốc tế. Thể chế tạo thuận lợi thương mại là tập hợp các quy định, chính sách và cơ quan quản lý nhằm giảm chi phí giao dịch, nâng cao hiệu quả thông quan. Sự phát triển của GPC ngày nay đòi hỏi về khả năng lưu chuyển hàng hóa hiệu quả với chi phí hợp lý. Do đó, chất lượng hạ tầng thương mại và thể chế hỗ trợ đóng vai trò quan trọng. Nghiên cứu của Ge và cộng sự (2020) và Kowalski và cộng sự (2015) cho thấy việc cải thiện thể chế thương mại, ví dụ như triển khai cơ chế hải quan một cửa và ứng dụng hải quan điện tử, đã góp phần thúc đẩy mức độ tham gia của doanh nghiệp vào GPC, đặc biệt tại các nền kinh tế đang phát triển. Bên cạnh đó, Fernandes và cộng sự (2022) chỉ ra rằng những quốc gia có hạ tầng yếu kém thường xuyên đối mặt với nguy cơ đứt gãy chuỗi cung ứng, buộc doanh nghiệp chỉ hoạt động trong phạm vi nội địa, hạn chế cơ hội hội nhập quốc tế.

Thể chế liên quan đến đổi mới sáng tạo và năng lực công

Trong bối cảnh các hoạt động sản xuất xuyên biên giới ngày càng gắn với công nghệ số, các yếu tố thể chế liên quan đến đổi mới sáng tạo và năng lực công nghệ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc định hình khả năng tham gia của doanh nghiệp. Nhóm yếu tố này bao gồm khung pháp lý liên quan đến dữ liệu, giao dịch điện tử, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, cũng như các chính sách hỗ trợ phát triển và ứng dụng công nghệ. Theo Kano và cộng sự (2020), sự khác biệt về chất lượng hạ tầng công nghệ, chính sách quản lý dữ liệu và cơ chế bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ góp phần tạo ra sự phân hóa rõ rệt về khả năng tham gia và nâng cấp vị trí của các quốc gia trong các hệ thống sản xuất xuyên biên. Ở góc độ doanh nghiệp, nghiên cứu của Gopalan và cộng sự (2022) dựa trên dữ liệu của gần 5000 doanh nghiệp tại 52 quốc gia trong giai đoạn 2006 - 2018, chỉ ra ứng dụng công nghệ và số hóa tại doanh nghiệp có tác động tích cực đến khả năng tham gia vào GPC. Nghiên cứu cũng phát hiện rằng số hóa giúp thúc đẩy sự tham gia vào GPC của các doanh nghiệp bị ràng buộc về tài chính cũng như các doanh nghiệp thuộc các cụm công nghiệp quy mô nhỏ.

1.2.2.2. Nhóm các yếu tố nội tại của doanh nghiệp

Các đặc điểm nội tại của doanh nghiệp được xem là những yếu tố then chốt ảnh hưởng đến khả năng tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế và chuỗi sản xuất toàn cầu. Nhiều nghiên cứu thực nghiệm trước đây đã chỉ ra mối liên hệ chặt chẽ giữa các yếu tố như số năm hoạt động, quy mô lao động, hình thức sở hữu, khả năng tiếp cận tài chính và trình độ nguồn nhân lực với mức độ hội nhập thương mại quốc tế, sự tham gia vào mạng lưới sản xuất cũng như các phân đoạn khác nhau trong GPC của các DNNVV (C. Harvie và cộng sự, 2010; S. Urata và Baek, 2020; Wignaraja, 2013).

Quy mô doanh nghiệp.

So với doanh nghiệp lớn, các DNNVV thường gặp nhiều bất lợi hơn khi tham gia vào thị trường quốc tế do khó tận dụng được lợi thế kinh tế nhờ quy mô. Với chi phí biên và chi phí bình quân có xu hướng giảm khi quy mô sản xuất tăng, các doanh nghiệp lớn có điều kiện thuận lợi hơn để mở rộng hoạt động ra thị trường toàn cầu. Ngược lại, quy mô hạn chế khiến DNNVV khó đạt được hiệu quả chi phí, từ đó làm giảm khả năng hội nhập vào mạng lưới sản xuất quốc tế. Bên cạnh đó, quy mô nhỏ cũng đồng nghĩa với việc tiếp cận các yếu tố đầu vào thiết yếu như tín dụng, lao động có kỹ năng và nguyên vật liệu trở nên khó khăn hơn. S. Urata và Baek (2020) nhấn mạnh rằng DNNVV thường bị đánh giá là đối tượng có mức độ rủi ro tín dụng cao hơn, dẫn đến khả năng tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu thấp hơn so với các doanh nghiệp quy mô lớn.

Nhiều nghiên cứu quốc tế đã khẳng định mối liên hệ tích cực giữa quy mô doanh nghiệp và khả năng tham gia vào hoạt động xuất khẩu của khu vực DNNVV (Zhao và Li, 1997; Dijk, 2002; Srinivasan và Archana, 2011). Các bằng chứng thực nghiệm gần đây cũng cho thấy rằng quy mô doanh nghiệp là một yếu tố thúc đẩy đáng kể khả năng tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu và mạng lưới sản xuất quốc tế. R. Veugelers và cộng sự (2013) thông qua phân tích gần 15.000 doanh nghiệp trong ngành công nghiệp chế biến chế tạo tại bảy quốc gia châu Âu, nhận thấy rằng doanh nghiệp có quy mô lớn hơn thường có khả năng hội nhập sâu hơn vào mạng lưới sản xuất, đặc biệt trong các mắt xích có giá trị gia tăng cao. Nghiên cứu của Lu và cộng sự (2018b) đối với các doanh nghiệp Trung Quốc trong giai đoạn 2000 - 2006 cũng đưa ra bằng chứng cho thấy quy mô lớn hơn có tương quan thuận chiều với tỷ lệ giá trị gia tăng nước ngoài trong xuất khẩu. Tương tự, S. Urata và Baek (2020) dựa trên dữ liệu từ khảo sát Doanh nghiệp toàn cầu của Ngân hàng Thế giới tại 111 quốc gia trong giai đoạn 2009 - 2018, đã chỉ ra rằng quy mô doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến mức độ tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu.

Trong bối cảnh khu vực ASEAN, nghiên cứu của Wignaraja (2013) dựa trên phân tích dữ liệu từ 5.900 doanh nghiệp tại năm nền kinh tế gồm Philippines, Indonesia, Việt Nam, Malaysia và Thái Lan đã chỉ ra rằng quy mô doanh nghiệp có mối tương quan dương với mức độ tham gia vào mạng lưới sản xuất, bao gồm cả hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Trái lại, C. Harvie, Narjoko và Oum (2010) khi phân tích dữ liệu từ bảy quốc gia ASEAN và Trung Quốc, lại nhận định rằng quy mô không phải là yếu tố quyết định đối với việc DNNVV tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Tuy vậy, nghiên cứu này vẫn cho thấy rằng quy mô doanh nghiệp có ảnh hưởng tích cực đến khả năng nâng cao vị thế và vai trò của DNNVV trong chuỗi, đặc biệt là khi xét đến năng lực tham gia vào các công đoạn có giá trị gia tăng cao hơn.

Tuổi doanh nghiệp

Thời gian hoạt động của doanh nghiệp thường được xem là chỉ báo cho năng lực cạnh tranh và khả năng duy trì vị thế trên thị trường. Các doanh nghiệp có thâm niên hoạt động lâu năm thường tích lũy được nhiều kinh nghiệm quản lý và vận hành, từ đó nâng cao cơ hội tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu hoặc chuỗi giá trị quốc tế. Tuy nhiên, một số nghiên cứu như của S. Urata và Baek (2020) và Wignaraja (2013) cho rằng các doanh nghiệp mới thành lập, dù còn non trẻ, lại có khả năng thích nghi nhanh hơn với môi trường kinh doanh quốc tế nhờ áp dụng công nghệ hiện đại và mô hình tổ chức linh hoạt. Điều này giúp họ dễ dàng tiếp cận các thị trường toàn cầu hơn so với các doanh nghiệp có tuổi đời lâu nhưng kém thích ứng.

Mặc dù doanh nghiệp mới thành lập có những lợi thế nhất định, phần lớn các nghiên cứu thực nghiệm đều ghi nhận mối tương quan dương giữa tuổi đời doanh nghiệp và mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Nghiên cứu của Wignaraja (2013) và Lu và cộng sự (2018b) cho thấy các doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu hơn thường có cơ hội lớn hơn trong việc gia nhập và mở rộng vị thế trong mạng lưới sản xuất quốc tế. S. Urata và Baek (2020) khẳng định rằng tuổi doanh nghiệp có tác động tích cực đến khả năng hội nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV tại hầu hết các khu vực trên thế giới, ngoại trừ châu Á, nơi mối quan hệ này không được thể hiện một cách rõ ràng. C. Harvie và cộng sự (2010) không tìm thấy bằng chứng thống kê có ý nghĩa cho thấy tuổi doanh nghiệp ảnh hưởng rõ rệt đến mức độ tham gia vào mạng lưới sản xuất.

Loại hình sở hữu doanh nghiệp

Một trong những động lực chính thúc đẩy các tập đoàn đa quốc gia đầu tư vào các quốc gia đang phát triển là nhằm khai thác lợi thế chi phí thấp về lao động và tài

nguyên, trong đó có đất đai. Do đó, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường có xu hướng hội nhập sâu rộng hơn vào GPC cũng như các mạng lưới sản xuất quốc tế. Tuy nhiên, theo phân tích của S. Urata và Baek (2020) không phải mọi doanh nghiệp có vốn nước ngoài đều nhằm mục tiêu tham gia GPC; trong một số trường hợp, doanh nghiệp nước ngoài lựa chọn đầu tư nhằm mục đích mở rộng thị trường tại quốc gia tiếp nhận, thay vì tích hợp vào chuỗi toàn cầu. Về mặt thực nghiệm, nhiều nghiên cứu trước đây đã chỉ ra mối quan hệ tích cực và có ý nghĩa thống kê giữa yếu tố sở hữu nước ngoài và mức độ tham gia vào hoạt động quốc tế của doanh nghiệp (C. Harvie, Narjoko và Oum, 2010; G. Wignaraja, 2013; Lu và cộng sự, 2018a; S. Urata và Baek, 2020).

Chỉ một số ít nghiên cứu đã tập trung phân tích sự khác biệt trong khả năng tham gia vào GPC giữa doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và doanh nghiệp tư nhân. Một số lập luận cho rằng DNNN thường kém hiệu quả hơn về mặt vận hành và do đó có xu hướng tham gia vào GPC với xác suất thấp hơn so với các loại hình doanh nghiệp khác. Nghiên cứu của S. Urata và Baek (2020) phần nào xác nhận mối quan hệ tiêu cực này, mặc dù chỉ xuất hiện trong một số bối cảnh cụ thể. Trái lại, Lu và cộng sự (2018a) lại đưa ra bằng chứng cho thấy sở hữu nhà nước có tác động tích cực đến khả năng hội nhập vào GPC. Kết quả này được lý giải bởi các đặc điểm đặc thù của DNNN tại Trung Quốc, bao gồm quy mô đầu tư lớn, định hướng xuất khẩu rõ rệt và được hưởng nhiều chính sách hỗ trợ từ phía Chính phủ.

Tiếp cận vốn/tín dụng

Vốn luôn được xem là một trong những yếu tố đầu vào thiết yếu đối với mọi loại hình doanh nghiệp. Khả năng tiếp cận nguồn tài chính, đặc biệt là từ các tổ chức tín dụng chính thức, đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng cũng như nâng cao khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Tuy nhiên, DNNVV thường gặp bất lợi trong việc tiếp cận tín dụng do thiếu tài sản đảm bảo, quy mô nhỏ, và dòng tiền chưa ổn định. Những yếu tố này khiến các tổ chức tài chính e ngại rủi ro tín dụng. Theo C. Harvie và cộng sự (2010) hạn chế trong tiếp cận nguồn vốn đầu tư là một trong những rào cản lớn nhất cản trở DNNVV hội nhập vào mạng lưới sản xuất quốc tế.

Tại các quốc gia đang phát triển như Việt Nam, hệ thống thị trường vốn thường phân tán thành nhiều kênh khác nhau, bao gồm cả ngân hàng thương mại truyền thống và các nguồn vốn phi chính thức. Dù lãi suất từ khu vực ngân hàng thường thấp hơn, DNNVV lại gặp nhiều khó khăn khi đáp ứng các yêu cầu về báo cáo tài chính minh bạch hay tài sản thế chấp. Kết quả là nhiều doanh nghiệp phải phụ thuộc vào các kênh vốn phi chính thức có chi phí cao hơn, làm gia tăng rủi ro và giảm khả năng tích lũy cho đầu tư dài hạn. Các nghiên

cứu thực nghiệm cũng chỉ ra rằng hạn chế trong tiếp cận tài chính có mối liên hệ tiêu cực với khả năng tham gia thương mại quốc tế và chuỗi sản xuất toàn cầu của DNNVV.

Theo G. Wignaraja (2013) khả năng tiếp cận tín dụng là một yếu tố hỗ trợ quan trọng giúp các doanh nghiệp nâng cao khả năng hội nhập vào GPC. Trái lại, Harvie và cộng sự (2013) và Lu và cộng sự (2018a) đều chỉ ra rằng các rào cản trong việc tiếp cận nguồn tài chính chính thức đang là một trong những trở ngại lớn khiến DNNVV khó tham gia vào các mắt xích trong GPC. Kết quả tương tự cũng được ghi nhận trong nghiên cứu của S. Urata và Baek (2020) trong đó khẳng định rằng mức độ tiếp cận tài chính có mối quan hệ tích cực với khả năng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của DNNVV.

Các yếu tố khác

Bên cạnh quy mô, thời gian hoạt động và khả năng tiếp cận tín dụng, Các nghiên cứu như vừa kể trên và một số nghiên cứu khác cũng xem xét vai trò của các yếu tố nội tại khác trong việc quyết định khả năng và mức độ tham gia vào GPC của doanh nghiệp, đặc biệt đối với nhóm DNNVV. Nghiên cứu của C. Harvie và cộng sự (2010) cũng cho thấy việc đặt trụ sở tại các cụm sản xuất, khu công nghiệp hoặc các trung tâm kinh tế lớn có thể giúp DNNVV tiếp cận thuận lợi hơn với các đối tác trong chuỗi cung ứng, từ đó giảm chi phí giao dịch và nâng cao khả năng thiết lập liên kết sản xuất. Những doanh nghiệp nằm trong các khu vực này thường có cơ hội lớn hơn để kết nối với các doanh nghiệp dẫn dắt hoặc nhà đầu tư nước ngoài, qua đó gia tăng khả năng tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Từ đó cho thấy vị trí cũng được xem là một yếu tố có ảnh hưởng đáng kể đến mức độ tham gia của doanh nghiệp nhỏ và vừa vào mạng lưới sản xuất. Trình độ nguồn nhân lực là một yếu tố quan trọng, vì lực lượng lao động có kỹ năng cao giúp doanh nghiệp cải thiện năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm và đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế (C. Harvie, Narjoko và Oum, 2010; G. Wignaraja, 2013). Khả năng áp dụng công nghệ và đổi mới sáng tạo cũng được xem là động lực giúp DNNVV nâng cấp vị trí trong chuỗi sản xuất (Lu và cộng sự, 2018b). Mức độ quốc tế hóa của ban lãnh đạo doanh nghiệp, như kinh nghiệm làm việc ở nước ngoài hoặc trình độ học vấn quốc tế, cũng có tác động tích cực đến xu hướng mở rộng thị trường và thiết lập liên kết xuyên biên giới (G. Wignaraja, 2013).

1.3. Khung phân tích

Từ tổng quan lý thuyết có thể thấy rằng, thể chế là một yếu tố đa chiều, tác động không chỉ đến quyết định có tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu mà còn ảnh hưởng đến mức độ và hình thức tham gia của doanh nghiệp. Tuy nhiên, phần lớn các nghiên cứu hiện có về thể chế và GPC ở Việt Nam vẫn dừng lại ở cách tiếp cận tổng thể, thường

chỉ sử dụng một số chỉ tiêu chung như “chỉ số chất lượng thể chế” ở cấp quốc gia hoặc cảm nhận chung của doanh nghiệp mà chưa đi sâu phân tích các thành phần cụ thể trong môi trường thể chế mà doanh nghiệp trực tiếp đối mặt. Các nghiên cứu về chủ đề này đa phần sử dụng chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) tổng hợp do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) công bố với sự hỗ trợ của Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) để đánh giá chất lượng thể chế địa phương. Ví dụ, Vu Huyen và cộng sự (2024) sử dụng bộ dữ liệu cấp ngành và PCI chung để xem xét tác động của môi trường chính sách đến GPC, nhưng không phân tích riêng các thành phần PCI khi phân tích ảnh hưởng đến tính khả thi và chi phí tham gia GPC của các doanh nghiệp ngành chế biến chế tạo. Nghiên cứu này chỉ ra rằng PCI cao hơn chưa chắc giúp doanh nghiệp dễ dàng hơn trong việc tham gia GPC, đặc biệt là với các doanh nghiệp nhỏ, và tác động là không đồng nhất giữa các địa phương. Tương tự, Vu Nam Hoang và cộng sự (2024) biến PCI có tác động tích cực đến chiến lược xuất khẩu và liên kết GPC của DNNVV, nhưng không phân tích tác động của các biến thể chế trong PCI. Ngoài ra, các nghiên cứu liên quan tới GPC và năng suất lao động như Korwatanasakul và Tran (2022) hay Hoang và cộng sự (2025) sử dụng PCI làm biến kiểm soát. Kết quả từ hai nghiên cứu kể trên chỉ ra quan hệ tiêu cực giữa PCI tổng thể và khả năng tham gia và duy trì hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

Sự khác biệt trong kết quả của các nghiên cứu đo lường chất lượng thể chế chỉ bằng chỉ số PCI tổng hợp có thể là sự gợi ý cho thấy, mặc dù PCI là một nguồn dữ liệu có giá trị và có độ tin cậy cao, nhưng việc sử dụng chỉ số tổng hợp làm mất đi thông tin về cấu trúc thể chế. Điều này dẫn đến thiếu vắng các kiến giải cụ thể về yếu tố thể chế nào cần cải thiện để hỗ trợ DNNVV Việt Nam tham gia sâu hơn vào GPC. Chính vì vậy, việc phân tích tác động của các yếu tố biến thể (được đo lường bằng các biến thành phần trong PCI) nhằm khảo sát tác động riêng biệt của chúng chính là cách tiếp cận cần thiết, giúp làm rõ “nút thắt” về thể chế cần được điều chỉnh ở cấp độ địa phương để nâng cao năng lực gia nhập GPC của các doanh nghiệp Việt Nam. Vì vậy, nghiên cứu phát triển một khung phân tích chi tiết, trong đó các thành tố của thể chế được đánh giá kết hợp với các yếu tố vĩ mô và yếu tố nội tại của doanh nghiệp. Các chỉ số thành phần trong PCI phản ánh cảm nhận thực tế của cộng đồng doanh nghiệp về môi trường kinh doanh địa phương trên nhiều khía cạnh thiết yếu như chi phí gia nhập thị trường, tính minh bạch trong thủ tục hành chính, chất lượng dịch vụ hỗ trợ, hay mức độ cạnh tranh bình đẳng.

Dựa trên phân tổng quan lý thuyết được trình bày ở trên, các yếu tố về thể chế có thể được đo lường gián tiếp thông qua các chỉ số thành phần của PCI, phản ánh trải nghiệm của doanh nghiệp ở cấp tỉnh.

Hệ thống pháp luật, thực thi hợp đồng và quyền tài sản phản ánh qua chỉ số “tiếp cận đất đai” và “thể chế pháp lý và an ninh trật tự”. Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) - nhóm vốn hạn chế về năng lực tài chính và khả năng chống chịu rủi ro - sự bảo đảm về mặt pháp lý là yếu tố cốt lõi để ký kết hợp đồng dài hạn và đầu tư vào nâng cấp công nghệ, từ đó gia tăng khả năng hội nhập GPC. Chỉ số “Tiếp cận đất đai” đo lường mức độ bảo đảm quyền sử dụng đất, sự minh bạch và hiệu quả trong thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Đây là một khía cạnh quan trọng của bảo vệ quyền tài sản hữu hình, ảnh hưởng trực tiếp tới quyết định đầu tư và mở rộng sản xuất của doanh nghiệp. Trong khi đó, chỉ số “Thể chế pháp lý & an ninh trật tự” phản ánh mức độ tin cậy của hệ thống tư pháp, khả năng bảo vệ tài sản khỏi rủi ro tranh chấp hoặc hành vi chiếm đoạt, cũng như sự an toàn trong môi trường kinh doanh. Nhiều bằng chứng thực nghiệm (Fernandes và cộng sự, 2022; Raimondi và Scoppola, 2025) cho thấy ở những địa phương có hệ thống pháp lý hiệu quả và quyền tài sản được bảo đảm, doanh nghiệp có xu hướng tham gia GPC ở mức sâu hơn và bền vững hơn.

Chất lượng các quy định và tính ổn định chính sách phản ánh qua chỉ số về “tính minh bạch” và “cạnh tranh bình đẳng”. “Tính minh bạch” thể hiện mức độ công khai, rõ ràng và dễ tiếp cận của thông tin, thủ tục và quy định pháp luật, qua đó giúp doanh nghiệp dự đoán và thích ứng với thay đổi chính sách một cách hiệu quả. “Cạnh tranh bình đẳng” đo lường mức độ công bằng và không thiên vị trong áp dụng quy định, phản ánh trực tiếp tính ổn định và nhất quán của khung pháp lý. Khi môi trường minh bạch và cạnh tranh lành mạnh, rủi ro chính sách giảm và chi phí tuân thủ thấp hơn, từ đó doanh nghiệp có động lực mở rộng sản xuất, xuất khẩu và tham gia sâu hơn vào GPC (Barbero và Rodríguez - Crespo, 2020). Tương tự, nghiên cứu của Fernandes và cộng sự (2022) và Kowalski và cộng sự (2015) chỉ ra rằng các nền kinh tế có mức độ cạnh tranh bình đẳng cao thường đạt được mức tham gia xuôi và ngược vào GPC lớn hơn, nhờ hạn chế được sự ưu ái chính sách và đảm bảo sân chơi công bằng giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Do đó có thể kì vọng tính minh bạch và cạnh tranh bình đẳng có tác động tích cực tới khả năng tham gia của doanh nghiệp vào GPC.

Hiệu quả quản trị và chất lượng hệ thống hành chính có thể được phản ánh qua chỉ tiêu “gia nhập thị trường”, “Chi phí thời gian” và “tính năng động của chính quyền”. Trong bộ chỉ số PCI, “gia nhập thị trường” đánh giá mức độ dễ dàng và chi phí để một doanh nghiệp mới được thành lập và đi vào hoạt động, bao gồm: số lượng thủ tục cần hoàn tất, thời gian xử lý, chi phí đăng ký kinh doanh, cấp phép xây dựng, và khả năng tiếp cận các thông tin cần thiết. Khi thủ tục gia nhập thị trường được rút gọn và minh bạch, các doanh nghiệp mới (đặc biệt là DNNVV) có thể nhanh chóng bước vào hoạt động và tận

dụng cơ hội tham gia vào các hợp đồng cung ứng quốc tế. Djankov et al., (2002) cho thấy cải thiện thủ tục gia nhập giúp tăng số lượng doanh nghiệp xuất khẩu mới, từ đó mở rộng nền tảng tham gia GPC. “Chi phí thời gian” thể hiện mức độ nhanh chóng và hiệu quả của các quy trình hành chính, bao gồm thời gian xử lý thủ tục cấp phép, đăng ký kinh doanh, thông quan hàng hóa, và các yêu cầu tuân thủ pháp luật khác. Một hệ thống hành chính hiệu quả giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, từ đó cải thiện khả năng đáp ứng đơn hàng và thời gian giao hàng (Kowalski và cộng sự, 2015). Mặt khác, “Tính năng động của chính quyền” phản ánh mức độ chính quyền địa phương chủ động lắng nghe, điều chỉnh chính sách và hỗ trợ doanh nghiệp khi gặp khó khăn. Môi trường quản trị năng động cho phép phản ứng nhanh với biến động thị trường, thay đổi quy định quốc tế và các cú sốc trong chuỗi cung ứng, từ đó tăng khả năng gia nhập của các doanh nghiệp trong địa phương đó và cũng có thể tác động giúp nâng cấp vị trí trong GPC (Hong và cộng sự, 2020).

Kiểm soát tham nhũng phản ánh qua chỉ tiêu “chi phí không chính thức”. Trong bộ chỉ số PCI, “Chi phí không chính thức” đo lường mức độ chi trả các khoản chi phí ngoài quy định pháp luật mà doanh nghiệp phải gánh chịu bao gồm cả các chi phí bôi trơn để được giải quyết thủ tục nhanh hơn, để tránh kiểm tra, hoặc để được hưởng các ưu tiên trong cấp phép và tiếp cận tài nguyên. Việc kiểm soát tham nhũng yếu kém dẫn đến mức chi phí không chính thức cao, làm gia tăng chi phí vận hành và tính bất định của môi trường kinh doanh. Đối với doanh nghiệp muốn tham gia hoặc mở rộng vai trò trong chuỗi sản xuất toàn cầu, chi phí không chính thức tạo ra hai cơ chế cản trở chính. Thứ nhất làm tăng chi phí giao dịch và giảm sức cạnh tranh về giá của doanh nghiệp. Điều này tạo ra các bất lợi tới khả năng tham gia vào GPC của các doanh nghiệp (Olney, 2016). Thứ hai, chi phí không chính thức cao làm suy giảm niềm tin với đối tác quốc tế. Các tập đoàn đa quốc gia thường ưu tiên hợp tác với doanh nghiệp đến từ những môi trường có mức minh bạch cao để giảm rủi ro pháp lý và tuân thủ các tiêu chuẩn chống hối lộ toàn cầu (OECD, 2023). Fernandes và cộng sự (2022) cũng chỉ ra rằng cải thiện kiểm soát tham nhũng, đi kèm với giảm các chi phí không chính thức làm tăng xác suất tham gia cả liên kết xuôi và ngược vào GPC của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, cũng có nghiên cứu khác, ví dụ như Ha và cộng sự (2023) nghiên cứu từ dữ liệu của 109 quốc gia đang phát triển chỉ ra rằng, hối lộ bôi trơn (liên quan đến các thanh toán không chính thức để giải quyết công việc liên quan tới hải quan, thuế, hay giấy phép) có ảnh hưởng tích cực đến khả năng tham gia và chuyển đổi trạng thái từ không tham gia sang tham gia GPC của doanh nghiệp. Điều này có thể được giải thích rằng loại chi phí này có thể giúp doanh nghiệp vượt qua được các rào cản về tín dụng và quan liêu, vấn đề vốn tồn tại tương đối phổ biến ở các nước đang phát triển với chất

lượng thể chế thấp (Fernandes và cộng sự, 2022) và ràng buộc tài chính lớn. Từ đó làm giảm chi phí giao dịch trong các thủ tục xuất nhập khẩu và nâng cao khả năng cạnh tranh để tham gia vào GPC. Tuy nhiên, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, việc hội lộ không thúc đẩy đáng kể sự tham gia GPC của các DN VVN nếu chúng phải đối mặt với các ràng buộc về thể chế khác. Lí do là sự tham gia GPC được coi là một lựa chọn chiến lược của DN VVN, có thể đòi hỏi nguồn lực và năng lực, và các điều kiện tiên quyết mà các doanh nghiệp này trong môi trường bị ràng buộc không thích nghi được. Ngay cả khi việc hội lộ giúp giải quyết công việc thuận lợi hơn, việc thiếu hụt các nguồn lực hoặc các ràng buộc thể chế quá lớn cũng có thể làm vô hiệu các lợi ích có được từ hội lộ. Mặt khác, nghiên cứu này cũng xem xét tác động của hội lộ vì tìm kiếm đặc quyền (giành lợi thế trong cạnh tranh, hay nhận được các hợp đồng chính phủ) không có tác động đáng kể đến quyết định tham gia GPC của doanh nghiệp.

Hạ tầng thương mại và thể chế tạo thuận lợi thương mại được phản ánh qua chỉ số “dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp”. “Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp” đo lường mức độ sẵn có, chất lượng và hiệu quả của các dịch vụ hỗ trợ do cơ quan nhà nước hoặc các tổ chức liên kết cung cấp, bao gồm: tư vấn pháp lý, xúc tiến thương mại, hỗ trợ xuất nhập khẩu, dịch vụ logistics, và đào tạo kỹ năng. Dù hai chỉ tiêu này không trực tiếp đo lường cơ sở hạ tầng vật chất như cảng biển hay đường bộ, các chỉ số này gián tiếp phản ánh năng lực hạ tầng thương mại và mức độ thuận lợi hóa thương mại, vì các thủ tục gia nhập thị trường và chất lượng dịch vụ hỗ trợ phụ thuộc rất nhiều vào hệ thống pháp lý, khả năng phối hợp liên ngành, mức độ phát triển của hạ tầng và khung thể chế vận hành.

Các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt là dịch vụ logistics, kho vận, khai báo hải quan điện tử hay hỗ trợ xuất khẩu, đều dựa trên chất lượng của hạ tầng thương mại (cảng biển, đường bộ, hệ thống CNTT) và thể chế tạo thuận lợi thương mại (hải quan một cửa, tiêu chuẩn hóa thủ tục). (Kowalski và cộng sự, 2015) và (Ge và cộng sự, 2020) cho thấy sự cải thiện thể chế thương mại, ví dụ như đơn giản hóa thủ tục xuất nhập khẩu, triển khai hải quan điện tử, từ đó làm gia tăng đáng kể tỷ lệ doanh nghiệp tham gia cả GPC xuôi (xuất khẩu) và GPC ngược (nhập khẩu). Mặt khác khi dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp hiệu quả cũng góp phần rút ngắn thời gian và giảm chi phí vận chuyển cũng như thủ tục (Fernandes và cộng sự, 2022) cũng như giúp doanh nghiệp đáp ứng nhanh các tiêu chuẩn kỹ thuật và chứng nhận quốc tế (OECD, 2018).

Thể chế liên quan tới đổi mới sáng tạo và năng lực thích ứng công nghệ số của doanh nghiệp được phản ánh qua chỉ tiêu “đào tạo lao động” và một phần nội dung của chỉ tiêu “tính minh bạch”. Chỉ tiêu đào tạo lao động phản ứng mức độ hỗ trợ của chính quyền trong việc nâng cao kỹ năng cho người lao động, bao gồm kỹ năng số, khả năng vận hành công nghệ mới và thích ứng với quy trình sản xuất hiện đại. Các nghiên

cứu như Gopalan và cộng sự (2022) và Kano và cộng sự (2020) cho thấy rằng chất lượng nguồn nhân lực, đặc biệt là năng lực sử dụng công nghệ và kỹ năng số (có khả năng sử dụng các phần mềm quản lý, có kiến thức và kỹ năng vận hành máy móc tự động) có tác động tích cực đến khả năng tham gia và nâng cấp vị trí của doanh nghiệp trong GPC.

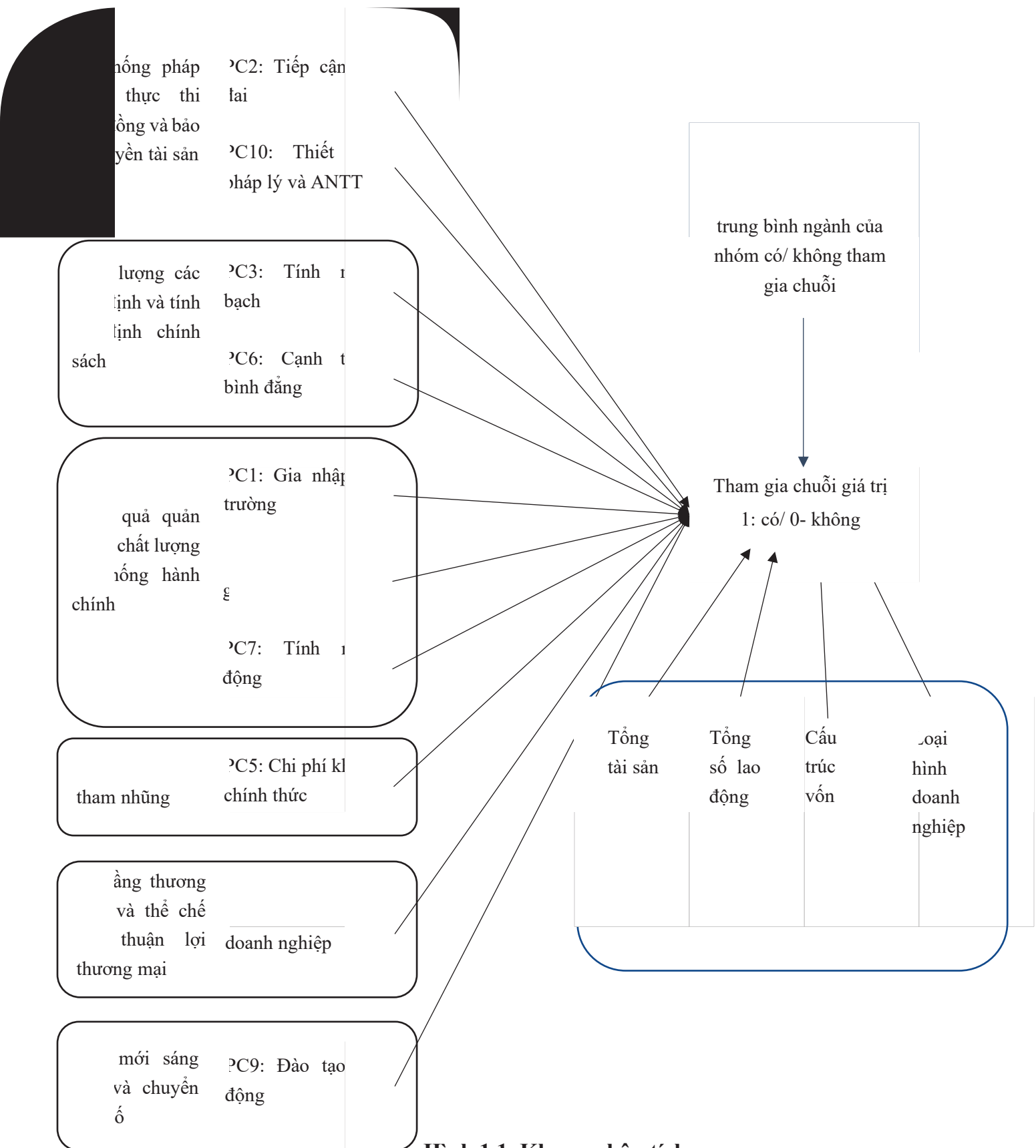
Bên cạnh đó, chỉ tiêu “tính minh bạch” trong PCI không chỉ phản ánh mức độ công khai thông tin mà còn bao gồm các khía cạnh liên quan đến cung cấp dịch vụ công trực tuyến, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý hành chính và ứng dụng các nền tảng số trong việc cung cấp thông tin pháp lý, quy hoạch hay dữ liệu thị trường cho doanh nghiệp. Việc phát triển dịch vụ công trực tuyến không chỉ rút ngắn thời gian xử lý thủ tục hành chính mà còn tạo điều kiện cho doanh nghiệp kết nối nhanh chóng với các cơ quan nhà nước, tiếp cận thông tin thị trường, tiếp cận công nghệ mới, tối ưu hóa quy trình sản xuất, và đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng, truy xuất nguồn gốc và an toàn dữ liệu (Kano và cộng sự, 2020; OECD, 2018). Do hạn chế của dữ liệu, các chỉ tiêu trên không phản ánh đầy đủ nội hàm của chuyển đổi số, nhưng cho phép nắm bắt gián tiếp mức độ sẵn sàng về công nghệ và môi trường hỗ trợ đổi mới sáng tạo ở cấp địa phương, từ đó có thể ảnh hưởng đến khả năng gia nhập của doanh nghiệp vào chuỗi sản xuất toàn cầu.

Tóm tắt lại, liên kết giữa các yếu tố thể chế và sử dụng các chỉ số thành phần của PCI có thể được thể hiện qua bảng dưới đây:

Bảng 1.2: Liên kết giữa các yếu tố thể chế và các chỉ số thành phần PCI

| Yếu tố thể chế | Chỉ tiêu PCI đại diện và tác động kì vọng tới khả năng gia nhập của DN vào GPC | Luận giải tác động | Tài liệu tham khảo |
|---|---|---|--|
| Hệ thống pháp luật, thực thi hợp đồng và bảo vệ quyền tài sản | Tiếp cận đất đai (+) Thể chế pháp lý & ANTT (+) | Bảo đảm quyền tài sản và thực thi hợp đồng hiệu quả giảm rủi ro tranh chấp, tăng niềm tin đối tác, khuyến khích đầu tư, từ đó thúc đẩy tham gia sâu vào GPC. | Fernandes và cộng sự (2022); Raimondi và Scoppola (2025) |
| Chất lượng các quy định và tính ổn định chính sách | Minh bạch (+) Cạnh tranh bình đẳng (+) | Dễ tiếp cận thông tin, dự đoán thay đổi chính sách, không phân biệt đối xử, giảm chi phí tuân thủ, tạo sân chơi công bằng, khuyến khích xuất khẩu, mở rộng tham gia GPC | Barbero và Rodríguez-Crespo (2020); Kowalski và cộng sự (2015) |

| Yếu tố thể chế | Chỉ tiêu PCI đại diện và tác động kì vọng tới khả năng gia nhập của DN vào GPC | Luận giải tác động | Tài liệu tham khảo |
|---|--|---|--|
| Hiệu quả quản trị và chất lượng hệ thống hành chính | Gia nhập thị trường (+) Chi phí thời gian (+) - Tính năng động của chính quyền (+) | Thủ tục hành chính nhanh, chi phí thời gian thấp và chính quyền linh hoạt giúp DN phản ứng kịp thời trước biến động thị trường, giảm thời gian giao hàng, thuận lợi gia nhập và nâng cấp vị trí trong GPC. | Djankov và cộng sự (2002); Kowalski và cộng sự (2015); Hong và cộng sự (2020) |
| Kiểm soát tham nhũng | Chi phí không chính thức (-)/(+) | - Kiểm soát tham nhũng tốt làm chi phí không chính thức thấp, giảm chi phí vận hành, tăng niềm tin đối tác (-) - Hối lộ bôi trơn (chi phí không thích thức cao) giúp DN vượt rào cản tài chính, và quan liêu, tạo điều kiện gia tăng khả năng gia nhập GPC (+) | Fernandes và cộng sự (2022); Olney (2016); Ha và cộng sự (2023) |
| Hạ tầng thương mại và thể chế tạo thuận lợi thương mại | - Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (+) | Hạ tầng thương mại tốt và thể chế tạo thuận lợi (logistics, hải quan một cửa, xúc tiến thương mại) giúp DN giảm chi phí vận chuyển, rút ngắn thời gian thông quan, đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, từ đó tăng khả năng tham gia GPC xuôi và ngược. | Kowalski và cộng sự (2015); Ge và cộng sự (2020); Fernandes và cộng sự (2022); OECD (2018) |
| Thể chế liên quan đến đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số | - Đào tạo lao động (+) - Một phần nội dung Minh bạch: dịch vụ công trực tuyến (+) | Hỗ trợ đào tạo kỹ năng số và ứng dụng CNTT trong quản lý giúp DN tiếp cận công nghệ mới, tối ưu quy trình sản xuất, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế và nâng cấp vị trí trong GPC. | Gopalan và cộng sự (2022); Kano và cộng sự (2020); OECD (2018) |



Hình 1.1. Khung phân tích

Nguồn: Tác giả đề xuất từ tổng quan lý thuyết

CHƯƠNG 2: BỐI CẢNH NGHIÊN CỨU TẠI VIỆT NAM VÀ KINH NGHIỆM TỪ CÁC NƯỚC TRONG KHU VỰC

Trong phạm vi nghiên cứu, luận án tập trung chủ yếu vào nhóm doanh nghiệp thuộc ngành chế biến, chế tạo - khu vực có mức độ tham gia tương đối cao vào các hoạt động sản xuất có liên kết với nước ngoài, đặc biệt trong các lĩnh vực dệt may, sản xuất trang phục và điện tử.

2.1. Thực trạng hoạt động và tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của các doanh nghiệp Việt Nam

Tại Việt Nam, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm khoảng 98% tổng số doanh nghiệp, giữ vai trò quan trọng trong tạo việc làm và ổn định kinh tế - xã hội. Tuy nhiên, đóng góp của khu vực này vào GDP vẫn còn hạn chế, phản ánh năng suất và mức độ tham gia vào các hoạt động có giá trị gia tăng cao chưa tương xứng. Một trong những nguyên nhân quan trọng là mức độ tham gia của DNNVV vào chuỗi giá trị toàn cầu còn thấp, dù Việt Nam đã đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế. Trong bối cảnh đó, Chương này tập trung phân tích thực trạng tham gia của DNNVV vào chuỗi sản xuất toàn cầu, đồng thời lựa chọn một số ngành điển hình để làm rõ đặc trưng bối cảnh và các rào cản mang tính đại diện, qua đó làm nền tảng cho các phân tích định lượng ở các chương tiếp theo.

2.1.1. Thực trạng hoạt động của các DNNVV ngành chế biến, chế tạo tại Việt Nam

Bảng 2.1 cho biết tỷ lệ số doanh nghiệp theo quy mô cũng như số lao động làm việc tại từng nhóm doanh nghiệp. Số liệu dựa trên các cuộc Tổng điều tra Kinh tế năm 2012, 2017 và 2021 (tương ứng với số liệu cho các năm 2011, 2016 và 2020). Số liệu cho thấy trong cả nền kinh tế, số lượng DN siêu nhỏ tăng từ 66,5% lên 80,1% trong vòng 10 năm từ 2011 đến 2020. Tuy nhiên, số lượng lao động làm việc tại nhóm doanh nghiệp này chỉ chiếm trên 10% trên tổng số lao động làm việc trong toàn bộ khu vực doanh nghiệp có đăng ký kinh doanh. Trong khi đó, hai nhóm doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa vẫn chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng số doanh nghiệp cũng như quy mô lao động. Quy mô lao động của nhóm doanh nghiệp lớn tăng mạnh từ 38,8% năm 2011 tới 50,1% năm 2020. Điều này cho thấy nhóm DNNVV ngày càng trở nên khó khăn hơn trong việc cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn trong vấn đề hấp thụ lao động.

Kết luận trên đặc biệt đúng đối trong lĩnh vực chế biến chế tạo, nơi mà doanh nghiệp lớn thu hút tới 65% khối lượng lao động trong năm 2020. Đối với nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử, DNNVV chiếm tới 93% tổng số nhưng quy mô lao động lại chỉ chiếm xấp xỉ 28%. Điều này cho thấy nhóm DNVVN này gặp rất nhiều bất

lợi trong vấn đề cạnh tranh với nhóm doanh nghiệp lớn, đặc biệt là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Bảng 2.1. Tỷ lệ và quy mô lao động của khối DNNVV

| Loại hình doanh nghiệp | 2011 | | 2016 | | 2020 | |
|---|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | Số lượng doanh nghiệp | Quy mô lao động | Số lượng doanh nghiệp | Quy mô lao động | Số lượng doanh nghiệp | Quy mô lao động |
| <i>Toàn bộ doanh nghiệp</i> | | | | | | |
| Siêu nhỏ | 66,45 | 10,2 | 73,53 | 10,92 | 80,10 | 12,60 |
| Nhỏ | 30,29 | 35,8 | 23,58 | 31,12 | 17,59 | 26,86 |
| Vừa | 2,02 | 15,19 | 1,71 | 13,29 | 1,26 | 10,43 |
| Lớn | 1,25 | 38,8 | 1,18 | 44,67 | 1,06 | 50,11 |
| <i>Doanh nghiệp chế biến chế tạo</i> | | | | | | |
| Siêu nhỏ | 45,57 | 2,79 | 53,95 | 2,84 | 64,76 | 3,60 |
| Nhỏ | 47,48 | 27,81 | 39,6 | 22,81 | 30,13 | 21,17 |
| Vừa | 3,48 | 16,66 | 2,90 | 13,47 | 2,00 | 10,03 |
| Lớn | 3,46 | 52,74 | 3,55 | 60,89 | 3,12 | 65,21 |
| <i>Doanh nghiệp dệt, sản xuất trang phục và điện tử</i> | | | | | | |
| Siêu nhỏ | 34,42 | 1,01 | 43,16 | 0,89 | 53,53 | 1,18 |
| Nhỏ | 53,12 | 22,14 | 42,81 | 14,99 | 35,08 | 13,61 |
| Vừa | 7,11 | 24,32 | 7,46 | 19,42 | 5,03 | 13,20 |
| Lớn | 5,35 | 52,53 | 6,58 | 64,7 | 6,36 | 72,01 |

Ghi chú: Số liệu chỉ bao gồm doanh nghiệp được khảo sát trong ĐTDN.

Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu ĐTDN

2.1.2. Sự tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu của các DNNVV ngành chế biến, chế tạo tại Việt Nam

Giai đoạn 2010 - 2015

Giai đoạn từ 2010 đến năm 2015 đánh dấu sự phục hồi của thương mại Việt Nam sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tỷ lệ thương mại so với GDP dần dần hồi phục từ mức 105% năm 2010 lên 145% năm 2015. Mặc dù có sự gia tăng đáng kể trong giai đoạn này, việc tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, đo lường bằng mức độ tham gia vào thương mại quốc tế (TMQT), còn hạn chế đối với nhóm DNNVV. Từ 2010 đến 2015, tỷ lệ DNNVV tham gia cả vào hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu, một chỉ báo quan trọng cho sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, tăng từ 13,9% lên 28,9%. Tuy nhiên, con số này thấp hơn nhiều so với nhóm doanh nghiệp lớn, tăng từ 64,6% năm 2010 lên

85,48% năm 2015. Bảng 3.2 dưới đây cho biết mức độ tham gia vào hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, và cả hai hoạt động xuất nhập khẩu theo quy mô doanh nghiệp, tính trung bình cho giai đoạn 2010-2015. Một lưu ý là bảng mô tả thống kê này chỉ dựa trên những doanh nghiệp được khảo sát trong các cuộc Điều tra Doanh nghiệp từ 2010 đến 2015.

Trong giai đoạn 2010-2015, toàn bộ ngành chế biến chế tạo có khoảng 17% số doanh nghiệp tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Trong đó, 23% số doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu và 23,1% số doanh nghiệp có hoạt động nhập khẩu. Trung bình giá trị xuất khẩu chiếm khoảng 12,5% tổng doanh thu của toàn bộ doanh nghiệp chế biến chế tạo (tính cả những doanh nghiệp không có xuất khẩu). Quy mô trung bình nhập khẩu chiếm khoảng 8,2% tổng doanh thu của toàn bộ doanh nghiệp. Về mức độ gia nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu, giá trị xuất nhập khẩu trung bình tương đương 15,2% doanh thu. Đối với nhóm ngành được chọn, mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu đạt mức cao hơn với 27,6% số doanh nghiệp có cả hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Đồng thời, mức độ tham gia cũng sâu hơn so với mặt bằng chung toàn ngành chế biến chế tạo, thể hiện bằng giá trị thương mại trên tổng doanh thu (Bảng 2.2).

Bảng 2.2. Sự tham gia vào hoạt động chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp chế biến chế tạo, 2010-2015

| | Tỷ lệ tham gia TMQT (%) | | | Giá trị TMQT/Doanh thu (%) | | |
|---|-------------------------|-------|-------|----------------------------|-------|--------|
| | XK | NK | XNK | XK | NK | XNK |
| <i>Toàn bộ doanh nghiệp chế biến chế tạo</i> | | | | | | |
| Doanh nghiệp siêu nhỏ | 2,34 | 2,73 | 1,09 | 1,33 | 0,94 | 0,96 |
| Doanh nghiệp nhỏ | 23,69 | 23,79 | 15,87 | 12,10 | 7,76 | 13,12 |
| Doanh nghiệp vừa | 65,39 | 63,02 | 53,23 | 38,97 | 24,16 | 51,13 |
| Doanh nghiệp lớn | 78,17 | 79,55 | 70,71 | 45,41 | 30,78 | 69,72 |
| Toàn bộ doanh nghiệp | 22,97 | 23,09 | 16,95 | 12,54 | 8,16 | 15,21 |
| <i>Doanh nghiệp dệt, sản xuất trang phục và điện tử</i> | | | | | | |
| Doanh nghiệp siêu nhỏ | 3,40 | 3,87 | 1,89 | 1,91 | 1,51 | 1,97 |
| Doanh nghiệp nhỏ | 31,71 | 26,72 | 20,08 | 18,88 | 11,59 | 21,08 |
| Doanh nghiệp vừa | 74,50 | 65,75 | 60,33 | 50,84 | 36,95 | 72,06 |
| Doanh nghiệp lớn | 87,91 | 85,55 | 82,07 | 64,98 | 49,10 | 106,81 |
| Toàn bộ doanh nghiệp | 36,53 | 32,43 | 27,64 | 23,41 | 16,06 | 30,70 |

Ghi chú: Số liệu chỉ bao gồm doanh nghiệp được khảo sát trong ĐTDN.

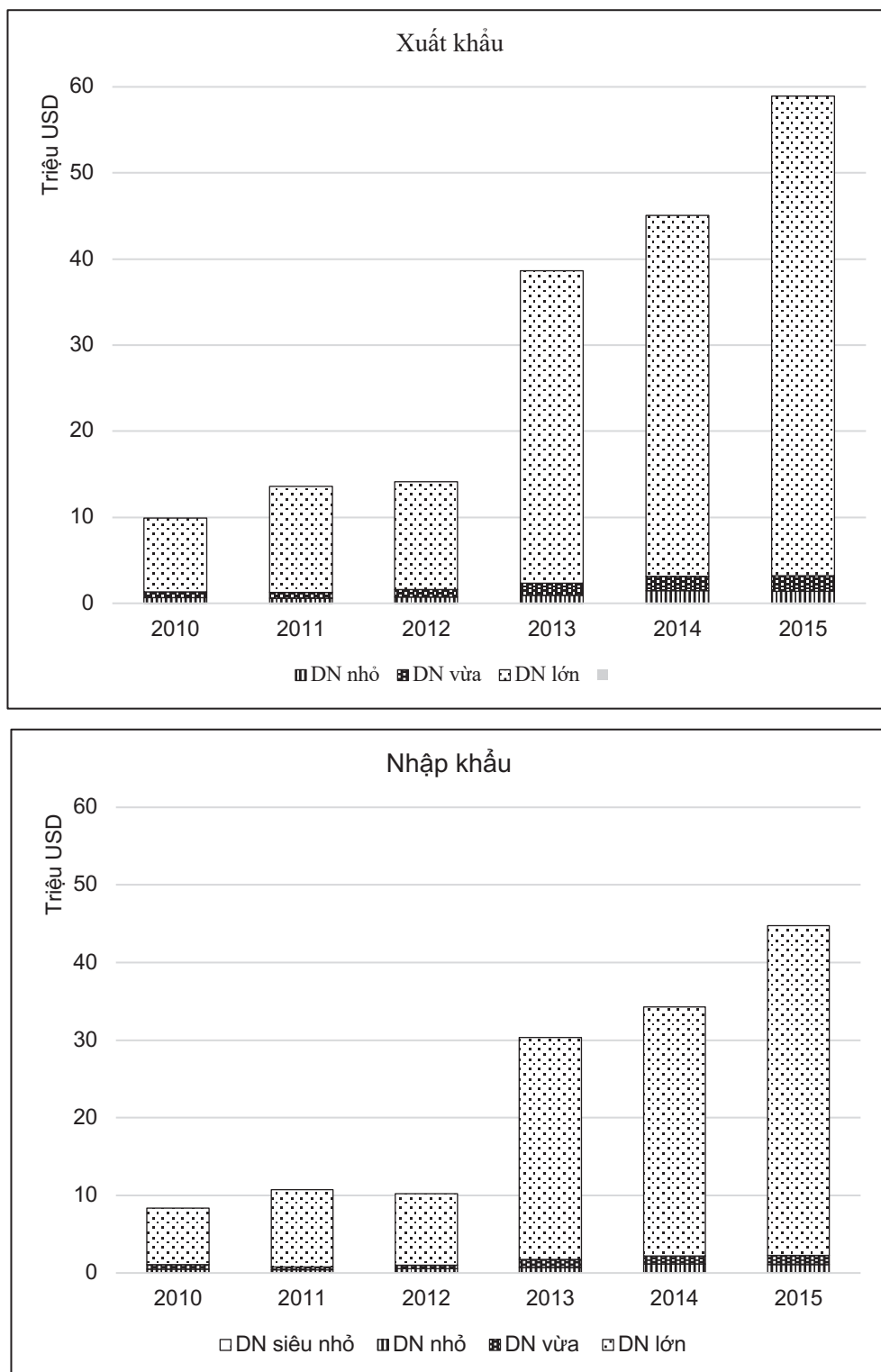
Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu ĐTDN

Tuy nhiên, một điểm đáng chú ý là hoạt động thương mại quốc tế diễn ra chủ yếu tại nhóm doanh nghiệp lớn. Trong khối DNNVV, chỉ có doanh nghiệp có quy mô vừa (trên 200 lao động) là có tỷ lệ tham gia xuất/nhập khẩu ở mức trên 60%. Trong khi đó, có chưa tới 3% số doanh nghiệp siêu nhỏ có thể tham gia vào hoạt động TMQT trong giai đoạn 2010-2015. Số lượng doanh nghiệp siêu nhỏ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu (thể hiện qua cả hai hoạt động xuất và nhập khẩu) còn thấp hơn, chỉ đạt 1,1% số doanh nghiệp. Số lượng doanh nghiệp nhỏ tham gia vào hoạt động TMQT và chuỗi giá trị toàn cầu cũng chỉ đạt mức thấp, trung bình khoảng 23-24% trong giai đoạn này. Trong khi đó, xấp xỉ 80% số doanh nghiệp lớn có hoạt động xuất, nhập khẩu. Đồng thời, đa số doanh nghiệp lớn có tham gia cả hai hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Điều này cho thấy rằng sức cạnh tranh của DNNVV đang thua kém rất nhiều so với nhóm doanh nghiệp lớn.

Tương tự, nhóm DNNVV ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử cũng có mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu thấp hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp lớn. Trong khi có trên 80% số doanh nghiệp lớn nhóm ngành này tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, con số này ở nhóm doanh nghiệp vừa chỉ là 60%. Doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ thậm chí còn có mức độ tham gia thấp hơn nhiều, chỉ đạt khoảng 20% và xấp xỉ 2% trên tổng số doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Quy mô thương mại so với tổng doanh thu của nhóm ngành được chọn cao hơn mặt bằng chung toàn ngành chế biến chế tạo. Tuy nhiên, quy mô của hoạt động thương mại của doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ chỉ ở mức thấp so với tổng doanh thu của doanh nghiệp cùng quy mô thuộc nhóm ngành được chọn. Trong khi đó, tỷ lệ xuất nhập khẩu của doanh nghiệp lớn đã vượt mức 100% doanh thu trung bình của nhóm ngành này. Điều này cho thấy rằng doanh nghiệp lớn nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử hiện đang tham gia rất sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu cũng như mạng lưới sản xuất quốc tế. Ngược lại, DNNVV vẫn gặp nhiều hạn chế và chưa thực sự đủ sức cạnh tranh để vươn ra thị trường quốc tế.

Xét về giá tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu, gần như toàn bộ kim ngạch thương mại của nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử thuộc về nhóm doanh nghiệp lớn (Hình 3.1). Số liệu cho thấy tỷ trọng xuất/nhập khẩu của doanh nghiệp lớn chiếm trên 90% giá trị thương mại nhóm ngành này. Đồng thời, tỷ trọng này có xu hướng tăng trong giai đoạn 2010-2015. Trong ba năm 2013-2015, tỷ trọng thương mại của doanh nghiệp lớn luôn đạt trên 90% xuất khẩu và nhập khẩu toàn ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử.

Những số liệu trên cho thấy rõ sự hạn chế của DNNVV toàn ngành chế biến chế tạo nói chung và nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử nói riêng, trong việc tham gia vào thương mại quốc tế cũng như chuỗi cung ứng toàn cầu.



**Hình 2.1. Kim ngạch xuất nhập khẩu theo quy mô doanh nghiệp
nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử**

Ghi chú: Số liệu chỉ bao gồm doanh nghiệp được khảo sát trong Điều tra Doanh nghiệp giai đoạn 2010-2015.

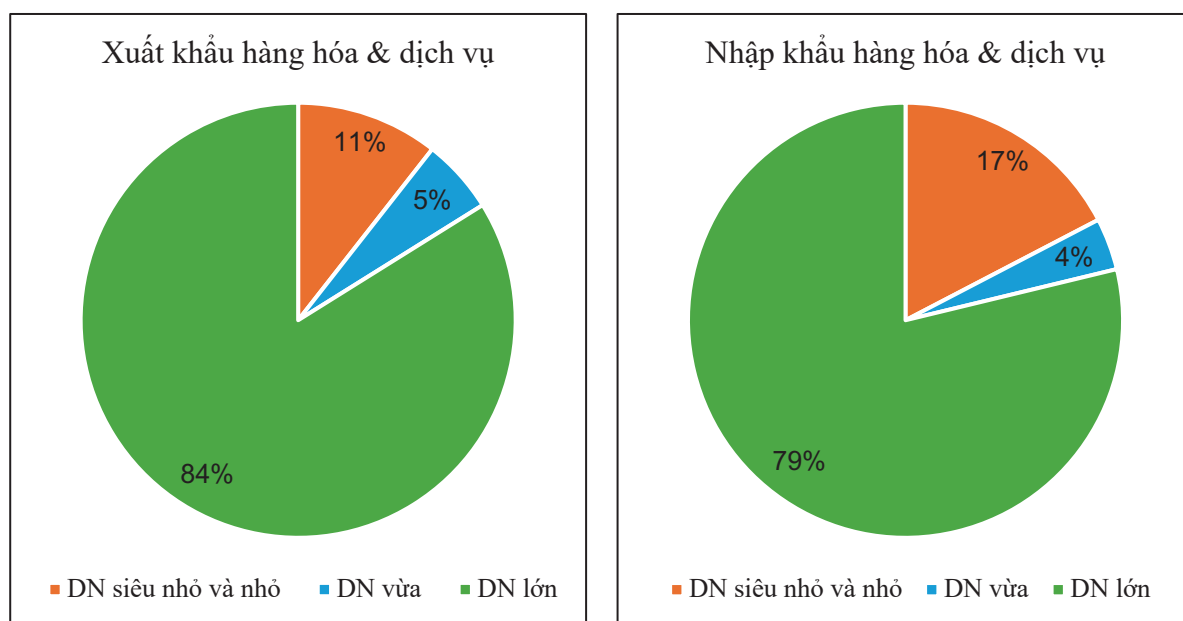
Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu Điều tra Doanh nghiệp.

Giai đoạn 2016 – 2018, giai đoạn trước Covid-19

Sau năm 2015, thương mại quốc tế tiếp tục tăng trưởng nhưng có dấu hiệu chững lại, đặc biệt do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 và suy yếu của kinh tế toàn cầu. Phân tích sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu ở cấp độ doanh nghiệp trong giai đoạn này gặp nhiều khó khăn do hạn chế về mặt số liệu. Thứ nhất, các cuộc Điều tra Doanh nghiệp do TCTK thực hiện sau năm 2015 chỉ cung cấp thông tin về việc tham gia vào hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp mà không bao gồm thông tin về giá trị thương mại, ngoại trừ hai năm 2017 và 2018 có đầy đủ cả hai thông tin này. Thứ hai, số liệu về các hoạt động thương mại trong giai đoạn này không phân tách giữa thương mại hàng hóa và dịch vụ, mà chỉ bao gồm thông tin liên quan tới tình hình thu/chi với các đối tác nước ngoài về hàng hóa và dịch vụ.

Hình 2.2 cung cấp thông tin về đóng góp của các nhóm doanh nghiệp theo quy mô vào hoạt động xuất/nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ hai năm 2017-2018. Số liệu cho thấy có tới khoảng 80% giá trị thương mại của toàn ngành chế biến chế tạo đến từ doanh nghiệp lớn. Doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ có xu hướng nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu trong khi doanh nghiệp vừa đóng góp khoảng 4-5% tổng kim ngạch thương mại hàng hóa và dịch vụ.

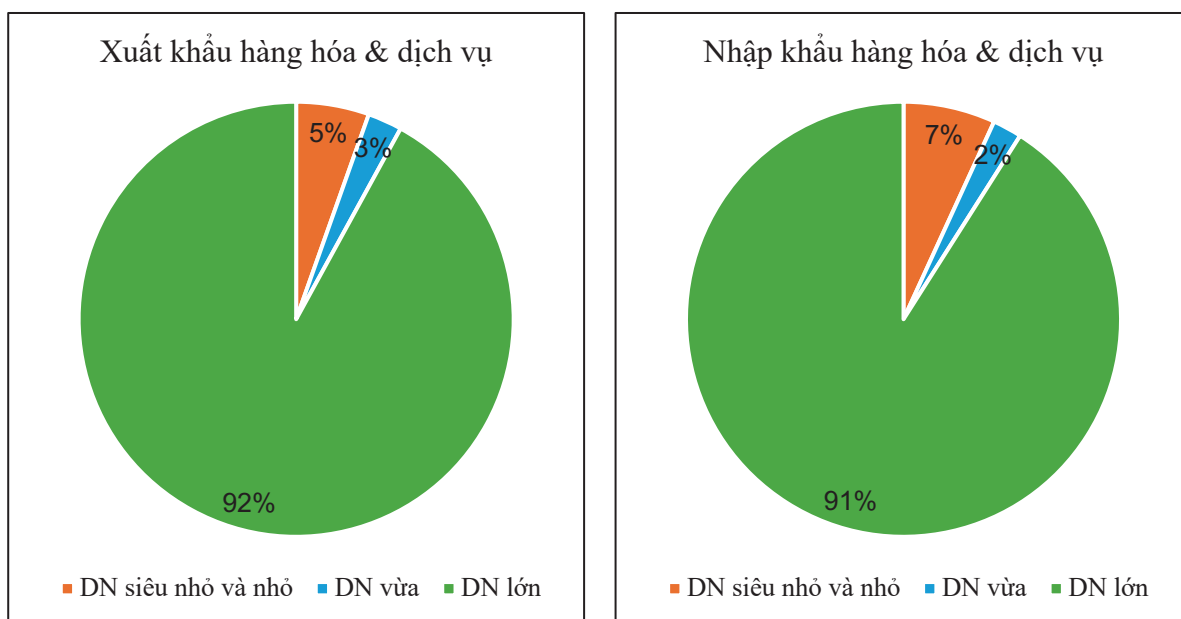
A. Toàn ngành chế biến chế tạo



Hình 2.2a. Đóng góp thương mại hàng hóa và dịch vụ theo quy mô doanh nghiệp

Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu Điều tra Doanh nghiệp.

B. Nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử



Hình 2.2b. Đóng góp thương mại hàng hóa và dịch vụ theo quy mô doanh nghiệp

Ghi chú: Số liệu chỉ bao gồm doanh nghiệp được khảo sát trong Điều tra Doanh nghiệp giai đoạn 2017-2018.

Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu Điều tra Doanh nghiệp.

Đối với nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử, đóng góp của nhóm DNNVV còn ở mức thấp hơn. Hoạt động thương mại tại nhóm ngành này bị áp đảo bởi các doanh nghiệp lớn, đặc biệt là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trên 90% thương mại và dịch vụ nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử thuộc về các doanh nghiệp lớn. Trong khi đó, doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ đóng góp khoảng 5-7% và doanh nghiệp vừa đóng góp khoảng 2-3% vào xuất nhập khẩu nhóm ngành này. Dù thương mại quốc tế là xu thế và sự tham gia vào các chuỗi sản xuất toàn cầu tăng nhanh trong thời gian qua, phần lớn chúng được đóng góp bởi doanh nghiệp lớn. Trong khi đó, DNNVV không có nhiều cải thiện trong việc tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu và mạng lưới sản xuất.

Phân tích phản hồi của doanh nghiệp cũng cho thấy vẫn tồn tại những hạn chế của DNNVV toàn ngành chế biến chế tạo nói chung và nhóm ngành dệt, sản xuất trang phục và điện tử nói riêng, trong việc tham gia vào thương mại quốc tế cũng như chuỗi sản xuất toàn cầu. Những rào cản này tới từ cả nội tại lẫn môi trường bên ngoài. Về nội tại, có bốn nhóm rào cản chính liên quan chặt chẽ với

nhau. Thứ nhất, nguồn nhân lực và đào tạo là vấn đề nổi bật. Phần lớn doanh nghiệp gặp khó khăn trong tuyển dụng và giữ chân lao động kỹ thuật cao, đồng thời chi phí đào tạo nội bộ lớn nhưng năng lực sau đào tạo chưa đáp ứng hoàn toàn các yêu cầu kỹ thuật và quản lý hiện đại. Thứ hai, khả năng nâng cao giá trị gia tăng nội địa (DVA) còn hạn chế do phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu và thiếu liên kết chặt chẽ với các nhà cung cấp trong nước, khiến phần giá trị có thể tạo ra trong nước thấp. Thứ ba, giới hạn về công nghệ, thiết bị và khả năng đổi mới khiến năng suất và chất lượng chưa đạt mức cao để chuyển lên các khâu có giá trị lớn hơn trong chuỗi. Thứ tư, việc tiếp cận tài chính là rào cản thường xuyên được nêu lên; doanh nghiệp báo cáo khó khăn khi muốn vay vốn dài hạn hoặc vốn có chi phí thấp để đầu tư đổi mới thiết bị, mở rộng dây chuyền sản xuất, hoặc đạt chuẩn các chứng nhận quốc tế. Các phản hồi từ doanh nghiệp cho thấy, ngoài những hạn chế nội tại, các rào cản từ môi trường bên ngoài, đặc biệt là chính sách và thể chế, đang là những yếu tố gây khó khăn đáng kể. Mặc dù các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) mang lại nhiều cơ hội về thị trường và ưu đãi thuế quan, việc tận dụng những lợi ích này không hề đơn giản. Các doanh nghiệp phản ánh những vướng mắc chính nằm ở thủ tục hải quan phức tạp và tốn nhiều thời gian, làm tăng chi phí và giảm tính linh hoạt của doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng. Hơn nữa, việc tuân thủ quy tắc xuất xứ để được hưởng ưu đãi thuế quan đòi hỏi các doanh nghiệp phải đáp ứng những yêu cầu nghiêm ngặt, gây khó khăn cho những đơn vị phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Chi phí tuân thủ các quy định và thủ tục để tận dụng ưu đãi FTA cũng được xem là một gánh nặng, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, làm giảm hiệu quả kinh doanh.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với những rủi ro và bất cập từ môi trường kinh doanh và các lĩnh vực quan trọng khác của nền kinh tế. Các cú sốc toàn cầu như đại dịch COVID-19, gián đoạn chuỗi cung ứng và biến động địa chính trị đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp, gây ra tình trạng dừng trễ đơn hàng, mất nguồn nguyên liệu tạm thời hoặc tăng đột biến chi phí logistics. Vai trò của các doanh nghiệp nhà nước và quy mô chi phối trong một số lĩnh vực then chốt như năng lượng và logistics cũng được mô tả là giới hạn khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp tư nhân, do chi phí đầu vào cao hoặc quy định vận hành không thuận lợi. Những yếu tố này làm tăng chi phí giao dịch và rủi ro vận hành, ảnh hưởng tới khả năng mở rộng và nâng cấp vị trí trong chuỗi giá trị.

Khảo sát dưới góc nhìn của doanh nghiệp cho thấy các yếu tố thể chế có ảnh hưởng đáng kể đến khả năng tham gia và nâng cấp vị trí trong chuỗi giá trị toàn cầu

của doanh nghiệp. Trước hết, mức độ minh bạch của môi trường kinh doanh và sự tồn tại của chi phí không chính thức là nhân tố được doanh nghiệp quan tâm hàng đầu. Một môi trường minh bạch, ít rủi ro thể chế giúp doanh nghiệp giảm chi phí tuân thủ, nâng cao tính dự báo và gia tăng độ tin cậy đối với đối tác quốc tế. Ngược lại, những bất cập trong công khai thông tin và sự hiện diện của chi phí ngoài quy định làm gia tăng gánh nặng cho doanh nghiệp, hạn chế khả năng mở rộng quy mô và giảm sức hấp dẫn trong mắt nhà đầu tư nước ngoài.

Yếu tố chi phí thời gian gắn liền với hiệu quả xử lý thủ tục hành chính cũng tác động mạnh đến năng lực cạnh tranh quốc tế của doanh nghiệp. Các quy trình hải quan, cấp chứng nhận xuất xứ, kiểm tra chất lượng và các thủ tục liên quan đến xuất nhập khẩu nếu được thực hiện nhanh chóng, đơn giản sẽ giúp doanh nghiệp đáp ứng kịp thời yêu cầu của thị trường toàn cầu. Ngược lại, sự chậm trễ, phức tạp trong thủ tục làm phát sinh rủi ro mất cơ hội, đặc biệt trong các ngành hàng đòi hỏi tốc độ giao dịch cao như nông sản và thủy sản.

Chất lượng hạ tầng kinh tế - kỹ thuật, bao gồm hệ thống giao thông, cảng biển, kho lạnh, logistics và viễn thông, đóng vai trò then chốt trong việc giảm chi phí và nâng cao hiệu quả tham gia GPC. Những địa phương có hạ tầng đồng bộ, hiện đại thường tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận thuận lợi hơn với chuỗi cung ứng quốc tế. Trong khi đó, hạn chế về hạ tầng dẫn đến chi phí logistics cao, làm suy giảm lợi thế cạnh tranh và khiến doanh nghiệp khó tham gia sâu vào các khâu có giá trị gia tăng trong chuỗi.

Cuối cùng, nguồn lao động là một yếu tố nền tảng. Doanh nghiệp đánh giá cao lợi thế về số lượng lao động phổ thông dồi dào, song hạn chế lớn vẫn nằm ở chất lượng nguồn nhân lực, đặc biệt là lao động có tay nghề, kỹ năng ngoại ngữ và khả năng vận hành công nghệ hiện đại. Sự thiếu hụt này làm chậm quá trình nâng cấp công nghệ, hạn chế khả năng đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế và khiến doanh nghiệp khó dịch chuyển lên các phân khúc cao hơn trong GPC.

Tất cả những hạn chế trên đòi hỏi Chính phủ phải có những chính sách phù hợp để thúc đẩy sự phát triển của DNNVV nói chung và khả năng cạnh tranh, sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu nói riêng.

2.1.3. Chính sách khuyến khích sự tham gia của các DNNVV ở Việt Nam vào chuỗi sản xuất toàn cầu

Đối với DNNVV, Chính phủ đã đưa ra nhiều chính sách nhằm hỗ trợ nhóm doanh nghiệp này trong hơn 20 năm qua. Điều này được thể hiện qua một số Nghị định của

Chính phủ như Nghị định số 90/2001/NĐ-CP và Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV. Đến năm 2017, Quốc hội chính thức ban hành lần đầu tiên Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tiếp theo đó, Chính phủ lần lượt ban hành Nghị định số 39/2018/NĐ-CP, Nghị định số 55/2019/NĐ-CP và Nghị định số 80/2021/NĐ-CP về quy định chi tiết một số điều của Luật hỗ trợ DNNVV.

2.1.3.1. Chính sách hỗ trợ giai đoạn 2000-2017

Thứ nhất, Nghị định 90/2001/NĐ-CP là văn bản quy phạm pháp luật đầu tiên đề cập tới vấn đề hỗ trợ sự phát triển của DNNVV tại Việt Nam. Theo đó, DNNVV được định nghĩa là “*cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người.*” Theo đó, Nghị định này bao gồm 6 điều về các chính sách trợ giúp đối với DNNVV. Bao gồm: (i) khuyến khích đầu tư và trợ giúp tài chính, tín dụng trong một thời gian nhất định đối với một số ngành nghề truyền thống tại các địa phương; (ii) thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV nhằm bảo đảm cho nhóm doanh nghiệp này có thể tiếp cận vốn khi không đủ tài sản đảm bảo; (iii) tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV có mặt bằng sản xuất phù hợp, dành quỹ đất tại các cụm công nghiệp, khu công nghiệp cho DNNVV; (iv) chính sách thúc đẩy thị trường và tăng khả năng cạnh tranh của DNNVV; (v) xúc tiến, khuyến khích DNNVV tăng cường xuất khẩu, tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV liên kết với đối tác nước ngoài mở rộng thị trường; và (vi) thông tin, tư vấn và đào tạo nguồn nhân lực nhằm cung cấp cho DNNVV.

Việc thực hiện những chính sách này bước đầu tạo điều kiện cho DNNVV tại một số địa phương tiếp cận nguồn vốn, nguồn lao động dễ dàng hơn. Tuy nhiên, thực tế cho thấy sự chậm trễ trong việc triển khai những chính sách này, đặc biệt là việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng. Tính tới cuối năm 2005, chỉ có một số ít địa phương thành lập Quỹ này, trong khi hầu hết các địa phương mới chỉ dừng lại ở việc xây dựng đề án (Tạp chí Công thương, 2005). Tình trạng chậm trễ này khiến cuối năm 2005, Chính phủ đã phải ra Chỉ thị số 40/2005/CT-TTg *Về việc tiếp tục đẩy mạnh công tác trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa*. Tuy nhiên, những chính sách hỗ trợ từ Nghị định 90/2001/NĐ-CP mới chỉ mang tính khuyến khích, tạo điều kiện, chứ chưa thực sự mang lại động lực cho sự phát triển của DNNVV. Theo các đánh giá của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, hơn 80% số chính sách và chương trình hỗ trợ từ Nghị định này không đạt được kết quả như mong đợi (Duy Cường, 2016).

Thứ hai, Nghị định số 56/2009/NĐ-CP được ban hành, thay thế Nghị định số 90/2001/NĐ-CP, nhằm trợ giúp sự phát triển của DNNVV. Nghị định này đã đưa ra nhiều tiêu chí rõ ràng hơn trong việc xác định một doanh nghiệp là doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ, hay doanh nghiệp vừa. Các tiêu chí này bao gồm khu vực kinh tế, quy mô lao động và tổng nguồn vốn của một doanh nghiệp. Tiêu chí xác định rõ ràng hơn sẽ giúp việc thực hiện các chính sách trợ giúp đúng đối tượng và hiệu quả hơn.

Bảng 2.3. Tiêu chí xác định DNNVV theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP

| Khu vực kinh tế | Doanh nghiệp siêu nhỏ | Doanh nghiệp nhỏ | | Doanh nghiệp vừa | |
|---------------------------------|------------------------------|-------------------------|--------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| | Số lao động | Tổng nguồn vốn | Số lao động | Tổng nguồn vốn | Số lao động |
| I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản | 10 người trở xuống | 20 tỷ đồng trở xuống | từ trên 10 người đến 200 người | từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng | từ trên 200 người đến 300 người |
| II. Công nghiệp và xây dựng | 10 người trở xuống | 20 tỷ đồng trở xuống | từ trên 10 người đến 200 người | từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng | từ trên 200 người đến 300 người |
| III. Thương mại và dịch vụ | 10 người trở xuống | 10 tỷ đồng trở xuống | từ trên 10 người đến 50 người | từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng | từ trên 50 người đến 100 người |

Nguồn: Nghị định số 56/2009/NĐ-CP

Nghị định số 56/2009/NĐ-CP đã nâng số nhóm chính sách trợ giúp DNNVV từ 6 lên 8, bao gồm: Trợ giúp tài chính; Mặt bằng sản xuất; Đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật; Xúc tiến mở rộng thị trường; Tham gia kế hoạch mua sắm, cung ứng dịch vụ công; Thông tin và tư vấn; Trợ giúp phát triển nguồn nhân lực; và Vườn ươm doanh nghiệp. Đồng thời, một điểm nổi bật của Nghị định này đó là việc thúc đẩy sự thành lập của DNNVV do nữ giới làm chủ và/hoặc sử dụng nhiều lao động nữ.

Về trợ giúp tài chính, Chính phủ tiếp tục khuyến khích thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV. Tuy nhiên, việc thực hiện chính sách này vẫn chưa thực sự hiệu quả khi mới chỉ có 25/63 địa phương có quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV tới năm

2015. Chính phủ cũng giao cho các Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và NHNN chủ trì việc thành lập Quỹ phát triển DNNVV nhằm mục đích “*nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, chú trọng hỗ trợ hoạt động đổi mới phát triển sản phẩm có tính cạnh tranh cao và thân thiện với môi trường; đầu tư, đổi mới trang thiết bị kỹ thuật, công nghệ tiên tiến; phát triển công nghiệp hỗ trợ; nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp.*” Điều này cho thấy Nghị định 56/2009/NĐ-CP đã chú trọng hơn trong việc tạo động lực về mặt tài chính cho DNNVV. Chính phủ cũng đưa ra những chính sách nhằm thúc đẩy việc đổi mới công nghệ, đổi mới thiết bị kỹ thuật đối với DNNVV có định hướng xuất khẩu như khuyến khích đầu tư, hỗ trợ nghiên cứu, phát triển công nghệ sản xuất. Nghị định 56/2009/NĐ-CP cũng yêu cầu Bộ Khoa học và Công nghệ hàng năm phải trích một phần kinh phí nhằm hỗ trợ DNNVV đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ. Một điểm mới trong Nghị định 56/2009/NĐ-CP đó là việc khuyến khích thành lập vườn ươm công nghệ nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong giai đoạn đầu khởi nghiệp, thông qua việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, không gian ươm tạo.

Những điểm trên cho thấy Chính phủ đã thực sự quan tâm tới sự phát triển của DNNVV, đặc biệt trong giai đoạn hội nhập thương mại quốc tế. Cả hai nghị định đều cho thấy rõ vai trò của DNNVV định hướng xuất khẩu trong chiến lược phát triển kinh tế. Tuy nhiên, cả hai Nghị định số 90/2001/NĐ-CP và số 56/2009/NĐ-CP đều chỉ dừng lại ở những quy định mang tính khuyến khích chung chứ chưa có quy định rõ ràng. Các số liệu đánh giá trong giai đoạn này cho thấy chỉ có khoảng 30% DNNVV được tiếp cận với các chính sách hỗ trợ, số còn lại hầu như không biết và không tiếp cận được với các chính sách hỗ trợ đưa ra theo hai nghị định này. Về mặt pháp lý, Nguyễn Phương Bắc (2018) cho rằng các nghị định này đều chưa đưa ra được điều khoản nào về hỗ trợ pháp lý và giải quyết kiến nghị khó khăn, vướng mắc cho DNNVV.

2.1.3.2. Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa 2017

Những thiếu sót trong hai nghị định được nêu trên là nền tảng cho sự cấp thiết của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa ra đời năm 2017. Luật Hỗ trợ DNNVV được Quốc hội thông qua năm 2017 bao gồm 4 chương với 35 điều và có hiệu lực thi hành kể từ ngày 1/1/2018. Trong đó, chương II của Luật này bao gồm 13 điều về các nội dung hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ. Cùng với việc Luật Hỗ trợ DNNVV được thông qua, Chính phủ đã ban hành Nghị định 39/2018 NĐ-CP Quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV. Theo đó, tiêu chí xác định DNNVV đã được điều chỉnh cho phù hợp với tình hình phát triển kinh tế của đất nước: thay đổi tiêu chí lao động bình quân thành lao động tham gia đóng bảo hiểm xã hội bình quân. Thay đổi này giúp xác định DNNVV một cách chính xác hơn, đặc biệt trên phương diện chi phí lao động và quyền

lợi của người lao động tại DNNVV. Đồng thời, các tiêu chí về doanh thu và nguồn vốn cũng được xác định một cách rõ ràng. Một doanh nghiệp được xác định là DNNVV khi thỏa mãn cả hai điều kiện về (i) quy mô lao động; và (ii) tổng doanh thu hoặc nguồn vốn. Điều này là khác so với tiêu chí xác định DNNVV theo Nghị định 56/2009 trước đó, doanh nghiệp chỉ cần thỏa mãn một trong hai điều kiện về tổng nguồn vốn và quy mô lao động.

Bảng 2.4. Tiêu chí xác định DNNVV theo Nghị định 39/2018/NĐ-CP

| Khu vực kinh tế | Doanh nghiệp siêu nhỏ | | Doanh nghiệp nhỏ | | Doanh nghiệp vừa | |
|---|--|---------------------------|--|---------------------------|---|---------------------------|
| | Tổng doanh thu hoặc nguồn vốn | Số lao động tham gia BHXH | Tổng doanh thu hoặc nguồn vốn | Số lao động tham gia BHXH | Tổng doanh thu hoặc nguồn vốn | Số lao động tham gia BHXH |
| I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản; và II. Công nghiệp và xây dựng | Doanh thu hoặc nguồn vốn không quá 3 tỷ đồng | Không quá 10 người | Doanh thu không quá 50 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 20 tỷ đồng | Không quá 100 người | Doanh thu không quá 200 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 100 tỷ đồng | Không quá 300 người |
| III. Thương mại và dịch vụ | Doanh thu không quá 10 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 3 tỷ đồng | Không quá 10 người | Doanh thu không quá 100 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 50 tỷ đồng | Không quá 50 người | Doanh thu không quá 300 tỷ đồng hoặc tổng nguồn vốn không quá 100 tỷ đồng | Không quá 100 người |

Nguồn: Nghị định số 39/2018/NĐ-CP

Một điểm đáng chú ý của Luật Hỗ trợ DNNVV là việc khái niệm chuỗi giá trị lần đầu tiên đã được đưa vào. Luật Hỗ trợ DNNVV năm 2017 đã dành tới 5 điều về việc hỗ trợ DNNVV chuyển đổi từ hộ kinh doanh, khởi nghiệp sáng tạo, tham gia liên kết ngành, cụm giá trị. Cụ thể, Luật Hỗ trợ DNNVV năm 2017 tập trung vào một số nhóm chính sách hỗ trợ chính sau:

(i) Hỗ trợ tiếp cận tín dụng, bao gồm cả việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV tại các địa phương.

(ii) Hỗ trợ về thuế, kế toán với các mức thuế thấp hơn doanh nghiệp thông thường và các thủ tục hành chính về thuế và chế độ kế toán đơn giản hơn.

(iii) Hỗ trợ về giá thuê và về mặt bằng sản xuất cho DNNVV tùy theo điều kiện ngân sách và quỹ đất của từng địa phương.

(iv) Hỗ trợ công nghệ; hỗ trợ cơ sở ươm tạo, cơ sở kỹ thuật, khu làm việc chung. Một số chính sách cụ thể như miễn, giảm tiền thuê đất, thuế thu nhập doanh nghiệp có thời hạn đối với các cơ sở ươm tạo, cơ sở kỹ thuật và khu làm việc chung.

(v) Hỗ trợ mở rộng thị trường; hỗ trợ thông tin, tư vấn và pháp lý

(vi) Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực như miễn, giảm chi phí tham gia các khóa đào tạo, đào tạo nghề cho lao động tại DNNVV.

(vii) Hỗ trợ DNNVV chuyển đổi từ hộ kinh doanh về mặt hành chính, hồ sơ và các thủ tục thành lập doanh nghiệp, v.v.

(viii) Hỗ trợ và đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo. Một số chính sách cụ thể như hỗ trợ ứng dụng, chuyển giao công nghệ; miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp có thời hạn cho các nhà đầu tư đầu tư vào DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, v.v.

(ix) Hỗ trợ DNNVV tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị, đặc biệt là DNNVV trong lĩnh vực sản xuất, chế biến. Cụ thể, DNNVV đạt đủ điều kiện sẽ được đào tạo chuyên sâu về công nghệ, kỹ thuật sản xuất; cung cấp thông tin về nhu cầu kết nối, sản xuất kinh doanh của DNNVV trong cụm liên kết ngành và chuỗi giá trị; hỗ trợ phát triển thương hiệu, v.v.

(x) Tiếp tục hỗ trợ DNNVV thông qua Quỹ phát triển DNNVV.

Những chính sách hỗ trợ nêu trên có thể được chia thành hai nhóm: nhóm hỗ trợ chung và nhóm chính sách hỗ trợ trọng tâm. Đặc biệt, hóm chính sách hỗ trợ trọng tâm tập trung vào việc hỗ trợ doanh nghiệp có tham gia vào chuỗi giá trị, đổi mới sáng tạo công nghệ, khởi nghiệp sáng tạo. Như vậy, ngoài nhóm DNNVV do nữ giới làm chủ, Luật Hỗ trợ DNNVV đã có nhiều chính sách để hỗ trợ nhóm DNNVV khởi nghiệp sáng tạo và nhóm DNNVV tham gia vào chuỗi giá trị, cụm liên kết ngành. Điều này được kỳ vọng sẽ thúc đẩy hoạt động của DNNVV trong việc dần tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu cũng như mạng lưới sản xuất. Ngoài ra, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ năm 2017 cũng đã quy định cụ thể trách nhiệm của Chính phủ và các cơ quan liên quan trong việc hỗ trợ DNNVV. Theo đó:

Thứ nhất, Chính phủ có trách nhiệm:

- Thống nhất quản lý nhà nước về hỗ trợ DNNVV;

- Xây dựng dự toán ngân sách để thực hiện chính sách hỗ trợ này trong dự toán ngân sách nhà nước trình Quốc hội xem xét, quyết định theo quy định của pháp luật về ngân sách nhà nước;

- Ban hành theo thẩm quyền chính sách khuyến khích tổ chức, cá nhân sử dụng nguồn lực ngoài Nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Thứ hai, Bộ Kế hoạch và Đầu tư có trách nhiệm:

- Giúp Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về hỗ trợ DNNVV. Tổng hợp, báo cáo Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ về hoạt động hỗ trợ DNNVV;

- Thực hiện vai trò điều phối, xác định mục tiêu, đối tượng, trọng tâm hỗ trợ để xây dựng và triển khai các kế hoạch, chương trình, dự án hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trên phạm vi toàn quốc; chủ trì, phối hợp với các Bộ, cơ quan ngang Bộ bố trí nguồn vốn chi đầu tư phát triển để hỗ trợ DNNVV theo quy định của Luật này;

- Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức thực hiện nhiệm vụ hỗ trợ DNNVV;

- Chủ trì, phối hợp với Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các Bộ và cơ quan ngang Bộ khác xây dựng hệ thống thông tin phục vụ xếp hạng tín nhiệm DNNVV.

Thứ ba, Bộ Tài chính có trách nhiệm:

- Hướng dẫn về thủ tục hành chính thuế, chế độ kế toán cho doanh nghiệp siêu nhỏ; việc thực hiện các chính sách thuế, phí, lệ phí đối với DNNVV;

- Chủ trì, phối hợp với các Bộ, cơ quan ngang Bộ bố trí nguồn vốn để hỗ trợ DNNVV theo quy định của Luật này và quy định khác của pháp luật có liên quan;

- Công bố thông tin về việc chấp hành pháp luật về thuế, hải quan và việc thực hiện nghĩa vụ tài chính khác của các DNNVV để xây dựng hệ thống thông tin phục vụ xếp hạng tín nhiệm DNNVV.

Thứ tư, các Bộ và cơ quan ngang Bộ còn lại có trách nhiệm:

- Bộ, cơ quan ngang Bộ, trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình, có trách nhiệm sau đây: (a) Ban hành hoặc trình cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành chính sách hỗ trợ DNNVV; (b) Tổ chức thực hiện, theo dõi, kiểm tra, đánh giá việc thực hiện hỗ trợ DNNVV; (c) Tổ chức việc thống kê và công bố thông tin về DNNVV; (d) Hướng dẫn doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị; (e) Ưu tiên bố trí nguồn lực để hỗ trợ DNNVV.

- Bộ Công Thương có trách nhiệm hướng dẫn DNNVV tham gia chuỗi phân phối sản phẩm.

- Bộ Khoa học và Công nghệ có trách nhiệm hướng dẫn việc thành lập cơ sở ương tạo, cơ sở kỹ thuật, khu làm việc chung; hỗ trợ nâng cao năng lực công nghệ cho DNNVV.

- Bộ Tài nguyên và Môi trường có trách nhiệm hướng dẫn các địa phương bố trí quỹ đất để hình thành, phát triển cụm công nghiệp; khu chế biến nông sản, lâm sản, thủy sản, hải sản tập trung cho DNNVV.

- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có trách nhiệm tổ chức thực hiện chính sách của Chính phủ về hỗ trợ tổ chức tín dụng tăng dư nợ cho vay đối với DNNVV.

Thứ năm, chính quyền địa phương cấp tỉnh có trách nhiệm:

- Hội đồng nhân dân cấp tỉnh có trách nhiệm sau đây: (a) Thực hiện quy định về hỗ trợ mặt bằng sản xuất và đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo; (b) Ban hành chính sách và bố trí nguồn lực hỗ trợ DNNVV tại địa phương; quyết định dự toán ngân sách hỗ trợ DNNVV theo quy định của pháp luật về ngân sách nhà nước; (c) Giám sát việc tuân theo pháp luật về hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại địa phương.

- Ủy ban nhân dân cấp tỉnh có trách nhiệm sau đây: (a) Xây dựng và tổ chức triển khai hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại địa phương; kế hoạch, chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa chuyển đổi từ hộ kinh doanh; (b) Kiểm tra, đánh giá công tác hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại địa phương và báo cáo cơ quan nhà nước có thẩm quyền; (c) Tôn vinh doanh nghiệp nhỏ và vừa có thành tích, đổi mới sáng tạo, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Ngoài trách nhiệm của những cơ quan nêu trên, Luật Hỗ trợ DNNVV cũng làm rõ trách nhiệm của các tổ chức xã hội, tổ chức xã hội – nghề nghiệp trong việc hỗ trợ DNNVV; trách nhiệm của các đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ DNNVV; và trách nhiệm của bản thân DNNVV. Sự ra đời của Luật Hỗ trợ DNNVV đã giúp hình thành khung pháp lý cao nhất, nhằm đảm bảo hiệu quả của hoạt động hỗ trợ phát triển DNNVV tại Việt Nam.

Thúc đẩy thực hiện Luật Hỗ trợ DNNVV từ 2018 tới nay

Nhằm thúc đẩy việc thực thi Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa một cách có hiệu quả, kể từ năm 2018 tới nay, Chính phủ đã ban hành 8 văn bản quy phạm pháp luật nhằm hướng dẫn Luật này. Cụ thể, các văn bản quy phạm pháp luật này bao gồm 6 Nghị định và 2 Thông tư dưới đây:

Nghị định 80/2021/NĐ-CP Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nghị định 55/2019/NĐ-CP về hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nghị định 39/2019/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nghị định 57/2018/NĐ-CP về cơ chế, chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn

Nghị định 38/2018/NĐ-CP quy định chi tiết về đầu tư cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo

Nghị định 34/2018/NĐ-CP về thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Thông tư 07/2020/TT-BKHCN hướng dẫn về việc thành lập cơ sở ươm tạo doanh nghiệp nhỏ và vừa, cơ sở kỹ thuật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, khu làm việc chung hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo do Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ ban hành

Thông tư 132/2018/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán cho doanh nghiệp siêu nhỏ do Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành

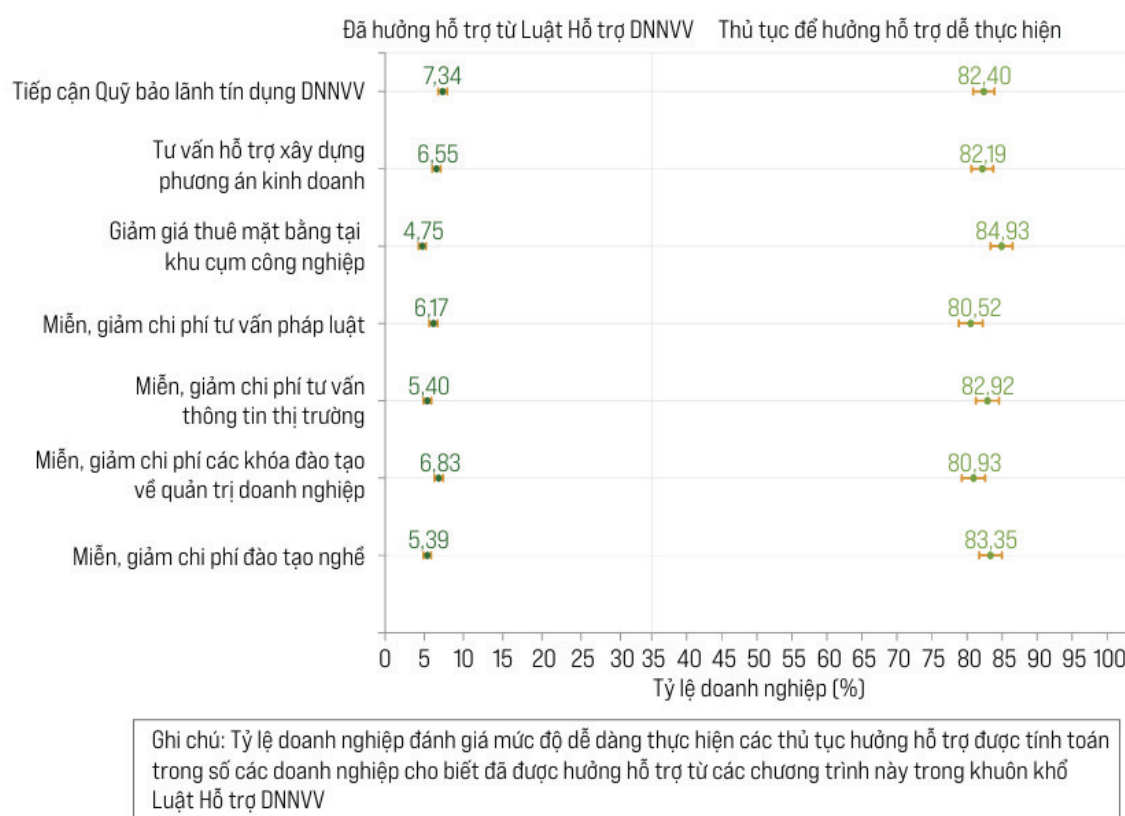
Đáng chú ý, ngay sau khi Luật Hỗ trợ DNNVV được ban hành, Chính phủ đã lần lượt ban hành các Nghị định số 34/2018/NĐ-CP và Nghị định số 38/2018/NĐ-CP nhằm hướng dẫn chi tiết về việc thực hiện các gói chính sách liên quan tới thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV và chính sách liên quan tới đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo. Đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, Chính phủ cũng khuyến khích việc thành lập, phát triển DNNVV thông qua việc cụ thể hóa các chính sách hỗ trợ tại Nghị định số 57/2018/NĐ-CP.

Trong năm 2019, Chính phủ liên tiếp ban hành hai nghị định liên quan tới việc hỗ trợ sự phát triển của DNNVV. Thứ nhất, Nghị định 39/2019/NĐ-CP hướng dẫn chi tiết việc thi hành Điều 20 của Luật hỗ trợ DNNVV về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển DNNVV. Thứ hai, Nghị định 55/2019/NĐ-CP đã nêu ra những hỗ trợ về mặt pháp lý cụ thể trong việc triển khai các chính sách hỗ trợ DNNVV.

Trong năm 2021, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 80/2021/NĐ-CP nhằm đưa ra những quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật hỗ trợ DNNVV. Nghị định này có hai chương quy định chi tiết về việc thi hành một số chính sách hỗ trợ trong Luật hỗ trợ DNNVV: (i) hỗ trợ công nghệ, thông tin, tư vấn và phát triển nguồn nhân lực; (ii) hỗ trợ DNNVV chuyển đổi từ hộ kinh doanh, DNNVV khởi nghiệp sáng tạo, DNNVV tham gia liên kết ngành, chuỗi giá trị. Nghị định này là một bước tiến lớn trong việc hỗ trợ, thúc đẩy phát triển DNNVV tại Việt Nam, đặc biệt là những doanh nghiệp có tham gia vào mạng lưới sản xuất, chuỗi giá trị cả trong và ngoài nước. Ngoài các nghị định, Bộ Tài chính và Bộ Kế hoạch Đầu tư cũng đưa ra những thông tư tương ứng trong việc hướng dẫn thực hiện các chính sách hỗ trợ DNNVV theo Luật Hỗ trợ DNNVV.

Tuy nhiên, việc triển khai Luật Hỗ trợ DNNVV vẫn còn nhiều điểm chưa hiệu quả. Theo Báo cáo PCI 2021 của Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), có đến trên 50% số DNNVV được khảo sát không biết đến sự tồn tại của Luật Hỗ trợ DNNVV sau 4 năm triển khai. Trong số những DNNVV biết đến Luật này, chỉ khoảng trên 1/3 số doanh nghiệp đã từng được nhận hỗ trợ. Về tổng thể, tỷ lệ DNNVV được hưởng hỗ trợ từ các chương trình chỉ ở mức dưới 8% (VCCI, 2022).

Cũng theo VCCI, tiếp cận tín dụng thông qua các Quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV đạt được tỷ lệ cao nhất, nhưng cũng chỉ ở mức 7,35% doanh nghiệp thực tế được tiếp cận. Trong khi đó, hỗ trợ giảm giá thuê mặt bằng tại các khu công nghiệp, khu công nghệ cao, cụm công nghiệp là chính sách có tỷ lệ thụ hưởng thấp nhất, chỉ ở mức 4,75%. Lý do chính dẫn đến thực trạng này là việc DNNVV chủ yếu hoạt động ở ngoài khu vực được hưởng lợi từ hỗ trợ này. VCCI (2022) nhận định rằng điểm tích cực trong việc thực hiện Luật hỗ trợ DNNVV đó là thủ tục hành chính để nhận hỗ trợ tương đối dễ dàng. Trong số những DNNVV được nhận hỗ trợ, có đến trên 80% số doanh nghiệp đánh giá thủ tục hành chính là dễ thực hiện.



Hình 2.3. Đánh giá của doanh nghiệp về một số chương trình trong Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nguồn: VCCI (2022). Báo cáo Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh Việt Nam 2021

2.2. Kinh nghiệm từ các nước trong khu vực

2.2.1. Kinh nghiệm từ Trung Quốc

Trung Quốc là quốc gia có vị trí địa lý gần gũi và có nhiều điểm tương đồng với Việt Nam về mô hình phát triển kinh tế. Trong tiến trình phát triển, khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tại Trung Quốc liên tục đối mặt với nhiều thách thức, bao gồm khả năng kết nối hạn chế với thị trường bên ngoài, mức độ đổi mới công nghệ còn thấp, cũng như những khó khăn trong tiếp cận nguồn lực tài chính. Nhận thức được vai trò thiết yếu của khu vực này, Chính phủ Trung Quốc đã luôn chú trọng và đưa ra nhiều chính sách hỗ trợ nhằm thúc đẩy sự phát triển của DNNVV. Kể từ sau công cuộc cải cách và mở cửa vào đầu thập niên 1980, DNNVV dần được nhìn nhận như một lực lượng quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế quốc gia (Liu, 2008). Cũng giống như ở Việt Nam, DNNVV tại Trung Quốc chiếm tới 99% tổng số doanh nghiệp đăng ký hoạt động. Theo Liu (2008) đến giữa những năm 2000, khu vực này đóng góp khoảng 60% GDP và tạo ra hơn 80% việc làm cho nền kinh tế Trung Quốc.

Liu (2008) cũng ghi nhận rằng, trong giai đoạn đầu hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), Chính phủ Trung Quốc đã triển khai chính sách trên ba trụ cột cơ bản. Thứ nhất, Luật Khuyến khích DNNVV (The SME Promotional Law), được ban hành vào năm 2003, đóng vai trò thiết lập khung pháp lý cho các chính sách phát triển khu vực này. Luật này tập trung vào việc bảo vệ quyền lợi của nhà đầu tư, đặc biệt là về các khoản đầu tư và thu nhập, đồng thời cam kết nguyên tắc công bằng trong đối xử giữa các loại hình doanh nghiệp. Thứ hai, vào năm 2005, Chính phủ Trung Quốc ban hành văn kiện định hướng thúc đẩy khu vực tư nhân và các khu vực ngoài quốc doanh, bao gồm 36 điều khoản nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho khu vực tư nhân gia nhập và hoạt động trong thị trường. Văn kiện này được xem là một công cụ hỗ trợ thiết thực cho sự phát triển của DNNVV. Thứ ba, năm 2006, Dự án phát triển DNNVV được triển khai với nhiều mục tiêu cụ thể như hoàn thiện hệ thống chính sách hỗ trợ, thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu doanh nghiệp, nâng cao năng lực đổi mới công nghệ và giải quyết các rào cản tài chính mà khu vực DNNVV đang gặp phải..

Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tại Trung Quốc tập trung vào một số nhóm giải pháp chủ yếu nhằm thúc đẩy phát triển bền vững khu vực này.

Thứ nhất, các chính sách tài chính đóng vai trò then chốt, bao gồm việc cải cách hệ thống thuế và tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng cấp vốn vay cho DNNVV. Thứ hai, chính phủ thực hiện hỗ trợ trực tiếp thông qua miễn hoặc giảm thuế thu nhập đối với các DNNVV đáp ứng các tiêu chí cụ thể, chẳng hạn như số lượng việc làm tạo ra, địa điểm thành lập tại các khu vực ưu tiên hoặc kém phát triển. Thứ ba, năng lực tiếp cận thị trường của DNNVV được cải thiện nhờ các chính sách theo ngành, trong đó nhấn mạnh vào việc khuyến khích các doanh nghiệp có hoạt động liên quan đến xuất nhập khẩu, đặc biệt là với thị trường quốc tế. Thứ tư, nhà nước đóng vai trò trung gian trong việc xây dựng mạng lưới liên kết giữa các DNNVV cùng lĩnh vực, từ đó đẩy mạnh sự chuyên môn hóa, tăng cường năng suất, và thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong sản xuất. Thứ năm, công tác quản lý và giám sát được chú trọng thông qua việc chuẩn hóa thủ tục hành chính, nhằm giảm thiểu gánh nặng thể chế đối với DNNVV. Thứ sáu, chính phủ còn đầu tư vào các dịch vụ hỗ trợ đi kèm, chẳng hạn như đào tạo nguồn nhân lực, nghiên cứu khoa học và thúc đẩy đổi mới công nghệ, với mục tiêu hỗ trợ toàn diện cho khu vực DNNVV.

Những định hướng chính sách nêu trên thể hiện rõ quyết tâm của Chính phủ Trung Quốc trong việc phát triển khu vực DNNVV, đặc biệt là ở các khía cạnh liên quan đến đổi mới sáng tạo và mở rộng thị trường quốc tế.

2.2.2. Kinh nghiệm từ Nhật Bản

Trong giai đoạn đầu của quá trình công nghiệp hóa, Nhật Bản đã chứng kiến sự tăng trưởng nhanh của khu vực DNNVV. Yoshimura và Kato (2007) đánh giá rằng khu vực DNNVV đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế ở Nhật Bản: (i) tác động tích cực đối với các hoạt động kinh tế và tăng trưởng; (ii) tạo ra khối lượng lớn việc làm và thu nhập (lên tới 99% việc làm ở mọi ngành kinh doanh và 70% lượng lao động làm công ăn lương); và (iii) DNNVV được coi là nguồn gốc cho sự năng động về các hoạt động kinh tế tại Nhật Bản. Đặc biệt, khu vực DNNVV đã vượt qua cả khu vực doanh nghiệp lớn về giá trị gia tăng tạo ra cho ngành công nghiệp tại Nhật Bản (Liu, 2008).

Về mặt môi trường chính sách, Chính phủ Nhật Bản đã thực hiện rất nhiều chính sách nhằm thúc đẩy sự phát triển của DNNVV kể từ sau thế chiến thứ II. Bảng dưới đây tóm tắt một số chính sách hỗ trợ DNNVV tại Nhật Bản trong quá trình phát triển kinh tế kể từ năm 1950 đến đầu những năm 2000.

Bảng 2.5. Một số chính sách hỗ trợ DNNVV tại Nhật Bản giai đoạn 1950-2000

| Tên chính sách | Năm có hiệu lực |
|--|------------------------|
| Luật Bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ [Act No.264] | 1950 |
| Luật Tập đoàn tài chính doanh nghiệp nhỏ [Act No.138] | 1953 |
| Luật Hỗ trợ tài chính DNNVV [Act No.115] | 1956 |
| Luật Tổ chức hiệp hội DNNVV [Act No.185] | 1957 |
| Luật Hỗ trợ chung cho lao động nghỉ hưu từ DNNVV [Act No.160] | 1959 |
| Luật cơ bản DNNVV [Act No.154] | 1963 |
| Luật Hỗ trợ DNNVV [Act No.147] | 1963 |
| Luật Công ty đầu tư và hỗ trợ DNNVV [Act No.101] | 1963 |
| Luật Đảm bảo mua sắm và hợp đồng với Chính phủ [Act No.97] | 1966 |
| Luật Hỗ trợ hợp đồng thầu phụ DNNVV [Act No.145] | 1970 |
| Luật Hỗ trợ DNNVV bán lẻ [Act No.101] | 1973 |
| Luật Hỗ trợ DNNVV mới thành lập [Act No.18] | 1999 |
| Luật Tổ chức DNNVV đổi mới sáng tạo [Act No.147] | 2002 |
| Luật về Đẩy mạnh công nghệ cơ bản cho DNNVV sáng tạo [Act No.33] | 2006 |

Nguồn: Yoshimura & Kato (2007)

Việc hỗ trợ DNNVV đã được Chính phủ Nhật Bản quan tâm trong cả quá trình phát triển kinh tế, thể hiện qua việc ban hành hàng loạt Luật liên quan tới DNNVV. Ngay trong giai đoạn những năm 1950, Chính phủ Nhật Bản đã ban hành hàng loạt chính sách hỗ trợ về tài chính cho sự phát triển của DNNVV. Đến năm 1963, Luật cơ bản DNNVV đã được ban hành, tạo ra khung pháp lý cao nhất trong việc hỗ trợ DNNVV tại Nhật Bản. Luật này lần lượt được sửa đổi vào các năm 1973, 1983 và 1999, nhằm chuyển đổi mục đích từ việc “khắc phục điểm yếu” sang “thúc đẩy tăng trưởng đa dạng và phát triển sự độc lập của DNNVV”.

Một điểm đáng chú ý là Chính phủ Nhật Bản đã chú ý tới việc phân lớn DNNVV thời kỳ đó chỉ là nhà thầu phụ (trên 60%), do đó, đã ban hành Luật hỗ trợ hợp đồng thầu

phụ cho DNNVV năm 1970. Tới cuối giai đoạn 1990 và đầu thập niên 2000, Chính phủ Nhật Bản tiếp tục ban hành các văn bản pháp lý nhằm hỗ trợ DNNVV mới thành lập, đặc biệt là DNNVV có đổi mới sáng tạo. Theo Yoshimura & Kato (2007), chính sách hỗ trợ DNNVV tại Nhật Bản có thể được phân loại theo:

Tạo điều kiện cho việc tài trợ và tăng cường vốn chủ sở hữu của DNNVV

- (i) Hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp
- (ii) Hỗ trợ DNNVV đổi mới sáng tạo
- (iii) Tăng cường khả năng quản lý DNNVV
- (iv) Hỗ trợ phát triển công nghệ cho DNNVV
- (v) Phát triển cơ sở hạ tầng cần thiết cho DNNVV

Như vậy có thể thấy, Chính phủ Nhật Bản đã thực sự qua tâm và có nhiều chính sách đi sâu vào thực tiễn nhu cầu của DNNVV. Các yếu tố về vốn, môi trường pháp lý cho đổi mới sáng tạo, cơ sở hạ tầng, phát triển công nghệ đều là những yếu tố đóng vai trò quyết định đối với sự phát triển của DNNVV cũng như tăng khả năng cạnh tranh, tham gia vào thị trường quốc tế.

2.2.3. Kinh nghiệm từ Hàn Quốc

Tương tự Nhật Bản, Hàn Quốc cũng chứng kiến sự lớn mạnh của khu vực DNNVV trong quá trình công nghiệp hóa trong thế kỷ 20. Tại Hàn Quốc, phần lớn DNNVV ban đầu phát triển dưới hình thức là nhà thầu phụ cho các doanh nghiệp lớn. Điều này khiến cho DNNVV chịu nhiều lần át bởi doanh nghiệp lớn, đặc biệt trong bối cảnh hoạt động thương mại quốc tế được đẩy mạnh tại Hàn Quốc. Do đó, Chính phủ Hàn Quốc đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển và lớn mạnh của DNNVV. Năm 1966, Luật cơ bản DNNVV (Basic Act on Small and Medium Enterprise) lần đầu tiên được ban hành tại Hàn Quốc nhằm đưa ra khái niệm về DNNVV cũng như các chính sách liên quan tới việc hỗ trợ nhóm doanh nghiệp này. Theo Kim (2007), các chính sách hỗ trợ DNNVV tại Hàn Quốc trong nửa sau thế kỷ 20 và đầu những năm 2000 có thể được chia thành 4 giai đoạn chính:

Giai đoạn 1 - 1960s: xây dựng nền tảng chính sách hỗ trợ DNNVV. Giai đoạn này được đánh dấu bởi việc đưa ra Luật Hiệp hội DNNVV (1961), Hợp đồng tư nhân với Hiệp hội DNNVV (1965), và cao nhất là Luật cơ bản DNNVV (1966). Những văn bản pháp lý này đã tạo khung pháp lý nền tảng cho việc hỗ trợ và nuôi dưỡng DNNVV.

Giai đoạn 2 - 1970s -1980s: bảo vệ và nuôi dưỡng DNNVV. Trong giai đoạn này, Chính phủ Hàn Quốc tập trung vào việc nuôi dưỡng DNNVV trở thành một mắt

xích quan trọng trong việc cung cấp đầu vào cho ngành công nghiệp hóa chất nặng. Giai đoạn này được đánh dấu bởi một số chính sách quan trọng như Ngành độc quyền DNNVV (1975), DNNVV liên quan tới công ty lớn (1980), Quỹ bảo lãnh tín dụng (1976), Tập đoàn DNNVV (1979), và Quỹ bảo lãnh tín dụng công nghệ (1989). Những chính sách trong giai đoạn này tập trung nhiều vào việc tăng cường khả năng tiếp cận tín dụng cho DNNVV.

Giai đoạn 3 - 1990s: theo đuổi cải thiện cấu trúc DNNVV. Với sự gia nhập vào WTO năm 1995, Chính phủ Hàn Quốc giai đoạn này thay đổi chính sách hỗ trợ DNNVV theo hướng tự chủ, mở cửa và cạnh tranh. Chính sách đầu tiên được đưa ra là việc kết thúc chương trình Ngành độc quyền DNNVV đã ban hành năm 1975 (1994), giảm dần chương trình Hợp đồng tư nhân với Hiệp hội DNNVV ban hành năm 1965 (1995). Đồng thời, Chính phủ đã ban hành Luật về Cải thiện cấu trúc và Ổn định quản lý của DNNVV (1995) và thành lập Quản trị DNNVV (1996).

Giai đoạn 4 - từ khủng hoảng tài chính tới đầu thập niên 2000: hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp và tăng cường năng lực đổi mới sáng tạo. Trong giai đoạn này, Chính phủ Hàn Quốc đẩy mạnh việc hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo của DNNVV, đặc biệt là DNNVV có nữ giới làm chủ. Cụ thể, một số luật được ban hành trong giai đoạn này như Luật đặc biệt về kinh doanh liên doanh (1997), Luật Doanh nghiệp nhỏ (1997), Luật Doanh nghiệp do nữ giới làm chủ (1999) và một số kế hoạch giúp tăng tính cạnh tranh của DNNVV theo hướng phù hợp với quá trình đổi mới công nghệ như: Kế hoạch toàn diện về tăng cường tính cạnh tranh của DNNVV (2004), Kế hoạch tăng cường kinh doanh liên doanh (2004), 12 nhiệm vụ cho chính sách đổi mới sáng tạo (2005), v.v.

Như vậy có thể thấy, giống như Nhật Bản, chính sách hỗ trợ của Hàn Quốc cũng tập trung vào việc nâng cao năng lực nội tại của DNNVV nhằm duy trì hoạt động trong điều kiện chịu nhiều bất lợi với doanh nghiệp lớn. Sau đó, các chính sách hỗ trợ dần chuyển sang hướng thúc đẩy đổi mới sáng tạo, cải thiện cấu trúc, nâng cao năng lực phát triển của DNNVV. Điều này góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV, đặc biệt trong bối cảnh quốc tế hóa, gia nhập sâu rộng vào thương mại quốc tế.

2.2.4. Kinh nghiệm từ Singapore

Tại Singapore, DNNVV cũng chỉ đóng vai trò phụ, nhà cung cấp cho các công ty đa quốc gia trong quá trình công nghiệp hóa giai đoạn từ sau khi độc lập đến trước năm 1985. Mục tiêu của Chính phủ Singapore là thu hút FDI từ các công ty đa quốc gia nhằm đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa (Liang, 2007). Trong giai đoạn này, sự phát

triển DNNVV vẫn chưa được chú trọng và đưa ra những chính sách hỗ trợ phù hợp. Cho đến năm 1985, một báo cáo kinh tế của Hội đồng Kinh tế chỉ ra rằng DNNVV đã chiếm tới hơn 90% số doanh nghiệp, cơ sở kinh doanh nhưng lại tụt hậu về năng suất lao động, kỹ năng quản lý và công nghệ so với nhóm doanh nghiệp lớn và các công ty đa quốc gia (Liang, 2007). Ngay sau báo cáo này, Ban Phát triển kinh tế (EDB) đã thành lập Phòng DNNVV trực thuộc nhằm xây dựng một Kế hoạch toàn diện DNNVV.

Kế hoạch toàn diện phát triển DNNVV được ban hành năm 1989 với 5 nhóm mục tiêu chính: (i) tiếp thu, ứng dụng công nghệ và đổi mới; (ii) kế hoạch kinh doanh và tài chính; (iii) quản lý nguồn nhân lực; (iv) cải thiện năng suất lao động và đào tạo; và (v) quảng bá toàn cầu và hợp tác kinh doanh. Theo Liang (2007), với 5 nhóm mục tiêu này, Chính phủ Singapore đã đưa ra một số sáng kiến chính sách như:

Chương trình nâng cấp doanh nghiệp công nghiệp địa phương

Hỗ trợ tài chính và tạo động lực về thuế

Tiếp thu công nghệ, tự động hóa, phát triển và đổi mới sản phẩm

Tận dụng công nghệ thông tin

Phát triển kinh doanh

Cải thiện năng suất lao động và đào tạo

Quảng cáo quốc tế và thiết kế

Đồng thời, trong Kế hoạch phát triển toàn diện này, các cơ quan của Chính phủ đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối DNNVV và các bên liên quan. Các chương trình hỗ trợ thuộc Kế hoạch toàn diện này được đánh giá là thành công, tạo bước đà quan trọng cho sự phát triển của DNNVV.

Giai đoạn hai bắt đầu từ năm 2001, đánh dấu bởi sự ra đời của Kế hoạch phát triển toàn diện DNNVV lần thứ hai. Tầm nhìn của Kế hoạch toàn diện lần này là hướng tới khu vực DNNVV ổn định, vững mạnh nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và tăng trưởng kinh tế của Singapore. Theo đó, Kế hoạch này bao gồm ba mục tiêu chiến lược: (i) chăm sóc DNNVV đổi mới sáng tạo với mức tăng trưởng cao; (ii) phát triển khu vực DNNVV năng suất cao; (iii) tạo môi trường tri thức, thân thiện với doanh nghiệp. Các chính sách hỗ trợ DNNVV trong giai đoạn này được thực hiện ở cả ba cấp độ: chung, ngành, và doanh nghiệp. Một số chính sách tiêu biểu trong Kế hoạch toàn diện này như:

- Cấp độ chung: hỗ trợ khởi nghiệp; cung cấp vốn cho tăng trưởng; tạo điều kiện tiếp cận thị trường;

- Cấp độ ngành: tạo điều kiện hợp tác giữa khu vực trong nước và nước ngoài; nâng cấp khu vực dịch vụ trong nước;
- Cấp độ doanh nghiệp: phát triển khởi nghiệp và lao động; xây dựng mô hình kinh doanh mẫu với lợi thế cạnh tranh.

Như vậy có thể thấy, Chính phủ Singapore đã giảm số lượng chính sách hỗ trợ trực tiếp trong giai đoạn hai. Thay vào đó, nhóm chính sách liên quan tới tạo môi trường thuận lợi, hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới sáng tạo được thực hiện nhiều hơn. Hướng đi này cũng tương tự như những gì mà Chính phủ Nhật Bản và Hàn Quốc đã từng thực hiện trong quá trình phát triển.

2.2.5. Kinh nghiệm từ Malaysia

Tại Malaysia, DNNVV đóng vai trò qua trọng trong sự phát triển kinh tế từ những năm 1990. Đồng thời, DNNVV có xu hướng phục hồi tốt hơn sau cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997-1998 (Chin và Lim, 2018). Tuy nhiên, mặc dù số lượng chiếm tới 97,3%, DNNVV chỉ đóng góp vào 59% số việc làm và 19% GDP của Malaysia cho tới năm 2015. Do đó, việc đưa ra các chính sách hỗ trợ sự phát triển của DNNVV là hoàn toàn cấp thiết đối với Malaysia.

Năm 2004, Malaysia thành lập Hội đồng Phát triển DNNVV Quốc gia nhằm thúc đẩy sự phát triển của DNNVV. Hội đồng này do Thủ tướng làm Chủ tịch với mục tiêu điều phối các cơ quan nhà nước liên quan, các cơ quan hỗ trợ và các chương trình hỗ trợ DNNVV. Các chính sách, chiến lược phát triển DNNVV của Malaysia được thể hiện thông qua các Kế hoạch Phát triển công nghiệp qua từng giai đoạn: Kế hoạch phát triển lần thứ 2 (1996-2005); Kế hoạch phát triển công nghiệp lần thứ 3 (2006-2020); và đặc biệt là Kế hoạch DNNVV (2012-2020). Theo Chin và Lim (2018), Chính phủ Malaysia đã thực hiện từ khoảng 140-180 chương trình phát triển DNNVV mỗi năm trong giai đoạn 2011 - 2015. Trong đó, các chương trình này bao gồm các vấn đề về: (i) phát triển vốn con người; (ii) tiếp cận thị trường; (iii) đổi mới sáng tạo; (iv) cơ sở hạ tầng; và (v) tiếp cận tài chính.

Về khía cạnh tiếp cận tài chính, một trong những chính sách hỗ trợ được quan tâm đầu tiên tại Malaysia đó là cơ chế bảo lãnh tín dụng. Cơ chế này được hình thành từ rất sớm trong hầu hết các chính sách phát triển kinh tế của Malaysia. Hệ thống bảo lãnh tín dụng được xây dựng ở tất cả các cấp độ từ trung ương đến địa phương và được phân chia theo lĩnh vực hoạt động. Đồng thời, có ba mô hình bảo lãnh tín dụng của Chính phủ, của các hiệp hội và của khu vực tư nhân. Nhiều tập đoàn bảo lãnh tín dụng lớn cũng như hệ thống bảo lãnh tín dụng thuộc Chính phủ được huy động để giúp đỡ sự phát triển

của khu vực DNNVV. Ngoài ra, Chính phủ Malaysia cũng đã thực hiện nhiều chương trình hỗ trợ tài chính khác nhằm thúc đẩy sự phát triển đa dạng của DNNVV.

2.3. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Qua nghiên cứu sự phát triển về môi trường chính sách của một số nước trong khu vực, có thể nhận thấy rằng Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của DNNVV nói chung và tăng cường khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu nói riêng. Điều này đã được ghi nhận ở hầu hết các quốc gia trong khu vực như Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Trung Quốc và Malaysia. Do đó, bài học kinh nghiệm cho Việt Nam đó là cần xác định rõ mức độ phát triển hiện tại của khu vực DNNVV hiện nay để đưa ra những chính sách hỗ trợ phù hợp nhất. Trong quá trình công nghiệp hóa và phát triển kinh tế, chính sách hỗ trợ DNNVV của Chính phủ các nước trên có thể được chia thành hai giai đoạn.

Trong giai đoạn đầu, các nước tập trung vào bảo vệ, đảm bảo DNNVV được đối xử một cách công bằng, tiếp cận đầy đủ các nguồn lực cần thiết, đặc biệt là vốn tín dụng. Mục tiêu của các chính sách hỗ trợ trong giai đoạn này là đẩy nhanh quá trình phát triển của DNNVV, tạo nền tảng nội tại cho DNNVV. Điểm bất lợi lớn nhất của DNNVV khi mới thành lập và đi vào hoạt động là khó khăn trong việc tiếp cận vốn tín dụng, tìm kiếm thị trường và nguồn lao động chất lượng cao. Đặc biệt, DNNVV phải chịu sự cạnh tranh rất lớn đến từ nhóm doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Do đó, Chính phủ các nước lựa chọn cách hỗ trợ trực tiếp thông qua vốn vay, đảm bảo tín dụng, chủ động trợ giúp trong việc tìm kiếm thị trường. Những chính sách này giúp DNNVV dần ổn định trong quá trình hoạt động và có tiềm lực để mở rộng sản xuất.

Trong giai đoạn tiếp theo, các nước chuyển từ các chính sách hỗ trợ trực tiếp sang gián tiếp thông qua tạo môi trường thuận lợi, khuyến khích đổi mới sáng tạo, đầu tư phát triển công nghệ,... Những chính sách này nhằm mục tiêu tăng cường tiềm lực, nâng cao khả năng cạnh tranh của DNNVV, từ đó giúp DNNVV có thể tồn tại và phát triển một cách độc lập. Đặc biệt, trong giai đoạn hai này, một số nước cũng đã quan tâm tới sự tham gia của DNNVV vào chuỗi giá trị toàn cầu, tiếp cận thị trường quốc tế. Do đó, một số chính sách về tiếp cận thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV cũng được quan tâm. Với nền tảng ổn định có từ giai đoạn đầu tiên, DNNVV hoàn toàn đủ tiềm lực để cạnh tranh, đổi mới công nghệ và phát triển tốt trong giai đoạn này.

Đối với Việt Nam hiện nay, khu vực DNNVV hiện vẫn còn yếu kém, khả năng phát triển độc lập và tính cạnh tranh còn thấp. Do đó, Chính phủ cần tập trung nhiều hơn

vào các nhóm chính sách hỗ trợ trực tiếp mà các nước đi trước đã thực hiện trong giai đoạn đầu. Cụ thể:

Thứ nhất, DNNVV cần được đảm bảo tiếp cận được các nguồn lực tài chính, hỗ trợ về mặt pháp lý một cách kịp thời. Hiện nay, Chính phủ đã thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ về mặt tài chính như thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng tại các địa phương và Quỹ Phát triển DNNVV. Tuy nhiên, hiệu quả hoạt động của những quỹ này còn chưa cao. Thực tế cho thấy các nước đi trước đều tìm cách hỗ trợ về mặt vốn, tiếp cận tín dụng nhằm đảm bảo cho sự hoạt động của DNNVV trong giai đoạn đầu hoạt động.

Thứ hai, việc tiếp cận nguồn lao động chất lượng cao cũng là một nhân tố quan trọng trong quá trình phát triển của DNNVV các nước. Việc đảm bảo DNNVV có thể tiếp cận được đầu vào này một cách công bằng, tránh sự cạnh tranh gay gắt từ doanh nghiệp lớn, sẽ giúp cho DNNVV có khả năng hoạt động ổn định và mở rộng sản xuất.

Thứ ba, với nhiều bất lợi so với doanh nghiệp lớn và khu vực nước ngoài, DNNVV thường khó tiếp cận được thị trường lớn. Do đó, DNNVV thường co cụm và hoạt động manh mún, nhỏ lẻ tại địa phương.

CHƯƠNG 3: THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU ĐỊNH LƯỢNG VÀ DỮ LIỆU

Trên cơ sở khung lý thuyết và tổng quan nghiên cứu đã trình bày ở các chương trước, chương này tập trung trình bày thiết kế nghiên cứu định lượng được sử dụng nhằm kiểm định thực nghiệm các giả thuyết nghiên cứu của luận án. Cụ thể, chương tập trung mô tả nguồn dữ liệu, cách thức đo lường các biến số, phương pháp ước lượng và các kiểm định được sử dụng trong phân tích thực nghiệm. Các nội dung này đóng vai trò làm cơ sở cho việc trình bày kết quả và thảo luận ở Chương 4. Nghiên cứu sử dụng thiết kế nghiên cứu với cách tiếp cận định lượng thông qua phân tích số liệu thứ cấp. Số liệu được sử dụng trong bài là số liệu từ điều tra doanh nghiệp do Cục thống kê thực hiện. Kỹ thuật ước lượng là sử dụng mô hình logit. Cụ thể phương pháp và số liệu được mô tả chi tiết dưới đây.

3.1. Dữ liệu

3.1.1. Nguồn số liệu

Số liệu được sử dụng trong mô hình là số liệu kết hợp từ bộ điều tra doanh nghiệp do Cục thống kê thực hiện và bộ số liệu chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh do Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam thực hiện.

3.1.1.1. Bộ số liệu điều tra doanh nghiệp

Điều tra Doanh nghiệp là bộ số liệu do **Cục Thống kê Việt Nam (NSO)** tổ chức hàng năm. Mục tiêu chính của điều tra là thu thập thông tin về cơ cấu, hiệu quả hoạt động và sự biến động của các đơn vị kinh doanh chính thức tại Việt Nam. Đây là nguồn dữ liệu doanh nghiệp cấp vi mô có tính nhất quán và toàn diện và liên tục qua các năm đóng vai trò quan trọng cho hệ thống tài khoản quốc gia (bao gồm GDP và GRDP), xây dựng chính sách công nghiệp, và giám sát quá trình phát triển doanh nghiệp.

Phạm vi điều tra bao gồm tất cả các doanh nghiệp hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, hợp tác xã, đơn vị sự nghiệp có hoạt động sản xuất - kinh doanh, và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Các doanh nghiệp được phân loại theo Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam (VSIC), ngoại trừ các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực chính trị, an ninh, quốc phòng và ngoại giao.

Nội dung điều tra doanh nghiệp bao gồm bốn nhóm thông tin chính (Cục thống kê Thanh Hoá, 2020). Thứ nhất là thông tin nhận dạng đơn vị điều tra, bao gồm tên doanh nghiệp, địa chỉ, số điện thoại, fax, email, loại hình doanh nghiệp và ngành nghề

sản xuất kinh doanh. Thứ hai là thông tin về lao động và thu nhập của người lao động, cụ thể là số lượng lao động và mức thu nhập. Thứ ba là các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh, như kết quả sản xuất kinh doanh, hàng tồn kho, vốn đầu tư và năng lực sản xuất mới tăng thêm. Thứ tư là thông tin liên quan đến các cơ sở trực thuộc doanh nghiệp, bao gồm tên cơ sở, ngành nghề hoạt động, sản lượng hoặc sản phẩm, số lượng lao động và doanh thu tại từng cơ sở. Trong những năm gần đây, nội dung điều tra đã được mở rộng để bao gồm thông tin về ứng dụng khoa học công nghệ, chuyển đổi số và mức độ tham gia chuỗi giá trị toàn cầu (GSO, 2016).

Trừ hai năm 2012 và 2017 thực hiện tổng điều tra doanh nghiệp thực hiện đối với tất cả các doanh nghiệp có đăng ký pháp lý trên toàn quốc, các năm còn lại là kết hợp giữa điều tra toàn bộ với một số nhóm doanh nghiệp nhất định và điều tra chọn mẫu phân tầng đối với nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc ít hoạt động. Tùy từng năm với các điều tra chuyên đề cụ thể sẽ có quy định thêm về danh sách các doanh nghiệp điều tra toàn bộ. Ví dụ như điều tra cho 2019 có thêm yêu cầu điều tra toàn bộ cho các doanh nghiệp thuộc đối tượng điều tra theo phiếu số 2/ĐTDN-CMCN và toàn bộ các doanh nghiệp thuộc sáu tỉnh gồm Hà Giang, Cao Bằng, Bắc Kạn, Tuyên Quang, Điện Biên và Lai Châu (GSO, 2019). Còn thông thường, điều tra toàn bộ sẽ áp dụng với các doanh nghiệp quy mô lớn. Các doanh nghiệp ngoài nhà nước có quy mô dưới 100 lao động (ngành thương mại là 50 lao động) sẽ thực hiện chọn mẫu (GSO, 2019). Mẫu được lựa chọn theo phương pháp ngẫu nhiên có hệ thống, đảm bảo tính đại diện cho từng ngành kinh tế cấp 4 theo phân ngành VSIC 2018 trên phạm vi từng tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương (GSO, 2019).

Kể từ năm 2020 (điều tra cho năm 2019), việc thu thập số liệu được thực hiện thông qua hệ thống khai báo trực tuyến, trong đó các doanh nghiệp điền phiếu điều tra điện tử trên cổng thông tin chuyên biệt. Dữ liệu phản ánh tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong năm dương lịch trước, với thời gian thu thập từ tháng 4 đến tháng 7 hằng năm, tùy theo quy mô và mật độ doanh nghiệp tại từng địa phương (GSO, 2019).

Điều tra doanh nghiệp sử dụng khoảng 18 phiếu điều tra có thể thay đổi nhỏ theo các năm tùy theo yêu cầu điều tra chuyên đề. Trong đó, quan trọng nhất là phiếu 1A/ĐTDN-DN: Phiếu thu thập thông tin đối với doanh nghiệp, HTX - áp dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp đã được chọn vào mẫu điều tra. Sau đó, các doanh nghiệp trong mẫu sẽ thực hiện cung cấp thông tin cho các phiếu điều tra có liên quan đến hoạt động của mình. Ví dụ như các doanh nghiệp có hoạt động gia công, lắp ráp hàng hoá trực tiếp với nước ngoài sẽ trả lời phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC. Doanh nghiệp có đơn

vị, cơ sở thực hiện hoạt động xây dựng sẽ trả lời phiếu 1A.3/ĐTDN-XD, hoạt động thương nghiệp trả lời phiếu 1A.4/ĐTGN-TN...

Câu phân về mức độ tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu được tích hợp vào phiếu điều tra bắt đầu từ tổng điều tra doanh nghiệp 2017. Các doanh nghiệp có hoạt động gia công, lắp ráp hàng hoá trực tiếp với nước ngoài sẽ trả lời phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC. Phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC bao gồm mục thông tin. Mục thứ nhất là thông tin chung về doanh nghiệp, mã loại hình hoạt động xuất nhập khẩu trong đó doanh nghiệp sẽ chọn Có/ Không cho việc xuất/ Nhập của doanh nghiệp chế xuất, gia công cho thương nhân nước ngoài, xuất nhập sản phẩm thuê gia công nước ngoài, đồng thời cung cấp thông tin về giá trị xuất nhập khẩu tương ứng cho mỗi mã loại hình trên.

Mục thứ hai của phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC là nhận hàng hoá gia công. Trong đó xác định trị giá nguyên vật liệu phục vụ gia công, lắp ráp, đóng gói và trị giá hàng hoá sau gia công, lắp ráp. Trị giá nguyên liệu được phân theo nước, tổng giá trị nguyên liệu phục vụ gia công hàng hoá cho nước ngoài, trị giá nguyên liệu nhập khẩu từ nước thuê gia công và trị giá nguyên liệu do doanh nghiệp mua trong nước phục vụ gia công cho nước ngoài. Trị giá hàng gia công cũng được phân chia tương tự và có thêm câu hỏi để doanh nghiệp lựa chọn nhóm hàng hoá sau khi doanh nghiệp gia công lắp ráp cho nước ngoài bao gồm dệt may, giày dép, điện tử, điện thoại và hàng hoá khác. Mục thứ ba là mục gửi nguyên liệu thuê gia công và có cấu trúc tương tự mục 2. Chi tiết phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC được đính kèm trong phụ lục.

3.1.1.2. Bộ số liệu chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh

Chỉ số Năng lực Cạnh tranh Cấp tỉnh (Provincial Competitiveness Index - PCI) là một bộ chỉ số được thiết kế nhằm đo lường và đánh giá chất lượng điều hành kinh tế, mức độ thuận lợi và thân thiện của môi trường kinh doanh, cũng như nỗ lực cải cách hành chính của chính quyền các tỉnh và thành phố trực thuộc trung ương. Chỉ số được xây dựng để phản ánh cảm nhận và trải nghiệm thực tế của doanh nghiệp đối với thể chế và việc thực thi chính sách kinh tế tại địa phương bao gồm những yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động đầu tư, sản xuất, thương mại và phát triển doanh nghiệp (PCI, 2025).

PCI được xây dựng lần đầu tiên vào năm 2005 và được công bố thường niên cho đến nay. Bộ chỉ số là kết quả hợp tác giữa Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) tại Việt Nam với vai trò là đơn vị tài trợ kỹ thuật và tài chính. Tính đến nay, PCI là khảo sát định kỳ quy mô lớn nhất tại Việt Nam về cảm nhận của doanh nghiệp trong nước đối với môi

trường thể chế địa phương. Các kết quả và dữ liệu của PCI được công khai trên nền tảng trực tuyến.

Theo phương pháp luận cập nhật gần nhất vào năm 2017, bộ chỉ số PCI bao gồm 10 chỉ số thành phần chính, phản ánh các khía cạnh chính trong điều hành kinh tế cấp địa phương có ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp. Mỗi chỉ số thành phần được xây dựng từ một tập hợp các chỉ tiêu định lượng, dựa trên dữ liệu thu thập trực tiếp từ doanh nghiệp thông qua điều tra định kỳ (PCI, 2025).

Mười chỉ số thành phần bao gồm:

“Chi phí gia nhập thị trường: đo lường mức độ thuận lợi khi khởi sự kinh doanh, bao gồm thời gian và thủ tục đăng ký doanh nghiệp, tính minh bạch và thái độ của cán bộ hành chính.

Tiếp cận đất đai và sự ổn định trong sử dụng đất: phản ánh khả năng tiếp cận mặt bằng sản xuất, mức độ rủi ro về quyền sử dụng đất và thủ tục liên quan đến cấp giấy chứng nhận.

Tính minh bạch và tiếp cận thông tin: đánh giá khả năng doanh nghiệp tiếp cận các tài liệu pháp lý, thông tin quy hoạch, ngân sách và mức độ cởi mở của chính quyền tỉnh.

Chi phí thời gian để tuân thủ quy định của Nhà nước: đo lường lượng thời gian doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện các thủ tục hành chính và tần suất bị thanh - kiểm tra.

Chi phí không chính thức: phản ánh mức độ phổ biến và chi phí của các khoản chi không chính thức mà doanh nghiệp phải chi trả trong các giao dịch với cơ quan công quyền.

Cạnh tranh bình đẳng: đánh giá mức độ ưu ái mà doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hoặc doanh nghiệp thân hữu nhận được so với doanh nghiệp tư nhân.

Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh: đo lường vai trò của lãnh đạo địa phương trong việc vận dụng linh hoạt chính sách Trung ương và khuyến khích phát triển kinh tế tư nhân.

Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp: phản ánh mức độ và chất lượng của các dịch vụ công và tư nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong xúc tiến thương mại, tư vấn pháp lý, đào tạo, tìm kiếm đối tác.

Đào tạo lao động: đánh giá chất lượng nguồn nhân lực tại địa phương, sự kết nối giữa cơ sở đào tạo và nhu cầu doanh nghiệp, cũng như mức độ đáp ứng của lao động với yêu cầu sản xuất.

Thiết chế pháp lý và an ninh trật tự: phản ánh mức độ tin cậy của doanh nghiệp vào hệ thống tư pháp địa phương, khả năng giải quyết tranh chấp, và tình hình an ninh đảm bảo cho hoạt động kinh doanh.”

Nguồn. (PCI, 2025)

Mỗi chỉ số thành phần được xây dựng từ nhiều chỉ tiêu thành phần. Ví dụ chỉ số “Chi phí gia nhập thị trường” bao gồm các chỉ tiêu như số ngày trung vị để hoàn tất đăng ký doanh nghiệp, mức độ công khai thủ tục, thái độ và năng lực của cán bộ, và mức độ ứng dụng công nghệ thông tin trong giải quyết hồ sơ. Tính đến năm 2021, có 141 chỉ tiêu định lượng được sử dụng để xây dựng toàn bộ chỉ số PCI. Các chỉ tiêu này đều có định nghĩa, được chuẩn hóa theo cùng thang đo (PCI, 2025).

Khung mẫu cho PCI được lấy từ cơ sở dữ liệu doanh nghiệp do cơ quan thuế quản lý. Các doanh nghiệp được phân nhóm theo ba tiêu chí chính bao gồm (i) Loại hình pháp lý: doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, công ty cổ phần; (ii) Ngành kinh tế: sản xuất công nghiệp, xây dựng, khai thác tài nguyên, thương mại - dịch vụ và nông - lâm - ngư nghiệp; (iii) Thời điểm thành lập: thành lập trước năm 2000; giai đoạn 2000 - 2009; từ năm 2010 trở lại đây. Tiêu chí về quy mô doanh nghiệp (số lao động, doanh thu) không được sử dụng để phân lớp độc lập, nhằm tránh hiện tượng tương quan cao với loại hình pháp lý. Trong từng tỉnh, các doanh nghiệp được chọn ngẫu nhiên theo hệ thống để bảo đảm tính đại diện (PCI, 2025).

Dữ liệu được thu thập thông qua khảo sát trực tiếp bằng bảng hỏi. Trước năm 2013, việc xử lý dữ liệu được thực hiện sơ bộ ở cấp tỉnh trước khi tính toán các chỉ số thành phần. Từ năm 2013 trở đi, dữ liệu được tính toán và chuẩn hóa ở cấp độ doanh nghiệp (PCI, 2025).

hoặc doanh thu. Và các tiêu chí để xác định còn phụ thuộc vào ngành kinh doanh. Ví dụ doanh nghiệp siêu nhỏ là doanh nghiệp có dưới 10 lao động, tuy nhiên tổng vốn kinh doanh/ doanh thu dưới 20 tỷ đối với các ngành nông lâm thủy sản, công nghiệp, xây dựng và dưới 50 tỷ đối với ngành dịch vụ thương mại.

Cách tiếp cận theo luật này có thể chi tiết hơn, nhưng gây khó khăn trong phân loại đối với các doanh nghiệp đa ngành và khó so sánh kết quả với các phân tích khác giai đoạn cũng như các nghiên cứu khác trên thế giới. Do đó, luận án sẽ sử dụng tiêu chí xác định DNNVV theo số lượng lao động như của Ardic và cộng sự (2012).

3.1.2.2. Xác định biến tham gia chuỗi sản xuất

Trong mô hình lý thuyết đã xây dựng, biến phụ thuộc là biến nhị phân dạng 0/1 với ý nghĩa các doanh nghiệp không/ có tham gia chuỗi. Một doanh nghiệp được xác định gia nhập chuỗi sản xuất thông qua việc doanh nghiệp có tham gia các hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa trực tiếp với nước ngoài hay không. Trong đó: “Hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa trực tiếp với nước ngoài là việc doanh nghiệp thực hiện việc nhận nguyên liệu, linh kiện từ nước ngoài để gia công, lắp ráp (không phải thanh toán) và nhận phí gia công theo hợp đồng ký kết hoặc doanh nghiệp Việt Nam gửi nguyên liệu, linh kiện ra nước ngoài để thuê gia công, lắp ráp và trả phí cho đối tác nước ngoài theo hợp đồng ký kết.” (GSO, 2024, p. 69)

Theo phương án khảo sát của điều tra doanh nghiệp, các doanh nghiệp tham gia gia công lắp ráp sẽ trả lời Phiếu số 1A.2m/ĐTDN-DVGC: “Phiếu thu thập thông tin về dịch vụ gia công hàng hóa với nước ngoài - Áp dụng cho các DN có thực hiện hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa trực tiếp với nước ngoài”. Như vậy các doanh nghiệp có tham gia trả lời phiếu này được coi là có tham gia chuỗi (có giá trị biến tham gia = 1).

Tuy nhiên, điều này không đồng nghĩa rằng tất cả các doanh nghiệp còn lại đều không tham gia vào chuỗi giá trị. Luận án muốn nhấn mạnh rằng, khái niệm “gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu” ở đây chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp có khả năng lựa chọn việc gia nhập hay không gia nhập. Nói cách khác, những doanh nghiệp thuộc các ngành không tồn tại chuỗi giá trị, hoặc có khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất ở mức rất thấp, sẽ không được tính đến trong phạm vi này.

Để xử lý vấn đề này, luận án đề xuất xác định các doanh nghiệp không tham gia (có giá trị biến tham gia = 0) là các doanh nghiệp cùng ngành cấp 5 với các doanh nghiệp có tham gia nhưng không tham gia trả lời phiếu 1A.2m. Đây là điểm mới của luận án vì như đã tổng hợp trong phần tổng quan nghiên cứu, các nghiên cứu trước đây về Việt

Nam chỉ tập trung vào các doanh nghiệp có tham gia chuỗi và ngầm mặc định các doanh nghiệp không tham gia hoạt động gia công là không tham gia chuỗi.

Bảng 3.1. Mô tả cách xác định biến tham gia chuỗi

| Phiếu 1A | Các doanh nghiệp và chọn mẫu các doanh nghiệp nhỏ | | |
|-------------|--|--|--------------------|
| | - Không thuộc phiếu 1A.2m - Không cùng ngành cấp 5 với các doanh nghiệp 1A.2m | - Không thuộc phiếu 1A.2m - Cùng ngành cấp 5 với các doanh nghiệp 1A.2m | Phiếu 1A.2m |
| Mẫu số liệu | | Tham gia chuỗi = 0 | Tham gia chuỗi = 1 |

Nguồn: Tác giả minh họa

3.1.2.3. Thể chế

Trong nghiên cứu này, PCI không được xem là thước đo hoàn hảo của thể chế theo nghĩa rộng, mà được sử dụng như một biến đại diện phản ánh chất lượng điều hành kinh tế và môi trường kinh doanh cấp địa phương.

Việc sử dụng PCI xuất phát từ đặc điểm của chỉ số này khi phản ánh nhiều khía cạnh liên quan trực tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp như chi phí gia nhập thị trường, tính minh bạch, chi phí không chính thức, cạnh tranh bình đẳng và chất lượng hỗ trợ doanh nghiệp. Các khía cạnh này có liên hệ chặt chẽ với cách tiếp cận thể chế trong nghiên cứu doanh nghiệp tại các nền kinh tế đang phát triển.

Do đó, trong nghiên cứu này, thể chế sẽ được đo bằng bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI, biến thể chế sẽ được đo thành biến tổng PCI và sau đó sẽ được tách riêng thành từng thành phần để phân tách chi tiết hơn tác động của các thành phần này đến khả năng tham gia chuỗi của các doanh nghiệp. Số liệu thể chế sẽ được ghép với bộ số liệu điều tra doanh nghiệp theo mã tỉnh mà doanh nghiệp hoạt động và năm tương ứng.

3.1.2.4. Các biến kiểm soát

Bên cạnh các quan tâm chính về thể chế, nghiên cứu có đưa thêm một số biến kiểm soát liên quan đến đặc trưng của doanh nghiệp như tổng tài sản, quy mô lao động, cấu trúc vốn và loại hình doanh nghiệp. Các biến tổng tài sản và quy mô lao động, cấu trúc vốn được tính bình quân của năm nghiên cứu.

Trong các biến kiểm soát, chênh lệch lợi nhuận trung bình ngành của hai nhóm có/ không tham gia chuỗi sẽ được sử dụng để đại diện cho ý định tham gia chuỗi của các doanh nghiệp với hàm ý nếu các doanh nghiệp tham gia chuỗi có lợi nhuận bình quân cao hơn thì sẽ hấp dẫn các doanh nghiệp tham gia chuỗi. Lợi nhuận trung bình này sẽ được tính bằng lợi nhuận sau thuế và sẽ được tính theo ngành cấp 3 của doanh nghiệp.

Lựa chọn phạm vi thời gian

Nghiên cứu sẽ sử dụng số liệu chéo năm 2019 (thời điểm điều tra 2020) để kiểm định các giả thuyết trong mô hình. Việc lựa chọn số liệu chéo và thời điểm 2019 được thực hiện dựa trên hai lý do.

Trước hết là nghiên cứu sẽ tập trung vào số liệu của giai đoạn 2019 trở về trước. Lý do là kể từ 2020 dịch Covid bùng nổ đã khiến các hoạt động xuất nhập khẩu và các hợp đồng gia công bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Do đó, số liệu từ 2020 có thể có các nhiễu không thể hiện được bản chất kinh tế của ảnh hưởng của thể chế đến việc tham gia chuỗi của các doanh nghiệp. Số liệu của giai đoạn trước 2020 sẽ loại bỏ được các ảnh hưởng đó.

Thứ hai là việc lựa chọn số liệu chéo thay vì số liệu mảng phụ thuộc vào đặc trưng của mô hình và số liệu. Phiếu 1A.2m lần đầu được sử dụng vào tổng điều tra kinh tế 2017 và tiếp tục được thực hiện trong các cuộc điều tra doanh nghiệp trong các năm tiếp theo. Thông thường, với sự sẵn có của số liệu như vậy có thể xây dựng một bộ số liệu mảng 4 năm (2016 đến 2019) để vừa thể hiện được sự khác biệt giữa các doanh nghiệp khác nhau, vừa thể hiện được sự khác biệt của cùng doanh nghiệp qua các năm.

Tuy nhiên, bản chất biến phụ thuộc ở đây lại là biến nhị phân 0/1 thể hiện doanh nghiệp có tham gia chuỗi hay không. Thường thì các doanh nghiệp đã tham gia vào chuỗi thì năm sau cũng tham gia chuỗi. Sự biến động trong cùng doanh nghiệp nếu có thường sẽ là các doanh nghiệp trước không tham gia thì nay mới tham gia. Khi đó việc sử dụng số liệu mảng không mang thêm lợi ích nào cho kết quả ước lượng. Trong khi đó, số liệu mảng lại gặp khó khăn trong việc xử lý các doanh nghiệp mới thành lập hoặc đóng cửa trong giai đoạn nghiên cứu.

Chính vì các lý do trên, nghiên cứu sẽ sử dụng số liệu chéo thay vì số liệu mảng. Và do không có sự khác biệt quá lớn về biến phụ thuộc, nghiên cứu sẽ ưu tiên sử dụng số liệu 2019 khi cân nhắc đến tính cập nhật của số liệu.

Bộ số liệu sau khi làm sạch sẽ bao gồm 97.897 DNVVN thuộc 63 tỉnh thành phố.

3.2. Phương pháp

Để kiểm định các giả thuyết, nghiên cứu sử dụng mô hình 2 mô hình logit như sau

$$tgchuo_i = \alpha_0 + \alpha_1 PCI_i + \alpha_2 lntts_i + \alpha_3 lnld_i + \alpha_4 ctvon_i + \alpha_5 chenhlechduong_i + \alpha_6 chenhlecham_i + \alpha_7 dntn_i + \alpha_8 dnnng_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

$$tgchuo_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^{10} \beta_j PCI_i^j + \beta_{11} lntts_i + \beta_{12} lnld_i + \beta_{13} ctvon_i + \beta_{14} chenhlechduong_i + \beta_{15} chenhlecham_i + \beta_{16} dntn_i + \beta_{17} dnnng_i + v_i \quad (2)$$

Trong đó

$tgchuo_i$: Tình trạng tham gia chuỗi của doanh nghiệp i (=1 có tham gia; =0 không tham gia)

PCI_i : Chỉ số tổng hợp cạnh tranh cấp tỉnh của tỉnh nơi doanh nghiệp i hoạt động

PCI_i^j : Chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh thành phần j của tỉnh nơi doanh nghiệp i hoạt động

$lntts_i$: Ln của tổng tài sản bình quân

$lnld_i$: Ln của Số lao động bình quân

$ctvon_i$: Cấu trúc vốn = nợ bình quân/ tổng tài sản bình quân

$chenhlechduong_i$:

= |lợi nhuận bình quân ngành cấp 3 của nhóm có tham gia - nhóm không tham gia| nếu giá trị này dương

= 0 nếu giá trị này âm

$chenhlecham_i$:

= |lợi nhuận bình quân ngành cấp 3 của nhóm có tham gia - nhóm không tham gia| nếu giá trị này âm

= 0 nếu giá trị này dương

$dntn_i$: = 1 nếu là doanh nghiệp từ nhân; =0 khác

$dnnng_i$: = 1 nếu là doanh nghiệp nước ngoài; =0 khác

Khảo sát đặc tính của số liệu trong mẫu cho thấy tỷ lệ các doanh nghiệp tham gia chuỗi trong mẫu khá nhỏ (1,4%). Tuy nhiên số doanh nghiệp tham gia chuỗi vẫn đạt

1.366 doanh nghiệp nên việc áp dụng mô hình logit thông thường vẫn phù hợp. Trong trường hợp này hoàn toàn không cần sử dụng kỹ thuật logit với sự kiện hiếm do King và Langche (King and Zeng, 2001) phát triển.

Logit với sự kiện hiếm là khi biến phụ thuộc là sự kiện hiếm, khi đó các hệ số ước lượng theo mô hình logit thông thường sẽ bị chệch xuống và có sai số chuẩn lớn. Vấn đề nằm ở chỗ ước lượng hợp lý tối đa (maximum likelihood estimation) trong mô hình logistic được biết là dễ bị sai lệch khi cỡ mẫu nhỏ và mức độ sai lệch này phụ thuộc rất lớn vào số lượng quan sát thuộc nhóm hiếm hơn trong hai nhóm phân loại - trong trường hợp này là nhóm có tham gia chuỗi. Trong trường hợp bộ số liệu đang có, kể cả khi cỡ mẫu là khá lớn (97.897 doanh nghiệp), nếu số doanh nghiệp tham gia chuỗi chỉ có 20 doanh nghiệp, tần suất quá nhỏ này sẽ gây thiên lệch và buộc phải dùng logit với sự kiện hiếm để khắc phục. Tuy nhiên, trong mẫu số liệu, tần suất xuất hiện của các doanh nghiệp tham gia chuỗi lại khá lớn với 1.366 doanh nghiệp và như vậy không ảnh hưởng đến kết quả ước lượng với kỹ thuật logit thông thường.

3.3. Hạn chế của phương pháp và số liệu

Mặc dù dữ liệu sử dụng trong nghiên cứu được xây dựng trên cơ sở số liệu năm 2019, đây vẫn là giai đoạn có ý nghĩa quan trọng trong việc phản ánh đặc điểm cấu trúc của doanh nghiệp và môi trường thể chế trước các cú sốc bất thường như đại dịch Covid-19. Trong nghiên cứu về thể chế và hành vi doanh nghiệp, tác động của các yếu tố thể chế thường mang tính trung và dài hạn, ít biến động mạnh trong ngắn hạn so với các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô. Do đó, việc sử dụng dữ liệu năm 2019 vẫn cho phép phản ánh tương đối đầy đủ mối quan hệ giữa chất lượng thể chế và khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam. Bên cạnh đó, việc lựa chọn giai đoạn trước đại dịch cũng giúp hạn chế các sai lệch do đứt gãy chuỗi cung ứng, gián đoạn thương mại quốc tế và các biến động bất thường của môi trường kinh doanh trong giai đoạn tiếp theo.

Phương pháp và số liệu cũng như cách tiếp cận đã đề xuất phía trên là cách tiếp cận tốt nhất có thể với điều kiện số liệu hiện nay, tuy nhiên cách tiếp cận này vẫn có một số hạn chế cần lưu ý.

Thứ nhất là về cách đo lường biến phụ thuộc, việc xác định các doanh nghiệp không tham gia thông qua cách xác định các doanh nghiệp cùng ngành cấp 5 không tham gia gia công là một điểm mới loại bỏ được các doanh nghiệp thuộc các ngành không có khả năng tham gia chuỗi ra khỏi mẫu. Tuy nhiên, việc xác định này sẽ nhạy cảm với việc lựa chọn cấp ngành. Việc xác định cấp ngành cao hơn (ví dụ ngành cấp 3)

sẽ làm tăng số lượng doanh nghiệp không tham gia và giảm tỷ lệ doanh nghiệp có tham gia chuỗi.

Việc xác định cấp ngành như vậy sẽ phải đánh đổi giữa việc bỏ sót các doanh nghiệp có liên quan trong mẫu và đảm bảo tỷ lệ số doanh nghiệp tham gia chuỗi không quá nhỏ. Nếu chọn cấp ngành cao hơn, số lượng doanh nghiệp không tham gia tăng lên, cỡ mẫu tăng lên, tỷ lệ doanh nghiệp có tham gia lại quá thấp. Ngược lại, nếu chọn cấp ngành thấp hơn thì cỡ mẫu giảm đi, tỷ lệ doanh nghiệp tham gia chuỗi tăng lên nhưng lại tăng rủi ro bỏ sót các doanh nghiệp không tham gia chuỗi. Lựa chọn ngành cấp 5 như hiện nay của luận án là để cân bằng giữa hai rủi ro trên.

Luận án sử dụng biến phụ thuộc dạng nhị phân nhằm phản ánh khả năng gia nhập vào chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp, tức doanh nghiệp có hay không tham gia vào các hoạt động sản xuất có liên kết trực tiếp với đối tác nước ngoài.

Cách tiếp cận này phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của luận án là phân tích giai đoạn “gia nhập” của doanh nghiệp vào chuỗi sản xuất toàn cầu, thay vì đo lường mức độ tham gia, vị trí trong chuỗi hay cường độ liên kết với đối tác nước ngoài.

Nghiên cứu nhận thức rằng cách đo lường này chưa phản ánh đầy đủ chiều sâu tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp. Trong bộ dữ liệu điều tra doanh nghiệp, một số thông tin khác như doanh thu từ hoạt động gia công hoặc tỷ trọng liên quan đến hoạt động sản xuất có liên kết với nước ngoài có thể cho phép xây dựng các thước đo chi tiết hơn về mức độ tham gia chuỗi. Tuy nhiên, các nội dung này vượt ra ngoài phạm vi mục tiêu nghiên cứu của luận án và có thể được xem là hướng mở rộng phù hợp cho các nghiên cứu tiếp theo.

Thứ hai là việc sử dụng PCI để đại diện cho thể chế. Nghiên cứu sử dụng chỉ số PCI ở cấp tỉnh để phản ánh môi trường điều hành kinh tế và thể chế địa phương mà doanh nghiệp hoạt động. Do PCI được đo lường ở cấp tỉnh, các doanh nghiệp trong cùng một địa phương sẽ cùng chia sẻ một giá trị PCI tại một thời điểm.

Điều này có thể dẫn đến hạn chế khi khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu vẫn có sự khác biệt đáng kể giữa các doanh nghiệp dù hoạt động trong cùng môi trường thể chế địa phương. Tuy nhiên, nghiên cứu cho rằng sự khác biệt này phần lớn phản ánh vai trò của các đặc điểm nội tại của doanh nghiệp như quy mô, năng lực tài chính, lao động và loại hình sở hữu - vốn đã được đưa vào mô hình dưới dạng các biến kiểm soát.

Do đó, cách tiếp cận của luận án nhằm xem xét tác động của môi trường thể chế địa phương như một yếu tố bối cảnh ảnh hưởng đến xác suất gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp.

Có thêm một lưu ý là PCI được xây dựng từ cảm nhận và đánh giá của những doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân mà không bao gồm doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (PCI, 2025). Trong khi đó mẫu nghiên cứu của luận án lại bao gồm cả các loại hình doanh nghiệp này. Như vậy sẽ có một mức độ sai số đo lường nhất định dẫn đến thiên lệch trong quá trình phân tích. Tuy nhiên, xét trong điều kiện số liệu cụ thể, doanh nghiệp tư nhân chiếm tới 93.22% mẫu trong khi doanh nghiệp nhà nước hoặc có vốn nhà nước trên 50% chiếm tỷ lệ rất nhỏ khoảng 0.22% của mẫu và DN 100% vốn hoặc liên doanh với nước ngoài chiếm 6.57% mẫu, việc sử dụng chỉ số PCI để đại diện cho thể chế có thể coi là phù hợp.

CHƯƠNG 4: KẾT QUẢ ƯỚC LƯỢNG VÀ THẢO LUẬN

4.1. Thống kê mô tả

4.1.1. Đặc điểm tổng quan của mẫu nghiên cứu

Bảng 4.1 và Bảng 4.2 trình bày đặc điểm tổng quan của bộ dữ liệu được sử dụng, bao gồm các biến phụ thuộc, biến thể chế và biến kiểm soát. Kết quả thống kê cho thấy trong tổng thể mẫu, tỷ lệ doanh nghiệp tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC) còn khá khiêm tốn. Mặc dù các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng số doanh nghiệp Việt Nam, nhưng chỉ một bộ phận nhỏ trong nhóm này tham gia vào các hoạt động gia công, lắp ráp, hoặc có liên kết trực tiếp với đối tác quốc tế. Điều này phù hợp với thực trạng chung của khu vực DNNVV tại Việt Nam, vốn chủ yếu tập trung ở các phân đoạn giá trị thấp, như sản xuất thâm dụng lao động hoặc các khâu gia công đơn giản (Nguyễn và Chaudhary, 2019).

Các biến mô tả như tài sản, lao động, và tỷ lệ nợ cho thấy sự khác biệt khá rõ rệt giữa nhóm tham gia và không tham gia chuỗi. Doanh nghiệp có tham gia GPC thường có tài sản và quy mô lao động lớn hơn, đồng thời có mức độ liên kết quốc tế (thông qua hình thức sở hữu nước ngoài) cao hơn. Điều này củng cố giả thuyết rằng quy mô và mức độ quốc tế hóa là những yếu tố then chốt quyết định khả năng tham gia vào GPC (Urata và Baek, 2020).

Bảng 4.1. Thống kê mô tả biến tham gia chuỗi và loại hình doanh nghiệp

| | Tần số | Tỷ lệ phần trăm | Tỷ lệ phần trăm tích lũy |
|---|--------|-----------------|--------------------------|
| Tham gia chuỗi | | | |
| Không tham gia | 96.531 | 98.6 | 98.6 |
| Có tham gia | 1.366 | 1.4 | 100 |
| Tổng | 97.897 | 100 | |
| Loại hình doanh nghiệp | | | |
| DN nhà nước hoặc có vốn nhà nước trên 50% | 211 | 0.22 | 0.22 |
| DN tư nhân, TNHH, cổ phần, hợp danh, Hợp tác xã | 91.259 | 93.22 | 93.43 |
| DN 100% vốn hoặc liên doanh với nước ngoài | 6.427 | 6.57 | 100 |
| Tổng | 97.897 | 100 | |

Nguồn: Tác giả tính toán từ bộ số liệu

Bảng 4.1 trình bày thống kê mô tả về biến “tham gia chuỗi” và “loại hình doanh nghiệp” trong tổng số 97.897 doanh nghiệp được khảo sát. Kết quả cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp tham gia chuỗi giá trị là rất thấp, chỉ chiếm 1,4% (1.366 doanh nghiệp), trong khi phần lớn (98,6%) không tham gia.

Xét theo loại hình sở hữu, doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, hợp danh và hợp tác xã chiếm tỷ trọng chủ yếu, với 91.259 doanh nghiệp, tương ứng 93,22% tổng mẫu. Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hoặc liên doanh với nước ngoài chiếm 6,57%, trong khi nhóm doanh nghiệp nhà nước hoặc có vốn nhà nước trên 50% chỉ chiếm 0,22%.

Bảng 4.2. Thống kê mô tả các biến sử dụng trong mô hình

| Biến | Quan sát | Trung bình | Độ lệch chuẩn | Nhỏ nhất | Lớn nhất |
|--------------------------------|-----------------|-------------------|----------------------|-----------------|-----------------|
| Tài sản bình quân (tỷ đồng) | 97.897 | 26,02 | 135,95 | 0,00 | 12008,99 |
| Số lao động bình quân | 97.897 | 19,54 | 40,10 | 0,50 | 299,50 |
| Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng) | 97.897 | 0,21 | 12,93 | -720,42 | 2494,50 |
| Cấu trúc vốn (Nợ/TTS) | 97.897 | 0,53 | 13,71 | 0,00 | 3336,60 |
| Lợi nhuận trung bình ngành | | | | | |
| Nhóm tham gia | 97.897 | 10,44 | 58,81 | -85,00 | 910,42 |
| Nhóm không tham gia | 97.897 | 2,19 | 9,79 | -12,82 | 128,68 |
| Chênh lệch lợi nhuận (tỷ đồng) | 97.897 | 8,24 | 51,54 | -79,56 | 781,74 |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 97.897 | 1,14 | 6,41 | 0,00 | 79,56 |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 97.897 | 9,38 | 50,93 | 0,00 | 781,74 |
| Thế chế (PCI) | 97.897 | 67,17 | 1,82 | 59,95 | 73,40 |
| Gia nhập thị trường | 97.897 | 7,33 | 0,50 | 5,86 | 8,65 |
| Tiếp cận đất đai | 97.897 | 6,73 | 0,51 | 5,18 | 7,89 |
| Tính minh bạch | 97.897 | 6,70 | 0,19 | 5,98 | 7,44 |
| Chi phí thời gian | 97.897 | 6,99 | 0,52 | 5,15 | 8,80 |
| Chi phí không chính thức | 97.897 | 5,98 | 0,52 | 4,71 | 8,29 |
| Cạnh tranh bình đẳng | 97.897 | 5,94 | 0,61 | 4,55 | 8,01 |
| Tính năng động | 97.897 | 6,09 | 0,57 | 5,26 | 8,37 |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | 97.897 | 6,86 | 0,54 | 4,85 | 7,39 |
| Đào tạo lao động | 97.897 | 7,22 | 0,53 | 5,45 | 8,24 |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | 97.897 | 6,16 | 0,71 | 5,27 | 7,91 |

Nguồn: Tác giả tính toán từ bộ số liệu

Bảng 4.2 trình bày thống kê mô tả các biến được sử dụng trong mô hình nghiên cứu với 101.725 quan sát.

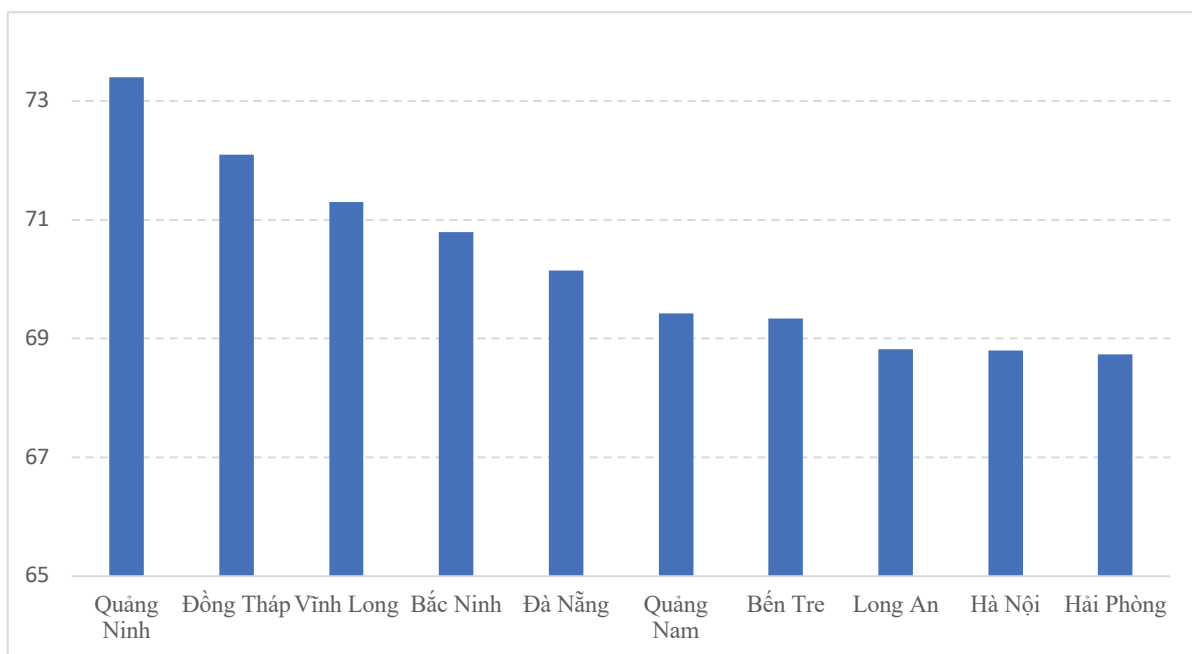
Giá trị trung bình của tài sản bình quân đạt 26 tỷ đồng, với độ lệch chuẩn rất lớn (135,95 tỷ đồng), cho thấy mức độ phân tán cao và sự chênh lệch đáng kể giữa các doanh nghiệp. Giá trị này dao động từ 0 đến 12.008,99 tỷ đồng. Số lao động bình quân của các doanh nghiệp là 19,54 người, với độ lệch chuẩn là 40, cho thấy sự phân tán rất lớn giữa các doanh nghiệp.

Lợi nhuận sau thuế bình quân đạt 0,21 tỷ đồng, với giá trị nhỏ nhất là -720,42 tỷ đồng và lớn nhất là 2.494,50 tỷ đồng, cho thấy có sự tồn tại của các doanh nghiệp lỗ lớn cũng như lãi lớn trong mẫu khảo sát. Cấu trúc vốn (tỷ lệ nợ trên tổng tài sản) có giá trị trung bình là 0,53 với độ lệch chuẩn 13,71.

Về biên lợi nhuận trung bình ngành, các doanh nghiệp thuộc nhóm tham gia chuỗi giá trị có mức lợi nhuận trung bình là 10,44 tỷ đồng, trong khi đó nhóm không tham gia đạt mức trung bình là 2,19 tỷ đồng. Chênh lệch lợi nhuận giữa hai nhóm có giá trị trung bình là 8,24 tỷ đồng, trong đó chênh lệch lợi nhuận dương trung bình là 9,38 tỷ đồng, và chênh lệch lợi nhuận âm trung bình là 1,14 tỷ đồng.

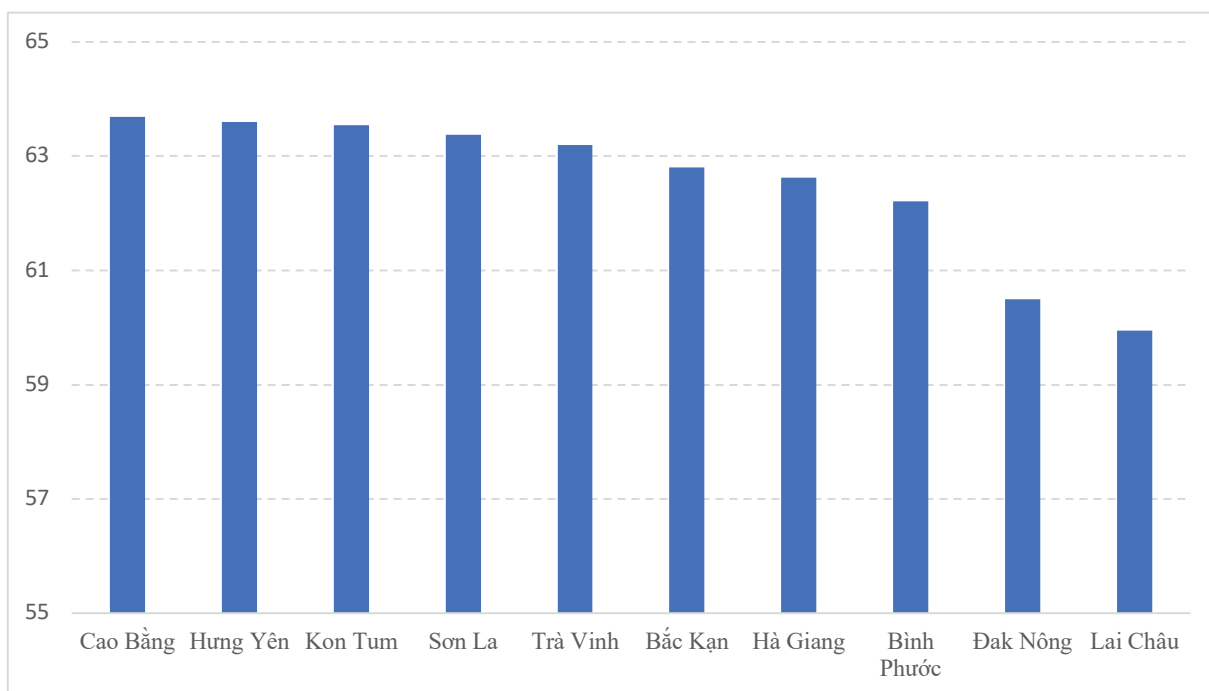
Về chất lượng thể chế (PCI), điểm số trung bình là 67,17 với độ lệch chuẩn 1,82, dao động trong khoảng từ 59,95 đến 73,40. Các chỉ số thành phần của PCI có mức biến thiên khác nhau. Chỉ tiêu Gia nhập thị trường có điểm trung bình cao nhất (7,33), trong khi chỉ tiêu chi phí không chính thức và chỉ tiêu cạnh tranh bình đẳng có điểm trung bình thấp nhất lần lượt là 5,98 và 5,94.

Hình 4.1 trình bày 10 tỉnh có chỉ số PCI cao nhất năm 2019, trong khi Hình 4.2 cho thấy 10 tỉnh có chỉ số PCI thấp nhất cùng năm. Quan sát cho thấy sự khác biệt đáng kể trong chất lượng thể chế giữa hai nhóm địa phương này. Ở nhóm có PCI cao, các địa phương thường là trung tâm kinh tế - xã hội lớn, với cơ sở hạ tầng phát triển, mức độ minh bạch và cạnh tranh bình đẳng cao, cùng với chính quyền năng động và sẵn sàng hỗ trợ doanh nghiệp. Ngược lại, ở nhóm có PCI thấp, các địa phương chủ yếu nằm ở khu vực miền núi hoặc vùng xa trung tâm, nơi chất lượng dịch vụ công, khả năng tiếp cận đất đai, cũng như mức độ minh bạch và hiệu quả quản trị còn nhiều hạn chế.



Hình 4.1. 10 tỉnh có PCI cao nhất 2019

Nguồn: Tác giả vẽ tổng hợp từ số liệu PCI 2019



Hình 4.2. 10 tỉnh có PCI thấp 2019

Nguồn: Tác giả vẽ tổng hợp từ số liệu PCI 2019

Hình 4.1 và hình 4.2 cho thấy mười tỉnh có chất lượng thể chế cao nhất sẽ bao gồm Quảng Ninh, Đồng Tháp, Vĩnh Long, Bắc Ninh, Đà Nẵng, Quảng Nam, Bến Tre, Long An, Hà Nội và Hải Phòng. Trong khi đó, 10 tỉnh có chất lượng thể chế thấp nhất

2019 sẽ là Cao Bằng, Hưng Yên, Kon Tum; Sơn La, Trà Vinh, Bắc Kạn, Hà Giang, Bình Phước, Đắk Nông và Lai Châu.

Sự khác biệt này có ý nghĩa quan trọng khi phân tích khả năng tham gia GPC của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp tại những tỉnh có PCI cao thường có xác suất tham gia GPC lớn hơn nhờ được hưởng lợi từ môi trường kinh doanh thuận lợi, chi phí tuân thủ thấp và dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp tốt. Ngược lại, doanh nghiệp ở những địa phương có PCI thấp phải đối mặt với nhiều rào cản thể chế, từ thủ tục hành chính phức tạp, chi phí không chính thức cao, cho đến hạ tầng logistics yếu kém. Điều này làm gia tăng chi phí giao dịch, hạn chế khả năng tiếp cận đối tác quốc tế, và cuối cùng làm giảm khả năng tham gia GPC.

Kết quả này cũng củng cố nhận định của nghiên cứu Fernandes và cộng sự (2022), cho rằng sự khác biệt về chất lượng thể chế giữa các địa phương trong cùng một quốc gia có thể tạo ra khoảng cách rất lớn trong khả năng hội nhập quốc tế của doanh nghiệp. Trường hợp Việt Nam là một minh chứng điển hình: mặc dù cùng nằm trong một khung pháp lý quốc gia, nhưng sự khác biệt về hiệu quả thực thi chính sách ở cấp địa phương khiến tác động của thể chế đến doanh nghiệp không đồng nhất.

Một khía cạnh đáng chú ý là sự phân bổ doanh nghiệp FDI. Các địa phương có PCI cao như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương hay Đồng Nai thường thu hút nhiều FDI, và chính khu vực FDI này lại tạo động lực kéo doanh nghiệp nội địa tham gia sâu hơn vào chuỗi. Điều này dẫn đến vòng lặp tích cực: thể chế tốt thu hút FDI → gia tăng liên kết chuỗi → nâng cao năng lực doanh nghiệp nội địa. Ngược lại, các địa phương PCI thấp lại rơi vào vòng lặp tiêu cực: thể chế yếu → khó thu hút đầu tư → doanh nghiệp nội địa thiếu động lực và cơ hội → tụt lại phía sau trong tiến trình hội nhập GPC.

Do đó, hình 4.1 và 4.2 không chỉ phản ánh sự khác biệt về chất lượng thể chế giữa các địa phương, mà còn gợi mở vấn đề về bất bình đẳng vùng miền trong hội nhập GPC. Nếu khoảng cách này không được thu hẹp, nguy cơ xuất hiện “hai tốc độ” trong hội nhập sẽ ngày càng rõ rệt: một nhóm nhỏ các địa phương dẫn đầu và hội nhập sâu, trong khi phần lớn các tỉnh khác vẫn nằm ngoài các phân đoạn có giá trị gia tăng cao.

4.1.2. Xác định doanh nghiệp tham gia và không tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu

Việc xác định các doanh nghiệp không tham gia chuỗi được xác định thông qua tiêu chí doanh nghiệp cùng ngành kinh doanh cấp 5 với các doanh nghiệp có tham gia công hàng hoá dịch vụ nhưng không tham gia các hoạt động này. Danh sách ngành kinh doanh cấp 5 này bao gồm 132 ngành nhỏ (chi tiết trong phụ lục), nếu tổng hợp lên

ngành cấp 3 thì bao gồm 60 ngành. Mười ngành chiếm đa số trong mẫu (64% tổng số doanh nghiệp của mẫu) được chi tiết trong bảng sau.

Bảng 4.3. Top 10 ngành cấp 3 có trong mẫu

| Ngành cấp 3 | Tên ngành | Số doanh nghiệp | Số doanh nghiệp tham gia chuỗi | Số doanh nghiệp không tham gia chuỗi | Tỷ lệ phần trăm của số doanh nghiệp trong mẫu | Tỷ lệ phần trăm của số doanh nghiệp tham gia trong mẫu | Tỷ lệ phần trăm của số doanh nghiệp không tham gia trong mẫu |
|-------------|--|-----------------|--------------------------------|--------------------------------------|---|--|--|
| 259 | Sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại; các dịch vụ xử lý, gia công kim loại | 12.563 | 109 | 12.454 | 12,83 | 0,11 | 12,72 |
| 181 | In ấn và dịch vụ liên quan đến in | 8.129 | 12 | 8.117 | 8,30 | 0,01 | 8,29 |
| 251 | Sản xuất các cấu kiện kim loại, thùng, bể chứa và nồi hơi | 7.430 | 28 | 7.402 | 7,59 | 0,03 | 7,56 |
| 141 | May trang phục (trừ trang phục từ da lông thú) | 7.419 | 380 | 7.039 | 7,58 | 0,39 | 7,19 |
| 222 | Sản xuất sản phẩm từ plastic | 5.973 | 93 | 5.880 | 6,10 | 0,09 | 6,01 |
| 310 | Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế | 5.098 | 23 | 5.075 | 5,21 | 0,02 | 5,18 |
| 162 | Sản xuất sản phẩm từ gỗ, tre, nứa (trừ giường, tủ, bàn, ghế); sản xuất sản phẩm từ rơm, rạ và vật liệu tết bện | 4.803 | 23 | 4.780 | 4,91 | 0,02 | 4,88 |
| 239 | Sản xuất sản phẩm từ khoáng phi kim loại chưa được phân vào đâu | 4.603 | 12 | 4.591 | 4,70 | 0,01 | 4,69 |
| 170 | Sản xuất giấy và sản phẩm từ giấy | 3.162 | 33 | 3.129 | 3,23 | 0,03 | 3,20 |
| 331 | Sửa chữa và bảo dưỡng máy móc, thiết bị và sản phẩm kim loại đúc sẵn | 3.071 | 8 | 3.063 | 3,14 | 0,01 | 3,13 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ bộ số liệu điều tra doanh nghiệp 2019

Bảng 4.3 cho thấy 10 ngành cấp 3 có tỷ lệ tham gia chuỗi cao nhất. Các ngành này có tổng tỷ lệ tham gia chuỗi là 0,91% (so với tỷ lệ 1,4% của cả 60 ngành). Đây đều là các ngành thuộc lĩnh vực dệt may, giày da, linh kiện điện tử, sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại; các dịch vụ xử lý, gia công kim loại.

Bảng 4.4. Top 10 ngành có tỷ lệ tham gia chuỗi cao nhất

| Ngành cấp 3 | Tên ngành | Tỷ trọng tham gia chuỗi (%) |
|-------------|--|-----------------------------|
| 141 | May trang phục (trừ trang phục từ da lông thú) | 0,39 |
| 259 | Sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại; các dịch vụ xử lý, gia công kim loại | 0,11 |
| 222 | Sản xuất sản phẩm từ plastic | 0,09 |
| 261 | Sản xuất linh kiện điện tử | 0,08 |
| 139 | Sản xuất hàng dệt khác | 0,06 |
| 152 | Sản xuất giày, dép | 0,04 |
| 151 | Thuộc, sơ chế da; sản xuất va li, túi xách, yên đệm; sơ chế và nhuộm da lông thú | 0,04 |
| 170 | Sản xuất giấy và sản phẩm từ giấy | 0,03 |
| 131 | Sản xuất sợi, vải dệt thoi và hoàn thiện sản phẩm dệt | 0,03 |
| 282 | Sản xuất máy chuyên dụng | 0,03 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ bộ số liệu điều tra doanh nghiệp 2019

4.1.3. So sánh thể chế giữa các nhóm doanh nghiệp tham và không tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu

Bảng 4.5. PCI giữa hai nhóm

| Tham gia chuỗi | Chỉ tiêu | N | Trung bình | Độ lệch chuẩn | Nhỏ nhất | Lớn nhất |
|----------------|----------|-----------|------------|---------------|----------|----------|
| Không | pci | 96.531,00 | 67,17 | 1,82 | 59,95 | 73,40 |
| Có | pci | 1.366,00 | 66,89 | 1,97 | 60,50 | 73,40 |
| Không | pci1 | 96.531,00 | 7,33 | 0,50 | 5,86 | 8,65 |
| Có | pci1 | 1.366,00 | 7,26 | 0,51 | 5,86 | 8,65 |

| Tham gia chuỗi | Chỉ tiêu | N | Trung bình | Độ lệch chuẩn | Nhỏ nhất | Lớn nhất |
|----------------|----------|-----------|------------|---------------|----------|----------|
| Không | pci2 | 96.531,00 | 6,73 | 0,51 | 5,18 | 7,89 |
| Có | pci2 | 1.366,00 | 6,88 | 0,56 | 5,18 | 7,89 |
| Không | pci3 | 96.531,00 | 6,70 | 0,19 | 5,98 | 7,44 |
| Có | pci3 | 1.366,00 | 6,66 | 0,23 | 5,98 | 7,44 |
| Không | pci4 | 96.531,00 | 6,99 | 0,52 | 5,15 | 8,80 |
| Có | pci4 | 1.366,00 | 6,96 | 0,61 | 5,69 | 8,80 |
| Không | pci5 | 96.531,00 | 5,98 | 0,52 | 4,71 | 8,29 |
| Có | pci5 | 1.366,00 | 6,04 | 0,56 | 4,88 | 8,29 |
| Không | pci6 | 96.531,00 | 5,94 | 0,61 | 4,55 | 8,01 |
| Có | pci6 | 1.366,00 | 6,10 | 0,72 | 4,55 | 8,01 |
| Không | pci7 | 96.531,00 | 6,08 | 0,57 | 5,26 | 8,37 |
| Có | pci7 | 1.366,00 | 6,31 | 0,60 | 5,26 | 8,37 |
| Không | pci8 | 96.531,00 | 6,86 | 0,54 | 4,85 | 7,39 |
| Có | pci8 | 1.366,00 | 6,67 | 0,56 | 5,38 | 7,39 |
| Không | pci9 | 96.531,00 | 7,22 | 0,53 | 5,45 | 8,24 |
| Có | pci9 | 1.366,00 | 7,12 | 0,53 | 5,45 | 8,24 |
| Không | pci10 | 96.531,00 | 6,16 | 0,71 | 5,27 | 7,91 |
| Có | pci10 | 1.366,00 | 6,38 | 0,73 | 5,27 | 7,91 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ bộ số liệu đã xây dựng

Bảng 4.5 cho thấy có sự khác biệt nhất định về chỉ số PCI giữa hai nhóm doanh nghiệp tham gia và không tham gia chuỗi giá trị toàn cầu. Xét về chỉ số PCI tổng hợp, giá trị trung bình của nhóm doanh nghiệp có tham gia (66,89) thấp hơn một chút so với nhóm không tham gia (67,17), với chênh lệch khoảng -0,28 điểm. Tuy nhiên, độ lệch chuẩn của nhóm tham gia (1,97) cao hơn so với nhóm không tham gia (1,82), phản ánh sự phân tán lớn hơn về chất lượng thể chế tại các địa bàn mà doanh nghiệp tham gia chuỗi đặt trụ sở.

Khi xem xét các chỉ số thành phần, một số khác biệt đáng chú ý xuất hiện. Các thành phần PCI6 (cạnh tranh bình đẳng) và PCI7 (tính năng động của chính quyền) có

giá trị trung bình của nhóm tham gia cao hơn lần lượt 0,16 và 0,23 điểm so với nhóm không tham gia. PCI2 cũng cao hơn ở nhóm tham gia (chênh lệch +0,15). Ngược lại, ở PCI8 (dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp) và PCI1 (gia nhập thị trường), nhóm tham gia có giá trị trung bình thấp hơn so với nhóm không tham gia, lần lượt là -0,19 và -0,07 điểm. Các thành phần PCI3 (tính minh bạch) và PCI4 (chi phí thời gian) cũng ghi nhận chênh lệch âm nhỏ (-0,04 và -0,03). Riêng PCI5 (chi phí không chính thức) có chênh lệch dương nhẹ (+0,06) giữa hai nhóm. Đáng lưu ý, ở hầu hết các chỉ số, độ lệch chuẩn của nhóm tham gia đều cao hơn nhóm không tham gia, cho thấy sự biến thiên về môi trường thể chế mà các doanh nghiệp tham gia chuỗi đối mặt là lớn hơn.

Tóm lại, mặc dù chỉ số PCI tổng hợp giữa hai nhóm doanh nghiệp không khác biệt nhiều, song khi phân tách thành các chỉ số thành phần, có thể quan sát được sự phân hóa rõ rệt về một số khía cạnh thể chế. Đây là đặc điểm quan trọng của dữ liệu, cho thấy rằng các doanh nghiệp gia nhập chuỗi trải nghiệm môi trường thể chế đa dạng hơn, với một số thành phần thuận lợi hơn nhưng cũng có những thành phần kém thuận lợi hơn so với các doanh nghiệp không tham gia.

4.1.4. Khác biệt theo quy mô doanh nghiệp

Bảng 4.6 cho thấy sự khác biệt đáng kể về tài sản bình quân giữa hai nhóm doanh nghiệp. Nhóm doanh nghiệp tham gia chuỗi có giá trị tài sản bình quân cao hơn rõ rệt so với nhóm không tham gia

Bảng 4.6. Tài sản bình quân của 2 nhóm. Đơn vị: Tỷ đồng

| Tham gia chuỗi | N | Trung bình | Độ lệch chuẩn | Nhỏ nhất | Lớn nhất |
|----------------|-----------|------------|---------------|----------|-----------|
| Không | 96.531,00 | 25,44 | 135,49 | 0,00 | 12.008,99 |
| Có | 1.366,00 | 66,73 | 159,99 | 0,00 | 4.038,15 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ bộ số liệu đã xây dựng

Nhóm tham gia chuỗi có giá trị tài sản bình quân cao hơn so với nhóm không tham gia. Quy mô bình quân của doanh nghiệp có tham gia chuỗi là 66.73 tỷ đồng, gấp 2.6 lần quy mô bình quân của doanh nghiệp không tham gia chuỗi. Chênh lệch này thể hiện không chỉ ở mức trung bình mà còn ở giá trị trung vị, khi cả mean và median của nhóm tham gia đều lớn hơn so với nhóm không tham gia. Độ lệch chuẩn của nhóm tham gia cũng cao hơn, phản ánh sự phân tán lớn hơn trong quy mô tài sản giữa các doanh nghiệp đã hội nhập vào chuỗi. Nhìn chung, nhóm tham gia chuỗi thường sở hữu quy mô tài sản lớn hơn, trong khi các doanh nghiệp không tham gia chủ yếu tập trung ở nhóm tài sản nhỏ.

Bảng 4.7. Lao động bình quân của 2 nhóm.

| Tham gia chuỗi | N | Trung bình | Độ lệch chuẩn | Nhỏ nhất | Lớn nhất |
|----------------|-----------|------------|---------------|----------|----------|
| Không | 96.531,00 | 18,32 | 37,90 | 0,50 | 299,50 |
| Có | 1.366,00 | 105,52 | 79,25 | 1,00 | 299,00 |

Nguồn. Tác giả tổng hợp từ bộ số liệu đã xây dựng

Bảng 4.7 trình bày số lao động bình quân giữa hai nhóm doanh nghiệp. Tương tự như kết quả ở Bảng 4.6, nhóm doanh nghiệp tham gia chuỗi có số lao động bình quân cao hơn nhiều so với nhóm không tham gia. Bình quân các doanh nghiệp có tham gia chuỗi sử dụng 105 lao động gấp gần 6 lần các doanh nghiệp không tham gia chuỗi. Chênh lệch trung bình thể hiện rõ rệt, đồng thời độ lệch chuẩn cũng cao hơn ở nhóm tham gia, cho thấy sự đa dạng trong quy mô lao động của các doanh nghiệp đã hội nhập chuỗi. Khoảng giá trị tối thiểu - tối đa cho thấy doanh nghiệp tham gia chuỗi có mức lao động thấp nhất vẫn cao hơn so với nhóm không tham gia, trong khi mức tối đa cũng vượt trội hơn. Điều này phản ánh đặc trưng dữ liệu: các doanh nghiệp tham gia chuỗi thường gắn với quy mô lao động lớn hơn.

Bảng 4.8. Tỷ lệ nợ trên tổng tài sản của 2 nhóm.

| Tham gia chuỗi | N | Trung bình | Độ lệch chuẩn | Nhỏ nhất | Lớn nhất |
|----------------|-----------|------------|---------------|----------|----------|
| Không | 96.531,00 | 0,53 | 13,80 | 0,00 | 3.336,60 |
| Có | 1.366,00 | 0,73 | 0,82 | 0,00 | 12,22 |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ bộ số liệu đã xây dựng

Bảng 4.8 cho thấy có sự khác biệt lớn về tỷ lệ nợ trên tổng tài sản giữa hai nhóm doanh nghiệp. Nhóm doanh nghiệp tham gia chuỗi sử dụng nhiều nợ hơn đáng kể so với các doanh nghiệp không tham gia chuỗi. Bình quân tỷ lệ nợ trên tổng tài sản của nhóm tham gia chuỗi là 53%, trong khi đó, nhóm doanh nghiệp có tham gia chuỗi có tỷ lệ này lên đến 73%. Điều này phản ánh rằng về mặt mô tả, các doanh nghiệp tham gia chuỗi có xu hướng sử dụng đòn bẩy tài chính cao hơn. Bên cạnh đó, độ lệch chuẩn của nhóm tham gia cũng lớn hơn, cho thấy sự phân tán rộng hơn trong cách thức sử dụng nợ giữa các doanh nghiệp đã hội nhập chuỗi. Như vậy, khác với đặc điểm tài sản và lao động vốn phản ánh chênh lệch về quy mô, Bảng 4.8 chỉ ra rằng cơ cấu vốn - cụ thể là mức độ vay nợ - cũng có sự khác biệt đáng kể giữa hai nhóm doanh nghiệp trong mẫu.

4.2. Kết quả ước lượng mô hình

Bảng 4.9 trình bày kết quả ước lượng tác động biên bình quân (average marginal effects) từ hai mô hình logit (1) và (2). Mô hình (1) sử dụng chỉ số PCI tổng hợp, trong khi mô hình (2) phân rã PCI thành các chỉ tiêu thành phần.

Bảng 4.9. Tác động biên bình quân

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) |
|------------------------------|------------------------|------------------------|
| Ln của tài sản bình quân | -0,0034*** (0,0002) | -0,0034*** (0,0002) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,0146*** (0,0005) | 0,0146*** (0,0005) |
| Cấu trúc vốn (Nợ/TTS) | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Doanh nghiệp tư nhân | -0,0065* (0,0039) | -0,0062 (0,0038) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | 0,0145*** (0,0038) | 0,0156*** (0,0038) |
| PCI | -0,0005*** (0,0002) | |
| Gia nhập thị trường | | 0,0028*** (0,0008) |
| Tiếp cận đất đai | | -0,0050*** (0,0010) |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) |
|-----------------------------|-------------|------------------------|
| Tính minh bạch | | -0,0047** (0,0021) |
| Chi phí thời gian | | -0,0038*** (0,0008) |
| Chi phí không chính thức | | -0,0035*** (0,0011) |
| Cạnh tranh bình đẳng | | 0,0020** (0,0008) |
| Tính năng động | | 0,0044*** (0,0014) |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | 0,0018** (0,0008) |
| Đào tạo lao động | | -0,001 (0,0009) |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | 0,0002 (0,0011) |
| N | 97.897 | 97.897 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,3155 |
| LL ratio | -4.972,5771 | -4.923,218 |
| P-value of Chi-square test | 0 | 0 |
| Chi2 | 4.438,8797 | 4.537,5979 |

Ghi chú: số trong ngoặc là sai số chuẩn; *, **, ***: có ý nghĩa thống kê ở mức 0,1; 0,05; 0,01

Nguồn: Tác giả ước lượng từ bộ số liệu

4.2.1. Các biến kiểm soát

Kết quả ước lượng cho thấy dấu và ý nghĩa thống kê của các biến kiểm soát tương đối ổn định giữa hai mô hình (1) và (2). Do các hệ số được báo cáo dưới dạng tác động biên bình quân, chúng được diễn giải trực tiếp là mức thay đổi xác suất (tính bằng điểm phần trăm) tham gia chuỗi giá trị toàn cầu khi các yếu tố khác không đổi.

Trước hết, biến \ln tài sản bình quân có tác động biên âm (-0.0034) trong cả hai mô hình và có ý nghĩa thống kê tại mức 0.05. Điều này hàm ý rằng khi doanh nghiệp có quy mô tài sản tăng (theo logarit), xác suất tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp giảm khoảng 0,34 điểm phần trăm. Kết quả này có phần trái ngược với kỳ vọng thông thường, khi quy mô tài sản thường được xem là chỉ báo cho năng lực tài chính và khả năng tham gia thị trường quốc tế (Choi, 2017; Zemplerova và Hromadkova, 2012). Tuy nhiên, có thể đưa ra một số cách luận giải như sau:

Thứ nhất, điều này có thể tới từ sự khác biệt giữa “quy mô tài sản” và “quy mô lao động”. Quy mô tài sản lớn không nhất thiết phản ánh năng lực sản xuất hướng ngoại. Trong nhiều ngành, đặc biệt là những ngành thâm dụng vốn, tài sản lớn có thể gắn với các hoạt động tập trung vào thị trường nội địa hoặc các lĩnh vực ít liên kết quốc tế. Ngược lại, số lao động - vốn mang dấu dương và ý nghĩa thống kê cao trong mô hình – lại thể hiện rõ hơn khả năng tham gia GPC. Kết quả này phù hợp với bằng chứng của Urata và Baek (2020), cho thấy trong các nền kinh tế Đông Á, chính các doanh nghiệp thâm dụng lao động, thay vì thâm dụng vốn, mới là lực lượng năng động hơn trong quá trình hội nhập chuỗi.

Thứ hai, các doanh nghiệp có tài sản lớn thường đã khẳng định được vị thế trên thị trường nội địa và nhờ vậy có thể ít chịu áp lực phải tìm kiếm cơ hội trong GPC. Nghiên cứu của Bhaumik, Dimova và Kumbhakar (2012) cho thấy nhiều doanh nghiệp lớn tại các nền kinh tế mới nổi, mặc dù có năng lực vốn cao, nhưng lại ít có xu hướng xuất khẩu so với doanh nghiệp vừa, do chi phí cơ hội tập trung nguồn lực ở thị trường nội địa thấp hơn.

Thứ ba, tài sản lớn không đồng nghĩa với đầu tư vào công nghệ hay thiết bị phù hợp để tham gia GPC. Một phần tài sản có thể gắn với bất động sản, cơ sở hạ tầng, hoặc máy móc đã lạc hậu, nên không trực tiếp cải thiện năng lực hội nhập. Wignaraja (2013) chỉ ra rằng tại nhiều nước đang phát triển, các doanh nghiệp nhỏ nhưng chuyên môn hóa cao trong một số khâu sản xuất cụ thể lại có xác suất gia nhập chuỗi toàn cầu cao hơn doanh nghiệp quy mô lớn nhưng kém linh hoạt.

Cuối cùng, có thể tồn tại yếu tố nội sinh. Mối quan hệ hai chiều có thể tồn tại: doanh nghiệp tập trung vào mở rộng tài sản thường ưu tiên củng cố vị thế trong nước,

trong khi các doanh nghiệp định hướng xuất khẩu lại dồn nguồn lực cho lao động, công nghệ và tiêu chuẩn chất lượng. Điều này dẫn đến khả năng tài sản lớn có liên hệ âm với tham gia GPC. Barbero và Rodríguez-Crespo (2020) cũng cảnh báo rằng các chỉ số quy mô vốn có thể đánh giá sai tiềm năng hội nhập khi không tính đến chiến lược kinh doanh và định hướng thị trường.

Đối với ln số lao động bình quân, kết quả cho thấy tác động biên dương, với hệ số biên bằng +0,0146 trên cả hai mô hình và có ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Điều này cho thấy khi quy mô lao động tăng (theo logarit), xác suất tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu tăng khoảng 1,46 điểm phần trăm, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi. So với xác suất tham gia GPC trung bình của mẫu ở mức thấp, đây là mức tác động tương đối lớn, phản ánh vai trò quan trọng của quy mô lao động trong việc đáp ứng yêu cầu về sản lượng và tiến độ trong các liên kết sản xuất quốc tế. Kết quả này phù hợp với kỳ vọng lý thuyết, bởi quy mô lao động là một chỉ báo quan trọng cho năng lực sản xuất, đặc biệt trong các ngành thâm dụng lao động - vốn là đặc trưng của nhiều phân đoạn GPC tại các nền kinh tế đang phát triển. Các nghiên cứu thực nghiệm trước đây cũng cho thấy các doanh nghiệp có số lao động lớn thường dễ trở thành đối tác trong các hợp đồng gia công quốc tế, do họ đáp ứng được yêu cầu về sản lượng và tiến độ (Harvie và cộng sự, 2010; Wignaraja, 2013).

Đối với loại hình sở hữu, biến giả doanh nghiệp tư nhân và biến giả doanh nghiệp nước ngoài, tác động biên có dấu ngược chiều. Biến giả doanh nghiệp tư nhân mang dấu âm, cho thấy các doanh nghiệp tư nhân trong nước có xác suất tham gia chuỗi thấp hơn so với nhóm tham chiếu là doanh nghiệp nhà nước. Tuy nhiên, mối quan hệ này không có ý nghĩa thống kê ở mức 5%, phản ánh rằng sự khác biệt giữa doanh nghiệp tư nhân và nhà nước về khả năng tham gia GPC trong mẫu chưa đủ rõ ràng để khẳng định. Kết quả này nhất quán với quan sát trong thống kê mô tả (Bảng 4.5), rằng doanh nghiệp tư nhân nội địa thường có quy mô nhỏ và ít gắn kết quốc tế hơn. Ngược lại, biến giả doanh nghiệp nước ngoài có tác động biên dương, với ý nghĩa thống kê ở mức 5%, cho thấy các doanh nghiệp FDI có xác suất tham gia chuỗi cao hơn so với doanh nghiệp nhà nước. Điều này phù hợp với các nghiên cứu nhấn mạnh vai trò “dẫn dắt” của khu vực FDI trong hội nhập chuỗi tại Việt Nam và các nền kinh tế ASEAN (Urata và Baek, 2020; Harvie và cộng sự, 2010).

Đối với các biến còn lại, gồm cấu trúc vốn (Nợ/TTS), chênh lệch lợi nhuận dương và chênh lệch lợi nhuận âm, hệ số trong mô hình logit gốc đều mang dấu âm nhưng không có ý nghĩa thống kê, và trong kết quả tác động biên thì các hệ số gần bằng 0. Điều này hàm ý rằng không có sự khác biệt đáng kể về cấu trúc vốn cũng như chênh lệch lợi

nhuận ngành giữa các doanh nghiệp tham gia và không tham gia chuỗi. Kết quả này phản ánh rằng trong bối cảnh Việt Nam, mức độ vay nợ hay sự khác biệt về lợi nhuận so sánh trong ngành cấp 3 chưa phải là những yếu tố phân biệt rõ rệt khả năng hội nhập chuỗi. Điều này cũng tương thích với nghiên cứu của Beck và cộng sự (2006), vốn nhấn mạnh rằng ở các nền kinh tế đang phát triển, hạn chế tiếp cận tài chính và rủi ro tín dụng là tình trạng phổ biến của hầu hết các doanh nghiệp, bất kể có hay không tham gia thương mại quốc tế.

Tóm lại, kết quả đối với nhóm biến kiểm soát cho thấy: (i) quy mô lao động là yếu tố có liên hệ tích cực rõ rệt với khả năng tham gia GPC; (ii) doanh nghiệp FDI có xác suất tham gia cao hơn, trong khi khu vực tư nhân nội địa có tác động âm nhỏ và không có ý nghĩa; và (iii) cấu trúc vốn cũng như chênh lệch lợi nhuận không tạo ra sự khác biệt có ý nghĩa. Đây là những đặc điểm quan trọng, cho thấy việc tham gia GPC ở Việt Nam hiện vẫn chủ yếu gắn với lợi thế lao động và sự hiện diện của khu vực FDI, thay vì phụ thuộc vào năng lực tài chính hay hiệu quả lợi nhuận.

4.2.2. Yếu tố thể chế

Kết quả ước lượng trong mô hình (1) cho thấy chỉ số PCI tổng hợp có tác động biên âm ($-0,0005$) tới xác suất tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC) của doanh nghiệp, với ý nghĩa thống kê ở mức 5%. Do các hệ số được báo cáo dưới dạng tác động biên bình quân (AME), kết quả này được diễn giải rằng khi PCI tăng thêm 1 điểm (trên thang 100 điểm), xác suất tham gia GPC trung bình của doanh nghiệp giảm 0,05 điểm phần trăm, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi. Xét về độ lớn, đây là một mức tác động nhỏ về mặt tuyệt đối. Tuy nhiên, trong bối cảnh xác suất tham gia GPC trung bình của mẫu ở mức thấp, kết quả này vẫn mang ý nghĩa thực nghiệm đáng chú ý. Đồng thời, dấu âm của PCI tổng hợp cũng cho thấy rằng việc cải thiện chất lượng thể chế ở cấp tỉnh chưa chắc đã chuyển hóa trực tiếp thành khả năng hội nhập chuỗi của doanh nghiệp. Phát hiện này có phần trái ngược với giả thuyết đặt ra và cũng khác với một số nghiên cứu trước, chẳng hạn Ho và Nguyen (2024), vốn cho thấy chất lượng thể chế tổng thể có tác động tích cực đến hội nhập chuỗi.

Nguyên nhân của kết quả này có thể được lý giải từ hai khía cạnh chính. Thứ nhất, nguyên nhân có thể từ hiệu ứng ngưỡng thể chế hoặc khi sử dụng chỉ số PCI tổng hợp, các tác động trái chiều của những thành phần cấu thành có thể bị “triệt tiêu lẫn nhau”, làm cho hệ số PCI tổng thể không phản ánh chính xác cơ chế tác động, hoặc

Đối với hiệu ứng ngưỡng (threshold effect) trong chất lượng thể chế, theo giả thuyết này, thể chế chỉ phát huy tác động thúc đẩy khi vượt qua một mức chất lượng tối

thiểu nhất định. Trước ngưỡng đó, các cải thiện thể chế ban đầu có thể chỉ mang tính hình thức hoặc thậm chí làm gia tăng gánh nặng tuân thủ, khiến doanh nghiệp chưa cảm nhận được lợi ích thực chất. Hiệu ứng tương tự đã được Bhaumik và cộng sự (2012) phát hiện trong nghiên cứu đa quốc gia về ngành dệt may, khi tác động tích cực của thể chế đến kết quả doanh nghiệp chỉ trở nên có ý nghĩa ở những quốc gia đã đạt một mức chất lượng thể chế nhất định. Trong bối cảnh Việt Nam, kết quả PCI những năm gần đây tuy cho thấy xu hướng cải thiện, nhưng mức độ vẫn còn khiêm tốn và chưa đồng đều giữa các địa phương, do đó có thể chưa đạt tới ngưỡng để tạo ra động lực hội nhập rõ rệt cho DNNVV.

Ngoài ra, một số nghiên cứu gần đây cũng nhấn mạnh rằng chất lượng thể chế không chỉ phụ thuộc vào thiết kế chính sách mà còn vào năng lực thực thi ở cấp địa phương. Fernandes và cộng sự (2022) cho rằng tại các nền kinh tế mới nổi, cải thiện thể chế thường có tác động trễ (lagging effect) do sự khác biệt lớn giữa trung ương và địa phương trong việc thực hiện chính sách. Điều này cũng phù hợp với kết quả khảo sát PCI 2021 (VCCI, 2022), khi phần lớn DNNVV không biết đến Luật Hỗ trợ DNNVV, cho thấy khoảng cách lớn giữa khâu ban hành và triển khai chính sách.

Nguyên nhân thứ hai có tới từ tính đa chiều và mâu thuẫn nội tại giữa các thành phần thể chế. PCI tổng hợp là chỉ số tổng hợp từ nhiều câu phân, trong đó một số câu phân có thể tác động tích cực, trong khi một số khác lại có tác động tiêu cực. Như kết quả phân rã PCI đã chỉ ra, các yếu tố như “tính năng động của chính quyền” hay “cạnh tranh bình đẳng” có tác động thuận chiều rõ rệt, trong khi “chi phí không chính thức” và “chi phí thời gian” lại mang tác động ngược chiều. Khi gộp lại thành chỉ số tổng hợp, những tác động trái dấu này có thể bị che khuất, dẫn tới hệ số ước lượng của PCI tổng thể mang dấu âm. Bằng chứng quốc tế từ Barbero và Rodríguez-Crespo (2020) cũng khẳng định rằng sử dụng chỉ số thể chế tổng hợp có thể gây sai lệch khi các thành phần có hướng tác động khác nhau.

Khi chuyển sang mô hình (2), trong đó PCI được phân rã thành các chỉ số thành phần, kết quả cho thấy bức tranh chi tiết và đa chiều hơn về tác động của thể chế tới khả năng tham gia GPC của doanh nghiệp. Cụ thể, các yếu tố như “Gia nhập thị trường” (0,0028), “Cạnh tranh bình đẳng” (0,0020), “Tính năng động của chính quyền” (0,0044) và “Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp” (0,0018) đều có tác động dương và có ý nghĩa thống kê. Do các hệ số được báo cáo dưới dạng tác động biên bình quân (AME), kết quả này cho thấy khi các yếu tố này được cải thiện thêm 1 điểm, xác suất tham gia GPC của

doanh nghiệp tăng tương ứng từ 0,18 đến 0,44 điểm phần trăm. Về mặt cơ chế, đây là các yếu tố giúp giảm rào cản gia nhập thị trường, cải thiện môi trường cạnh tranh và nâng cao khả năng tiếp cận thông tin cũng như dịch vụ hỗ trợ. Đặc biệt, vai trò dương của “Tính năng động” phản ánh tầm quan trọng của năng lực điều hành linh hoạt ở cấp địa phương trong việc tạo điều kiện cho doanh nghiệp thích ứng với các yêu cầu của chuỗi sản xuất toàn cầu.

Ngược lại, các yếu tố như “Tiếp cận đất đai” (-0,0050), “Tính minh bạch” (-0,0047), “Chi phí thời gian” (-0,0038) và “Chi phí không chính thức” (-0,0035) lại có tác động âm và có ý nghĩa thống kê. Điều này hàm ý rằng những cải thiện về hình thức trong các lĩnh vực này chưa đủ để chuyển hóa thành lợi ích thực chất cho doanh nghiệp, thậm chí có thể phản ánh chi phí tuân thủ gia tăng trong ngắn hạn. Một cách lý giải hợp lý là các cải cách liên quan đến thủ tục hành chính và minh bạch hóa thông tin có thể làm gia tăng yêu cầu về hồ sơ, tiêu chuẩn và quy trình, từ đó tạo ra gánh nặng chi phí ban đầu, đặc biệt đối với DNNVV có nguồn lực hạn chế. Bên cạnh đó, kết quả này cũng có thể phản ánh vấn đề “thực thi không đồng nhất”, khi cải thiện thể chế trên giấy tờ không đi kèm với hiệu quả thực thi trên thực tế, dẫn đến việc doanh nghiệp chưa cảm nhận được lợi ích rõ ràng trong quá trình hội nhập GPC.

Đáng chú ý, một số yếu tố như “Đào tạo lao động” và “Thiết chế pháp lý” không có ý nghĩa thống kê, cho thấy các cải cách trong các lĩnh vực này chưa đủ mạnh hoặc chưa gắn với nhu cầu thực tế của doanh nghiệp trong GPC. Như vậy, tác động của thể chế tới khả năng tham gia GPC không mang tính tuyến tính mà phụ thuộc vào chất lượng thực thi và mức độ phù hợp của từng cấu phần chính sách, trong đó các yếu tố hỗ trợ trực tiếp doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng hơn so với cải cách tổng thể.

4.2.3. Kết quả ước lượng theo quy mô doanh nghiệp trong mô hình cơ sở

Phần này xem xét vai trò điều tiết của quy mô doanh nghiệp trong mối quan hệ giữa các yếu tố thể chế và khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu. Theo đó, tác động của thể chế có thể khác biệt tùy thuộc vào mức độ nguồn lực và quy mô của doanh nghiệp.

Quy mô doanh nghiệp thường được xem như một chỉ báo quan trọng phản ánh năng lực tài chính và khả năng huy động nguồn lực (Choi, 2017; Zemplerova và Hromadkova, 2012). Số lượng lao động lớn thể hiện tiềm lực tài chính vững mạnh, cho phép doanh nghiệp duy trì hoạt động sản xuất quy mô lớn và khả năng chống chịu trước những bất ổn trong môi trường thể chế. Trên thực tế, việc tiếp cận vốn bên ngoài luôn gắn liền với chi phí giao dịch cao do bất cân xứng thông tin và các vấn đề ủy nhiệm

(Beck và cộng sự, 2006). So với các DNNVV, doanh nghiệp lớn ít bị ảnh hưởng hơn bởi những hạn chế này nhờ có lịch sử tín dụng, quan hệ lâu dài với ngân hàng và khả năng thế chấp tài sản (Allen và cộng sự, 2018). Nhờ vậy, họ dễ dàng tiếp cận tín dụng hơn (Beck và cộng sự, 2006), đồng thời có nhiều lựa chọn thay thế hơn để đối phó với các rào cản phát sinh trong một hệ thống thể chế chưa hoàn thiện.

Năng lực tài chính mạnh mẽ và quy mô sản xuất lớn còn giúp doanh nghiệp quy mô lớn trở thành lực lượng kinh tế quan trọng đối với địa phương, không chỉ trong tạo việc làm mà còn ở đóng góp ngân sách, từ đó khiến chính quyền có xu hướng ưu ái hơn. Bản thân các doanh nghiệp lớn cũng thường duy trì các mối quan hệ chính trị - hành chính chặt chẽ, tạo nên lợi thế thương lượng đáng kể (Zhou và Peng, 2012). Khi phải chi trả các khoản chi phí không chính thức (CPKCT) để vượt qua rào cản thể chế, mục tiêu của họ thường không chỉ đơn thuần là “bôi trơn bánh xe”, mà còn hướng đến việc đạt được các lợi ích đặc thù, như ưu đãi chính sách hoặc quy định thuận lợi (Galang, 2012). Quyền lực thương lượng này cho phép họ tránh được các khoản hối lộ mang tính “tổng tiền” (de Jong và cộng sự, 2012), đồng thời tăng khả năng thành công trong đàm phán ưu đãi với cơ quan quản lý, từ thuế, đất đai cho đến thủ tục hành chính (Nguyen và cộng sự, 2020a).

Trái lại, DNNVV thường đối diện nhiều hạn chế hơn. Nghiên cứu tại Việt Nam cho thấy nhóm này gặp khó khăn trong tiếp cận tín dụng ngân hàng do thiếu tài sản thế chấp và mức độ tín nhiệm thấp (Cuong, 2008). Kết quả thực nghiệm với dữ liệu doanh nghiệp sản xuất chế tạo cũng chỉ ra rằng quy mô có ảnh hưởng đáng kể đến khả năng vay ngân hàng, khi doanh nghiệp lớn có xác suất tiếp cận tín dụng cao hơn (Constraints of SME, 2017). Hạn chế về tài chính buộc nhiều DNNVV phải dựa vào nguồn vốn phi chính thức với lãi suất cao và rủi ro pháp lý lớn (SME credit constraints, 2020). Trong khi doanh nghiệp lớn có thể chủ động xây dựng hệ thống pháp chế và sử dụng mạng lưới quan hệ để giảm thiểu tác động tiêu cực, DNNVV thiếu sự đa dạng hóa nguồn lực nên dễ bị tổn thương hơn trước biến động chính sách (Bui và cộng sự, 2021). Ngoài ra, do quy mô nhỏ và thiếu sức ảnh hưởng, DNNVV khó mặc cả để giảm CPKCT hoặc đàm phán chính sách, dẫn tới chi phí giao dịch cao hơn và nguy cơ bị loại trừ khỏi các phân đoạn giá trị cao trong GPC.

Từ các phân tích trên có thể thấy, quy mô doanh nghiệp không chỉ quyết định năng lực tài chính mà còn gắn liền với quyền lực thương lượng và khả năng thích ứng với những hạn chế của thể chế. Doanh nghiệp lớn có lợi thế rõ rệt trong việc tiếp cận vốn, tận dụng quan hệ chính trị - hành chính, và giảm chi phí giao dịch, trong khi

DNNVV phụ thuộc nhiều hơn vào chất lượng thể chế địa phương, dịch vụ hỗ trợ công và sự minh bạch trong thực thi chính sách. Điều này lý giải vì sao sự cải thiện thể chế mang lại lợi ích tương đối lớn hơn cho DNNVV, và cũng đồng thời cho thấy tại sao nhóm này dễ bị loại trừ nhất khi thể chế yếu kém hoặc thiếu nhất quán.

Có thể lập luận rằng quy mô doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc củng cố tác động tích cực của hệ thống thể chế, ngay cả khi tồn tại những khó khăn và rào cản, đối với khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu. Cụ thể, có hai cơ chế chính lý giải cho mối quan hệ này.

Thứ nhất, quyền lực thương lượng mạnh mẽ hơn của các doanh nghiệp quy mô lớn giúp họ có khả năng đạt được nhiều ưu đãi với chi phí thấp hơn, từ đó giảm thiểu tác động bất lợi của những hạn chế thể chế (Salomon và Shaver, 2005). Các nghiên cứu như Bliss và Tella (1997); Fisman và Svensson (2007) đã chỉ ra rằng trong bối cảnh thể chế còn nhiều bất cập, doanh nghiệp có quyền lực và quy mô lớn thường tận dụng được ưu thế để chuyển hóa những khó khăn thành lợi thế cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Cơ chế này đến lượt nó góp phần gia tăng năng lực tham gia và duy trì vị thế trong GPC của nhóm doanh nghiệp này.

Thứ hai, mặc dù việc chi trả chi phí không chính thức (CPKCT) và khả năng vượt qua rào cản hành chính có thể mang lại một số ưu đãi từ hệ thống thể chế chưa hoàn thiện, song không phải mọi doanh nghiệp đều có đủ nguồn lực để biến những ưu đãi này thành lợi thế thực chất cho việc hội nhập GPC. Các doanh nghiệp quy mô lớn, nhờ năng lực tài chính mạnh sẵn có và khả năng tiếp cận tín dụng thuận lợi hơn, có nhiều cơ hội và điều kiện hơn để triển khai thành công các lợi ích này phục vụ cho hoạt động hội nhập quốc tế. Kết quả nghiên cứu của Beck và cộng sự (2006) và Allen và cộng sự (2018) cho thấy quy mô lớn hơn đồng nghĩa với việc giảm bớt rủi ro bất cân xứng thông tin trong quan hệ tín dụng, qua đó mở rộng khả năng tiếp cận vốn chính thức. Điều này giúp doanh nghiệp lớn dễ dàng thực hiện các khoản đầu tư cần thiết, như nâng cấp công nghệ, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế hay mở rộng mạng lưới đối tác toàn cầu, từ đó nâng cao khả năng tham gia vào các phân đoạn giá trị cao trong GPC.

Để kiểm tra giả định nêu trên, nghiên cứu chia dữ liệu thành các nhóm theo quy mô doanh nghiệp để xem xét tác động điều tiết của quyền thương lượng (được đo lường bằng quy mô doanh nghiệp) trong mối quan hệ giữa chi phí không chính thức và quyết định tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu.

Bảng 4.10: Tác động khác biệt của thể chế tới việc tham gia chuỗi giá trị của các doanh nghiệp có quy mô khác nhau

| BIẾN | (1) | (2) |
|------------------------------|------------------------|------------------------|
| | GPC | GPC |
| | DN siêu nhỏ | DN Nhỏ |
| PCI | 0,02 (0,080) | 0,10** (0,049) |
| Ln của tài sản bình quân | -0,0026*** (0,0001) | -0,0025*** (0,0003) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,0137*** (0,0005) | 0,0148*** (0,0005) |
| Cấu trúc vốn (Nợ/TTS) | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Doanh nghiệp tư nhân | -0,0067* (0,0033) | -0,0066 (0,0045) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | 0,0143*** (0,0032) | 0,0156*** (0,0051) |
| Hằng số | -4,32*** (0,441) | -4,66*** (0,379) |
| Số biến quan sát | 91.145 | 4.876 |
| Pseudo R2 | 0,147 | 0,161 |

Sai số tiêu chuẩn trong ngoặc đơn
 $P < 0,01$, ** $P < 0,05$, * $P < 0,1$

Nguồn: Tác giả ước lượng từ bộ số liệu

Kết quả trong Bảng 4.10 cho thấy có sự khác biệt đáng kể trong tác động của thể chế đến khả năng tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu giữa các nhóm doanh nghiệp theo quy mô. Cụ thể, đối với nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ, hệ số ước lượng của biến PCI dương (0,02) nhưng không có ý nghĩa thống kê, hàm ý rằng cải thiện thể chế chưa tạo ra sự thay đổi đáng kể về xác suất tham gia GPC của nhóm này. Ngược lại, đối với nhóm doanh nghiệp nhỏ, hệ số tác động biên của PCI có ý nghĩa thống kê và mang dấu dương (0,10), cho thấy khi chất lượng thể chế được cải thiện, xác suất tham gia GPC của doanh nghiệp tăng lên một cách có ý nghĩa.

Kết quả này có thể được lý giải từ góc độ năng lực hấp thụ. Doanh nghiệp siêu nhỏ thường có nguồn lực hạn chế đến mức tác động cải thiện thể chế, dù tích cực, cũng chưa đủ để khắc phục các rào cản căn bản như thiếu vốn, thiếu nhân lực kỹ năng, hay thiếu kết nối thị trường. Do đó, tác động của cải thiện PCI trở nên mờ nhạt. Ngược lại, nhóm doanh nghiệp nhỏ thường đã tích lũy được mức vốn và nhân lực nhất định, đồng thời có mối quan hệ bước đầu với các đối tác trong và ngoài nước. Khi thể chế địa phương minh bạch hơn, chi phí tuân thủ và chi phí không chính thức giảm xuống, các doanh nghiệp nhỏ có thể tận dụng lợi thế này để mở rộng thị trường và gia nhập GPC dễ dàng hơn. Điều này phù hợp với lập luận của Beck và cộng sự (2006) rằng doanh nghiệp lớn hơn thường ít chịu ràng buộc hơn từ những hạn chế tài chính do có lịch sử tín dụng và khả năng thế chấp tốt hơn.

Bên cạnh đó, kết quả trong bảng cũng phản gợi mở sự tồn tại của một “ngưỡng quy mô” (threshold effect). Ở mức quy mô quá nhỏ, doanh nghiệp khó có thể tận dụng lợi thế thể chế, nhưng khi đạt đến quy mô nhỏ, thể chế tốt trở thành yếu tố quyết định khả năng kết nối và hội nhập. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Fisman và Svensson (2007), trong đó chỉ ra rằng gánh nặng chi phí không chính thức và thể chế yếu có tác động tiêu cực hơn đối với doanh nghiệp nhỏ, nhưng đồng thời cũng khẳng định khi môi trường thể chế được cải thiện, nhóm doanh nghiệp này hưởng lợi lớn nhất do giảm thiểu được chi phí giao dịch và bất định chính sách.

Một điểm đáng chú ý khác là vai trò của các biến kiểm soát. Quy mô tài sản và số lao động đều có tác động thống kê rất mạnh và theo chiều hướng tích cực đến khả năng tham gia GPC. Điều này củng cố thêm lập luận rằng quy mô là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp vượt qua các rào cản thể chế và tận dụng cơ hội hội nhập quốc tế (Choi, 2017; Allen và cộng sự, 2018). Ngoài ra, kết quả cho thấy các doanh nghiệp có vốn nước ngoài có xác suất tham gia GPC cao hơn hẳn, phù hợp với bằng chứng từ Wignaraja

(2013) và Urata và Baek (2020) về vai trò dẫn dắt của FDI trong việc mở rộng mạng lưới sản xuất toàn cầu.

Như vậy, kết quả ước lượng nhấn mạnh rằng thể chế không tác động đồng đều tới mọi doanh nghiệp, mà sự khác biệt về quy mô đóng vai trò quan trọng trong việc điều tiết mối quan hệ này. Trong khi các doanh nghiệp siêu nhỏ dường như “miễn nhiễm” với cải thiện thể chế do hạn chế nội tại quá lớn, các doanh nghiệp nhỏ lại phản ứng mạnh hơn, thể hiện qua mối quan hệ dương và có ý nghĩa giữa PCI và khả năng tham gia chuỗi. Đây là bằng chứng thực nghiệm quan trọng, cho thấy các chính sách cải cách thể chế ở cấp địa phương nên được thiết kế có sự phân biệt theo quy mô: đối với doanh nghiệp siêu nhỏ, cần tập trung hỗ trợ trực tiếp về vốn, kỹ năng và tiếp cận thị trường; còn đối với doanh nghiệp nhỏ, cải thiện chất lượng thể chế (minh bạch, năng động, hỗ trợ doanh nghiệp) có thể mang lại tác động thúc đẩy rõ rệt hơn.

4.3. Các kiểm định và phân tích mở rộng

Bên cạnh các kết quả ước lượng cơ sở được trình bày tại mục 4.2, luận án tiếp tục thực hiện một số phân tích mở rộng nhằm kiểm tra tính ổn định của kết quả và làm rõ hơn sự khác biệt trong tác động của các yếu tố thể chế giữa các nhóm doanh nghiệp khác nhau.

4.3.1. Tác động biên bình quân của các thành phần PCI tới khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu.

Để có thể hiểu rõ hơn về ảnh hưởng của năng lực cạnh tranh cấp tỉnh tới mức độ tham gia vào hoạt động chuỗi giá trị toàn cầu, nghiên cứu ước lượng tác động biên bình quân của PCI và chín chỉ số thành phần của nó tới mức độ tham gia vào hoạt động GPC của doanh nghiệp. Kết quả ước lượng được trình bày ở Bảng 4.11.

Nhìn chung, kết quả ước lượng cho thấy chỉ số PCI tổng thể có tác động tiêu cực và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, hàm ý rằng khi PCI tăng thì mức độ tham gia vào GPC của doanh nghiệp lại có xu hướng giảm. Tuy nhiên, khi xét đến các chỉ số thành phần, kết quả lại cho thấy sự khác biệt đáng kể về chiều hướng tác động. Cụ thể, chỉ số “Gia nhập thị trường” có tác động tiêu cực ở mức ý nghĩa 5%, cho thấy thủ tục gia nhập thị trường thuận lợi hơn lại không nhất thiết đi kèm với mức độ tham gia GPC cao hơn (Kummritz và cộng sự, 2017; Antràs và Gortari, 2020). Ngược lại, chỉ số “Tiếp cận đất đai” và “Tính minh bạch” có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, chứng tỏ khả năng tiếp cận đất đai thuận lợi và sự minh bạch là các yếu tố quan trọng thúc đẩy doanh nghiệp tham gia vào GPC (Dollar và cộng sự, 2006). Tương

tự, “Chi phí thời gian” và “Chi phí không chính thức” đều có tác động tích cực, với hệ số lần lượt là 0.16 và 0.26, ở mức ý nghĩa 1%, phản ánh rằng trong bối cảnh chi phí thời gian và chi phí không chính thức được kiểm soát hoặc thích ứng, doanh nghiệp có xu hướng gia tăng sự tham gia vào GPC (Maruichi và Abe, 2019). Ngoài ra, “Tính năng động” của môi trường kinh doanh cũng có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, cho thấy sự linh hoạt và khả năng đổi mới là động lực khuyến khích sự hội nhập chuỗi giá trị (Taguchi, 2014). Trái lại, một số chỉ số thành phần lại cho thấy tác động ngược chiều, chẳng hạn “Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp” và “Đào tạo lao động” ở mức ý nghĩa 1%, hàm ý rằng các dịch vụ hỗ trợ và đào tạo hiện tại có thể chưa phù hợp với nhu cầu thực tiễn của doanh nghiệp trong GPC. Cuối cùng, “Thiết chế pháp lý và an ninh trật tự” có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, khẳng định vai trò nền tảng của môi trường pháp lý và trật tự xã hội ổn định trong việc thúc đẩy doanh nghiệp tham gia GPC. Nhìn chung, kết quả phản ánh bức tranh đa chiều, trong đó một số yếu tố thể chế và môi trường kinh doanh có tác động hỗ trợ mạnh mẽ, trong khi một số yếu tố khác lại bộc lộ những nghịch lý, đặt ra yêu cầu cần có sự điều chỉnh chính sách phù hợp để nâng cao hiệu quả hội nhập của doanh nghiệp vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Đối với các biến kiểm soát, kết quả ước lượng cho thấy một số biến kiểm soát có tác động có ý nghĩa thống kê đến mức độ tham gia vào hoạt động GPC. Cụ thể, quy mô doanh nghiệp, đo lường thông qua chỉ tiêu tài sản bình quân, có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1% ở mọi mô hình, hàm ý rằng khi quy mô tài sản của doanh nghiệp tăng lên thì khả năng tham gia vào GPC cũng cao hơn (Nguyễn Thị Bình và cộng sự, 2023). Tương tự, số lao động bình quân cũng thể hiện tác động tích cực với mức ý nghĩa 1%, cho thấy quy mô lao động lớn là yếu tố quan trọng thúc đẩy doanh nghiệp hội nhập sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Mặt khác, loại hình sở hữu lại phản ánh tác động tiêu cực tới mức độ tham gia vào hoạt động GPC. Cụ thể, biến giả “doanh nghiệp tư nhân” có hệ số hồi quy âm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1% (ngoại trừ mô hình (1) có mức ý nghĩa 10%), hàm ý rằng so với các loại hình khác, doanh nghiệp tư nhân có mức độ tham gia vào GPC thấp hơn đáng kể. Đặc biệt, “doanh nghiệp nước ngoài” cho thấy hệ số âm mạnh hơn với mức ý nghĩa 1%. Điều này hàm ý rằng mặc dù có lợi thế về vốn và công nghệ, nhóm doanh nghiệp này lại ít tham gia vào các hoạt động GPC tại Việt Nam (Nguyễn Thị Bình và cộng sự, 2023).

Bên cạnh đó, nhóm nhiên cứu còn xem xét đến tác động biên bình quân của năng lực cạnh tranh cấp tỉnh tới doanh thu từ hoạt động GPC của doanh nghiệp. Kết quả được

trình bày tại Bảng 4.10. Về tổng thể, PCI có tác động tiêu cực và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1% đến doanh thu từ hoạt động GPC, hàm ý rằng khi PCI tăng lên thì doanh thu GPC trung bình giảm. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Nguyễn Lê Hoa Tuyết và Lê Khương Ninh (2023), khi mà các tác giả cho rằng PCI có thể có tác động tiêu cực đến doanh thu GPC, do các tỉnh chưa cải thiện thực chất năng lực doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi xem xét các chỉ số thành phần, “Tiếp cận đất đai” có tác động tích cực ở mức ý nghĩa 1%, cho thấy việc tiếp cận đất đai thuận lợi giúp doanh nghiệp gia tăng doanh thu từ GPC. Tương tự, “Tính minh bạch”, “Chi phí thời gian”, “Chi phí không chính thức”, “Tính năng động” và “Thiết chế pháp lý và ANTT” đều có ảnh hưởng tích cực ở mức ý nghĩa 1%, khẳng định rằng các yếu tố thể chế minh bạch, môi trường pháp lý ổn định và khả năng vận hành linh hoạt đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy doanh thu từ hoạt động GPC (Malesky và Taussig, 2009). Ngược lại, hệ số phản ánh tác động của “Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp” mang dấu âm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, cho thấy mặc dù có sự gia tăng trong dịch vụ hỗ trợ, song hiệu quả đối với doanh thu GPC chưa được thể hiện rõ, thậm chí còn có xu hướng kìm hãm. Tương tự, “Đào tạo lao động” cũng có tác động tiêu cực ở mức ý nghĩa 1%, hàm ý rằng chất lượng đào tạo lao động hiện nay chưa đáp ứng nhu cầu thực tiễn của doanh nghiệp trong GPC, thậm chí có thể tạo ra chi phí bổ sung mà chưa mang lại lợi ích tương ứng. Nhìn chung, kết quả này phản ánh một bức tranh đa chiều khi mà phần lớn các chỉ số PCI tạo tác động tích cực đến doanh thu từ hoạt động GPC, thì một số yếu tố như dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp và đào tạo lao động lại đang bộc lộ hạn chế, đòi hỏi những cải thiện chính sách để đảm bảo sự gắn kết chặt chẽ hơn giữa cải cách thể chế và hiệu quả kinh tế từ hội nhập chuỗi giá trị toàn cầu.

Ngoài ra, đối với các biến kiểm soát, hệ số hồi quy phản ánh tác động của tài sản bình quân đến doanh thu từ hoạt động GPC mang dấu âm và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1% ở mọi mô hình, hàm ý rằng khi quy mô tài sản tăng lên thì doanh thu từ hoạt động GPC có xu hướng giảm, phản ánh khả năng doanh nghiệp lớn hơn về tài sản chưa tận dụng hiệu quả nguồn lực để gia tăng doanh thu trong GPC. Ngược lại, hệ số hồi quy phản ánh tác động của lao động bình quân mang dấu dương và có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa 1%, cho thấy quy mô lao động lớn giúp doanh nghiệp tăng cường doanh thu từ hoạt động trong chuỗi giá trị toàn cầu. Về loại hình sở hữu, tương tự với kết quả từ Bảng 4.9, hai biến giả “Doanh nghiệp tư nhân” và “Doanh nghiệp nước ngoài” đều có hệ số hồi quy âm ở mức ý nghĩa 1% với mọi mô hình, cho thấy so với

các loại hình khác, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nước ngoài có mức doanh thu từ GPC thấp hơn.

Kết quả cho thấy, mặc dù chỉ số PCI tổng thể có tác động tiêu cực đáng kể đến cả sự tham gia và doanh thu từ GPC, phản ánh những hạn chế trong việc cải thiện môi trường kinh doanh chưa thực sự thúc đẩy hội nhập toàn cầu, nhưng khi phân tích các chỉ số thành phần, bức tranh trở nên đa chiều hơn. Cụ thể, các yếu tố như tiếp cận đất đai, tính minh bạch, chi phí thời gian, chi phí không chính thức, tính năng động, và thiết chế pháp lý - an ninh trật tự đóng vai trò tích cực quan trọng, thúc đẩy doanh nghiệp hội nhập sâu hơn và tăng doanh thu từ GPC. Ngược lại, một số chỉ số như gia nhập thị trường, dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp và đào tạo lao động lại thể hiện tác động tiêu cực, chỉ ra những nghịch lý trong hệ thống hỗ trợ hiện tại, có thể do chưa phù hợp với nhu cầu thực tiễn hoặc tạo ra chi phí bổ sung không hiệu quả. Kết quả nghiên cứu khẳng định vai trò then chốt của cải cách thể chế cấp tỉnh trong việc nâng cao hiệu quả hội nhập GPC, nhưng đồng thời chỉ ra sự cần thiết phải điều chỉnh chính sách một cách có chọn lọc, tập trung vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ và đào tạo lao động để khắc phục các hạn chế hiện tại. Đối với các biện pháp kiểm soát, quy mô lao động nổi bật như một yếu tố tích cực thúc đẩy cả tham gia và doanh thu từ GPC, trong khi quy mô tài sản cho thấy tác động trái chiều, tích cực với tham gia nhưng tiêu cực với doanh thu, gợi ý rằng doanh nghiệp lớn hơn về tài sản chưa tận dụng tối ưu nguồn lực. Ngoài ra, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nước ngoài thể hiện mức độ tham gia và doanh thu thấp hơn so với các loại hình khác, nhấn mạnh nhu cầu cải thiện môi trường để tận dụng lợi thế của các nhóm này.

Bảng 4.11. Tác động biên bình quân: Tham gia vào hoạt động GPC

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|------------------------------|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ln của tài sản bình quân | 0,09*** (0,008) | 0,09*** (0,008) | 0,09*** (0,008) | 0,09*** (0,008) | 0,09*** (0,008) | 0,09*** (0,008) | 0,08*** (0,008) | 0,09*** (0,008) | 0,09*** (0,008) | 0,09*** (0,008) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,81*** (0,011) | 0,82*** (0,011) | 0,81*** (0,011) | 0,81*** (0,011) | 0,82*** (0,011) | 0,82*** (0,011) | 0,82*** (0,011) | 0,82*** (0,011) | 0,81*** (0,011) | 0,81*** (0,011) |
| Cấu trúc vốn (Nợ/TTS) | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Doanh nghiệp tư nhân | -1,65* (0,039) | -1,81*** (0,028) | -1,72*** (0,028) | -1,79*** (0,028) | -1,79*** (0,028) | -1,76*** (0,028) | -1,77*** (0,028) | -1,78*** (0,028) | -1,79*** (0,028) | -1,79*** (0,028) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | -1,45*** (0,0038) | -2,43*** (0,052) | -2,26*** (0,053) | -2,39*** (0,052) | -2,40*** (0,052) | -2,34*** (0,053) | -2,36*** (0,052) | -2,37*** (0,053) | -2,40*** (0,052) | -2,40*** (0,052) |
| PCI | -0,0005*** (0,0002) | | | | | | | | | |
| Gia nhập thị trường | | -0,06** (0,022) | | | | | | | | |
| Tiếp cận đất đai | | | 0,26*** (0,013) | | | | | | | |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Tính minh bạch | | | | 0,21*** (0,018) | | | | | | |
| Chi phí thời gian | | | | | 0,16*** (0,017) | | | | | |
| Chi phí không chính thức | | | | | | 0,26*** (0,017) | | | | |
| Tính năng động | | | | | | | 0,19*** (0,014) | | | |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | | | | | | | -0,14*** (0,015) | | |
| Đào tạo lao động | | | | | | | | | -0,13*** (0,019) | |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | | | | | | | | | 0,22*** (0,022) |
| N | 97.897 | 97.897 | 97.897 | 97.897 | 97.897 | 97.897 | 97.897 | 97.897 | 97.897 | 97.897 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,3155 | 0,2911 | 0,2578 | 0,2256 | 0,2782 | 0,2911 | 0,3157 | 0,3156 | 0,2567 |

Ghi chú: số trong ngoặc là sai số chuẩn; *, **, ***: có ý nghĩa thống kê ở mức 0,1; 0,05; 0,01

Bảng 4.12. Tác động biên bình quân: Doanh thu từ hoạt động GPC

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ln của tài sản bình quân | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) | -0,02*** (0,001) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,07*** (0,001) | 0,07*** (0,001) | 0,07*** (0,001) | 0,07*** (0,001) | 0,07*** (0,001) | 0,07*** (0,001) | 0,08*** (0,001) | 0,08*** (0,001) | 0,07*** (0,001) | 0,07*** (0,001) |
| Cấu trúc vốn (Ng/TTS) | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Doanh nghiệp tư nhân | -0,26*** (0,004) | -0,25*** (0,004) | -0,25*** (0,004) | -0,26*** (0,004) | -0,25*** (0,004) | -0,25*** (0,004) | -0,25*** (0,004) | -0,25*** (0,004) | -0,26*** (0,004) | -0,26*** (0,004) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | -0,35*** (0,006) | -0,33*** (0,006) | -0,34*** (0,006) | -0,34*** (0,006) | -0,34*** (0,006) | -0,34*** (0,006) | -0,34*** (0,006) | -0,34*** (0,006) | -0,34*** (0,006) | -0,35*** (0,006) |
| PCI | -0,001*** (0,0022) | | | | | | | | | |
| Gia nhập thị trường | | -0,00 (0,003) | | | | | | | | |
| Tiếp cận đất đai | | | 0,03*** (0,002) | | | | | | | |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Tính minh bạch | | | | 0,02*** (0,002) | | | | | | |
| Chi phí thời gian | | | | | 0,01*** (0,002) | | | | | |
| Chi phí không chính thức | | | | | | 0,02*** (0,002) | | | | |
| Tính năng động | | | | | | | 0,02*** (0,002) | | | |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | | | | | | | -0,02*** (0,002) | | |
| Đào tạo lao động | | | | | | | | | -0,02*** (0,002) | |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | | | | | | | | | 0,02*** (0,003) |
| N | 1.366 | 1.366 | 1.366 | 1.366 | 1.366 | 1.366 | 1.366 | 1.366 | 1.366 | 1.366 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,237 | 0,242 | 0,238 | 0,237 | 0,238 | 0,239 | 0,238 | 0,238 | 0,237 |

4.3.2. Kiểm định mở rộng về sự khác biệt theo quy mô doanh nghiệp

Nhằm làm rõ sự khác biệt trong tác động của năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) đối với mức độ tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu (GPC) giữa các nhóm doanh nghiệp có quy mô khác nhau, nghiên cứu tiến hành phân tích riêng cho doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp nhỏ và vừa, sử dụng phương pháp ước lượng tác động biên bình quân. Kết quả được trình bày trong Bảng 4.13, với Phụ A cho nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ và Phụ B cho nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Đối với nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ, kết quả cho thấy PCI tổng thể có tác động tiêu cực nhưng không có ý nghĩa thống kê (hệ số -0,02), hàm ý rằng việc cải thiện năng lực cạnh tranh cấp tỉnh chưa tạo ra động lực rõ rệt thúc đẩy các doanh nghiệp quy mô rất nhỏ tham gia GPC. Khi xem xét các chỉ số thành phần, phần lớn các yếu tố thể chế thể hiện tác động tiêu cực và có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, bao gồm: Gia nhập thị trường (-0,10); Tiếp cận đất đai (-0,24); Chi phí thời gian (-0,13); Chi phí không chính thức (-0,25); Tính năng động (-0,18); Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (-0,12); Đào tạo lao động (-0,12) và Thiết chế pháp lý & ANTT (-0,20). Kết quả này cho thấy môi trường thể chế hiện tại có thể đang tạo ra gánh nặng chi phí tuân thủ và rào cản hành chính, chưa phù hợp với nguồn lực hạn chế của các doanh nghiệp siêu nhỏ, qua đó làm suy giảm khả năng hội nhập GPC của nhóm này. Ngược lại, chỉ có chỉ số Tính minh bạch cho thấy tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, với hệ số tác động 0,17; gợi ý rằng việc nâng cao minh bạch thông tin và giảm bất định trong môi trường kinh doanh có thể là động lực quan trọng giúp các doanh nghiệp siêu nhỏ tăng cường niềm tin và mở rộng liên kết sản xuất trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Về các biến kiểm soát, Ln tài sản bình quân (hệ số từ 0,11 đến 0,12) và Ln lao động bình quân (hệ số dao động từ 0,84 đến 0,85) đều có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, cho thấy đối với nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ, cho thấy quy mô doanh nghiệp lớn hơn gắn liền với khả năng tham gia GPC cao hơn. Trong khi đó, doanh nghiệp tư nhân (hệ số từ -1,65 đến -1,97; ý nghĩa ở mức 1% hoặc 10%) và doanh nghiệp nước ngoài (hệ số từ -1,45 đến -2,52; ý nghĩa ở mức 1%) thể hiện mức độ tham gia thấp hơn, phản ánh sự khác biệt về định hướng kinh doanh hoặc rào cản thể chế và chuỗi cung ứng mà hai nhóm này gặp phải. Giá trị Pseudo-R² dao động trong khoảng 0,2256 - 0,3157, cho thấy mô hình có khả năng giải thích tương đối tốt đối với biến phụ thuộc.

Chuyển sang nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa (Phụ B), kết quả phân tích cho thấy sự khác biệt rõ rệt so với nhóm siêu nhỏ, với chỉ số PCI tổng thể có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê ở mức 5% (với hệ số 0,10) và phần lớn các chỉ số thành phần mang dấu dương và có ý nghĩa thống kê. Điều này phản ánh rằng các doanh nghiệp có quy mô

lớn hơn có khả năng tận dụng tốt hơn các cải cách thể chế, nhờ năng lực quản trị, nguồn vốn và khả năng tiếp cận thông tin vượt trội. Cụ thể, Gia nhập thị trường (hệ số 0,09; ý nghĩa 10%) và Tiếp cận đất đai (0,31; ý nghĩa 1%) cho thấy tác động tích cực mạnh mẽ, hàm ý rằng doanh nghiệp nhỏ và vừa có năng lực hành chính và chiến lược để vượt qua các rào cản thủ tục và khai thác hiệu quả nguồn lực đất đai, từ đó thúc đẩy khả năng hội nhập GPC. Các yếu tố Tính minh bạch (0,26; ý nghĩa 1%), Chi phí thời gian (0,16; ý nghĩa 1%), Chi phí không chính thức (0,27; ý nghĩa 1%) và Tính năng động (0,23; ý nghĩa 1%) cũng mang dấu dương, cho thấy nhóm doanh nghiệp này hưởng lợi từ môi trường thể chế minh bạch và ít chi phí giao dịch hơn, đồng thời có khả năng thích ứng nhanh với thay đổi chính sách nhờ quy mô và năng lực quản trị cao hơn. Bên cạnh đó, Thiết chế pháp lý và ANTT (0,22; ý nghĩa 1%) tiếp tục củng cố vai trò của môi trường pháp lý ổn định như một nền tảng quan trọng cho hoạt động liên kết và mở rộng thị trường quốc tế. Ngược lại, hai chỉ số Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (-0,23; ý nghĩa 1%) và Đào tạo lao động (-0,23; ý nghĩa 1%) vẫn thể hiện tác động tiêu cực có ý nghĩa thống kê, gợi ý rằng dù quy mô lớn hơn, các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn chưa nhận được các dịch vụ hỗ trợ và chương trình đào tạo phù hợp với nhu cầu thực tiễn của quá trình hội nhập chuỗi giá trị toàn cầu. Tuy nhiên, nhìn tổng thể, số lượng và cường độ các chỉ số có tác động tích cực vượt trội, cho thấy nhóm doanh nghiệp này khai thác hiệu quả hơn các cải thiện thể chế địa phương để tham gia sâu hơn vào GPC. Kết quả này cho thấy rằng sự khác biệt giữa hai nhóm doanh nghiệp chủ yếu đến từ khả năng hấp thụ và tận dụng cải cách thể chế. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nhờ nguồn lực tài chính, nhân lực và năng lực quản trị tốt hơn, có thể chuyển hóa các yếu tố PCI thành lợi thế cạnh tranh thực chất, trong khi doanh nghiệp siêu nhỏ thường chịu tác động tiêu cực do hạn chế nội sinh như thiếu vốn, thiếu nhân lực kỹ thuật và phụ thuộc lớn vào môi trường thể chế.

Về các biến kiểm soát, Ln tài sản bình quân (hệ số -0,07 đến -0,09; ý nghĩa 1%) có tác động tiêu cực, cho thấy khi quy mô tài sản tăng, doanh nghiệp có thể chuyển hướng sang thị trường nội địa hoặc tập trung vào các chuỗi sản xuất trong nước thay vì GPC. Trong khi đó, Ln lao động bình quân (hệ số -0,01 đến 0,01; không có ý nghĩa thống kê) không cho thấy ảnh hưởng đáng kể. Tương tự như nhóm siêu nhỏ, doanh nghiệp tư nhân (hệ số -1,19 đến -1,29; ý nghĩa 1%) và doanh nghiệp có vốn nước ngoài (hệ số -1,90 đến -2,12; ý nghĩa 1%) vẫn có mức độ tham gia GPC thấp hơn. Pseudo-R² dao động từ 0,2256–0,3157; khẳng định độ tin cậy và tính ổn định của mô hình ước lượng.

Bảng 4.13: Tác động khác nhau của thể chế tới việc tham gia chuỗi giá trị của các doanh nghiệp có quy mô khác nhau

Phụ A: Doanh nghiệp siêu nhỏ

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|------------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ln của tài sản bình quân | 0,11*** (0,009) | 0,11*** (0,009) | 0,12*** (0,009) | 0,12*** (0,009) | 0,12*** (0,009) | 0,12*** (0,009) | 0,11*** (0,009) | 0,11*** (0,009) | 0,11*** (0,009) | 0,12*** (0,009) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,85*** (0,020) | 0,84*** (0,020) | 0,85*** (0,020) | 0,84*** (0,020) | 0,84*** (0,020) | 0,84*** (0,020) | 0,85*** (0,020) | 0,84*** (0,020) | 0,84*** (0,020) | 0,84*** (0,020) |
| Cấu trúc vốn (Nợ/TTS) | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Doanh nghiệp tư nhân | -1,65* (0,039) | -1,97*** (0,033) | -1,89*** (0,034) | -1,95*** (0,033) | -1,95*** (0,033) | -1,93*** (0,033) | -1,93*** (0,033) | -1,94*** (0,033) | -1,95*** (0,033) | -1,95*** (0,033) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | -1,45*** (0,0038) | -2,52*** (0,077) | -2,39*** (0,078) | -2,50*** (0,077) | -2,50*** (0,077) | -2,44*** (0,078) | -2,47*** (0,078) | -2,48*** (0,078) | -2,49*** (0,078) | -2,50*** (0,077) |
| PCI | -0,02 (0,021) | | | | | | | | | |
| Gia nhập thị trường | | -0,10*** (0,028) | | | | | | | | |
| Tiếp cận đất đai | | | -0,24*** | | | | | | | |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | | | (0,015) | | | | | | | |
| Tính minh bạch | | | | 0,17*** | | | | | | |
| | | | | (0,022) | | | | | | |
| Chi phí thời gian | | | | | -0,13*** | | | | | |
| | | | | | (0,021) | | | | | |
| Chi phí không chính thức | | | | | | -0,25*** | | | | |
| | | | | | | (0,021) | | | | |
| Tính năng động | | | | | | | -0,18*** | | | |
| | | | | | | | (0,017) | | | |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | | | | | | | -0,12*** | | |
| | | | | | | | | (0,019) | | |
| Đào tạo lao động | | | | | | | | | -0,12*** | |
| | | | | | | | | | (0,023) | |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | | | | | | | | | -0,20*** |
| | | | | | | | | | | (0,028) |
| N | 4.876 | 4.876 | 4.876 | 4.876 | 4.876 | 4.876 | 4.876 | 4.876 | 4.876 | 4.876 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,3155 | 0,2911 | 0,2578 | 0,2256 | 0,2782 | 0,2911 | 0,3157 | 0,3156 | 0,2567 |

Phụ B: Doanh nghiệp nhỏ và vừa

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ln của tài sản bình quân | -0,08*** (0,025) | -0,08*** (0,025) | -0,07*** (0,025) | -0,08*** (0,025) | -0,08*** (0,025) | -0,08*** (0,025) | -0,08*** (0,025) | -0,09*** (0,025) | -0,08*** (0,025) | -0,08*** (0,025) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,00 (0,074) | 0,00 (0,074) | 0,00 (0,074) | -0,00 (0,074) | -0,01 (0,074) | -0,01 (0,074) | 0,00 (0,074) | 0,01 (0,074) | -0,01 (0,074) | -0,01 (0,074) |
| Cấu trúc vốn (Nợ/TTS) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Doanh nghiệp tư nhân | -1,29*** (0,068) | -1,29*** (0,068) | -1,19*** (0,069) | -1,27*** (0,068) | -1,27*** (0,068) | -1,24*** (0,069) | -1,24*** (0,069) | -1,24*** (0,069) | -1,26*** (0,068) | -1,28*** (0,068) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | -2,12*** (0,118) | -2,12*** (0,118) | -1,90*** (0,120) | -2,05*** (0,118) | -2,07*** (0,118) | -2,00*** (0,119) | -2,00*** (0,119) | -2,02*** (0,118) | -2,05*** (0,118) | -2,08*** (0,118) |
| PCI | 0,10** (0,049) | | | | | | | | | |
| Gia nhập thị trường | | 0,09* (0,054) | | | | | | | | |
| Tiếp cận đất đai | | | 0,31*** (0,030) | | | | | | | |
| Tính minh bạch | | | | 0,26*** | | | | | | |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | | | | (0,046) | | | | | | |
| Chi phí thời gian | | | | | 0,16*** | | | | | |
| | | | | | (0,041) | | | | | |
| Chi phí không chính thức | | | | | | 0,27*** | | | | |
| | | | | | | (0,042) | | | | |
| Tính năng động | | | | | | | 0,23*** | | | |
| | | | | | | | (0,033) | | | |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | | | | | | | -0,23*** | | |
| | | | | | | | | (0,036) | | |
| Đào tạo lao động | | | | | | | | | -0,23*** | |
| | | | | | | | | | (0,047) | |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | | | | | | | | | 0,22*** |
| | | | | | | | | | | (0,055) |
| N | 91.145 | 91.145 | 91.145 | 91.145 | 91.145 | 91.145 | 91.145 | 91.145 | 91.145 | 91.145 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,3155 | 0,2911 | 0,2578 | 0,2256 | 0,2782 | 0,2911 | 0,3157 | 0,3156 | 0,2567 |

4.3.3. Phân tích ảnh hưởng của thể chế tới việc tham gia chuỗi GPC đối với doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghệ cao

Để có thể hiểu rõ hơn về sự khác biệt trong ảnh hưởng của năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) đối với việc tham gia chuỗi giá trị toàn cầu giữa các nhóm doanh nghiệp, nghiên cứu phân tích riêng tác động này đối với doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghệ cao (high-tech zones) so với doanh nghiệp ngoài khu vực này, dựa trên phương pháp ước lượng tác động biên bình quân. Kết quả được trình bày ở Bảng 4.14, với Phụ A dành cho doanh nghiệp ngoài khu công nghệ cao và Phụ B cho doanh nghiệp trong khu. Đồng thời, để đánh giá tác động đến doanh thu từ hoạt động GPC, kết quả được trình bày ở Bảng 5.15, tập trung vào nhóm doanh nghiệp trong khu công nghệ cao.

Trước tiên, đối với nhóm doanh nghiệp ngoài khu công nghệ cao (Phụ A, Bảng 5.14), kết quả cho thấy PCI tổng thể có tác động tiêu cực đến mức độ hội nhập GPC, với hệ số -0,001 và có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Điều này hàm ý rằng việc cải thiện năng lực cạnh tranh cấp tỉnh chưa thực sự chuyển hóa thành động lực thúc đẩy doanh nghiệp ngoài khu công nghệ cao tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Tuy nhiên, khi phân rã PCI thành các chỉ số thành phần, bức tranh trở nên đa chiều và khác biệt. Một số chỉ số thể hiện tác động tích cực đáng kể ở mức ý nghĩa 1%, bao gồm như Tiếp cận đất đai (với hệ số 0,28), Chi phí thời gian (hệ số 0,16), Chi phí không chính thức (hệ số 0,31) và Thiết chế pháp lý và ANTT (hệ số 0,26). Các kết quả này gợi ý rằng việc cải thiện khả năng tiếp cận nguồn lực, giảm chi phí giao dịch và củng cố môi trường pháp lý ổn định đóng vai trò quan trọng trong việc khuyến khích doanh nghiệp hội nhập vào GPC. Ngược lại, các chỉ số Gia nhập thị trường (-0,09), Tính minh bạch (-0,25), Tính năng động của chính quyền (-0,23), Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (-0,17) và Đào tạo lao động (-0,15) đều tác động tiêu cực ở mức ý nghĩa 1%, phản ánh những hạn chế trong cơ chế hỗ trợ, minh bạch thông tin và chất lượng nguồn nhân lực địa phương, có thể cản trở doanh nghiệp ngoài khu hội nhập GPC. Tiếp theo, các biến kiểm soát như quy mô tài sản (hệ số dao động từ 0,03–0,04) và quy mô lao động (hệ số dao động từ 0,86–0,87) đều tác động tích cực ở mức ý nghĩa 1%, trong khi doanh nghiệp tư nhân (-1,56 đến -1,64) và doanh nghiệp có vốn nước ngoài (-2,08 đến -2,25) lại có xác suất tham gia GPC thấp hơn so với các loại hình khác. Giá trị Pseudo- R^2 dao động từ 0,237 đến 0,3086, cho thấy mô hình có khả năng giải thích tốt sự biến thiên của mức độ hội nhập GPC.

Chuyển sang nhóm doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghệ cao (Phụ lục B, Bảng 4.12), kết quả phân tích cho thấy sự khác biệt rõ rệt so với nhóm ngoài khu, nhấn mạnh vai trò đặc thù của môi trường công nghệ cao trong việc khuếch đại tác động của

thể chế địa phương. PCI tổng thể có tác động tích cực, có ý nghĩa ở mức 1% (hệ số 0,011), hàm ý rằng cải thiện năng lực cạnh tranh cấp tỉnh góp phần mạnh mẽ thúc đẩy mức độ hội nhập GPC của doanh nghiệp trong khu công nghệ cao. Khi xét theo các chỉ số thành phần, hầu hết đều mang dấu dương và có ý nghĩa thống kê cao, phản ánh sự hỗ trợ đồng bộ của các yếu tố thể chế trong khu công nghệ cao. Cụ thể, các chỉ số Gia nhập thị trường (0,21) , Tiếp cận đất đai (0,09), Tính minh bạch (0,11), Chi phí thời gian (0,14), Chi phí không chính thức (0,09), Tính năng động (0,07), Đào tạo lao động (0,08) và Thiết chế pháp lý & ANTT (0,21) đều có tác động tích cực ở mức ý nghĩa 1% hoặc 10%. Kết quả này cho thấy môi trường công nghệ cao giúp tận dụng hiệu quả các yếu tố thể chế để nâng cao khả năng hội nhập GPC của doanh nghiệp. Ngược lại, chỉ số Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (-0,08) có tác động tiêu cực ở mức 5%, gợi ý rằng các dịch vụ hỗ trợ hiện hành trong khu công nghệ cao có thể chưa phù hợp hoặc chưa đủ chiều sâu để đáp ứng nhu cầu doanh nghiệp. Về các biến kiểm soát, kết quả tương tự như nhóm ngoài khu: Quy mô tài sản (với các hệ số là 0,09) và quy mô lao động (các hệ số dao động từ 0,69 – 0,70) đều tác động tích cực ở mức 1%, trong khi doanh nghiệp tư nhân (-1,51 đến -1,57) và doanh nghiệp có vốn nước ngoài (-1,97 đến -2,07) vẫn có xác suất tham gia GPC thấp hơn so với các nhóm còn lại. Giá trị Pseudo-R² dao động từ 0,237 đến 0,3086, cho thấy mô hình có độ phù hợp và tính nhất quán cao, củng cố độ tin cậy của kết quả ước lượng.

Tổng thể, sự khác biệt giữa hai nhóm doanh nghiệp nhấn mạnh rằng môi trường khu công nghệ cao làm thay đổi chiều hướng tác động của PCI, từ tiêu cực ngoài khu sang tích cực trong khu, đặc biệt đối với tham gia GPC. Điều này gợi ý chính sách cần tập trung vào việc mở rộng mô hình khu công nghệ cao để tận dụng tối đa lợi ích từ cải cách thể chế, đồng thời cải thiện dịch vụ hỗ trợ và đào tạo lao động để giảm nghịch lý ở một số thành phần.

Tiếp tục đánh giá tác động của thể chế đến doanh thu từ hoạt động GPC đối với doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghệ cao, kết quả ước lượng được trình bày ở Bảng 4.15 cho thấy PCI tổng thể vẫn duy trì tác động tích cực, với hệ số 0,011 và có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Kết quả này hàm ý rằng việc nâng cao năng lực cạnh tranh cấp tỉnh không chỉ thúc đẩy mức độ tham gia mà còn góp phần tăng doanh thu từ GPC ở nhóm doanh nghiệp này, có thể nhờ vào lợi thế hạ tầng chuyên biệt và chính sách ưu đãi giúp chuyển hóa cải cách thể chế thành lợi ích kinh tế cụ thể. Tuy nhiên, khi phân rã thành các chỉ số thành phần, tác động trở nên chọn lọc hơn so với mức độ tham gia GPC. Chỉ một số yếu tố thể hiện tác động dương và có ý nghĩa thống kê cao, bao gồm Tiếp

cận đất đai (0,02; ở mức ý nghĩa 1%), Tính minh bạch (0,01; ở mức ý nghĩa 1%) và Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (0,01; ở mức ý nghĩa 5%). Kết quả này cho thấy khả năng tiếp cận nguồn lực đất đai minh bạch, cùng với các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp chuyên sâu và kịp thời, đóng vai trò quan trọng trong việc tăng hiệu quả kinh tế từ hội nhập GPC, đặc biệt trong bối cảnh doanh nghiệp công nghệ cao cần nền tảng thể chế nhanh nhạy và minh bạch để tối ưu hóa chuỗi cung ứng toàn cầu. Ngược lại, các chỉ số còn lại không thể hiện tác động rõ rệt đến doanh thu từ GPC. Về các biến kiểm soát, quy mô tài sản (hệ số -0,02; ý nghĩa ở mức 1%) cho thấy tác động tiêu cực nhất quán qua các mô hình, hàm ý rằng doanh nghiệp lớn hơn về tài sản có thể gặp thách thức trong việc tận dụng hiệu quả nguồn lực để tăng doanh thu từ GPC. Ngược lại, quy mô lao động (hệ số 0,08; ý nghĩa ở mức 1%) tiếp tục khẳng định vai trò tích cực, cho thấy lực lượng lao động lớn hơn hỗ trợ tăng cường năng suất và doanh thu nhờ khả năng đổi mới và sản xuất quy mô. Các biến khác như Cấu trúc vốn (Nợ/TTS), Chênh lệch lợi nhuận dương và Chênh lệch lợi nhuận âm đều có hệ số gần như bằng 0 và không có ý nghĩa thống kê, phản ánh chúng không đóng góp đáng kể vào sự biến thiên của doanh thu từ GPC. Tương tự các phân tích trước, doanh nghiệp tư nhân (hệ số dao động từ -0,25 đến -0,26; ý nghĩa ở mức 1%) và doanh nghiệp có vốn nước ngoài (hệ số dao động từ -0,35 đến -0,37; ý nghĩa ở mức 1%) đều cho thấy mức doanh thu từ GPC thấp hơn so với các loại hình khác, nhấn mạnh nhu cầu cải thiện môi trường thể chế để tận dụng lợi thế vốn và công nghệ của các nhóm này. Giá trị Pseudo-R² dao động từ 0,237 đến 0,3086, tương đương với các bảng trước, khẳng định độ phù hợp và khả năng giải thích tốt của mô hình.

Tổng thể, kết quả từ Bảng 4.15 củng cố sự khác biệt do môi trường khu công nghệ cao mang lại, nơi PCI tổng thể thúc đẩy doanh thu từ GPC nhưng với tác động đa chiều và chọn lọc, tập trung vào một số thành phần then chốt như tiếp cận đất đai và minh bạch. Những phát hiện này không chỉ làm phong phú hóa hiểu biết về vai trò của thể chế địa phương trong hội nhập toàn cầu mà còn gợi ý các chính sách cụ thể, chẳng hạn như ưu tiên nâng cao dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp và đào tạo lao động để khắc phục hạn chế, đồng thời mở rộng mô hình khu công nghệ cao nhằm tối ưu hóa lợi ích kinh tế từ chuỗi giá trị toàn cầu.

Bảng 4.14: Tác động khác nhau của thể chế tới việc tham gia chuỗi giá trị của các doanh nghiệp trong và ngoài khu công nghệ cao

Phụ A: Ngoài khu công nghệ cao

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ln của tài sản bình quân | 0,03*** (0,010) | 0,03*** (0,010) | 0,04*** (0,010) | 0,03*** (0,010) | 0,03*** (0,010) | 0,04*** (0,010) | 0,03*** (0,010) | 0,03*** (0,010) | 0,03*** (0,010) | 0,03*** (0,010) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,86*** (0,013) | 0,86*** (0,013) | 0,87*** (0,013) | 0,86*** (0,013) | 0,86*** (0,013) | 0,87*** (0,013) | 0,87*** (0,013) | 0,87*** (0,013) | 0,87*** (0,013) | 0,86*** (0,013) |
| Cấu trúc vốn (Ng/TTS) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Doanh nghiệp tư nhân | -1,64*** (0,039) | -1,64*** (0,039) | -1,56*** (0,040) | -1,61*** (0,040) | -1,63*** (0,039) | -1,60*** (0,040) | -1,61*** (0,040) | -1,62*** (0,040) | -1,63*** (0,039) | -1,63*** (0,039) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | -2,25*** (0,064) | -2,25*** (0,064) | -2,08*** (0,064) | -2,20*** (0,064) | -2,22*** (0,064) | -2,15*** (0,064) | -2,17*** (0,064) | -2,20*** (0,064) | -2,23*** (0,064) | -2,23*** (0,064) |
| PCI | -0,001*** (0,0022) | | | | | | | | | |
| Gia nhập thị trường | | -0,09*** | | | | | | | | |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | | (0,027) | | | | | | | | |
| Tiếp cận đất đai | | | 0,28*** | | | | | | | |
| | | | (0,016) | | | | | | | |
| Tính minh bạch | | | | -0,25*** | | | | | | |
| | | | | (0,023) | | | | | | |
| Chi phí thời gian | | | | | 0,16*** | | | | | |
| | | | | | (0,021) | | | | | |
| Chi phí không chính thức | | | | | | 0,31*** | | | | |
| | | | | | | (0,022) | | | | |
| Tính năng động | | | | | | | -0,23*** | | | |
| | | | | | | | (0,017) | | | |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | | | | | | | -0,17*** | | |
| | | | | | | | | (0,019) | | |
| Đào tạo lao động | | | | | | | | | -0,15*** | |
| | | | | | | | | | (0,023) | |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | | | | | | | | | 0,26*** |
| | | | | | | | | | | (0,028) |
| N | 88.108 | 88.108 | 88.108 | 88.108 | 88.108 | 88.108 | 88.108 | 88.108 | 88.108 | 88.108 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,237 | 0,242 | 0,238 | 0,237 | 0,238 | 0,239 | 0,238 | 0,238 | 0,237 |

Phụ B: Doanh nghiệp hoạt động trong khu công nghệ cao

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ln của tài sản bình quân | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) | 0,09*** (0,015) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,70*** (0,018) | 0,70*** (0,018) | 0,69*** (0,018) | 0,69*** (0,018) | 0,69*** (0,018) | 0,69*** (0,018) | 0,69*** (0,018) | 0,69*** (0,018) | 0,69*** (0,018) | 0,69*** (0,018) |
| Cấu trúc vốn (Ng/TTS) | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 | 0,0000 0,0000 |
| Doanh nghiệp tư nhân | -1,55*** (0,046) | -1,57*** (0,046) | -1,51*** (0,046) | -1,57*** (0,046) | -1,57*** (0,046) | -1,55*** (0,046) | -1,55*** (0,046) | -1,55*** (0,046) | -1,56*** (0,046) | -1,57*** (0,046) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | -2,04*** (0,112) | -2,07*** (0,112) | -1,97*** (0,112) | -2,07*** (0,112) | -2,06*** (0,112) | -2,03*** (0,112) | -2,05*** (0,112) | -2,05*** (0,112) | -2,05*** (0,112) | -2,06*** (0,112) |
| PCI | 0,011*** (0,002) | | | | | | | | | |
| Gia nhập thị trường | | 0,21*** (0,022) | | | | | | | | 0,21*** (0,022) |
| Tiếp cận đất đai | | | 0,09*** | | | | | | | |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | | | (0,032) | | | | | | | |
| Tính minh bạch | | | | 0,11*** | | | | | | |
| | | | | (0,029) | | | | | | |
| Chi phí thời gian | | | | | 0,14*** | | | | | |
| | | | | | (0,030) | | | | | |
| Chi phí không chính thức | | | | | | 0,09*** | | | | |
| | | | | | | (0,024) | | | | |
| Tính năng động | | | | | | | 0,07*** | | | |
| | | | | | | | (0,026) | | | |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | | | | | | | -0,08** | | |
| | | | | | | | | (0,033) | | |
| Đào tạo lao động | | | | | | | | | 0,08* | |
| | | | | | | | | | (0,039) | |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | | | | | | | | | 0,21*** |
| | | | | | | | | | | (0,022) |
| N | 9.789 | 9.789 | 9.789 | 9.789 | 9.789 | 9.789 | 9.789 | 9.789 | 9.789 | 9.789 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,237 | 0,242 | 0,238 | 0,237 | 0,238 | 0,239 | 0,238 | 0,238 | 0,237 |

Bảng 4.15: Tác động khác nhau của thể chế tới doanh thu từ hoạt động liên quan chuỗi giá trị của các doanh nghiệp trong công nghệ cao

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ln của tài sản bình quân | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) | -0,02*** (0,002) |
| Ln của số lao động bình quân | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) | 0,08*** (0,002) |
| Cấu trúc vốn (Ng/TTS) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) | 0,0000 (0,0000) |
| Doanh nghiệp tư nhân | -0,26*** (0,004) | -0,26*** (0,007) | -0,25*** (0,007) | -0,26*** (0,007) | -0,26*** (0,007) | -0,26*** (0,007) | -0,26*** (0,007) | -0,26*** (0,007) | -0,26*** (0,007) | -0,26*** (0,007) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | -0,35*** (0,006) | -0,36*** (0,018) | -0,35*** (0,018) | -0,36*** (0,018) | -0,36*** (0,018) | -0,36*** (0,018) | -0,36*** (0,018) | -0,37*** (0,018) | -0,36*** (0,018) | -0,36*** (0,018) |
| PCI | 0,011*** (0,002) | | | | | | | | | |
| Gia nhập thị trường | | -0,01 (0,006) | | | | | | | | |
| Tiếp cận đất đai | | | 0,02*** | | | | | | | |

| Tham gia chuỗi | Mô hình (1) | Mô hình (2) | Mô hình (3) | Mô hình (4) | Mô hình (5) | Mô hình (6) | Mô hình (7) | Mô hình (8) | Mô hình (9) | Mô hình (10) |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | | | (0,003) | | | | | | | |
| Tính minh bạch | | | | 0,01*** | | | | | | |
| | | | | (0,005) | | | | | | |
| Chi phí thời gian | | | | | 0,00 | | | | | |
| | | | | | (0,005) | | | | | |
| Chi phí không chính thức | | | | | | 0,00 | | | | |
| | | | | | | (0,005) | | | | |
| Tính năng động | | | | | | | 0,00 | | | |
| | | | | | | | (0,004) | | | |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | | | | | | | 0,01** | | |
| | | | | | | | | (0,004) | | |
| Đào tạo lao động | | | | | | | | | -0,00 | |
| | | | | | | | | | (0,005) | |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | | | | | | | | | 0,01 |
| | | | | | | | | | | (0,006) |
| N | 986 | 986 | 986 | 986 | 986 | 986 | 986 | 986 | 986 | 986 |
| Pseudo-R2 | 0,3086 | 0,237 | 0,242 | 0,238 | 0,237 | 0,238 | 0,239 | 0,238 | 0,238 | 0,237 |

Để kiểm tra độ phù hợp của mô hình, nghiên cứu thực hiện kiểm định linktest (Bảng 4.16), với kết quả cho thấy tất cả hệ số $_hat$ đều có ý nghĩa thống kê ở mức 0.00, trong khi $_hatsq$ không ý nghĩa (P-value từ 0.17 đến 0.77), khẳng định bộ biến giải thích là phù hợp và không có sai lệch đặc tả.

Bảng 4.16: Linktest testing results

| Models | | P-value | |
|--------------------|--|---------|-----------|
| Biến phụ thuộc | Các biến độc lập | $_hat$ | $_hatsq$ |
| Tham gia chuỗi GPC | PCI và Các biến giải thích | 0,00 | 0,45 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 1 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,23 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 2 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,50 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 3 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,77 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 4 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,36 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 5 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,17 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 6 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,23 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 7 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,49 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 8 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,72 |
| Tham gia chuỗi GPC | Thành phần 9 của PCI và các biến giải thích khác | 0,00 | 0,22 |

CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý CHÍNH SÁCH

5.1. Các kết luận chính

5.1.1. Về các biến kiểm soát

Kết quả ước lượng cho thấy quy mô lao động là biến kiểm soát có ảnh hưởng dương và có ý nghĩa thống kê cao nhất đến khả năng tham gia GPC. Điều này khẳng định vai trò của lao động như một nguồn lực quyết định trong bối cảnh Việt Nam tham gia chủ yếu vào các phân đoạn thâm dụng lao động. Phát hiện này nhất quán với các nghiên cứu của Harvie và cộng sự (2010) và Wignaraja (2013), vốn nhấn mạnh rằng chính quy mô lao động, chứ không phải vốn vật chất, mới là lợi thế so sánh quan trọng để các doanh nghiệp ở ASEAN hội nhập sâu hơn vào GPC. Kết quả này đồng thời phản ánh thực tế rằng nhiều ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam - như dệt may, da giày và lắp ráp điện tử - phụ thuộc đáng kể vào lợi thế nhân công giá rẻ và quy mô lớn.

Ngược lại, biến quy mô tài sản lại mang hệ số âm có ý nghĩa, trái ngược với giả định phổ biến rằng doanh nghiệp có tài sản lớn sẽ có năng lực hội nhập cao hơn. Các nghiên cứu như Choi (2017) và Zemplerova và Hromadkova (2012) trước đây đều coi tài sản là đại diện cho tiềm lực tài chính và sức mạnh cạnh tranh. Tuy nhiên, phát hiện của luận án gợi ý rằng trong bối cảnh Việt Nam, việc tích lũy tài sản lớn chưa chắc đã đi kèm với định hướng quốc tế hóa. Kết quả này tương thích với nghiên cứu của Bhaumik và cộng sự (2012), vốn chỉ ra rằng quy mô vốn chỉ mang lại lợi thế khi đi kèm với khả năng chuyển hóa thành năng lực cạnh tranh quốc tế.

Về loại hình sở hữu, kết quả cho thấy doanh nghiệp có vốn FDI có xác suất tham gia GPC cao hơn một cách rõ rệt so với doanh nghiệp nhà nước - nhóm tham chiếu trong mô hình. Điều này phản ánh thực tế rằng FDI vẫn là kênh hội nhập trực tiếp, tạo ra kết nối nhanh chóng với thị trường toàn cầu. Đây là kết quả phù hợp với nghiên cứu của Urata và Baek (2020) và quan sát trong nhiều nghiên cứu tại Việt Nam, vốn coi khu vực FDI là “đầu kéo” của hội nhập. Ngược lại, doanh nghiệp tư nhân trong nước có hệ số âm (dù không ổn định về ý nghĩa), cho thấy khu vực này chưa tận dụng được các cải thiện thể chế để tham gia sâu vào GPC. Điều này trùng khớp với nhận định của Nguyễn và Chaudhary (2019) rằng khu vực tư nhân trong nước vẫn chủ yếu đóng vai trò gia công ở phân đoạn giá trị thấp.

Đối với cấu trúc vốn và lợi nhuận, kết quả không có ý nghĩa thống kê, dù mô tả cho thấy doanh nghiệp tham gia chuỗi sử dụng nợ nhiều hơn. Điều này cho thấy việc vay nợ hoặc chênh lệch lợi nhuận chưa phải là đặc trưng phân biệt giữa các doanh nghiệp

tham gia và không tham gia GPC. Phát hiện này phù hợp với nghiên cứu của Beck và cộng sự (2006), vốn cho rằng ở các nền kinh tế mới nổi, hạn chế tiếp cận tín dụng là vấn đề mang tính hệ thống, ảnh hưởng đồng đều tới mọi doanh nghiệp.

5.1.2. Về yếu tố thể chế

Một phát hiện quan trọng của luận án là PCI tổng hợp có tác động âm và có ý nghĩa thống kê, trái ngược với giả thuyết nghiên cứu và khác với kết quả của Ho và Nguyen (2024). Tuy nhiên, khi phân rã PCI, các cấu phần cho thấy bức tranh đa chiều và rõ ràng hơn.

Trong nhóm tác động dương, nổi bật nhất là tính năng động của chính quyền (PCI7), với tác động biên +0,0044 - mức mạnh nhất trong các thành phần. Kết quả này củng cố quan điểm “nuôi dưỡng” (fostering) trong Luo và cộng sự (2010), vốn nhấn mạnh rằng sự chủ động và linh hoạt của chính quyền có thể tạo ra môi trường thuận lợi để doanh nghiệp hội nhập quốc tế. Các thành phần khác như gia nhập thị trường (PCI1), cạnh tranh bình đẳng (PCI6) và dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (PCI8) cũng có tác động tích cực, phản ánh tầm quan trọng của các yếu tố giảm chi phí giao dịch và hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp.

Ngược lại, nhóm tác động âm gồm tiếp cận đất đai (PCI2), tính minh bạch (PCI3), chi phí thời gian (PCI4) và chi phí không chính thức (PCI5). Trong đó, PCI2 có tác động âm mạnh nhất (-0,0050), phản ánh thực tế rằng thủ tục đất đai phức tạp và thiếu minh bạch thường là rào cản lớn cho doanh nghiệp. Kết quả này nhất quán với các bằng chứng của Fisman và Svensson (2007), vốn chỉ ra tác động tiêu cực của chi phí không chính thức đối với tăng trưởng doanh nghiệp. Đáng chú ý, kết quả về PCI3 (tính minh bạch) mang dấu âm cho thấy những cải thiện về minh bạch trên văn bản có thể chưa được doanh nghiệp cảm nhận thành lợi ích cụ thể, đặc biệt trong bối cảnh chi phí tuân thủ gia tăng. Điều này cũng phù hợp với kết quả của Fernandes và cộng sự (2022), nhấn mạnh rằng tác động của cải cách thể chế tại các nền kinh tế mới nổi thường có độ trễ đáng kể.

Xét theo bối cảnh địa lý (Bảng 4.14), tác động của PCI phụ thuộc vào việc doanh nghiệp hoạt động trong hay ngoài khu công nghệ cao (CNC). Với các doanh nghiệp ngoài khu CNC, PCI tổng thể có tác động âm và có ý nghĩa, song các cấu phần như “Tiếp cận đất đai”, “Chi phí thời gian”, “Chi phí không chính thức” và “Thiết chế pháp lý & ANTT” lại có tác động dương đáng kể. Trong khi đó, doanh nghiệp trong khu CNC lại chịu ảnh hưởng tích cực rõ rệt của PCI tổng thể và hầu hết các cấu phần, ngoại trừ

“Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp” còn âm. Điều này cho thấy thể chế địa phương chỉ phát huy hiệu quả khi gắn với cơ chế thực thi minh bạch và khả năng điều phối hành chính tập trung như trong các khu CNC.

Kết quả này chứng minh rằng chỉ số PCI tổng hợp dễ gây ra diễn giải sai lệch nếu không được phân rã, và luận án đã đóng góp bằng việc chỉ rõ “điểm tựa” (các cấu phần tác động dương) và “điểm nghẽn” (các cấu phần tác động âm) của thể chế trong việc ảnh hưởng đến khả năng tham gia GPC. Theo đó thể chế địa phương đóng vai trò “điều kiện đủ”, thúc đẩy hội nhập GPC khi và chỉ khi giảm chi phí giao dịch và tăng cường niềm tin thị trường.

5.1.3. Về sự khác biệt theo quy mô doanh nghiệp

Phân tích theo quy mô doanh nghiệp cho thấy thể chế không tác động đồng nhất đến mọi doanh nghiệp. Đối với nhóm siêu nhỏ, tác động của PCI không có ý nghĩa, trong khi với nhóm nhỏ, PCI có tác động dương và có ý nghĩa. Điều này chỉ ra sự tồn tại của hiệu ứng ngưỡng, tức là chỉ khi doanh nghiệp đạt tới quy mô tối thiểu về năng lực tài chính và lao động, các cải thiện thể chế mới được chuyển hóa thành cơ hội tham gia chuỗi. Phát hiện này phù hợp với nghiên cứu của Bhaumik và cộng sự (2012), vốn tìm thấy bằng chứng tương tự trong ngành dệt may tại nhiều nền kinh tế đang phát triển. Nó cũng nhất quán với quan sát của Harvie và cộng sự (2010) rằng doanh nghiệp siêu nhỏ thường bị loại trừ khỏi mạng lưới sản xuất do thiếu năng lực tối thiểu, trong khi doanh nghiệp nhỏ lại phản ứng nhạy bén hơn với thay đổi thể chế.

Đáng chú ý, ở nhóm doanh nghiệp trong khu công nghệ cao, PCI tổng thể có ảnh hưởng tích cực đến cả khả năng tham gia và doanh thu từ hoạt động GPC, trong khi ở ngoài khu CNC, tác động này là tiêu cực. Điều này chỉ ra rằng không chỉ quy mô, mà cả vị thế không gian thể chế (institutional setting) cũng định hình khả năng hưởng lợi từ GPC. Nói cách khác, hiệu quả của cải thiện PCI đối với doanh nghiệp nhỏ chỉ được phát huy khi song hành với cơ chế điều phối minh bạch, giảm chi phí tuân thủ và hỗ trợ kết nối thị trường - các yếu tố thường xuất hiện ở các khu công nghệ tập trung.

So sánh với các nghiên cứu trong nước, kết quả này bổ sung một khía cạnh mới, bởi các nghiên cứu trước thường chỉ dừng ở việc xem xét tác động trung bình của PCI tổng hợp (Vũ Huyền và cộng sự, 2024). Luận án đã chứng minh rằng cải thiện thể chế chỉ phát huy tác động đối với một số nhóm quy mô nhất định, qua đó đóng góp quan trọng vào việc phát triển khung phân tích vi mô hơn về vai trò của thể chế trong hội nhập GPC.

5.2. Hàm ý chính sách

Các phát hiện thực nghiệm nêu trên có ý nghĩa quan trọng đối với quá trình hoạch định chính sách phát triển doanh nghiệp và nâng cao khả năng tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu ở Việt Nam. Thể chế đã được chứng minh là nhân tố trung tâm, nhưng tác động của nó không đồng nhất: có cấu phần mang lại tác động tích cực, có cấu phần lại gây ra tác động tiêu cực. Bên cạnh đó, quy mô doanh nghiệp cũng là biến điều tiết quan trọng, khiến cho cùng một cải cách thể chế có thể đem lại hiệu quả khác nhau. Do đó, chính sách cần được thiết kế theo hướng có trọng tâm, trọng điểm và phân biệt đối tượng, thay vì áp dụng một cách đồng loạt.

5.2.1. Chính sách theo cấu phần PCI

Kết quả phân tích cho thấy tác động của PCI tổng hợp có thể gây hiểu nhầm, do sự triệt tiêu giữa các cấu phần mang tác động trái ngược. Do đó, chính sách không nên chỉ tập trung vào việc nâng điểm PCI tổng thể, mà cần tiếp cận theo hướng cải thiện có trọng tâm ở từng cấu phần.

Ở nhóm có tác động tích cực, đặc biệt quan trọng là tính năng động của chính quyền (PCI7). Việc các chính quyền địa phương linh hoạt, sẵn sàng tìm giải pháp sáng tạo và đồng hành cùng doanh nghiệp giúp giảm chi phí giao dịch, củng cố niềm tin và tạo động lực hội nhập. Chính sách vì vậy cần thúc đẩy các mô hình quản trị công dựa trên nguyên tắc trách nhiệm giải trình, áp dụng cơ chế “một cửa số hóa” và công khai thời hạn xử lý hồ sơ. Kinh nghiệm Hàn Quốc trong giai đoạn công nghiệp hóa (Kim, 2007) cho thấy sự chủ động và phối hợp hiệu quả của chính quyền địa phương đóng vai trò quyết định trong việc kết nối doanh nghiệp nhỏ vào mạng lưới công nghiệp.

Bên cạnh đó, gia nhập thị trường (PCI1) và cạnh tranh bình đẳng (PCI6) cũng là những thành phần cần được ưu tiên. Thủ tục gia nhập thị trường cần tiếp tục đơn giản hóa, tiến tới tích hợp hoàn toàn các thủ tục cấp phép, đăng ký thuế và an sinh xã hội trên nền tảng số. Kinh nghiệm từ Singapore cho thấy việc duy trì một môi trường gia nhập thị trường thuận lợi không chỉ giúp giảm rào cản ban đầu cho doanh nghiệp mà còn khuyến khích tinh thần khởi nghiệp đổi mới. Tương tự, bảo đảm môi trường cạnh tranh bình đẳng, loại bỏ ưu đãi thiên vị theo chủ thể, thay vào đó dựa vào hiệu quả và giá trị gia tăng của dự án, sẽ giúp doanh nghiệp nội địa có cơ hội công bằng hơn trong việc tiếp cận chuỗi.

Ngoài ra, dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (PCI8) cần được mở rộng theo hướng chuyên nghiệp hóa và gắn trực tiếp với yêu cầu GPC. Các trung tâm phát triển nhà cung ứng tại địa phương có thể cung cấp các dịch vụ như tư vấn tiêu chuẩn, hỗ trợ chứng nhận

quốc tế, đào tạo quản lý chất lượng, và xúc tiến thương mại. Kinh nghiệm Trung Quốc cho thấy các chương trình phát triển nhà cung ứng do chính quyền phối hợp với doanh nghiệp FDI triển khai đã giúp hàng ngàn DNNVV nội địa nâng cao năng lực và hội nhập chuỗi (Liu, 2008).

Ngược lại, nhóm các yếu tố mang tác động tiêu cực, đặc biệt là tiếp cận đất đai (PCI2), chi phí thời gian (PCI4) và chi phí không chính thức (PCI5), cần được cải thiện mạnh mẽ. Đối với đất đai, cần số hóa dữ liệu quy hoạch, minh bạch hóa thông tin giá đất và áp dụng cơ chế đấu giá điện tử nhằm giảm thiểu cơ hội trục lợi. Với chi phí thời gian, cần đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính theo hướng “cắt giảm quy trình”, áp dụng nguyên tắc “im lặng là đồng ý” đối với hồ sơ đầy đủ và hợp lệ. Đặc biệt, chi phí không chính thức là vấn đề nan giải, không chỉ gây tổn kém mà còn làm méo mó động lực hội nhập. Việc áp dụng các biện pháp giám sát điện tử, công khai quá trình xử lý hồ sơ và thiết lập đường dây nóng ẩn danh sẽ là công cụ hữu hiệu để hạn chế hiện tượng này. Kinh nghiệm từ Liên minh châu Âu cho thấy, minh bạch hóa quy trình hành chính đi kèm với trách nhiệm giải trình rõ ràng là yếu tố căn bản để tạo dựng lòng tin cho doanh nghiệp khi tham gia thị trường khu vực và toàn cầu.

5.2.2. Chính sách theo quy mô doanh nghiệp

Một đóng góp quan trọng của nghiên cứu là chỉ ra rằng tác động của thể chế thay đổi theo quy mô doanh nghiệp. Do đó, chính sách không thể áp dụng theo kiểu “một cỡ cho tất cả”, mà cần được phân hóa để phù hợp với năng lực và nhu cầu của từng nhóm.

Đối với doanh nghiệp siêu nhỏ, cải thiện thể chế chưa đủ để tạo ra thay đổi thực chất, bởi bản thân nhóm này thiếu nguồn lực tối thiểu để tận dụng lợi ích. Chính sách cần tập trung vào các biện pháp hỗ trợ trực tiếp, như mở rộng tín dụng vi mô, triển khai quỹ bảo lãnh tín dụng cho hộ kinh doanh chuyển đổi thành doanh nghiệp, và cung cấp dịch vụ kế toán - pháp lý dùng chung. Đồng thời, cần khuyến khích doanh nghiệp siêu nhỏ tham gia vào hợp tác xã hoặc cụm ngành để gom đơn hàng và cùng chia sẻ chi phí tuân thủ. Kinh nghiệm từ Ấn Độ cho thấy các cụm công nghiệp quy mô nhỏ (industrial clusters) đóng vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp siêu nhỏ tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Đối với doanh nghiệp nhỏ, tác động tích cực của thể chế rõ rệt hơn, do nhóm này đã đạt tới “ngưỡng quy mô” tối thiểu. Chính sách nên tập trung vào việc cung cấp các dịch vụ phát triển năng lực, chẳng hạn như chương trình phát triển nhà cung ứng, hỗ trợ đổi mới công nghệ, và kết nối thị trường quốc tế. Các cơ chế đồng tài trợ cho chứng nhận ISO, HACCP hoặc tiêu chuẩn xã hội - môi trường quốc tế có thể giúp doanh nghiệp

nhỏ đáp ứng yêu cầu của các nhà thầu toàn cầu. Kinh nghiệm từ Hàn Quốc trong giai đoạn 1980 - 1990 cho thấy các chương trình phát triển nhà cung ứng gắn với các tập đoàn chaebol đã giúp doanh nghiệp nhỏ trở thành vệ tinh trong chuỗi cung ứng quốc tế.

Đối với doanh nghiệp vừa và lớn, chính sách cần hướng đến tăng cường vai trò lan tỏa. Những doanh nghiệp này có thể trở thành “cầu nối” giữa GPC và DNNVV trong nước thông qua các cụm liên kết ngành và dự án hợp tác nghiên cứu - phát triển. Chính phủ có thể thiết kế cơ chế khuyến khích bằng cách gắn ưu đãi với kết quả liên kết, chẳng hạn số lượng nhà cung ứng nội địa được nâng cấp đạt chuẩn quốc tế. Mô hình này đã được áp dụng thành công tại Nhật Bản, nơi chính phủ khuyến khích các tập đoàn lớn “kéo” doanh nghiệp nhỏ vào chuỗi sản xuất thông qua các chương trình hợp tác cụ thể.

5.2.3. Chính sách về FDI và liên kết chuỗi

Một phát hiện nổi bật của luận án là doanh nghiệp FDI có xác suất tham gia GPC cao hơn đáng kể, qua đó tiếp tục khẳng định vai trò của FDI như một “đầu kéo” hội nhập. Tuy nhiên, thách thức đặt ra là làm thế nào để khu vực FDI tạo ra lan tỏa thực chất cho doanh nghiệp nội địa. Chính sách vì vậy cần được thiết kế để gắn kết FDI với doanh nghiệp trong nước, thay vì để hai khu vực này phát triển tách biệt.

Trước hết, cần yêu cầu các dự án FDI xây dựng kế hoạch nội địa hóa rõ ràng, trong đó quy định tỷ lệ mua sắm từ doanh nghiệp nội địa và lộ trình nâng cao nội dung nội địa hóa. Thứ hai, chính phủ cần đóng vai trò “trung gian thể chế” bằng cách thiết lập các trung tâm phát triển nhà cung ứng (Supplier Development Centers), nơi doanh nghiệp FDI công bố danh mục hàng hóa cần mua, còn doanh nghiệp nội địa nhận được tư vấn để đáp ứng yêu cầu kỹ thuật. Kinh nghiệm từ Trung Quốc (Liu, 2008) cho thấy sự thành công của các chương trình nội địa hóa khi chính quyền địa phương chủ động kết nối doanh nghiệp FDI với doanh nghiệp nhỏ trong nước.

Thứ ba, cần phát triển hạ tầng chất lượng (quality infrastructure) bao gồm phòng thí nghiệm, trung tâm thử nghiệm và chứng nhận đạt chuẩn quốc tế, để giảm chi phí cho doanh nghiệp nội địa. Đây là yếu tố then chốt bởi phần lớn DNNVV hiện gặp khó khăn trong việc tiếp cận cơ sở thử nghiệm đạt chuẩn, dẫn đến chi phí tuân thủ cao. Kinh nghiệm từ Liên minh châu Âu cho thấy việc xây dựng hạ tầng chất lượng công cộng đã đóng vai trò nền tảng để doanh nghiệp nhỏ có thể tham gia vào chuỗi cung ứng xuyên biên giới.

Cuối cùng, cần khuyến khích các mô hình hợp tác nghiên cứu-phát triển giữa FDI và doanh nghiệp nội địa, nhằm giúp DNNVV nâng cao năng lực công nghệ. Việc

thiết kế các chương trình “đồng sáng tạo” (co-innovation) sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam không chỉ tham gia vào các phân đoạn giá trị thấp mà còn có cơ hội tiến tới các nấc thang giá trị cao hơn trong GPC.

5.3. Hạn chế của luận án và hướng nghiên cứu tiếp theo

Mặc dù luận án đã đạt được mục tiêu nghiên cứu đề ra và cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò của thể chế đối với khả năng gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa, nghiên cứu vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định. Việc chỉ ra hạn chế thể hiện tính khách quan và khoa học, đồng thời mở ra những hướng nghiên cứu tiếp theo. Các hạn chế chủ yếu đến từ (i) đặc điểm dữ liệu, (ii) phương pháp ước lượng, và (iii) phạm vi biến số sử dụng trong mô hình.

5.3.1. Hạn chế về dữ liệu

Thứ nhất, nghiên cứu sử dụng dữ liệu cắt ngang tại một thời điểm (năm 2019), do đó chưa phản ánh được đầy đủ quá trình gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của doanh nghiệp theo thời gian. Trong khi đó, nhiều nghiên cứu quốc tế cho thấy quá trình tham gia vào chuỗi mang tính tích lũy và có độ trễ nhất định (lag effect), phụ thuộc vào quá trình cải thiện năng lực nội tại và môi trường thể chế (Fernandes và cộng sự, 2022). Việc sử dụng dữ liệu tại một thời điểm có thể chưa nắm bắt được các động thái dài hạn này.

Thứ hai, dữ liệu về biến thể chế được đo lường thông qua chỉ số PCI cấp tỉnh. Mặc dù PCI là thước đo phổ biến và có tính đại diện, việc đo lường ở cấp địa phương dẫn đến mức độ biến thiên hạn chế so với dữ liệu cấp doanh nghiệp, đồng thời chưa phản ánh được sự khác biệt trong tiếp cận và cảm nhận thể chế giữa các doanh nghiệp trong cùng một địa phương. Bên cạnh đó, PCI được xây dựng dựa trên khảo sát cảm nhận, do đó có thể chịu ảnh hưởng của yếu tố chủ quan (Barbero & Rodríguez-Crespo, 2020).

Thứ ba, dữ liệu nghiên cứu chủ yếu ở cấp doanh nghiệp và được ghép với dữ liệu cấp tỉnh, do đó chưa cho phép phân tích sâu theo đặc thù ngành hoặc cấu trúc chuỗi sản xuất. Các nghiên cứu quốc tế, như của Urata & Baek (2020), cho thấy việc kết hợp dữ liệu đa cấp độ (firm - industry - chain) có thể giúp làm rõ hơn cơ chế tham gia chuỗi.

5.3.2. Hạn chế về phương pháp

Một hạn chế quan trọng là khả năng tồn tại vấn đề nội sinh giữa thể chế và hành vi doanh nghiệp. Chất lượng thể chế có thể ảnh hưởng đến khả năng gia nhập chuỗi, nhưng ngược lại, sự tham gia của doanh nghiệp cũng có thể tạo áp lực cải cách thể chế

ở địa phương (Rodrik, 2008; Bhaumik và cộng sự, 2012). Trong khuôn khổ dữ liệu và phương pháp hiện tại, luận án chưa xử lý triệt để vấn đề này, do đó các kết quả được diễn giải theo hướng mối quan hệ có điều kiện.

Bên cạnh đó, mô hình logit với biến phụ thuộc dạng nhị phân chỉ phản ánh khả năng gia nhập, chưa cho phép đánh giá mức độ tham gia, vị trí trong chuỗi hay giá trị gia tăng của doanh nghiệp. Các nghiên cứu gần đây (Taglioni & Winkler, 2016) đã sử dụng các thước đo liên tục để phản ánh “độ sâu tham gia”, cho thấy đây là một hướng mở cần được khai thác. Ngoài ra, cách xác định doanh nghiệp tham gia và không tham gia có thể dẫn đến sự mất cân đối giữa hai nhóm trong mẫu, từ đó ảnh hưởng đến kết quả ước lượng. Các phương pháp đối sánh nhằm xử lý vấn đề này chưa được áp dụng trong khuôn khổ nghiên cứu.

5.3.3. Hạn chế về phạm vi biến số

Mặc dù mô hình đã đưa vào các biến kiểm soát quan trọng như quy mô tài sản, lao động, cấu trúc vốn và loại hình sở hữu, nhưng vẫn còn thiếu một số yếu tố quan trọng ở cấp doanh nghiệp như năng lực công nghệ, đổi mới sáng tạo, hoặc mức độ chuyển đổi số. Đây là các yếu tố được chứng minh có vai trò quan trọng trong quá trình tham gia và năng cấp trong chuỗi sản xuất toàn cầu (Gereffi, 2018). Việc thiếu các biến này vào mô hình có thể ảnh hưởng đến khả năng giải thích của mô hình.

Bên cạnh đó, luận án tập trung chủ yếu vào các yếu tố thể chế chính thức (thông qua PCI), trong khi các biến phản ánh yếu tố thể chế phi chính thức (informal institutions), chẳng hạn như vai trò của hiệp hội ngành nghề, mạng lưới quan hệ, hay vốn xã hội, cũng chưa được xem xét. Các nghiên cứu của Peng (2003) và Zhou & Peng (2012) cho thấy rằng ở các nền kinh tế chuyển đổi, các thể chế phi chính thức thường đóng vai trò bù đắp cho sự thiếu hụt của thể chế chính thức.

5.3.4. Hướng nghiên cứu tiếp theo

Từ những hạn chế nêu trên, có thể đề xuất một số hướng nghiên cứu trong tương lai như sau:

Thứ nhất, cần xây dựng và khai thác dữ liệu bảng (panel data) dài hạn để phân tích tiến trình động của doanh nghiệp khi tham gia GPC. Cách tiếp cận này cho phép kiểm định tác động trễ của thể chế và theo dõi sự thay đổi chiến lược hội nhập của doanh nghiệp theo thời gian.

Thứ hai, cần kết hợp dữ liệu cảm nhận (perception data) như PCI với dữ liệu hành chính và dữ liệu khách quan khác (ví dụ: số lượng thủ tục cấp phép, thời gian xử lý hồ

sơ, chi phí pháp lý). Việc tích hợp này sẽ giúp tăng độ tin cậy của các thước đo thể chế và hạn chế rủi ro sai lệch do chủ quan.

Thứ ba, nghiên cứu tiếp theo nên khai thác các phương pháp kinh tế lượng nâng cao để xử lý vấn đề nội sinh, chẳng hạn như sử dụng biến công cụ (instrumental variables), phương pháp GMM, hoặc tận dụng các cú sốc chính sách (policy shocks) như sự ra đời của các hiệp định thương mại tự do (FTA).

Thứ tư, nên mở rộng mô hình để đưa vào các biến phản ánh năng lực đổi mới sáng tạo, trình độ công nghệ, và liên kết mạng lưới. Điều này đặc biệt quan trọng khi mục tiêu không chỉ dừng lại ở việc gia nhập GPC, mà còn hướng tới nâng cấp trong chuỗi (upgrading), vốn đòi hỏi năng lực công nghệ và đổi mới.

**DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC
ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ**

1. Vũ Mạnh Linh, Hồ Đình Bảo (2025), ‘Tác động của thể chế đến khả năng gia nhập chuỗi sản xuất toàn cầu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa - góc nhìn thực nghiệm tại Việt Nam’, *Tạp chí nghiên cứu Tài chính kế toán*, Kỳ 2 tháng 08 (Số 294), trang 55-58.
2. Vũ Mạnh Linh (2025), ‘Hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa và tăng cường hội nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu: Kinh nghiệm quốc tế và bài học cho Việt Nam’, *Tạp chí nghiên cứu Tài chính kế toán*, Kỳ 1 tháng 09 (Số 295), trang 108-112.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Aguilera, R.V. and Grøgaard, B. (2019), 'The dubious role of institutions in international business: A road forward', *Journal of International Business Studies*, 50(1), pp. 20-35. Available at: <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0201-5>.
2. Alhassan, A., Zoaka, J.D. and Ringim, S.H. (2021), 'Africa as headwaiter at the dining table of global value chains: Do institutions matter for her participation?', *African Development Review*, 33(3), pp. 560-576. Available at: <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12592>.
3. Allen, F. et al. (2018), 'Does economic structure determine financial structure?', *Journal of International Economics*, 114, pp. 389-409. DOI:10.1016/j.jinteco.2018.08.004.
4. Amiti, M. and Konings, J. (2007), 'Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia', *American Economic Review*, 97(5), pp. 1611-1638. Available at: <https://doi.org/10.1257/aer.97.5.1611>.
5. Anh, D.D. and Dang, V.A. (2020), 'Global value chain participation and firms' innovations: Evidence from small and medium-sized enterprises in Viet Nam', in 1138, *ADB Working Paper Series*.
6. Antràs, P., Fort, T. C., & Tintelnot, F. (2017), 'The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from US Firms', *American Economic Review*, 107(9), 2514-2564. <https://doi.org/10.1257/aer.20141685>
7. Antràs, P. (2020), 'Conceptual Aspects of Global Value Chains', *The World Bank Economic Review*, 34(3), pp. 551-574. Available at: <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006>.
8. Antràs, P. and Gortari, A. (2020), 'On the geography of global value chains', *Econometrica / Econometric Theory* (Journal publication 2020) - see online draft / published version. DOI:10.3982/ECTA15362.
9. Ardic, O.P., Mylenko, N. and Saltane, V. (2012), 'Access to finance by small and medium enterprises: A cross-country analysis with a new data set', *Pacific Economic Review*, 17(4), pp. 491-513.

10. Arndt, S. W., & Kierzkowski, H. (Eds.). (2001), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press
11. Athukorala, P. C. (2006), *Multinational Production Networks and Trade Patterns in East Asia*, Australian National University, Working Papers in Trade and Development.
12. Athukorala, P. C., & Yamashita, N. (2006), 'Production fragmentation and trade integration: East Asia in a global context', *North American Journal of Economics and Finance*, 17(3), 233-256. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2006.07.002>
13. Athukorala, P. and Hill, H. (2010), 'Asian trade: Long-term patterns and key policy issues', *Asian-Pacific Economic Literature*, 24(2), pp. 52-82. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8411.2010.01260.x>.
14. Athukorala, P. C. (2011), 'Production Networks and Trade Patterns in East Asia: Regionalization or Globalization?' *Asian Economic Papers*, 10(1), 65-95. https://doi.org/10.1162/ASEP_a_00045
15. Barney, J.B. (1991), 'Firm resources and sustained competitive advantage', *Journal of Management*, 17(1), pp. 99-120. DOI:10.1177/014920639101700108.
16. Bair, J. (2005), 'Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward', *Competition & Change*, 9(2), pp. 153-180. Available at: <https://doi.org/10.1179/102452905X45382>.
17. Bair, J. and Gereffi, G. (2001), 'Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry', *World Development*, 29(11), pp. 1885-1903. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(01\)00075-4](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(01)00075-4).
18. Barbero, J. and Rodríguez-Crespo, E. (2020), 'The Role of Institutional Quality on Participation in Global Value Chains', *Cuadernos Económicos de ICE* [Preprint], (100), Available at: <https://doi.org/10.32796/cice.2020.100.7117>.
19. Bas, M. and Strauss-Kahn, V. (2014), 'Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France', *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 150(2), pp. 241-275.

20. Beck, H.T.L. and Demirgüç-Kunt, A. (2006), 'Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint', *Journal of Banking & Finance*, 30(11), pp. 2931-2943. DOI:10.1016/j.jbankfin.2006.05.009.
21. Bernard, A.B., Jensen, J.B., Redding, S.J. and Schott, P.K. (2007), 'Firms in International Trade', *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), pp. 105-130. Available at: <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.105>.
22. Bhaumik, S. K., Dimova, R., & Kumbhakar, S. C. (2012), 'Does ownership structure and climate of local business affect the performance of SMEs? Evidence from India'. *Journal of Comparative Economics*, 40(3), 442-463. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2011.12.002>
23. Bliss, C.J. and Di Tella, R. (1997), 'Does Competition Kill Corruption?', *Journal of Political Economy*, 105(5), pp. 1001-1023. DOI:10.1086/262102.
24. Bianchi, C. and Wickramasekera, R. (2016), 'Antecedents of SME export intensity in a Latin American Market', *Journal of Business Research*, 69(10), pp. 4368-4376, Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.02.041>.
25. Binh, N.T., Huong, T.M., Trang, H.T.D., Linh, N.T. and Yen, N.T. (2023), 'Factors influencing the participation of Vietnamese enterprises in global value chains: insights from automobile production and assembly, electronics, and textile industries', *Journal of International Economics and Management*, 23(2), pp. 16-32. Available at: <https://doi.org/10.38203/jiem.023.2.0066>.
26. Bộ KH&ĐT (2019), *Năng suất và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam, Phần 1: Ngành công nghiệp chế tạo*.
27. Bryman, A. (2016), *Social research methods*, Oxford university press.
28. Bui, D-T. et al. (2021), 'Financial leverage and performance of SMEs in Vietnam: evidence from the post-crisis period', *Economics and Business Letters*, 10(3), pp. 229-239. DOI:10.17811/eb1.10.3.2021.229-239.
29. Castellani, D., Serti, F., & Tomasi, C. (2010). Firms in International Trade: Importers' and Exporters' Heterogeneity in Italian Manufacturing. *The World Economy*, 33(3), 424-457. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2009.01235.x>
30. Choi. (2017), 'The impact of firm size on dynamic incentives and investment', *The RAND Journal of Economics*, 48(1), pp. 147-177. <https://doi.org/10.1111/1756-2171.12171>

31. Chin, Y.-W. and Lim, E.-S. (2018), *SME Policies and Performance in Malaysia*, ISEAS Yusof Ishak Institute.
32. Choi, Y.J. and Leelasribunjong, Y. (2024), 'Asymmetric effects of GVC on poverty in ASEAN and OECD', *International Trade, Politics and Development*, 8(2), pp. 82-95. Available at: <https://doi.org/10.1108/ITPD-05-2024-0027>.
33. Coe, N. M., Dicken, P., & Hess, M. (2008), 'Global production networks: Realizing the potential', *Journal of Economic Geography*, 8(3), 271-295. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn002>
34. Constantinescu, C., Mattoo, A. and Ruta, M. (2019), 'Does vertical specialisation increase productivity?', *The World Economy*, 42(8), pp. 2385-2402. Available at: <https://doi.org/10.1111/twec.12801>.
35. Creswell, J.W. and Creswell, J.D. (2017), *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*, Sage publications.
36. Cục thống kê Thanh Hoá (2020), *Phương án Điều tra doanh nghiệp năm 2020 - Một số nội dung chủ yếu - Trang thông tin điện tử Chi cục thống kê tỉnh Thanh Hóa*. Available at: <https://ctk.thanhhoa.gov.vn/portal/Pages/2020-4-3/Phuong-an-Dieu-tra-doanh-nghiep-nam-2020--Mo-t-so-335qp9.aspx> (Accessed: 5 July 2025).
37. Cường, N.V. (2008), 'Is a governmental micro-credit program for the poor really pro-poor? Evidence from Vietnam', *Review of Development Economics*, 12(2), pp. 313-335. DOI:10.1111/j.1746-1049.2008.00061.x.
38. Dai, J. and Xu, S. (2023), 'Analysis of the Research Trend of Global Value Chain Based on Literature Metrology and Visualization Technology', *Tehnički vjesnik*, 30(5), pp. 1357-1365. Available at: <https://doi.org/10.17559/TV-20221018114614>.
39. De Jong, G., Tu, P.A. and van Ees, H. (2012), 'Which entrepreneurs bribe and what do they get from it? Exploratory evidence from Vietnam', *Entrepreneurship Theory & Practice*, 36(2), pp. 323-345. DOI:10.1111/j.1540-6520.2010.00400.x.
40. De Loecker, J. (2007), 'Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia', *Journal of International Economics*, 73(1), 69-98. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.03.003>

41. Deng, P. and Yang, M. (2015), 'Cross-border mergers and acquisitions by emerging market firms: A comparative investigation', *International Business Review*, 24(1), pp. 157-172. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2014.07.005>.
42. Deng, P. and Zhang, S. (2018), 'Institutional quality and internationalization of emerging market firms: Focusing on Chinese SMEs', *Journal of Business Research*, 92, pp. 279-289. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.07.014>.
43. Dijk, M. (2002), *The Determinants of Export Performance*.
44. Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer, A. (2002), 'The Regulation of Entry*', *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), pp. 1-37. Available at: <https://doi.org/10.1162/003355302753399436>.
45. Dollar, D., Hallward-Driemeier, M. and Mengistae, T. (2006), 'Investment climate and international integration', *World Development*, 34(9), pp. 1498-1516. DOI:10.1016/j.worlddev.2006.05.001.
46. Đỗ Thị Đông (2011), *Phân tích chuỗi giá trị và tổ chức quan hệ liên kết của các doanh nghiệp may xuất khẩu ở Việt Nam*, Luận án Tiến Sĩ, Đại học Kinh tế Quốc dân.
47. Dreher, A. and Gassebner, M. (2013), 'Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry', *Public Choice*, 155(3), pp. 413-432. <https://doi.org/10.1007/s11127-011-9871-2>
48. Dünhaupt, P. and Herr, H. (2021), 'Global value chains - a ladder for development?', *International Review of Applied Economics*, 35(3-4), pp. 456-474.
49. Duy Cường (2016), *Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa: Cần đi vào thực chất*, Available at: https://mof.gov.vn/webcenter/portal/vclvcstc/pages_r/l/chi-tiet-tin?dDocName=MOFUCM094191.
50. Fagerberg, J., Lundvall, B.-Å. and Srholec, M. (2018), 'Global Value Chains, National Innovation Systems and Economic Development', *The European Journal of Development Research*, 30(3), pp. 533-556. Available at: <https://doi.org/10.1057/s41287-018-0147-2>.
51. Feenstra, R. C. (1998), 'Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy', *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50. <https://doi.org/10.1257/jep.12.4.31>

52. Fernandes, A.M., Kee, H.L. and Winkler, D. (2022), 'Determinants of Global Value Chain Participation: Cross-Country Evidence', *The World Bank Economic Review*, 36(2), pp. 329-360. Available at: <https://doi.org/10.1093/wber/lhab017>.
53. Fisman, R. and Svensson, J. (2007), 'Are corruption and taxation really harmful to growth? Firm-level evidence', *Journal of Development Economics*, 83(1), pp. 63-75. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2005.09.009>
54. Galang, R.M.N. (2012), 'Victim or Victimizer: Firm Responses to Government Corruption', *Journal of Management Studies*, 49(2), pp. (check article pages in publisher). DOI:10.1111/j.1467-6486.2010.00989.x.
55. Ge, Y., Dollar, D. and Yu, X. (2020), 'Institutions and participation in global value chains: Evidence from belt and road initiative', *China Economic Review*, 61, p. 101447. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2020.101447>.
56. Gereffi, G. (1999), 'International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain', *Journal of International Economics*, 48(1), pp. 37-70. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0).
57. Gereffi, G. and Lee, J. (2016), 'Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters', *Journal of Business Ethics*, 133 (1), 25-38. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2373-7>
58. Gereffi, G. and Luo, X. (2014), *Risks and Opportunities of Participation in Global Value Chains*, (World Bank Policy Research Working Paper No. 6847). Washington, DC: World Bank. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18144>
59. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005), 'The governance of global value chains', *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
60. Golgeci, I., Makhmadshoev, D. and Demirbag, M. (2021), 'Global value chains and the environmental sustainability of emerging market firms: A systematic review of literature and research agenda', *International Business Review*, 30(5), p. 101857. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101857>.

61. Gonzalez, J.L. (2016), 'Using Foreign Factors to Enhance Domestic Export Performance: A Focus on Southeast Asia', *OECD Trade Policy Papers* [Preprint]. Available at: <https://ideas.repec.org/p/oec/traaab/191-en.html> (Accessed: 18 July 2025).
62. Gopalan, S., Reddy, K. and Sasidharan, S. (2022), 'Does digitalization spur global value chain participation? Firm-level evidence from emerging markets', *Information Economics and Policy*, 59, p. 100972. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.infoecopol.2022.100972>.
63. Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2008), 'Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring', *American Economic Review*, 98(5), 1978-1997. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1978>
64. GSO (2016), *Quyết định 1896/QĐ-BKHĐT Phương án Tổng điều tra kinh tế 2017*, Available at: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Quyết-dinh-1896-QĐ-BKHĐT-Phuong-an-Tong-dieu-tra-kinh-te-2017-2016-341668.aspx> (Accessed: 5 July 2025).
65. GSO (2019), *Phương án điều tra doanh nghiệp năm 2019*.
66. GSO (2024), *Sổ tay hướng dẫn điều tra doanh nghiệp năm 2024*.
67. Ha, L.T., Dung, H.P. and Thanh, T.T. (2023), 'Bribery, global value chain decisions, and institutional constraints: Evidence from a cross-country firm-level data', *International Economics*, 173, pp. 119-142. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2022.10.004>.
68. Hà V.H. (2012), 'Phân tích chuỗi giá trị xuất khẩu dệt may Việt Nam', *Tạp chí Kinh tế và Kinh doanh*, 28.
69. Harvie, Charles, Narjoko, D. and Oum, S. (2010), *Firm Characteristic Determinants of SME Participation in Production Networks*. ERIA-DP-2010-11.
70. Harvie, C., Narjoko, D. and Oum, S. (2010), *Firm Characteristic Determinants of SME Participation in Production Networks (ERIA-DP-2010-11)*. ERIA Discussion Paper Series.
71. Harvie, C., Narjoko, D. and Oum, S. (2013), 'Small and Medium Enterprises', in *Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies (ERIA-DP-2013-23; ERIA Discussion Paper Series)*.

72. Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. R. (2004), 'Export Versus FDI with Heterogeneous Firms', *American Economic Review*, 94(1), 300-316. <https://doi.org/10.1257/000282804322970814>
73. Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H. W. C. (2002), 'Global production networks and the analysis of economic development', *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464. <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>
74. Ho, V. N., & Nguyen, Q. H. (2024), *Institutional Quality and Participation in Global Value Chains: Evidence from Vietnamese SMEs*, Economic Systems (In press/published)
75. Hồ Đình Bảo (2024), *Nghiên cứu yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam*, Đề tài KHCN cấp Bộ. Hà Nội: Đại học Kinh tế quốc dân.
76. Hoang, V.H., Tran, C.N.N., Tran, H.P., Pham, T.P. and Dong, V.-C. (2025), 'Does engagement in global value chains enhance export survivability? Evidence from a transitional country', *Cogent Economics & Finance*, 13(1), p. 2492199. Available at: <https://doi.org/10.1080/23322039.2025.2492199>.
77. Hong, J., Zhou, C. and Wang, R. (2020), 'Influence of local institutional profile on global value chain participation: An emerging market perspective', *Chinese Management Studies*, 14(3), pp. 715-735. Available at: <https://doi.org/10.1108/CMS-09-2019-0319>.
78. Huntington, S.P. (1968), *Political Order in Changing Societies*, New Haven, CT: Yale University Press.
79. Jackson, G. and Deeg, R. (2008), 'Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business', *Journal of International Business Studies*, 39(4), pp. 540-561. Available at: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400375>.
80. Javorcik, B. (2020), 'Global Supply Chains Will Not Be the Same in the Post-COVID-19 World', in R. Baldwin and S.J. Evenett (eds) *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. CEPR Press.

81. Johnston, M.P. (2014), 'Secondary data analysis: A method of which the time has come', *Qualitative and Quantitative Methods in Libraries*, 3(3), pp. 619-626.
82. Jones, R. W., & Kierzkowski, H. (1990). The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework. In R. W. Jones & A. O. Krueger (Eds.), *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin* (pp. 31-48). Basil Blackwell
83. Kano, L., Narula, R. and Surdu, I. (2022), 'Global Value Chain Resilience: Understanding the Impact of Managerial Governance Adaptations', *California Management Review*, 64(2), pp. 24-45. Available at: <https://doi.org/10.1177/00081256211066635>.
84. Kano, L., Tsang, E.W.K. and Yeung, H.W. (2020), 'Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature', *Journal of International Business Studies*, 51(4), pp. 577-622. Available at: <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00304-2>.
85. Ketchen, D.J. and Hult, G.T.M. (2007), 'Bridging organization theory and supply chain management: The case of best value supply chains', *Journal of Operations Management*, 25(2), pp. 573-580. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jom.2006.05.010>.
86. Kim, J.-Y. (2007), 'SME Innovation Policies in Korea', in D. Hong (ed.) *The Policy Environment for the Development of SMEs*. Singapore: Pacific Economic Cooperation Council, Chinese Taipei Pacific Economic Cooperation Committee.
87. Kimura, F. and Obashi, A. (2011), *Production Networks in East Asia: What We Know So Far (ADB Working Paper 320)*. ADBI.
88. King, G. and Zeng, L. (2001), 'Logistic regression in rare events data', *Political analysis*, 9(2), pp. 137–163.
89. Komarova, I. and Bondarenko, N. (2023), 'Transformation of Global Value Chains in the Context of Modern Macroeconomic Shocks', *International Journal of Professional Business Review*, 8(5), pp. e01869–e01869. Available at: <https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i5.1869>.
90. Koopman, R., Wang, Z. and Wei, S.-J. (2014), 'Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports', *American Economic Review*, 104(2), pp. 459-494. Available at: <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>.

91. Korwatanasakul, U. and Tran, T.H. (2022), 'Global Value Chain Participation and Labour Productivity in Manufacturing Firms in Viet Nam: Firm-Level Panel Analysis', in *ERIA Discussion Paper Series N.463*.
92. Kowalski, P., Gonzalez, J.L., Ragoussis, A. and Ugarte, C. (2015), *Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies*. Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD). Available at: <https://doi.org/10.1787/5js331fw0xxn-en>.
93. Kugler, M. and Verhoogen, E. (2012), 'Prices, Plant Size, and Product Quality', *The Review of Economic Studies*, 79(1), pp. 307-339.
94. Kummritz, V. (2017), 'Economic upgrading through global value chain participation: which policies increase the value-added gains?', *World Bank / SSRN working paper*, Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3170147
95. Le, M.N. and Chu, H.L. (2023), 'Standards compliance, participation in the global value chain and the value-added of labour: evidence from Vietnam's small-and-medium-sized enterprises', *Fulbright Review of Economics and Policy*, 3(2), pp. 151–166. Available at: <https://doi.org/10.1108/FREP-04-2023-0014>.
96. Lê, T.Á.L. and Nguyễn, H.B. (2009), 'Mạng sản xuất toàn cầu trong ngành điện tử.', *Tạp chí Kinh tế và Kinh doanh*, 25(3).
97. Lee, J. and Gereffi, G. (2015), 'Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading', *Critical Perspectives on International Business*, Edited by P.R.R.S. Mo Yamin Dr, 11(3/4), pp. 319-339. Available at: <https://doi.org/10.1108/cpoib-03-2014-0018>.
98. Leff, N.H. (1964), 'Economic development through bureaucratic corruption', *American Behavioral Scientist*, 8, pp. 8–14. <https://doi.org/10.1177/000276426400800303>
99. Levy, D.L. (2008), 'Political Contestation in Global Production Networks', *Academy of Management Review*, 33(4), pp. 943-963. Available at: <https://doi.org/10.5465/amr.2008.34422006>.

100. Li, C., He, Q., Ji, H., Yu, S. and Wang, J. (2023), 'Reexamining the Impact of Global Value Chain Participation on Regional Economic Growth: New Evidence Based on a Nonlinear Model and Spatial Spillover Effects with Panel Data from Chinese Cities', *Sustainability*, 15(18), p. 13835. Available at: <https://doi.org/10.3390/su151813835>.
101. Li, X., Wu, Q. and Holsapple, C.W. (2015), 'Best-value supply chains and firms' competitive performance: empirical studies of their linkage', *International Journal of Operations & Production Management*, 35(12), pp. 1688–1709. Available at: <https://doi.org/10.1108/IJOPM-01-2014-0014>.
102. Liang, T.W. (2007), 'SME Development in Singapore: of Entrepreneurship Infrastructure and SME Strategies', in D. Hong (ed.) *The Policy Environment for the Development of SMEs*, Singapore: Pacific Economic Cooperation Council, Chinese Taipei Pacific Economic Cooperation Committee.
103. Linden, G., Kraemer, K.L. and Dedrick, J. (2009), 'Who captures value in a global innovation network?: The case of Apple's iPod', *Communications of the ACM*, 52(3), pp. 140–144. Available at: <https://doi.org/10.1145/1467247.1467280>.
104. Liu, X. (2008), 'SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering', in H. Lim (ed.) *SME in Asia and Globalization*. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.
105. Lu, Y., Shi, H., Luo, W. and Liu, B. (2018a), 'Productivity, financial constraints, and firms' global value chain participation: Evidence from China', *Economic Modelling*, 73, pp. 184-194. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.03.015>.
106. Lu, Y., Shi, H., Luo, W. and Liu, B. (2018b), 'Productivity, financial constraints, and firms' global value chain participation: Evidence from China', *Economic Modelling*, 73, pp. 184–194. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.03.015>.
107. Luo, Y. (2002), 'Corruption and organization in Asian management systems', *Asia Pacific Journal of Management*, 19(2), pp. 405-422. <https://doi.org/10.1023/A:1016252021370>

108. Luo, Y. and Tung, R.L. (2007), 'International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective', *Journal of International Business Studies*, 38(4), pp. 481–498. Available at: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400275>.
109. Luo, Y. and Tung, R.L. (2018), 'A general theory of springboard MNEs', *Journal of International Business Studies*, 49(2), pp. 129-152. Available at: <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0114-8>.
110. Luo, Y., Xue, Q. and Han, B. (2010), 'How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China', *Journal of World Business*, 45(1), pp. 68-79. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2009.04.003>.
111. Lui, F.T. (1985), 'An equilibrium queuing model of bribery', *Journal of Political Economy*, 93(4), pp. 760–781. <http://dx.doi.org/10.1086/261329>
112. Malesky, E.J. and Taussig, M. (2009), 'Out of the Gray: The Impact of Provincial Institutions on Business Formalization in Vietnam', *Journal of East Asian Studies*, 9(2), pp. 249-290. DOI:10.1017/S1598240800003003.
113. Mamba, E. and Balaki, A. (2023), 'Deep regional trade agreement as a driver for global value chains in Africa: The case of ECOWAS region', *Economic Change and Restructuring*, 56(3), pp. 2037–2068. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10644-023-09503-x>.
114. Manghnani, R., Meyer, B., Saez, S. and Van Der Marel, E. (2021), *Firm Performance, Participation in Global Value Chains and Service Inputs: Evidence from India*. The World Bank (Policy Research Working Papers). Available at: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9814>.
115. Marquis, C. and Raynard, M. (2015), 'Institutional Strategies in Emerging Markets', *Academy of Management Annals*, 9(1), pp. 291-335. Available at: <https://doi.org/10.5465/19416520.2015.1014661>.
116. Maruichi, D. and Abe, T. (2019), 'Corruption and the business environment in Vietnam: implications from an empirical study', *Asian-Pacific Studies / Asia Pacific Journal* (2019). DOI:10.1002/app5.275.
117. Mathews, J.A. (2006), 'Dragon multinationals: New players in 21st century globalization', *Asia Pacific Journal of Management*, 23(1), pp. 5-27. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10490-006-6113-0>.

118. Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
119. Men, K., Sun, H. and Kou, M. (2022), ‘Global Value Chains and Spatial Spillovers of Economic Growth—Based on the Perspective of Participation and Status Index in Global Value Chain’, *Sustainability*, 14(23), p. 15518. Available at: <https://doi.org/10.3390/su142315518>.
120. Meng, Q., Mohiuddin, M. and Cao, Y. (2022), ‘Sustainable Production Clauses and Positioning in the Global Value Chain: An Analysis of International Investment Agreements (IIA) of the ICT Industry in Developing and Developed Markets’, *Sustainability*, 14(4), p. 2396. Available at: <https://doi.org/10.3390/su14042396>.
121. Meng, S., Yan, H. and Yu, J. (2022), ‘Global Value Chain Participation and Green Innovation: Evidence from Chinese Listed Firms’, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(14), p. 8403. Available at: <https://doi.org/10.3390/ijerph19148403>.
122. Méon, P.-G. and Sekkat, K. (2005), ‘Does corruption grease or sand the wheels of growth?’, *Public Choice*, 122(1), pp. 69–97. <https://doi.org/10.1007/s11127-005-3988-0>
123. Méon, P. G., & Weill, L. (2010). Is Corruption an Efficient Grease? *World Development*, 38(3), 244-259. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.06.004>
124. Muûls, M. and Pisu, M. (2009), ‘Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium’. Rochester, NY: Social Science Research Network. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1004464>.
125. Nadeem, M., Jun, Y., Niazi, M., Tian, Y. and Subhan, S. (2021), ‘Paths of economic development: A global evidence for the mediating role of institutions for participation in global value chains’, *Economic Research-Ekonomika Istraživanja*, 34(1), pp. 687-708. Available at: <https://doi.org/10.1080/1331677x.2020.1804426>.
126. Nguyễn Hoàng Ánh (2009), ‘Kinh nghiệp tham giá chuỗi giá trị toàn cầu của ngành dệt may Hàn Quốc’, *Tạp chí Kinh tế Đối ngoại*.

127. Nguyen, T., Nguyen, T. C., & Nguyen, T. (2020), 'Governance and Global Value Chain Participation: Evidence from Vietnamese SMEs', *Journal of Economic Integration*, 35(4), 714–738. <https://doi.org/10.11130/jei.2020.35.4.714>
128. Nguyen, T. T., Nguyen, H. M., & Nguyen, C. V. (2020a), 'Informal costs and firm performance: Evidence from Vietnam', *Journal of Business Research*, 111, 234–245. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.02.014>
129. Nguyen Le Hoa Tuyet, & Le Khuong Ninh. (2023), 'Competition and firm performance: Evidence from Vietnam', *RAUSP Management Journal*, 58(2), 111–124. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-03-2022-0094>
130. Nguyễn Phương Bắc (2018), 'Nhu cầu và mô hình hỗ trợ pháp lý hiệu quả cho doanh nghiệp nhỏ và vừa', *Tạp chí Dân chủ và Phát luật*.
131. Nguyễn T.T.A. and Huỳnh T.N.D. (2018), 'Nâng cấp để tham gia chuỗi giá trị toàn cầu—Trường hợp các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra Việt Nam', *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, 248.
132. Nguyễn V.K. and Chaudhary S.K. (2019), 'Vị thế của Việt Nam trong Chuỗi giá trị toàn cầu', *Tạp chí Khoa Học xã hội và Nhân văn*, 5(3).
133. North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
134. Méon, P.-G. and Sekkat, K. (2005), 'Does corruption grease or sand the wheels of growth?', *Public Choice*, 122(1), pp. 69-97. <https://doi.org/10.1007/s11127-005-3988-0>
135. Nguyễn Thị Bình, Trần Mai Hương, Hoàng Thị Đoan Trang, Nguyen Linh Thuy, & Nguyen Yen Thi. (2023), 'Factors influencing the participation of Vietnamese enterprises in global value chains: insights from automobile production and assembly, electronics and textile industries', *Journal of International Economics and Management*, 23(2). <https://doi.org/10.38203/jiem.023.2.0066>
136. OECD (2013), *Interconnected Economies*, OECD Publishing, Available at: https://www.oecd.org/en/publications/interconnected-economies_9789264189560-en.html (Accessed: 17 July 2025).
137. OECD (2018), *Trade Facilitation and the Global Economy*, OECD, Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264277571-en>.

138. OECD. (2021), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264311015-en>
139. OECD (2023), *OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct*. OECD. Available at: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-guidelines-for-multinational-enterprises-on-responsible-business-conduct_81f92357-en.html (Accessed: 9 August 2025).
140. OECD-UNIDO (2019), *Integrating Southeast Asian SMEs in Global Value Chains: Enabling Linkages with Foreign Investors*, Paris.
141. Olney, W.W. (2016), 'Impact of Corruption on Firm-Level Export Decisions', *Economic Inquiry*, 54(2), pp. 1105-1127. Available at: <https://doi.org/10.1111/ecin.12257>.
142. PCI (2025), *Phương pháp PCI | Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI)*, *Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh*, Available at: <https://pcivietnam.vn/gioi-thieu/phuong-phap-pci.html> (Accessed: 7 July 2025).
143. Peng, M. W. (2003), 'Institutional Transitions and Strategic Choices', *Academy of Management Review*, 28(2), 275-296. <https://doi.org/10.5465/amr.2003.9416341>
144. Peng, M.W., Wang, D.Y.L. and Jiang, Y. (2008), 'An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies', *Journal of International Business Studies*, 39(5), pp. 920-936. Available at: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400377>.
145. Peng, M.W., Sun, S.L., Pinkham, B.C. and Chen, H. (2009), 'The institution-based view as a third leg for a strategy tripod', *Academy of Management Perspectives*, 23(3), pp. 63-81. DOI:10.5465/AMP.2009.43479264.
146. Pla-Barber, J., Villar, C. and Narula, R. (2021), 'Governance of global value chains after the Covid-19 pandemic: A new wave of regionalization?', *BRQ Business Research Quarterly*, 24(3), pp. 204-213. Available at: <https://doi.org/10.1177/23409444211020761>.
147. Ponte, S. and Sturgeon, T. (2014), 'Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort', *Review of International Political Economy*, 21(1), pp. 195–223. Available at: <https://doi.org/10.1080/09692290.2013.809596>.

148. Porter, M.E. (1985), *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: The Free Press.
149. Qiang, C.Z., Liu, Y. and Steenbergen, V. (2021), *An Investment Perspective on Global Value Chains*, The World Bank, Available at: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1683-3>.
150. Raimondi, V. and Scoppola, M. (2025), 'Multinational and Domestic Firms' Participation in Food Global Value Chains: Does Institutional Quality Matter?', *Journal of Agricultural Economics*, 76(2), pp. 447-465. Available at: <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12630>.
151. Rose-Ackerman, S. (1999), *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*, Cambridge: Cambridge University Press. (DOI metadata: 10.1017/CBO9781139175098)
152. Rodrik, D. (2008), *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press.
153. Rigo, D. (2021), 'Global value chains and technology transfer: New evidence from developing countries', *Review of World Economics*, 157(2), pp. 271-294. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10290-020-00398-8>.
154. Salomon, R.M. and Shaver, J.M. (2005), 'Learning by exporting: New insights from examining firm innovation', *Journal of Economics & Management Strategy*, 14(2), pp. 431-460. DOI:10.1111/j.1530-9134.2005.00047.x.
155. Scott, W.R. (1995), *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
156. Shi, W., Sun, S.L., Yan, D. and Zhu, Z. (2017), 'Institutional fragility and outward foreign direct investment from China', *Journal of International Business Studies*, 48(4), pp. 452–476. Available at: <https://doi.org/10.1057/s41267-016-0050-z>.
157. Srinivasan, T.N. and Archana, V. (2011), 'Determinants of Export Decision of Firms', *Economic and Political Weekly*, 46(7), pp. 49–58.
158. Stabell, C.B. and Fjeldstad, Ø.D. (1998), 'Configuring value for competitive advantage: on chains, shops, and networks', *Strategic Management Journal*, 19(5), pp. 413-437. Available at: [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199805\)19:5<413::AID-SMJ946>3.0.CO;2-C](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199805)19:5<413::AID-SMJ946>3.0.CO;2-C).

159. Sun, S.L., Peng, M.W., Lee, R.P. and Tan, W. (2015), 'Institutional open access at home and outward internationalization', *Journal of World Business*, 50(1), pp. 234–246. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2014.04.003>.
160. Taglioni, D. and Winkler, D. (2014a), 'Making Global Value Chains Work for Development', *World Bank Publications - Reports* [Preprint]. Available at: <https://ideas.repec.org/p/wbk/wboper/18421.html> (Accessed: 17 July 2025).
161. Taglioni, D. and Winkler, D. (2014b), 'Making Global Value Chains Work for Development', *World Bank - Economic Premise*, (143), pp. 1-10.
162. Taglioni, D., & Winkler, D. (2016). Making Global Value Chains Work for Development. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0157-0>
163. Taguchi, H. (2014), *Domestic value creation in global value chains in Asian economies*, MPRA Paper No.89741 (Munich Personal RePEc Archive). Available at: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/89741/>
164. Tintelnot, F. (2017), 'Global Production with Export Platforms', *The Quarterly Journal of Economics*, 132(1), 157-209. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw035>
165. Tran, C.N.N., Hoang, V.H., Tran, H.P. and Dong, V.-C. (2025), 'Engagement in global value chains and export quality: Micro evidence from manufacturing firms in a developing country', *The Journal of International Trade & Economic Development*, 1(0), pp. 1-23. Available at: <https://doi.org/10.1080/09638199.2025.2463398>.
166. UNIDO. (2013), *Industrial Development Report 2013: Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*, United Nations Industrial Development Organization.
167. Urata, S. (2020), *The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis*, (1116), Available at: <https://www.adb.org/publications/determinants-participation-global-value-chains> (Accessed: 16 July 2025).
168. Urata, Shujiro and Baek, Y. (2020), *The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis*. 1116. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

169. Urata, S. and Baek, Y. (2020), *The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis* (1116; ADBI Working Paper. Asian Development Bank Institute.
170. Van Biesebroeck, J. (2003), *Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Plants*, National Bureau of Economic Research (Working Paper Series). Available at: <https://doi.org/10.3386/w10020>.
171. VCCI (2022), *Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam PCI 2021*.
172. Veugelers, Reinhilde, Barbiero, F. and Blanga-Gubbay, M. (2013), ‘Meeting the Manufacturing Firms Involved in GVCs’, in R. Veugelers (ed.) *Manufacturing Europe’s future*, Brussels.
173. Veugelers, R., Barbiero, F. and Blanga-Gubbay, M. (2013), ‘Meeting the Manufacturing Firms Involved in GVCs’, in R. Veugelers (ed.) *Manufacturing Europe’s future*.
174. Vu Huyen, Nguyen, H.T.T., Vu, H.P., Lam, D.V. and Viet, T.T. (2024), ‘Factors influencing the participation of Vietnamese enterprises in global value chains: Insights from the manufacturing and processing sectors’, *International Journal of Innovative Research and Scientific Studies*, 7(3), pp. 914-925.
175. Vu Nam Hoang, Hoang, T.B., Bui, D.T. and Nguyen, Q.H. (2024), ‘Integration into global value chains and firm innovation: does local business environment matter?’, *Journal of Industrial and Business Economics*, 51(4), pp. 725-791. Available at: <https://doi.org/10.1007/s40812-024-00297-1>.
176. Wang, Z., Wei, S.-J., Yu, X. and Zhu, K. (2017), *Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles*, Rochester, NY: Social Science Research Network. Available at: <https://papers.ssrn.com/abstract=2935407> (Accessed: 13 July 2025).
177. World Bank. (2020), *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0>
178. Wignaraja, G. (2012), *Engaging small and medium enterprises in production networks: Firm-level analysis of five ASEAN economies*.

179. Wignaraja, G. (2013), 'Can SMEs participate in global production networks? Evidence from ASEAN firms', in *Global Value Chains in a Changing World*. WTO, pp. 279-312. Available at: <https://www.wto-ilibrary.org/content/books/9789287042446s007-c002>.
180. Wignaraja, Ganeshan (2013), 'Can SMEs participate in global production networks? Evidence from ASEAN firms', in *Global Value Chains in a Changing World*. WTO, pp. 279-312. Available at: <https://www.wto-ilibrary.org/content/books/9789287042446s007-c002>.
181. Wu, B. and Deng, P. (2020), 'Internationalization of SMEs from emerging markets: An institutional escape perspective', *Journal of Business Research*, 108, pp. 337–350. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.10.037>.
182. Yamashita, N. and Ha, D.T.T. (2025), 'Participation in global value chains and rent sharing at small firms in Vietnam', *Asian Economic Journal*, 39(1), pp. 75-97. Available at: <https://doi.org/10.1111/asej.12348>.
183. Yoshimura, T. and Kato, R. (2007), 'The Policy Environment for Promoting SMEs in Japan', in D. Hong (ed.) *The Policy Environment for the Development of SMEs*. Singapore: Pacific Economic Cooperation Council, Chinese Taipei Pacific Economic Cooperation Committee.
184. Zhang, S., Lin, S., Wang, C. and Shahbaz, P. (2024), 'Towards energy sustainability: Exploring the nexus between global value chain participation and energy security in developing and developed countries', *PLOS ONE*, 19(1), p. e0296705. Available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0296705>.
185. Zhao, H. and Li, H. (1997), 'R&D and export: An empirical analysis of Chinese manufacturing firms', *The Journal of High Technology Management Research*, 8(1), pp. 89-105. Available at: [https://doi.org/10.1016/S1047-8310\(97\)90015-8](https://doi.org/10.1016/S1047-8310(97)90015-8).
186. Zemplerinová, A. and Hromádková, E. (2012), 'Determinants of Firm's Innovation', *Prague Economic Papers*, 21(4), pp. 487-503. DOI:10.18267/j.pep.436.
187. Zhou, J.Q. and Peng, M.W. (2012), 'Does bribery help or hurt firm growth around the world?', *Asia Pacific Journal of Management*, 29(4), pp. 907-921. DOI:10.1007/s10490-011-9274-4.

Phụ lục 1. Phiếu 1A.2m/ĐTDN-DVGC

| ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NĂM 2020 | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|-------|--------------------------|----------|--------------------------|----------|--|--|--|----------------------|--|--|--|--|
| Phiếu số 1A.2m/ĐTDN-DVGC | | | | | Mã số thuế | | | | | | | | | |
| PHIẾU THU THẬP THÔNG TIN VỀ DỊCH VỤ GIA CÔNG HÀNG HÓA VỚI NƯỚC NGOÀI NĂM 2019 <i>(Áp dụng cho các doanh nghiệp có thực hiện hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa trực tiếp với nước ngoài)</i> | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Tên doanh nghiệp: | | | | | | | | | | | | | | |
| Địa chỉ: | | | | | | | | | | | | | | |
| Tỉnh/thành phố trực thuộc TW: | | | | | | | | | | Cơ quan thống kê ghi | | | | |
| Huyện/quận (thị xã, TP thuộc tỉnh) | | | | | | | | | | | | | | |
| Ngành SXKD của doanh nghiệp <i>(là ngành SXKD thực hiện hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa trực tiếp với nước ngoài)</i> | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. Mã loại hình hoạt động xuất, nhập khẩu <i>(Mã loại hình được quy định theo Công văn số 2765/TCHQ-GSQL ngày 01/4/2015 của Tổng cục trưởng Tổng cục Hải quan)</i> | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1 Trong năm 2019, Doanh nghiệp có thực hiện hoạt động xuất khẩu theo mã loại hình nào? | | | | | | | | | | | | | | |
| E42 | Xuất khẩu sản phẩm của Doanh nghiệp chế xuất | 1. Có | <input type="checkbox"/> | 2. Không | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | |
| E52 | Xuất sản phẩm gia công cho thương nhân nước ngoài | 1. Có | <input type="checkbox"/> | 2. Không | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | |
| E82 | Xuất nguyên liệu, vật tư thuê gia công ở nước ngoài | 1. Có | <input type="checkbox"/> | 2. Không | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | |
| Trị giá xuất khẩu theo mã loại hình là bao nhiêu? | | | | | | | | | | | | | | |
| E42 | Xuất khẩu sản phẩm của Doanh nghiệp chế xuất | | | | | 1000 USD | | | | | | | | |
| E52 | Xuất sản phẩm gia công cho thương nhân nước ngoài | | | | | 1000 USD | | | | | | | | |
| E82 | Xuất nguyên liệu, vật tư thuê gia công ở nước ngoài | | | | | 1000 USD | | | | | | | | |
| 2.2 Trong năm 2019, Doanh nghiệp có thực hiện hoạt động nhập khẩu theo mã loại hình nào? | | | | | | | | | | | | | | |
| E11 | Nhập khẩu nguyên liệu của DN chế xuất từ nước ngoài | 1. Có | <input type="checkbox"/> | 2. Không | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | |
| E21 | Nhập khẩu nguyên liệu để gia công cho nước ngoài | 1. Có | <input type="checkbox"/> | 2. Không | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | |
| E41 | Nhập sản phẩm thuê gia công ở nước ngoài | 1. Có | <input type="checkbox"/> | 2. Không | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | |
| Trị giá nhập khẩu theo mã loại hình là bao nhiêu? | | | | | | | | | | | | | | |
| E11 | Nhập khẩu nguyên liệu của DN chế xuất từ nước ngoài | | | | | 1000 USD | | | | | | | | |
| E21 | Nhập khẩu nguyên liệu để gia công cho nước ngoài | | | | | 1000 USD | | | | | | | | |
| E41 | Nhập sản phẩm thuê gia công ở nước ngoài | | | | | 1000 USD | | | | | | | | |

| MỤC A. NHẬN GIA CÔNG HÀNG HÓA TRONG NĂM 2019 | | | | | | |
|---|-----------------------------------|---|--|---|-----------------------------------|---|
| A1. Trong năm 2019, Doanh nghiệp có thực hiện hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa cho nước ngoài không? | | | | | | |
| 1. Có <input type="checkbox"/> | 2. Không <input type="checkbox"/> | → Mục B | | | | |
| A2. Trị giá nguyên liệu phục vụ gia công, lắp ráp, đóng gói,... năm 2019 | | | | | | |
| 1. Tên nguyên liệu nhận gia công, lắp ráp:..... | | | | | | |
| 2. Trị giá nguyên liệu phục vụ gia công, lắp ráp, đóng gói... | | | | | | |
| Đơn vị tính: 1000 USD | | | | | | |
| Nước | Mã nước | Tổng trị giá nguyên liệu phục vụ gia công hàng hóa cho nước ngoài | Trị giá nguyên liệu nhập khẩu từ nước thuê gia công (là trị giá nguyên liệu nhập khẩu do nước ngoài sở hữu và DN không phải thanh toán. Nếu không biết giá trị, đề nghị ghi theo trị giá hải quan) | Trị giá nguyên liệu do DN mua trong nước phục vụ gia công cho nước ngoài ^(*) | | |
| A | B | 1=2+3 | 2 | 3 | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Tổng số | x | | | | | |
| <small>^(*) Trị giá nguyên liệu mua trong nước quy đổi sang đồng Đô la Mỹ theo tỷ giá bình quân năm do Ngân hàng Nhà nước công bố</small> | | | | | | |
| A3. Trị giá hàng hóa sau gia công, lắp ráp... trong năm 2019 | | | | | | |
| 1. DN hãy lựa chọn nhóm hàng hóa sau khi DN gia công, lắp ráp cho nước ngoài | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 1. Dệt may | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 2. Giấy dếp | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 3. Điện tử máy tính | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 4. Điện thoại | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | 5. Hàng hóa khác | | | | | |
| 2. Trị giá hàng hóa sau gia công, lắp ráp | | | | | | |
| Đơn vị tính: 1000 USD | | | | | | |
| Nước | Mã nước | Trị giá hàng hóa sau gia công, lắp ráp | | | | Tổng số tiền thu được từ hoạt động gia công, lắp ráp hàng hóa cho nước ngoài (Phí gia công nhận được từ nước ngoài) |
| | | Tổng số | Trị giá hàng hóa xuất trở lại nước thuê gia công (Nếu không biết giá trị hàng hóa đề nghị ghi theo trị giá hải quan) | Trị giá hàng hóa xuất cho nước khác | Trị giá hàng hóa bán tại Việt Nam | |
| A | B | 1 = 2+3+4 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Tổng số | x | | | | | |

| MỤC B. GỬI NGUYÊN LIỆU THUÊ GIA CÔNG TRONG NĂM 2019 | | | | | | |
|--|---------|---|--|---|--|---|
| B1. Trong năm 2019, Doanh nghiệp có thuê Doanh nghiệp khác gia công, lắp ráp hàng hóa cho Doanh nghiệp không? | | | | | | |
| 1. Có <input type="checkbox"/> 2. Không <input type="checkbox"/> → Kết thúc | | | | | | |
| B2. Trị giá nguyên liệu gửi gia công, lắp ráp, đóng gói.... trong năm 2019 | | | | | | |
| 1. Tên nguyên liệu gửi đi gia công, lắp ráp:..... | | | | | | |
| 2. Trị giá nguyên liệu gửi đi gia công, lắp ráp, đóng gói... | | | | | | |
| Đơn vị tính: 1000 USD | | | | | | |
| Nước | Mã nước | Trị giá nguyên liệu xuất khẩu thuê nước ngoài gia công (là trị giá nguyên liệu do DN sở hữu, nếu không biết giá trị hàng hóa để nghị ghi theo trị giá hải quan) | | | | |
| A | B | 1 | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Tổng số | x | | | | | |
| B3. Trị giá hàng hóa sau gia công, lắp ráp.... năm 2019 | | | | | | |
| 1. DN hãy lựa chọn nhóm hàng hóa sau khi nước ngoài gia công, lắp ráp cho DN | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 1. Dệt may | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 2. Giấy dếp | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 3. Điện tử máy tính | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 4. Điện thoại | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> 5. Hàng hóa khác | | | | | | |
| 2. Trị giá hàng hóa sau gia công, lắp ráp | | | | | | |
| Đơn vị tính: 1000 USD | | | | | | |
| Nước | Mã nước | Trị giá hàng hóa sau gia công, lắp ráp | | | | Tổng số tiền Doanh nghiệp phải trả cho nước thực hiện gia công, lắp ráp (DN ghi phí gia công phải trả cho nước ngoài) |
| | | Tổng số | Trị giá hàng hóa được doanh nghiệp nhập khẩu trở lại (DN ghi trị giá hàng hóa doanh nghiệp nhập khẩu trở lại mà không có thanh toán) | Trị giá hàng hóa được DN chỉ định xuất khẩu cho nước khác | Trị giá hàng hóa được xuất bán tại nước gia công | |
| A | B | 1 = 2+3+4 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Tổng số | x | | | | | |

Phụ lục 2. Danh sách các chỉ tiêu để tính chỉ số PCI

Chi tiết 10 chỉ số thành phần bao gồm

“1. Chi phí gia nhập thị trường

Chỉ số này được xây dựng nhằm đánh giá sự khác biệt về chi phí gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới thành lập giữa các tỉnh với nhau. Các chỉ tiêu cụ thể bao gồm:

Số ngày đăng ký doanh nghiệp (trung vị) Số ngày thay đổi ĐKDN (trung vị)

Phải chờ hơn 1 tháng hoàn thành tất cả các thủ tục để chính thức hoạt động (% DN)

Phải chờ hơn 3 tháng hoàn thành tất cả các thủ tục để chính thức hoạt động (% DN)

Tỉ lệ DN làm thủ tục ĐKDN qua phương thức mới (trực tuyến, TTHCC, bưu điện (%))

Thủ tục (thay đổi) ĐKDN: Thủ tục được niêm yết công khai (%)

Thủ tục (thay đổi) ĐKDN: Cán bộ hướng dẫn rõ ràng, đầy đủ (%)

Thủ tục (thay đổi) ĐKDN: Cán bộ am hiểu chuyên môn (%)

Thủ tục (thay đổi) ĐKDN: Cán bộ nhiệt tình, thân thiện (%)

Thủ tục (thay đổi) ĐKDN: Ứng dụng CNTT tốt (%)

2. Tiếp cận đất đai và Sự ổn định trong sử dụng đất

Đo lường về hai khía cạnh của vấn đề đất đai mà doanh nghiệp phải đối mặt: việc tiếp cận đất đai có dễ dàng không và doanh nghiệp có thấy yên tâm và được đảm bảo về sự ổn định khi có được mặt bằng kinh doanh hay không, gồm :

Tỉ lệ DN có mặt bằng kinh doanh và có Giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất (%)

Số ngày chờ đợi để được cấp GCNQSDĐ (trung vị)

DN đánh giá rủi ro bị thu hồi đất (1=Rất cao; 5=Rất thấp)

DN không gặp cản trở về tiếp cận/mở rộng mặt bằng kinh doanh (%)

Khó khăn về thiếu quỹ đất sạch (%)

Giải phóng mặt bằng chậm (%)

Việc cung cấp thông tin về đất đai không thuận lợi, nhanh chóng (%)

Nếu bị thu hồi đất, DN sẽ được bồi thường thỏa đáng (% luôn luôn/nhiều khả năng)

Thay đổi khung giá đất của tỉnh phù hợp với thay đổi giá thị trường (% Đồng ý)

DN thực hiện TTHC đất đai trong vòng 2 năm qua không gặp khó khăn (%)

Không có GCNQSDĐ do lo ngại TTHC rườm rà/cán bộ nhũng nhiễu (%)

3. Tính minh bạch và tiếp cận thông tin

Đo lường khả năng tiếp cận các kế hoạch của tỉnh và các văn bản pháp lý cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, liệu doanh nghiệp có thể tiếp cận một cách công bằng các văn bản này, các chính sách và quy định mới có được tham khảo ý kiến của doanh nghiệp và khả năng tiên liệu trong việc triển khai thực hiện các chính sách quy định đó và mức độ tiện dụng của trang web tỉnh đối với doanh nghiệp, chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu dưới đây:

Tiếp cận tài liệu quy hoạch (1=Không thể; 5=Rất dễ)

Tiếp cận tài liệu pháp lý (1=Không thể; 5=Rất dễ)

Các tài liệu về ngân sách đủ chi tiết để DN sử dụng cho hoạt động kinh doanh (%)

Thông tin mời thầu được công khai (%)

Tỉ lệ DN nhận được thông tin, văn bản sau khi đề nghị CQNN của tỉnh cung cấp (%)

Số ngày để nhận được thông tin, văn bản sau khi đã đề nghị cung cấp (trung vị)

Cần có 'mối quan hệ' để có được các tài liệu của tỉnh (%)

'Thỏa thuận' khoản thuế phải nộp với CB thuế là công việc quan trọng (%)

Dự liệu được việc thực thi của tỉnh đối với QĐPL của TW (% chắc chắn)

HHDN có vai trò quan trọng trong việc xây dựng chính sách, quy định của tỉnh

Điểm số về độ mở và chất lượng trang web của tỉnh

Tỉ lệ DN truy cập vào website của tỉnh (%)

4. Chi phí thời gian để thực hiện các quy định của Nhà nước

Đo lường thời gian doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện các thủ tục hành chính cũng như mức độ thường xuyên và thời gian doanh nghiệp phải tạm dừng kinh doanh để các cơ quan Nhà nước của địa phương thực hiện việc thanh tra, kiểm tra, chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu dưới đây:

Tỉ lệ DN dành hơn 10% quỹ thời gian để tìm hiểu và thực hiện QĐPL

CBCC giải quyết công việc hiệu quả (%) CBCC thân thiện (%)

DN không phải đi lại nhiều lần để hoàn tất thủ tục (%)

Thủ tục giấy tờ đơn giản (%)

Phí, lệ phí được niêm yết công khai (%)

Thời gian thực hiện TTHC được rút ngắn hơn so với quy định (%)

Tỉ lệ DN bị thanh, kiểm tra từ 5 cuộc trở lên trong năm (%)

Nội dung thanh, kiểm tra bị trùng lặp (%)

Số giờ trung vị cho mỗi cuộc làm việc với thanh tra, kiểm tra thuế

Thanh, kiểm tra tạo cơ hội cho cán bộ những nhiều DN (%)

5. Chi phí không chính thức

Đo lường các khoản chi phí không chính thức mà doanh nghiệp phải trả và các trở ngại do những chi phí không chính thức này gây ra đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, việc trả những khoản chi phí không chính thức có đem lại kết quả hay “dịch vụ” như mong đợi và liệu các cán bộ Nhà nước có sử dụng các quy định của địa phương để trục lợi hay không. Chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu dưới đây:

Các DN cùng ngành thường phải trả thêm các khoản CPKCT (% Đồng ý)

Công việc đạt được kết quả mong đợi sau khi trả CPKCT (% luôn luôn / hầu hết)

Tình trạng những nhiều khi giải quyết TTHC cho DN là phổ biến (% Đồng ý)

Các khoản CPKCT ở mức chấp nhận được (% Đồng ý)

Tỉ lệ DN có chi trả CPKCT cho cán bộ thanh, kiểm tra (%)

Tỉ lệ DN phải chi hơn 10% doanh thu cho các loại CPKCT (%)

Tỉ lệ DN có chi trả CPKCT trong thực hiện TTHC đắt đại (%)

Chi trả CPKCT là điều bắt buộc để đảm bảo trúng thầu (% Đồng ý)

DN lo ngại tình trạng ‘chạy án’ là phổ biến (%)

6. Cạnh tranh bình đẳng

Chỉ số thành phần này đánh giá môi trường cạnh tranh đối với các doanh nghiệp dân doanh trước những ưu đãi dành cho doanh nghiệp nhà nước (DNNN), doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DN FDI) và các doanh nghiệp thân quen với cán bộ chính quyền cấp tỉnh, thể hiện dưới dạng các đặc quyền, ưu đãi cụ thể khi tiếp cận các nguồn lực cho phát triển như đất đai, tín dụng... và được ưu tiên đối xử trong thực hiện các thủ tục hành chính và chính sách. Chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu sau đây:

Việc tỉnh ưu ái cho các DNNN gây khó khăn cho DN” (% Đồng ý)

DNNN thuận lợi hơn trong tiếp cận đất đai (% Đồng ý)

DNNN thuận lợi hơn trong tiếp cận các khoản vay (% Đồng ý)

DNNN thuận lợi hơn trong cấp phép khai thác khoáng sản (% Đồng ý)

DNNN thuận lợi hơn trong việc thực hiện các TTHC (% Đồng ý)

DNNN thuận lợi hơn trong việc có được các hợp đồng từ CQNN (% Đồng ý)

DN FDI được ưu tiên giải quyết các khó khăn hơn DN dân doanh (% Đồng ý)

Tỉnh ưu tiên thu hút FDI hơn là phát triển khu vực tư nhân (% Đồng ý)

DN FDI thuận lợi hơn trong tiếp cận đất đai (% Đồng ý)

DN FDI có đặc quyền trong miễn/giảm thuế TNDN (% Đồng ý)

DN FDI thuận lợi hơn trong thực hiện các TTHC (% Đồng ý)

DN FDI trong hoạt động nhận được nhiều quan tâm hỗ trợ hơn (% Đồng ý)

Nguồn lực kinh doanh (hợp đồng, đất đai...) chủ yếu rơi vào DN thân quen CBCQ

Ưu đãi DN lớn (nhà nước và tư nhân) là trở ngại cho bản thân DN (% Đồng ý)

7. Tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh

Đo lường tính sáng tạo, sáng suốt của lãnh đạo tỉnh trong quá trình thực thi chính sách Trung ương cũng như trong việc đưa ra các sáng kiến riêng nhằm phát triển khu vực kinh tế tư nhân, đồng thời đánh giá khả năng hỗ trợ và áp dụng những chính sách đôi khi chưa rõ ràng của Trung ương theo hướng có lợi cho doanh nghiệp, chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu dưới đây:

UBND tỉnh vận dụng pháp luật linh hoạt nhằm tạo MTKD thuận lợi cho KTTN (%)

UBND tỉnh năng động, sáng tạo trong giải quyết vấn đề mới phát sinh (%)

Thái độ của chính quyền tỉnh với khu vực KTTN là tích cực (%)

Có sáng kiến hay ở cấp tỉnh, nhưng chưa được thực thi tốt ở các sở/ngành (%)

Lãnh đạo tỉnh có chủ trương đúng, nhưng chưa được thực hiện tốt ở cấp huyện/thị

Khi CS, PL TW có điểm chưa rõ, CQ tỉnh thường ‘đợi xin ý kiến chỉ đạo’ hoặc ‘không làm gì cả’

Vướng mắc, khó khăn của DN được tháo gỡ kịp thời qua Đối thoại DN (%)

DN nhận được phản hồi của CQNN tỉnh sau khi phản ánh khó khăn, vướng mắc (%)

Tỉ lệ DN hài lòng với phản hồi/cách giải quyết của CQNN tỉnh (%)

8. Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

Chỉ số này trước kia có tên gọi là Chính sách phát triển kinh tế tư nhân, dùng để đo lường các dịch vụ của tỉnh để phát triển khu vực tư nhân như xúc tiến thương mại, cung cấp thông tin tư vấn pháp luật cho doanh nghiệp, hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh, phát triển các khu/cụm công nghiệp tại địa phương và cung cấp các dịch vụ công nghệ cho doanh nghiệp, chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu dưới đây:

Số hội chợ thương mại do tỉnh tổ chức trong năm vừa qua

Tỉ lệ DN cung cấp dịch vụ (CCDV) trên tổng số DN (%)

Tỉ lệ DN CCDV tư nhân và FDI trên tổng số DN CCDV (%)

DN từng sử dụng dịch vụ tìm kiếm thông tin thị trường (TTTT) (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ tìm kiếm TTTT (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ tìm kiếm TTTT (%)

DN từng sử dụng dịch vụ tư vấn về pháp luật (TVPL) (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ TVPL (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ TVPL (%)

DN từng sử dụng dịch vụ tìm kiếm đối tác kinh doanh (ĐTKD) (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ tìm kiếm ĐTKD (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ tìm kiếm ĐTKD (%)

DN từng sử dụng dịch vụ xúc tiến thương mại (XTTM) (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ XTTM (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ XTTM (%)

DN từng sử dụng dịch vụ liên quan tới công nghệ (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ liên quan tới công nghệ (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ liên quan tới công nghệ (%)

DN từng sử dụng dịch vụ đào tạo về kế toán, tài chính (KTTC) (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ đào tạo về KTTC (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ đào tạo về KTTC (%)

DN từng sử dụng dịch vụ đào tạo về quản trị kinh doanh (QTKD) (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ đào tạo về QTKD (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ đào tạo về QTKD (%)

9. Đào tạo lao động

Đo lường các nỗ lực của lãnh đạo tỉnh để thúc đẩy đào tạo nghề và phát triển kỹ năng nhằm hỗ trợ cho các ngành công nghiệp tại địa phương và giúp người lao động tìm kiếm việc làm, chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu dưới đây:

Tỉ lệ DN đánh giá Giáo dục phổ thông tại tỉnh có chất lượng Tốt (%)

Tỉ lệ DN đánh giá Giáo dục dạy nghề tại tỉnh có chất lượng Tốt (%)

DN từng sử dụng dịch vụ Giới thiệu việc làm (GTVL) tại tỉnh (%)

DN đã sử dụng nhà cung cấp tư nhân cho dịch vụ GTVL (%)

DN có ý định tiếp tục sử dụng dịch vụ GTVL (%)

Phần trăm tổng chi phí kinh doanh dành cho Đào tạo lao động (%)

Phần trăm tổng chi phí kinh doanh dành cho Tuyển dụng lao động (%)

Lao động tại tỉnh đáp ứng được nhu cầu sử dụng của DN (%)

Tỉ lệ lao động qua đào tạo /số lao động chưa qua đào tạo (%)

Tỉ lệ lao động qua đào tạo trên tổng lực lượng lao động (%)

Tỉ lệ lao động qua đào tạo đang làm việc tại DN (%)

10. Thiết chế pháp lý và An ninh trật tự

Đo lường lòng tin của doanh nghiệp tư nhân đối với hệ thống tòa án, tư pháp của tỉnh, liệu các thiết chế pháp lý này có được doanh nghiệp xem là công cụ hiệu quả để giải quyết tranh chấp hoặc là nơi doanh nghiệp có thể khiếu nại các hành vi nhũng nhiễu của cán bộ công quyền tại địa phương, chỉ số này bao gồm các chỉ tiêu dưới đây:

Tin tưởng HTPL sẽ đảm bảo quyền tài sản/thực thi hợp đồng của DN (%)

Hệ thống pháp luật (HTPL) có cơ chế giúp DN tố cáo cán bộ nhũng nhiễu (%)

Lãnh đạo tỉnh sẽ không bao che và nghiêm túc kỷ luật cán bộ nhũng nhiễu DN (%)

DN sẵn sàng sử dụng tòa án để giải quyết các tranh chấp (%)

Tòa án các cấp của tỉnh xét xử các vụ việc kinh tế đúng pháp luật (%)

Phán quyết của Tòa án là công bằng (%)

Tòa án các cấp ở tỉnh xét xử vụ việc kinh tế nhanh chóng (%)

Phán quyết của tòa án được thi hành nhanh chóng (%)

Các CQ trợ giúp pháp lý tại tỉnh hỗ trợ DN nhanh chóng để khởi kiện (%)

Các chi phí chính thức và CPKCT là chấp nhận được khi GQTC qua Tòa án (%)

Số lượng vụ việc tranh chấp của DN dân doanh do Tòa án thụ lý/100 DN

Tỉ lệ nguyên đơn ngoài quốc doanh/tổng số nguyên đơn tại Toà án tỉnh (%)

Tỉ lệ vụ việc kinh tế đã được giải quyết trong năm (%)

Tình hình an ninh trật tự tại tỉnh là Tốt (%)

Tỉ lệ DN bị mất trộm tài sản năm qua (%)

CQ công an hỗ trợ DN giải quyết hiệu quả vụ mất trộm tài sản (%)

Phải trả tiền ‘bảo kê’ cho băng nhóm côn đồ, xã hội đen để yên ổn làm ăn (%)”

Nguồn. (PCI, 2025)

Phụ lục 3. Kết quả ước lượng mô hình logit

| | tgchuo | tgchuo |
|------------------------------|---------------|---------------|
| tgchuo | | |
| Ln của tài sản bình quân | -0.2821*** | -0.2842*** |
| | (0.0200) | (0.0202) |
| Ln của số lao động bình quân | 1.2157*** | 1.2324*** |
| | (0.0316) | (0.0320) |
| Cấu trúc vốn (Nợ/TTS) | -0.0002 | -0.0002 |
| | (0.0026) | (0.0025) |
| Chênh lệch lợi nhuận dương | -0.0001 | -0.0001 |
| | (0.0003) | (0.0003) |
| Chênh lệch lợi nhuận âm | -0.003 | -0.0038 |
| | (0.0040) | (0.0041) |
| Doanh nghiệp tư nhân | -0.5463* | -0.5226 |
| | (0.3212) | (0.3236) |
| Doanh nghiệp nước ngoài | 1.2111*** | 1.3128*** |
| | (0.3183) | (0.3218) |
| PCI | -0.0398*** | |
| | (0.0150) | |
| Gia nhập thị trường | | 0.2318*** |
| | | (0.0692) |
| Tiếp cận đất đai | | -0.4198*** |
| | | (0.0832) |
| Tính minh bạch | | -0.3982** |
| | | (0.1734) |
| Chi phí thời gian | | -0.3219*** |
| | | (0.0685) |

| | tgchuoi | tgchuoi |
|-----------------------------|----------------|----------------|
| Chi phí không chính thức | | -0.2933*** |
| | | (0.0911) |
| Cạnh tranh bình đẳng | | 0.1719*** |
| | | (0.0667) |
| Tính năng động | | 0.3671*** |
| | | (0.1146) |
| Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp | | 0.1481** |
| | | (0.0713) |
| Đào tạo lao động | | -0.0816 |
| | | (0.0724) |
| Thiết chế pháp lý và ANTT | | 0.0162 |
| | | (0.0944) |
| _cons | -4.5861*** | -3.3388** |
| | (1.0703) | (1.5218) |
| | | |
| N | 97897 | 97897 |
| Pseudo-R2 | 0.3086 | 0.3155 |
| LL ratio | -4972.5771 | -4923.218 |
| P-value of Chi-square test | 0 | 0 |
| Chi2 | 4438.8797 | 4537.5979 |

Phụ lục 4. Bảng hỏi phỏng vấn chuyên sâu về tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu

A. Thông tin cơ bản về doanh nghiệp

1. Anh/chị có thể mô tả ngắn gọn về quy mô, ngành nghề, sản phẩm chính và vị trí hiện tại của doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng (ví dụ: nhà cung cấp cấp 1, cấp 2, hoặc xuất khẩu trực tiếp)?
2. Doanh nghiệp của anh/chị đã tham gia GPC từ bao giờ? Mức độ tham gia hiện tại là như thế nào (ví dụ: tỷ lệ xuất khẩu, liên kết FDI, thị trường chính)?

B. Thực trạng tham gia và lợi ích khi tham gia GPC

3. Những yếu tố nào giúp doanh nghiệp tham gia GPC (FTA, FDI, công nghệ, quan hệ đối tác...)?
4. Anh/chị nhận thấy lợi ích gì khi tham gia GPC (ví dụ: mở rộng thị trường, tăng trưởng doanh thu, chuyển giao công nghệ, nâng cao kỹ năng lao động)?
5. So với các doanh nghiệp quốc tế, doanh nghiệp của anh/chị đang ở vị trí nào trong chuỗi giá trị (sản xuất khâu thấp, trung bình hay có giá trị cao hơn)?

C. Khó khăn, thách thức khi tham gia GPC

6. Doanh nghiệp gặp thách thức gì về lao động và kỹ năng (ví dụ: thiếu lao động kỹ thuật cao, chi phí đào tạo)?
7. Khó khăn trong việc nâng cao giá trị gia tăng trong nước (DVA) là gì? (phụ thuộc đầu vào nhập khẩu, khó liên kết với nhà cung cấp trong nước...)
8. Vấn đề tiếp cận tài chính hoặc tuân thủ tiêu chuẩn quốc tế (ISO, môi trường, xã hội) có phải rào cản lớn không? Doanh nghiệp đã khắc phục như thế nào?
9. Chính sách thương mại và các FTA có hỗ trợ doanh nghiệp tham gia GPC không? Có vướng mắc nào về thủ tục hành chính, hải quan?
10. Doanh nghiệp đánh giá thế nào về tác động của các cú sốc toàn cầu (COVID-19, gián đoạn chuỗi cung ứng, biến động địa chính trị)? Doanh nghiệp có chiến lược ứng phó không?
11. Vai trò của các doanh nghiệp lớn/nhà nước trong một số ngành (như năng lượng, logistics) ảnh hưởng đến khả năng tham gia GPC của DN như thế nào? (*chỉnh ngôn ngữ “thống trị” thành “vai trò lớn” để tránh nhạy cảm*)

12. Doanh nghiệp hoạt động ở tỉnh nào? Anh/chị đánh giá các yếu tố PCI (minh bạch, chi phí thời gian, hạ tầng, lao động) ảnh hưởng thế nào đến việc tham gia GPC?
13. So sánh với các tỉnh khác (các địa phương lân cận), Anh/chị thấy sự khác biệt nào trong môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến khả năng tham gia GPC?
14. Sự tác động của chất lượng thể chế và môi trường kinh doanh (như các yếu tố PCI) đến khả năng tham gia GPC của doanh nghiệp?
15. Những cải thiện cụ thể về thể chế và chính sách nào doanh nghiệp mong muốn để nâng cao năng lực tham gia GPC?
16. Theo Anh/chị, giải pháp quan trọng nhất để doanh nghiệp vượt qua khó khăn khi tham gia GPC là gì? (ví dụ: đào tạo kỹ năng, số hóa, cải thiện hạ tầng, tiếp cận vốn...)
15. Anh/chị dự báo xu hướng tham gia GPC của doanh nghiệp mình trong 5 năm tới, đặc biệt trong bối cảnh bền vững (ESG) và chuyển đổi số?