

HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH

NGUYỄN TRỌNG UYÊN

**DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP
NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ
NGÀNH: KINH TẾ CHÍNH TRỊ**

HÀ NỘI - 2026

HỌC VIỆN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA HỒ CHÍ MINH

NGUYỄN TRỌNG UYÊN

**DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP
NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ
NGÀNH: KINH TẾ CHÍNH TRỊ
Mã số: 9310102**

Người hướng dẫn khoa học: 1. PGS. TS. Ngô Tuấn Nghĩa



2. TS. Vũ Lệ Hằng




HÀ NỘI - 2026

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học của riêng tôi. Các số liệu, tư liệu được sử dụng trong luận án là trung thực, có nguồn gốc và xuất xứ rõ ràng. Những kết quả nghiên cứu của luận án chưa được công bố trong bất kỳ công trình nào.

Tác giả



Nguyễn Trọng Uyển

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU.....	1
Chương 1. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN DỊCH HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO QUỐC GIA ĐANG PHÁT TRIỂN	13
1.1. Các công trình khoa học nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án	13
1.2. Khái quát giá trị một số kết quả nghiên cứu của các công trình liên quan đề tài luận án.....	28
Chương 2. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO CÁC QUỐC GIA ĐANG PHÁT TRIỂN	32
2.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển.....	32
2.2. Nội dung, tiêu chí đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển.....	50
2.3. Kinh nghiệm của một số quốc gia về dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.....	64
Chương 3. THỰC TRẠNG DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM.....	73
3.1. Khái quát tình hình các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.....	73
3.2. Thực trạng tình hình dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam giai đoạn 2019 - 2024.....	85
3.3. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.....	114
3.4. Đánh giá dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam	127
Chương 4. QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM.....	144
4.1. Bối cảnh tác động đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.....	144
4.2. Quan điểm, mục tiêu hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tầm nhìn đến năm 2045	147
4.3. Giải pháp hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam đến năm 2040, tầm nhìn 2045	151
KẾT LUẬN.....	189
DANH MỤC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN.....	191
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	192
PHỤ LỤC.....	1

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Từ đủ nghĩa
1	DVHT	Dịch vụ hỗ trợ
2	DVHTDN	Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp
3	FDI	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
4	CSR	Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1. Thang đo quãng Likert đo lường mức độ đồng ý.....	8
Bảng 3.1. Số lượng dự án cấp mới và nguồn vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam giai đoạn 2019 - 2024.....	74
Bảng 3.2. Đóng góp của doanh nghiệp nước ngoài đối với kinh tế Việt Nam.....	77
Bảng 3.3. Số lượng dự án của Hàn Quốc và Nhật Bản phân theo ngành nghề tính đến năm 2024.....	82
Bảng 3.4. Số lượng dự án của Hàn Quốc và Nhật Bản tại 03 địa phương.....	84
Bảng 3.5. Các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam được tổ chức, doanh nghiệp cung cấp.....	86
Bảng 3.6. Chỉ số Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của 3 tỉnh giai đoạn 2020–2024....	89
Bảng 3.7. Loại dịch vụ hỗ trợ thông tin, tư vấn và tần suất sử dụng của các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra.....	91
Bảng 3.8. Đánh giá mức độ quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn đối với các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra.....	92
Bảng 3.9. Loại dịch vụ hỗ trợ thủ tục pháp lý và tần suất sử dụng của các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra.....	94
Bảng 3.10. Đánh giá mức độ quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ thủ tục pháp lý đối với các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra.....	96
Bảng 3.11. Chỉ số Gia nhập thị trường của 3 tỉnh giai đoạn 2020- 2024.....	97
Bảng 3.12. Đánh giá mức độ sử dụng và sự hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng các DVHT tìm kiếm đối tác kinh doanh từ số liệu điều tra ...	101
Bảng 3.13. Đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng dịch vụ hỗ trợ tài chính từ số liệu điều tra.....	105
Bảng 3.14. Số lượng lao động tại các doanh nghiệp FDI giai đoạn 2020 – 2023 ..	107
Bảng 3.15. Loại dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực của các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra.....	108
Bảng 3.16. Chỉ số Đào tạo lao động của 3 tỉnh giai đoạn 2020–2024.....	110
Bảng 3.17. Đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực từ số liệu điều tra.....	111

Bảng 3.18. Đánh giá mức độ sử dụng và sự hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng các dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại từ số liệu điều tra.....	113
Bảng 3.19. Mô tả thang đo các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài.....	115
Bảng 3.20. Kết quả phân tích hệ số Cronbach's Alpha	118
Bảng 3.21. Kết quả phân tích EFA cho các biến độc lập.....	121
Bảng 3.22. Kết quả phân tích EFA cho biến phụ thuộc.....	122
Bảng 3.23. Kết quả phân tích hồi quy	125
Bảng 3.24. Kết quả kiểm định giả thuyết.....	126
Bảng 3.25. Một số tiêu chí của doanh nghiệp nước ngoài khi lựa chọn sử dụng dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam từ số liệu điều tra	127
Bảng 3.26. Đánh giá về tác động của các dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam từ số liệu điều tra	128
Bảng 4.1. Bảng phân loại và tiêu chí đánh giá nhóm dịch vụ hỗ trợ	154
Doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.....	154

DANH MỤC BIỂU ĐỒ, HÌNH

Biểu đồ 3.1. Chỉ tiêu FDI theo năm (dự án).....	75
Biểu đồ 3.2. Chỉ tiêu FDI theo năm (triệu USD)	76
Biểu đồ 3.3. Xuất khẩu (kể cả dầu thô) và Nhập khẩu khu vực FDI.....	78
Biểu đồ 3.4. Xuất khẩu FDI (không kể dầu thô).....	79
Biểu đồ 3.5. Thặng dư thương mại khu vực FDI	80
Biểu đồ 3.6. Một số hình thức quảng bá chủ yếu được các tổ chức, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài sử dụng.....	88
Biểu đồ 3.7. Mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài sử dụng dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn từ số liệu điều tra	93
Biểu đồ 3.8. Tỷ lệ mức chi phí cung cấp dịch vụ hỗ trợ của tổ chức, doanh nghiệp đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam	99
Biểu đồ 3.9. Quy mô vốn bình quân 1 dự án FDI tại Việt Nam giai đoạn 2019-2023 ..	103
Biểu đồ 3.10. Số lượng doanh nghiệp nước ngoài sử dụng dịch vụ hỗ trợ tài chính tại Việt Nam từ số liệu điều tra	104
Hình 1.1. Những yếu tố tạo lập hành vi mua dịch vụ hỗ trợ kinh doanh của doanh nghiệp	23
Hình 3.1. Mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam	115

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của luận án

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, các doanh nghiệp quốc tế ngày càng mở rộng hoạt động đầu tư sang các quốc gia đang phát triển và trở thành xu thế tất yếu khách quan. Để hoạt động đầu tư diễn ra thuận lợi thì các dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài có ý nghĩa rất quan trọng.

Dưới góc độ Kinh tế chính trị, dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài vào quốc gia đang phát triển phản ánh trình độ tổ chức sản xuất và sự phân công lao động xã hội sâu sắc; đồng thời, tham gia vào quá trình tái sản xuất xã hội, góp phần giảm chi phí lưu thông, rút ngắn thời gian chu chuyển tư bản, gia tăng giá trị thặng dư. Nói cách khác, dịch vụ này trở thành yếu tố đầu vào trung gian giúp doanh nghiệp giảm chi phí giao dịch, tối ưu hóa nguồn lực và nâng cao hiệu quả kinh tế... Bên cạnh đó, dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài cũng mang đến những điều kiện thuận lợi nhất khi họ muốn mở rộng hoạt động kinh doanh vào thị trường mới thông qua công tác tư vấn môi trường kinh doanh và luật pháp của nước nhận đầu tư, hỗ trợ thủ tục hành chính, xây dựng các mối quan hệ. Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp tạo điều kiện để các thủ tục kinh doanh tại nước nhận được hoàn thiện nhanh chóng, thuận lợi hơn. Doanh nghiệp kết hợp sử dụng các yếu tố đầu vào thuận lợi cho sản xuất kinh doanh, giảm chi phí tìm kiếm, ký kết, giám sát hợp đồng, gia tăng hiệu quả, có vai trò liên kết giữa các chủ thể về thông tin, tư vấn, nghiên cứu và triển khai, tài chính, xúc tiến thương mại và đầu tư, mua bán công nghệ... góp phần nâng cao chất lượng thu hút doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, giảm thiểu rủi ro liên quan đến việc chậm trễ, thậm chí thất bại trong đầu tư sẽ mất cơ hội phát triển cũng như uy tín của cả phía đi đầu tư và phía nhận đầu tư.

Ở Việt Nam, dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam thời gian qua đã đạt được những kết quả tích cực. Theo Cục Đầu tư nước ngoài, nhà đầu tư nước ngoài đã hoạt động 18/21 ngành kinh tế, với trên 42.002 dự án, tổng vốn đăng ký lũy kế trên 502,8 tỷ USD, Hàn Quốc là nhà đầu tư lớn nhất tại

Việt Nam, dẫn đầu về số lượt điều chỉnh vốn và góp vốn, mua cổ phần. Tiếp theo là Nhật Bản, quốc gia này rất chú trọng thị trường Việt Nam, cam kết mở rộng ổn định, dịch chuyển chuỗi sản xuất tại Việt Nam [4]. Bên cạnh những thuận lợi, doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam còn gặp những hạn chế, khó khăn như: một số quy định của pháp luật mang tính khuôn khổ nhất định, chưa linh hoạt đối với nhà đầu tư nước ngoài; thủ tục hành chính còn rườm rà, nhiều khâu, nhiều bước khiến cho thực hiện pháp lý ở một số doanh nghiệp trở nên khó khăn hơn; quản lý và sử dụng lao động dễ phát sinh mâu thuẫn do vấn đề lợi ích, do bất đồng văn hóa, ngôn ngữ; nguồn lao động cũng là một trong số các thách thức và cần nhiều thời gian để nhà đầu tư hoàn tất...

Trên thực tế, dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam đã được triển khai và đem lại những kết quả tích cực. Cụ thể là: môi trường pháp lý và hỗ trợ từ phía Nhà nước đã có một số chuyển biến tích cực theo hướng ngày càng minh bạch, thuận lợi và phù hợp hơn với yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế; dịch vụ tư vấn từ khu vực tư nhân ngày càng chuyên nghiệp hơn; nhân lực phục vụ dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam từng bước được cải thiện; đa dạng và mức độ phát triển của dịch vụ hỗ trợ theo vùng miền; giá cả, chất lượng dịch vụ bước đầu đáp ứng được yêu cầu cơ bản của doanh nghiệp nước ngoài; có sự chia sẻ rủi ro và hài hòa lợi ích giữa các bên liên quan đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

Tuy nhiên, dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định như: hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam chưa đồng đều giữa các địa phương; thiếu minh bạch và khó tiếp cận thông tin hỗ trợ đầu tư; chất lượng dịch vụ chưa tương xứng với chi phí; năng lực của đội ngũ cung cấp dịch vụ còn hạn chế; thiếu chính sách khuyến khích khu vực tư nhân tham gia cung cấp dịch vụ hỗ trợ.

Nguyên nhân của những hạn chế đó là do nhận thức ở cả cấp Trung ương và địa phương, dịch vụ hỗ trợ cho nhà đầu tư chưa được xem là một cấu phần chiến lược của môi trường đầu tư; khung pháp lý và cơ chế điều chỉnh dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chưa hoàn thiện; cơ chế tuyển dụng và đãi

ngộ chưa phù hợp, chưa đủ sức thu hút và giữ chân nhân tài có trình độ cao hoặc kinh nghiệm quốc tế; chưa hình thành hệ sinh thái dịch vụ tích hợp dẫn đến hiệu quả phục vụ thấp; sự tham gia của khu vực tư nhân trong hệ thống dịch vụ hỗ trợ đầu tư vẫn còn mờ nhạt và thiếu định hướng. Chính những điều này khiến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài chưa thể hiện đúng vai trò, vị trí, hiệu quả cũng như chưa đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của nền kinh tế.

Do đó, nghiên cứu dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam là vấn đề cần thiết, cấp bách, cần được nghiên cứu có hệ thống để làm cơ sở cho chính sách kinh tế của Nhà nước, góp phần cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, thu hút đầu tư nước ngoài.

Xuất phát từ những lý do trên, vấn đề ***“Dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam”*** được chọn làm luận án tiến sĩ ngành Kinh tế chính trị.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

2.1. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở nghiên cứu cơ sở lý luận dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển; phân tích, đánh giá thực trạng dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam; luận án đề xuất giải pháp hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam đến năm 2040, tầm nhìn 2045 để góp phần cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam ngày càng chất lượng, hiệu quả.

2.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Một là, hệ thống hóa, xây dựng và làm rõ hơn cơ sở lý luận và thực tiễn về dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển, bao gồm khái niệm, đặc điểm, vai trò, nội dung, tiêu chí đánh giá, phân loại dịch vụ, các yếu tố ảnh hưởng và kinh nghiệm quốc tế.

Hai là, phân tích thực trạng cung ứng dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam; đánh giá các kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế thông qua sử dụng các số liệu sơ cấp, thứ cấp.

Ba là, đánh giá tác động của các nhân tố chính yếu đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam thời gian qua.

Bốn là, đề xuất giải pháp phù hợp và khả thi nhằm hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong giai đoạn tới, phù hợp với yêu cầu ngày càng cao về chất lượng đầu tư quốc tế.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án là dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư vào các quốc gia đang phát triển dưới cách tiếp cận kinh tế chính trị.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi nội dung

Nghiên cứu dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển, trong đó, tập trung vào 02 đối tượng: chủ thể cung cấp dịch vụ là doanh nghiệp, tổ chức cung cấp dịch vụ hỗ trợ; khách thể sử dụng dịch vụ là các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài sử dụng các dịch vụ hỗ trợ... Đề xuất hoàn thiện các dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong thời gian tới.

- Phạm vi không gian

Nghiên cứu các doanh nghiệp của Hàn Quốc, Nhật Bản tại 3 tỉnh: Thái Nguyên, Bắc Ninh và Thành phố Hà Nội. Sở dĩ luận án lựa chọn như trên vì những lí do sau:

Thứ nhất, trong nghiên cứu kinh tế chính trị, mục tiêu của nghiên cứu không phải mô tả các hiện tượng kinh tế theo nghĩa thống kê hay khảo sát toàn diện mọi chủ thể tham gia thị trường mà là thông qua những trường hợp điển hình để phát hiện bản chất, quy luật vận động và các quan hệ kinh tế cốt lõi của hệ thống sản xuất xã hội. Vì vậy, giá trị khoa học của nghiên cứu không phụ thuộc thuần túy vào độ rộng của mẫu khảo sát mà phụ thuộc trước hết vào khả năng lựa chọn đúng đối tượng điển hình phản ánh bản chất của quá trình kinh tế đang nghiên cứu. Nếu mở rộng nghiên cứu sang quá nhiều quốc gia đầu tư, quá nhiều vùng lãnh thổ và quá nhiều lĩnh vực ngành nghề, luận án có thể làm tăng tính mô tả nhưng lại làm suy giảm khả năng phát hiện bản chất và

logic vận động của đối tượng nghiên cứu. Do đó, lựa chọn của luận án cũng theo logic trên. Luận án không tiếp cận theo hướng điều tra thống kê toàn bộ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, mà vận dụng phương pháp trừu tượng hóa khoa học của kinh tế chính trị học để lựa chọn các trường hợp điển hình phản ánh tập trung và rõ nét nhất bản chất của quá trình phát triển dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

Thứ hai, với logic trên, doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản thuộc nhóm nhà đầu tư có trình độ công nghệ, năng lực quản trị và mức độ tham gia chuỗi giá trị toàn cầu cao, cũng thuộc nhóm đầu tư lớn nhất vào Việt Nam. Chính các doanh nghiệp này đặt ra yêu cầu cao nhất đối với môi trường đầu tư và hệ thống dịch vụ hỗ trợ như logistics, pháp lý, tài chính, lao động kỹ thuật, công nghiệp hỗ trợ, chuyển đổi số và kết nối thể chế. Vì vậy, các mâu thuẫn, hạn chế và yêu cầu phát triển của dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam bộc lộ rõ nhất ở nhóm doanh nghiệp này.

Thứ ba, Thái Nguyên, Bắc Ninh và Hà Nội là không gian kinh tế điển hình của quá trình tập trung và tích tụ tư bản công nghiệp nước ngoài ở miền Bắc Việt Nam. Đây là nơi hình thành các cụm liên kết sản xuất xuyên quốc gia, các chuỗi cung ứng điện tử, công nghiệp hỗ trợ và hệ sinh thái doanh nghiệp vệ tinh với mật độ cao. Chính trong không gian này, mối quan hệ giữa Nhà nước, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp nội địa và hệ thống dịch vụ hỗ trợ được biểu hiện tập trung và điển hình nhất. Do đó, nghiên cứu tại đây cho phép nhận diện rõ bản chất vận động của hệ thống dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong điều kiện kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế.

Như vậy, phạm vi nghiên cứu không nhằm phản ánh toàn bộ bức tranh đầu tư nước ngoài vào Việt Nam theo nghĩa thống kê, mà nhằm nhận diện các quan hệ kinh tế mang tính bản chất, điển hình và có giá trị khái quát đối với quá trình phát triển dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

- Phạm vi thời gian

Nghiên cứu thực trạng dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tập trung trong giai đoạn 2019 - 2024; số liệu điều tra sơ cấp sẽ được

tác giả thực hiện năm 2024; giải pháp được đề xuất đến năm 2040, tầm nhìn đến năm 2045.

4. Cơ sở lý luận và phương pháp nghiên cứu

4.1. Cơ sở lý luận

Toàn bộ luận án nghiên cứu dựa trên cơ sở lý luận của Chủ nghĩa Mác-Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh, chủ trương của Đảng và Nhà nước về dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam; luận án cũng kế thừa có chọn lọc những kết quả của các công trình đã công bố có liên quan đến đề tài luận án.

4.2. Hướng tiếp cận nghiên cứu

Luận án tiếp cận đối tượng nghiên cứu dưới góc độ kinh tế chính trị, tức là nghiên cứu dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư không chỉ là hoạt động dịch vụ thuần túy mà chính là một bộ phận của hệ thống quan hệ kinh tế giữa Nhà nước, thị trường và doanh nghiệp trong quá trình thu hút, phân bổ và sử dụng nguồn lực đầu tư quốc tế. Thông qua phương pháp trừu tượng hóa khoa học, luận án tập trung làm rõ bản chất kinh tế, vai trò và quan hệ lợi ích của hệ thống dịch vụ hỗ trợ đầu tư đối với quá trình huy động ngoại lực, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, bảo đảm lợi ích kinh tế quốc gia trong điều kiện hội nhập quốc tế. Đồng thời, dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư chính là công cụ để quốc gia tiếp nhận đầu tư chuyên hóa dòng vốn, công nghệ, quản trị và mạng lưới thị trường quốc tế thành động lực phát triển trong nước.

4.3. Phương pháp nghiên cứu

4.3.1. Phương pháp trừu tượng hóa khoa học

Được sử dụng nhằm khái quát các quá trình nghiên cứu về DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, với các phạm trù kinh tế, lý luận mang tính Kinh tế chính trị; với sự nhận diện các chủ thể và những hoạt động liên quan về DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài, từ quá trình xây dựng các luận điểm trong tổng quan các công trình liên quan đến đề tài, hệ thống hóa lý thuyết, phân tích và đánh giá thực trạng, đề xuất quan điểm và giải pháp trong luận án.

4.3.2. Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp

Số liệu thứ cấp được luận án thu thập từ nhiều kênh thông tin khác nhau liên quan đến: báo cáo của cơ quan nhà nước (Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Cục Đầu tư nước ngoài...), website chính thống, báo cáo của doanh nghiệp và tài liệu khác có liên quan đến chủ đề nghiên cứu của luận án. Các số liệu thu thập liên quan đến: số lượng doanh nghiệp đầu tư tại Việt Nam phân theo quốc gia, năm, địa bàn, ngành nghề, quy mô vốn; nguồn hình thành vốn; kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn 2019-2024....

4.3.3. Phương pháp thu thập số liệu sơ cấp

Luận án sử dụng phương pháp phỏng vấn bằng bảng hỏi. Việc thu thập số liệu sơ cấp nhằm mục đích bổ sung những số liệu còn thiếu trong quá trình tìm kiếm số liệu thứ cấp nhằm làm rõ hơn các nội dung phân tích của luận án. Cụ thể như sau:

+ Thiết kế phiếu khảo sát

Bảng khảo sát được thiết kế làm hai phần với 2 bộ câu hỏi dành cho doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam (tập trung chủ yếu vào doanh nghiệp của Hàn Quốc và Nhật Bản) và tổ chức, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ (có phụ lục bảng hỏi kèm theo).

- Phần đầu nhằm thu thập thông tin chung của các đối tượng khảo sát, phục vụ cho công tác thống kê mô tả.

- Phần thứ hai được thiết kế nhằm thu thập ý kiến của các đối tượng khảo sát về thực trạng cung cấp, sử dụng các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp; Mức độ đồng ý về các yếu tố trong mô hình ảnh hưởng đến thực trạng dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam thời gian qua.

Mức ý nghĩa khoảng đo bằng cách xác định giá trị khoảng như sau:

$$\text{Giá trị khoảng cách} = \frac{(5-1)}{5} = 0.8 \text{ (Bảng 1.1)}$$

+ Đối tượng hỏi: Để đánh giá thực trạng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam thời gian qua, tác giả tiến hành khảo sát 02 nhóm đối tượng gồm: (1) Doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư tại Việt Nam trong đó tập trung phỏng vấn doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản tại 03 địa phương ở Việt Nam là Thái Nguyên, Bắc Ninh, Hà Nội.

Bảng 1.1. Thang đo quãng Likert đo lường mức độ đồng ý

Thang đo	Khoảng đo	Mức đánh giá	Mức độ hài lòng	Mức độ ảnh hưởng
1	1,00 - 1,80	Hoàn toàn không đồng ý	Hoàn toàn không hài lòng	Hoàn toàn không ảnh hưởng
2	1,81 - 2,60	Không đồng ý	Không hài lòng	Không ảnh hưởng
3	2,61 - 3,40	Phân vân	Phân vân	Phân vân
4	3,41 - 4,20	Đồng ý	Hài lòng	Ảnh hưởng
5	4,21 - 5,00	Rất đồng ý	Rất hài lòng	Rất ảnh hưởng

(Nguồn: Kế thừa của Nguyễn Đình Thọ, & Nguyễn Thị Mai Trang (2009) & Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc, (2008))

(2) Tổ chức, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

+ Lựa chọn mẫu điều tra:

+) *Nhóm doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam:*

Căn cứ Niên giám thống kê của 3 địa phương tại thời điểm nghiên cứu: số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Thái Nguyên là 122 doanh nghiệp, tại Hà Nội là 4.139 doanh nghiệp, tại Bắc Ninh là 1.414 doanh nghiệp, như vậy tổng thể khảo sát là 5.675 doanh nghiệp (N). Sử dụng công thức của Slovin trong xác định cỡ mẫu với sai số là 5%:

Trong đó:

$$n = \frac{1}{\Delta^2 + \frac{1}{N}}$$

N: Tổng thể

n: Kích cỡ mẫu

Δ : Giới hạn sai số chọn mẫu

Nên số mẫu cần khảo sát là: 375 mẫu. Để tránh sự trùng lặp về thông tin mỗi doanh nghiệp tác giả sẽ sử dụng 01 phiếu điều tra.

+) *Nhóm tổ chức, doanh nghiệp cung ứng các dịch vụ hỗ trợ:*

Do số lượng doanh nghiệp lớn nên tác giả sẽ sử dụng công thức của Tabachnick và Fidell (1996), trong việc nghiên cứu đối với phân tích hồi quy đa biến nên cỡ mẫu tối thiểu cần đạt được tính theo công thức là $n=50 + 8m$ (m: số

biến độc lập). Vì vậy, với số lượng biến độc lập trong phiếu điều tra là 6 nên tác giả sẽ điều tra số lượng doanh nghiệp là:

$$n = 50 + 86 = 98 \text{ (mẫu).}$$

Vậy mỗi tổ chức, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ tác giả sẽ sử dụng 01 phiếu điều tra.

+ Phương pháp và thời gian điều tra:

Phương pháp điều tra: phỏng vấn ngẫu nhiên. Để đảm bảo tính chính xác và lượng thông tin đa dạng, tác giả tiến hành 02 cách thức điều tra: phỏng vấn trực tiếp (gửi và nhận phiếu trực tiếp) và phát phiếu khảo sát (gửi, nhận phiếu thông qua các hình thức gián tiếp).

Thời gian điều tra: Quá trình điều tra, khảo sát chính thức được thực hiện trong khoảng thời gian từ tháng 02/2025 đến tháng 06/2025.

+ Kết quả điều tra:

+) Đối với phiếu điều tra nhóm doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam: tác giả tiến hành 02 cách thức điều tra: phỏng vấn trực tiếp và phát phiếu khảo sát.

Số phiếu phát ra 375 phiếu, số phiếu thu về 368 phiếu trong đó 350 phiếu hợp lệ đạt 93,3% đáp ứng yêu cầu phân tích. Số lượng phiếu được căn cứ trên tỷ lệ số lượng doanh nghiệp FDI tại mỗi địa phương. Kết quả cụ thể như sau:

- Thành phố Hà Nội: số phiếu phát ra 241 phiếu, số phiếu hợp lệ: 228 phiếu
- Tỉnh Thái Nguyên: số phiếu phát ra 34 phiếu, số phiếu hợp lệ: 32 phiếu
- Tỉnh Bắc Ninh: số phiếu phát ra 100 phiếu, số phiếu hợp lệ: 90 phiếu

+) Đối với phiếu điều tra nhóm tổ chức, doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ hỗ trợ: tác giả tiến hành 02 cách thức điều tra: phỏng vấn trực tiếp và phát phiếu khảo sát. Số phiếu phát ra 98 phiếu, số phiếu thu về 94 phiếu trong đó 90 phiếu hợp lệ đạt 91,8% đáp ứng yêu cầu khi phân tích.

4.3.4. Phương pháp tổng hợp

Phương pháp phân tổ thống kê: được thực quá trình lập và xử lý các bảng số liệu phù hợp với mục tiêu nghiên cứu. Luận án sử dụng nhằm xây dựng các nội dung sau: phân loại nguồn vốn đầu tư, số lượng dự án theo quốc gia, theo năm, theo địa phương, theo ngành nghề...

Phương pháp đồ thị: tổng hợp số liệu nhưng được mô hình hóa thành các biểu đồ khác nhau như: đồ thị hình tròn, đồ thị hình cột, thanh biểu diễn để tổng hợp các giá trị như: tổng nguồn vốn đầu tư, số lượng dự án, cơ cấu ngành nghề... Sử dụng phương pháp này giúp tạo sự đa dạng trong quá trình tổng hợp số liệu, tránh sự trùng lặp và nâng cao tính khoa học của luận án.

4.3.5. Phương pháp phân tích số liệu

Sử dụng phương pháp mô tả khái quát, thu thập và xử lý các tài liệu cả sơ cấp và thứ cấp, kết hợp với sử dụng các phương pháp điều tra xã hội học và xây dựng các bảng, biểu, sơ đồ, đồ thị từ thực tế liên quan đến nhiệm vụ nghiên cứu để đánh giá khách quan, khoa học kết quả thực tiễn những nội dung chủ yếu theo khung lý luận.

Sử dụng phương pháp hồi quy đa biến: Các phiếu điều tra khảo sát sau khi được làm sạch sẽ tiến hành nhập dữ liệu vào phần mềm SPSS 22.0 và Excel để phục vụ phân tích đưa ra kết quả minh chứng cho các nội dung cụ thể trong luận án, đặc biệt là đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến chất lượng DVHTDN nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

- Về phương pháp nghiên cứu cụ thể tại từng chương:

Chương 1, chương 2: Luận án chủ yếu sử dụng phương pháp quy nạp, diễn dịch, phân tích luận chứng làm rõ căn cứ lý luận, chỉ ra tính quy luật của chủ đề nghiên cứu. Từ đó, xây dựng khung lý thuyết phù hợp với cấp độ nghiên cứu DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam; sử dụng linh hoạt các phương pháp thống kê, so sánh, phân tích thực tiễn của một số địa phương để đúc rút kinh nghiệm.

Chương 3: Chủ yếu sử dụng phương pháp mô tả khái quát, thu thập và xử lý các tài liệu cả sơ cấp và thứ cấp, kết hợp với sử dụng các phương pháp điều tra xã hội học và xây dựng các bảng, biểu, sơ đồ, đồ thị từ thực tế liên quan đến nhiệm vụ nghiên cứu để đánh giá khách quan, khoa học kết quả thực tiễn những nội dung chủ yếu theo khung lý luận tại Chương 2.

Chương 4: Chủ yếu sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp kết hợp với dự báo để rút ra phương hướng và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện nâng cao chất lượng DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu

5.1. Ý nghĩa khoa học

Thứ nhất, luận án xây dựng khái niệm trung tâm của luận án: dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển

Thứ hai, xây dựng được và làm rõ hơn khung phân tích về dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài vào quốc gia đang phát triển trên cơ sở tiếp cận hai chiều, kết hợp từ phía nhà cung cấp và phía doanh nghiệp đầu tư nước ngoài.

Thứ ba, nghiên cứu bổ sung bằng chứng thực nghiệm về mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam thời gian qua.

5.2. Ý nghĩa thực tiễn

Thứ nhất, từ nghiên cứu kinh nghiệm của Nhật Bản, Singapore và Thái Lan về hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài vào các quốc gia đó, luận án rút ra những bài học kinh nghiệm có giá trị vận dụng cho Việt Nam.

Thứ hai, luận án phân tích, đánh giá được thực trạng dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam; đã bổ sung bằng chứng thực nghiệm về mức độ tác động của các yếu tố đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong thời gian qua, qua đó làm rõ những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân của hạn chế trong quá trình cung ứng dịch vụ.

Thứ ba, đề xuất giải pháp cho các nhà đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam trong việc tiếp cận, sử dụng và phản hồi các dịch vụ hỗ trợ; đồng thời, kết quả nghiên cứu của luận án là cơ sở thực tiễn để các cơ quan quản lý nhà nước, địa phương và các tổ chức hỗ trợ đầu tư điều chỉnh chính sách, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, từ đó góp phần cải thiện môi trường đầu tư và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.

6. Kết cấu của luận án

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận án được kết cấu làm 4 chương, cụ thể:

Chương 1: Tổng quan tình hình nghiên cứu liên quan đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

Chương 2: Cơ sở lý luận và thực tiễn về dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

Chương 3: Thực trạng dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Chương 4: Quan điểm và giải pháp hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Chương 1

TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN DỊCH HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO QUỐC GIA ĐANG PHÁT TRIỂN

1.1. CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN

Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (DVHTDN) được hiểu là các dịch vụ nhằm cải thiện khả năng tiếp cận thị trường, năng lực cạnh tranh và hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp. Theo định nghĩa của Ủy ban các cơ quan tài trợ cho phát triển doanh nghiệp nhỏ (2004), DVHTDN bao gồm một ma trận các hoạt động mà doanh nhân sử dụng để vận hành và mở rộng kinh doanh, hướng tới tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và giảm nghèo. Nói cách khác, DVHTDN tham gia vào mọi giai đoạn của chuỗi hoạt động sản xuất - kinh doanh: từ khâu đầu vào (nghiên cứu thị trường, cung cấp điện nước, ...) đến các khâu trung gian (dịch vụ kế toán, tư vấn pháp lý, ...) và đầu ra (dịch vụ logistics kho bãi, xử lý chất thải...).

Đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, dịch vụ hỗ trợ được hiểu là các hoạt động và gói giải pháp do các tổ chức cung cấp nhằm giúp đỡ, đáp ứng nhu cầu đặc thù của nhóm doanh nghiệp này khi họ đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam. Các dịch vụ này thường được cung cấp bởi cơ quan chính phủ, tổ chức tài chính, tổ chức tư vấn, doanh nghiệp hoặc các tổ chức phi chính phủ và bao quát nhiều lĩnh vực (hỗ trợ thủ tục hành chính, thông tin thị trường, kết nối cơ sở hạ tầng, tư vấn luật pháp, xúc tiến thương mại...).

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế, DVHTDN được coi là yếu tố quan trọng không thể thiếu cho sự phát triển của doanh nghiệp và nền kinh tế, đặc biệt từ những thập niên cuối thế kỷ XX. Các nghiên cứu trên thế giới và tại Việt Nam đã ngày càng quan tâm đến lĩnh vực này, tập trung làm rõ vai trò của DVHTDN, tác động của chúng đến hiệu quả doanh nghiệp, cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến việc cung ứng và sử dụng các dịch vụ này. Luận án sẽ tổng hợp một cách có hệ thống các kết quả nghiên cứu đã công bố trong và ngoài nước về dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, tập trung vào ba vấn đề tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan đến chủ đề luận án như sau:

(1) Về khung lý thuyết, cụ thể là khái niệm dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

(2) Tác động của dịch vụ hỗ trợ đến sự phát triển của doanh nghiệp đầu tư nước ngoài vào quốc gia đang phát triển

(3) Các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài vào quốc gia đang phát triển

Qua đó, luận án thấy được những khoảng trống nghiên cứu cần tiếp tục phân tích, đánh giá.

1.1.1. Nhóm các nghiên cứu liên quan đến cơ sở lý luận dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển

Các nghiên cứu nền tảng trên thế giới đã xây dựng khung khái niệm và phân loại cho dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp (BSS - Business Support Services). Trong đó: Bobson (2000) là một trong tác giả đầu tiên đã đưa ra nội dung về phân loại DVHTDN với hai nhóm: (i) dịch vụ hỗ trợ “tăng cường” - tức hỗ trợ mang tính hệ thống, dài hạn và (ii) dịch vụ hỗ trợ “không tăng cường” - hỗ trợ có tính chất tình huống, ngắn hạn. Nghiên cứu này đồng thời sử dụng phương pháp phân tích định lượng để đánh giá hiệu quả của hai nhóm dịch vụ, cho thấy “hỗ trợ không tăng cường” chưa có tương quan rõ rệt với tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp, trong khi “hỗ trợ tăng cường” có liên hệ tích cực với tăng trưởng việc làm. Điều đó hàm ý cần sử dụng các thước đo phù hợp để đánh giá đúng mức độ tác động của từng loại hỗ trợ tới doanh nghiệp. Cũng phân loại DVHTDN thành hai nhóm nhưng theo một cách tiếp cận khác, Muller (2003) tập trung vào sự phân tách giữa dịch vụ hỗ trợ chất lượng cao (ví dụ: quảng cáo, kế toán, tư vấn luật - nghiên cứu cụ thể trong bối cảnh các khu công nghiệp) và dịch vụ hỗ trợ thông thường. Theo Muller, sự hiện diện của nhóm dịch vụ chất lượng cao chính là yếu tố phân định một nền kinh tế phát triển so với một nền kinh tế đang phát triển hoặc chuyển đổi. Thực tế tại nhiều quốc gia đang phát triển, các dịch vụ chất lượng cao thường do các công ty lớn hoặc cơ quan nhà nước cung cấp và sự thiếu vắng chúng tạo ra khoảng cách phát triển đáng kể so với các nước phát triển.

Bên cạnh việc phân loại, nhiều nghiên cứu khung lý thuyết khác cũng nhấn

manh các góc nhìn đa dạng về DVHTDN. Heidelberg (2006) tiếp cận DVHTDN dưới góc độ phát triển bền vững dài hạn. Ông cho rằng, các dự án phát triển DVHTDN mang tính thương mại thường tập trung xây dựng năng lực cho nhà cung cấp dịch vụ và nâng cao nhận thức của họ về doanh nghiệp sử dụng dịch vụ hơn là trực tiếp hỗ trợ triển khai dịch vụ tới nhiều loại hình doanh nghiệp khác nhau. Cách tiếp cận này nhằm khắc phục hạn chế trong các nghiên cứu trước đó của chính Heidelberg (1998, 2002) - vốn chỉ chú trọng tới nhà cung cấp dịch vụ vì mục tiêu lợi nhuận, mà chưa quan tâm đầy đủ đến nhu cầu dài hạn của doanh nghiệp sử dụng. Như vậy, các nghiên cứu quốc tế đã hình thành những cách nhìn nhận khác nhau: từ phân loại dịch vụ, đánh giá hiệu quả theo từng loại, đến việc nhấn mạnh yếu tố bền vững và mở rộng phạm vi hỗ trợ. Đáng chú ý, nghiên cứu cho thấy mối quan tâm tới DVHTDN không chỉ dừng ở các nước phát triển mà đã lan rộng sang một số nền kinh tế đang phát triển với nhiều loại hình doanh nghiệp và dịch vụ hỗ trợ đa dạng hơn. Đây là cơ sở cho thấy tầm quan trọng toàn cầu của DVHTDN bao gồm cả doanh nghiệp nước ngoài [41].

Tại Việt Nam, các nghiên cứu về DVHTDN bắt đầu xuất hiện từ cuối thập niên 1990 và gia tăng trong những năm 2000, khi nền kinh tế chuyển sang cơ chế thị trường và thu hút vốn FDI. Dorothy Riddle và Trần Vũ Hoài (1998) thực hiện một khảo sát sớm về dịch vụ hỗ trợ kinh doanh ở Việt Nam, cung cấp cái nhìn khái quát đầu tiên về thực trạng DVHTDN thời kỳ đầu Đổi mới [25]. Kết quả nghiên cứu của Riddle chỉ ra một loạt vấn đề tồn tại trong hệ thống dịch vụ hỗ trợ ở Việt Nam cuối những năm 1990, bao gồm:

Nhận thức hạn chế của Nhà nước về vai trò của DVHTDN trong nền kinh tế, chưa theo kịp thực tiễn.

Giá cả dịch vụ quá cao so với chất lượng cung cấp, khiến doanh nghiệp e ngại sử dụng.

Chất lượng DVHTDN nhìn chung từ trung bình đến kém, tạo thế bất lợi cho năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam.

Do lo ngại về chất lượng dịch vụ, nhiều doanh nghiệp tự thực hiện công việc thay vì thuê ngoài (xu hướng “tự cung tự cấp” vẫn phổ biến).

Chính sách quản lý chưa phù hợp gây cản trở chuyên môn hóa các nhà cung cấp dịch vụ, ví dụ: một số doanh nghiệp nhà nước đang độc quyền cung cấp những dịch vụ lẽ ra khu vực tư nhân có thể đảm nhiệm hiệu quả hơn.

Các nhà cung cấp DVHTDN thiếu định hướng khách hàng, thừa nhận chưa đủ năng lực chuyên môn và chưa chú trọng phục vụ khách hàng một cách rõ ràng.

Những phát hiện trên cho thấy cuối thập niên 90, hệ sinh thái DVHTDN của Việt Nam còn rất sơ khai, chưa đáp ứng nhu cầu, đặc biệt là đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vốn đòi hỏi dịch vụ chất lượng cao. Sang những năm 2000, các nghiên cứu trong nước về DVHTDN bắt đầu đa dạng hóa về phạm vi địa lý và đối tượng, phản ánh sự quan tâm tới việc phát triển dịch vụ hỗ trợ tại các vùng, địa phương cụ thể. Chẳng hạn, Nguyễn Văn Việt (2006) nghiên cứu dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cho các khu/cụm công nghiệp ở Hà Nội; Nguyễn Văn Phát (2007) nghiên cứu dịch vụ hỗ trợ kinh doanh ở tỉnh Thừa Thiên Huế; Vũ Đức Quyết (2007) đề xuất giải pháp phát triển DVHTDN tại các khu công nghiệp ở Bắc Ninh; Sở kế hoạch & Đầu tư Đà Nẵng (2009) thực hiện đề tài về DVHTDN tại Đà Nẵng; Nguyễn Xuân Điền (2012) nghiên cứu dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cho doanh nghiệp trong các khu công nghiệp vùng đồng bằng sông Hồng. Nhìn chung các tác giả đều nhận định DVHTDN ở Việt Nam nói chung và dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp FDI nói riêng, phát triển chưa tương xứng với nhu cầu dù tiềm năng còn rất lớn trong tương lai. Đây là kết luận quan trọng, cho thấy khoảng cách giữa cung - cầu dịch vụ và dự báo xu hướng gia tăng nhu cầu DVHTDN khi môi trường đầu tư tại Việt Nam tiếp tục hoàn thiện.

Nghiên cứu quốc tế về các loại hình DVHTDN thường được chia thành hai nhóm chính gồm hỗ trợ tăng cường mang tính hệ thống, dài hạn và hỗ trợ không tăng cường mang tính ngắn hạn, sự vụ; trong đó các dịch vụ hỗ trợ dài hạn có mối liên hệ rõ rệt hơn với tăng trưởng việc làm và hiệu quả doanh nghiệp (Bobson, 2000). Theo Muller (2003), DVHTDN còn phân thành dịch vụ chất lượng cao như quảng cáo, kế toán, pháp lý và tư vấn, và dịch vụ thông thường; sự hiện diện của các dịch vụ chất lượng cao xem là yếu tố tạo nên khác biệt giữa nền kinh tế phát triển và đang phát triển (UNCTAD). Các nghiên cứu cũng nhấn mạnh yêu cầu phát

triển bền vững thị trường DVHTDN thông qua nâng cao năng lực nhà cung cấp và mở rộng khả năng tiếp cận của doanh nghiệp sử dụng dịch vụ (Heidelberg, 2006). Nghiên cứu của European Commission (2002) cho thấy DVHTDN giúp doanh nghiệp cải thiện thủ tục hành chính, tiếp cận thông tin và nguồn tài chính, tuy nhiên thị trường dịch vụ vẫn tồn tại các thất bại như bất cân xứng thông tin, hạn chế nguồn cung và sự không phù hợp giữa cung và cầu dịch vụ. Miehlbradt và McVay (2003) nhấn mạnh việc phát triển thị trường DVHTDN cần đánh giá đồng thời sức mạnh của cung và cầu để thiết kế các chương trình hỗ trợ phù hợp.

Tại Việt Nam, nhiều chính sách và chiến lược đã được ban hành nhằm cải thiện môi trường đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Hệ thống DVHTDN hiện gồm hai nhóm chính: dịch vụ công do Nhà nước cung cấp và dịch vụ thương mại do khu vực tư nhân cung ứng. Các dịch vụ then chốt hỗ trợ doanh nghiệp bao gồm kế toán, công nghệ thông tin, tư vấn, nghiên cứu thị trường, phân phối và đào tạo nguồn nhân lực (Riddle & Trần Vũ Hoài, 1998). Nghiên cứu trong nước cho thấy các dịch vụ được doanh nghiệp đánh giá quan trọng nhất là hỗ trợ tín dụng, tiếp cận thị trường, tư vấn thủ tục hành chính, nghiên cứu phát triển và liên kết đối tác, dù mức độ đáp ứng thực tế vẫn còn hạn chế (Nguyễn Mạnh Cường, 2020). Các nghiên cứu tại Việt Nam nhìn chung đều chỉ ra rằng thị trường DVHTDN chưa phát triển tương xứng với nhu cầu của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp FDI, song vẫn có tiềm năng lớn nếu được hoàn thiện thể chế, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường phối hợp giữa khu vực công và tư (Đình Văn Tuyên, 2014).

1.1.2. Các công trình khoa học nghiên cứu liên quan về tác động của dịch vụ hỗ trợ đến sự phát triển của doanh nghiệp đầu tư nước ngoài

Một hướng nghiên cứu chính trong lĩnh vực DVHTDN là đánh giá tác động của các dịch vụ hỗ trợ đối với hiệu quả và sự phát triển của doanh nghiệp. Các nghiên cứu trên thế giới từ sớm đã ghi nhận mối quan hệ mật thiết giữa phát triển dịch vụ hỗ trợ và tăng trưởng kinh tế. Riddle (1986, 1987) và UNCTAD (1989, 1993) tìm thấy sự đồng hành giữa tăng trưởng kinh tế nhanh và sự lớn mạnh của khu vực DVHTDN. Tại một số quốc gia Đông Nam Á như Singapore, Thái Lan, DVHTDN đóng góp

khoảng 15% GDP; còn ở các nước OECD, một số loại DVHT kinh doanh tăng trưởng trung bình tới 10%/năm trong thập niên 90. Riddle (1989) chỉ ra DVHTDN góp phần tăng cường chuyên môn hóa nền kinh tế, chuyên biến mô hình cung ứng dịch vụ từ chỗ Nhà nước độc quyền cung cấp sang mô hình đa dạng chủ thể (bao gồm cả tư nhân) và đặc biệt là trở thành đầu vào quan trọng giúp nền kinh tế dịch chuyển từ xuất khẩu thô sang xuất khẩu sản phẩm giá trị gia tăng cao. Như vậy, xét trên bình diện vĩ mô, sự phát triển DVHTDN được coi như một động lực thúc đẩy hiệu quả kinh tế và cơ cấu lại nền kinh tế theo hướng hiện đại hơn.

Ở cấp độ vi mô, lợi ích của dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp cụ thể được nhiều nghiên cứu chứng minh. Dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp giảm chi phí trung gian, nâng cao hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh. Sim et al. (2002) thông qua khảo sát thực tiễn đã chỉ ra các tổ chức công, hiệp hội ngành nghề và chuyên gia tư vấn độc lập đóng góp đáng kể trong việc cung ứng dịch vụ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, từ đó, nâng cao hiệu quả hoạt động của khu vực này. Trong môi trường kinh doanh toàn cầu hóa nhiều biến động, nhu cầu sử dụng DVHTDN ngày càng lớn, đặc biệt với doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp FDI - những đối tượng cần nhanh chóng thích nghi thị trường mới. Bryson (1997) nhận định quá trình toàn cầu hóa đã đẩy nhanh đa dạng hóa dịch vụ hỗ trợ, làm gia tăng mạnh nhu cầu sử dụng DVHTDN của doanh nghiệp khởi nghiệp và doanh nghiệp nước ngoài. Tuy vậy, Bryson cũng lưu ý ban đầu các DVHTDN thường xuất hiện một cách tự phát (phi chính thức) bởi một số doanh nghiệp có khả năng cung cấp dịch vụ trong mạng lưới quen biết. Nếu để thị trường tự phát triển, cung không đủ đáp ứng cầu ngày càng lớn, dẫn tới sự cần thiết của mạng lưới hỗ trợ chính thức với sự tham gia của chính phủ, tổ chức và doanh nghiệp nhằm phối hợp nguồn lực hiệu quả. Quan điểm này tương đồng với kết luận của Håkansson & Johanson (1994) và Johannisson (1998): họ cho rằng muốn DVHTDN phát huy tối đa tác động cần thiết lập cơ chế phối hợp chính thức giữa các bên cung - cầu, thay vì chỉ dựa vào mạng lưới quan hệ phi chính thức.

Thực tiễn trên thế giới cho thấy, đa số các quốc gia OECD đều phát triển các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ với sự tham gia tích cực của Nhà nước trong

cung ứng DVHTDN. Khi có sự hậu thuẫn này, DVHTDN không chỉ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn tạo việc làm mới và thu hút đầu tư nước ngoài vào quốc gia đó.

Bên cạnh những nghiên cứu định tính kể trên, các nghiên cứu định lượng ở tầm vi mô cũng cung cấp bằng chứng rõ nét về tác động của DVHTDN. Okeyo et al. (2014) thực hiện nghiên cứu tại Kenya nhằm lượng hóa ảnh hưởng của dịch vụ phát triển kinh doanh tới định hướng kinh doanh và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nhóm tác giả thu thập số liệu từ 97 doanh nghiệp SMEs tại Nairobi, kết hợp cùng dữ liệu của 150 tổ chức hỗ trợ và áp dụng mô hình hồi quy để kiểm định giả thuyết. Kết quả cho thấy, việc sử dụng các dịch vụ hỗ trợ có tác động tích cực, đáng kể đến hiệu suất kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời DVHTDN được xác nhận là một thành phần quan trọng giúp doanh nghiệp nâng cao định hướng thị trường và kết quả hoạt động. Tuy nhiên, nghiên cứu của Okeyo giới hạn đối tượng là các SMEs sản xuất tại Nairobi, không bao gồm doanh nghiệp dịch vụ hoặc khu vực khác, do đó kết quả chưa có ý nghĩa tổng quát cao cho mọi lĩnh vực. Song đây vẫn là minh chứng thực nghiệm cho thấy hiệu quả của DVHTDN trong việc cải thiện kết quả kinh doanh của doanh nghiệp ở một quốc gia đang phát triển.

Tại Việt Nam, hướng nghiên cứu về tác động của DVHTDN chưa có nhiều công trình định lượng sâu do dữ liệu hạn chế. Ngoài nghiên cứu của Riddle (1998) đã nêu, một ví dụ tiêu biểu là Phan Hồng Giang (2006) nghiên cứu về hoàn thiện hệ thống dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh của VCCI: vừa mô tả thực trạng hệ thống dịch vụ của Phòng Thương mại & Công nghiệp Việt Nam vừa đánh giá những đóng góp/ hạn chế của hệ thống đối với sự phát triển của doanh nghiệp hội viên. Kết quả khẳng định sự hiện diện của một hệ thống DVHTDN chủ động (như VCCI) đã giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí giao dịch, tiếp cận thông tin thị trường nhanh hơn. Tuy nhiên, hạn chế lớn nhất là hệ thống vẫn tập trung chủ yếu ở đô thị lớn, phạm vi hỗ trợ chưa phủ đều các địa phương [13].

Nhìn chung, các nghiên cứu về tác động đã củng cố luận cứ rằng dịch vụ hỗ trợ là nhân tố quan trọng thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp. Khi được thiết kế và triển khai phù hợp, DVHTDN có thể giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động,

tăng khả năng cạnh tranh, từ đó, đóng góp vào tăng trưởng chung và thu hút thêm đầu tư (bao gồm cả FDI). Ngược lại, nếu hệ thống dịch vụ hỗ trợ yếu, doanh nghiệp sẽ bất lợi cạnh tranh và nền kinh tế không tận dụng được tối đa nguồn lực. Tuy vậy, cũng cần lưu ý các điều kiện đi kèm: tác động tích cực của DVHTDN thường phát huy trong môi trường có sự phối hợp liên kết giữa chính phủ - nhà cung cấp - doanh nghiệp, chính sách phù hợp và nhận thức đầy đủ từ phía doanh nghiệp. Đây cũng chính là lý do thúc đẩy nhiều nghiên cứu khác tập trung vào việc tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến DVHTDN nhằm đề xuất giải pháp hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ.

1.1.3. Các công trình khoa học nghiên cứu liên quan về các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

Xuất phát từ thực tế nhiều dịch vụ hỗ trợ chưa phát huy hiệu quả do khoảng cách giữa cung - cầu, các nghiên cứu trong và ngoài nước đã chú trọng phân tích yếu tố ảnh hưởng đến việc phát triển, cung ứng và sử dụng DVHTDN. Các yếu tố ảnh hưởng ở đây bao gồm cả nhân tố phía doanh nghiệp sử dụng (cầu) lẫn phía nhà cung cấp dịch vụ (cung) cũng như các nhân tố môi trường vĩ mô.

Trên bình diện quốc tế, European Commission (2002) đã tiến hành một nghiên cứu chuyên sâu về “Thất bại thị trường trong dịch vụ hỗ trợ kinh doanh” nhằm xác định vì sao thị trường DVHTDN chưa vận hành hiệu quả. Báo cáo này sử dụng phương pháp phân tích định tính, tổng hợp kinh nghiệm nhiều nước châu Âu và chỉ ra bốn nhóm vấn đề chính - được coi là các dạng “thất bại thị trường” - cản trở cung cầu gặp nhau:

Thất bại từ phía cầu: Doanh nghiệp (đặc biệt doanh nghiệp nhỏ) thiếu thông tin về dịch vụ và chưa nhận thức rõ lợi ích, dẫn đến khó tiếp cận hoặc không có nhu cầu sử dụng DVHTDN.

Thất bại từ phía cung: Các nhà cung cấp dịch vụ hạn chế về nguồn lực (tài chính, nhân lực, thông tin...), không đủ khả năng cung ứng dịch vụ với chất lượng và quy mô đáp ứng nhu cầu.

Dịch vụ cung ứng không phù hợp nhu cầu: Phần lớn dịch vụ hiện có tập trung vào tư vấn thông tin chung, trong khi doanh nghiệp mong đợi được hỗ trợ

nhiều hơn về tài chính, xúc tiến thị trường... Sự lệch pha này khiến nhiều doanh nghiệp “không có cầu” vì những gì họ cần lại ít được cung cấp.

Hợp tác cung - cầu kém hiệu quả: Cơ chế phối hợp giữa bên cung và bên cầu lỏng lẻo, thể hiện qua việc doanh nghiệp thì muốn được hỗ trợ tối đa với chi phí thấp, còn nhà cung cấp lại muốn thu phí cao - dẫn đến mâu thuẫn lợi ích. Đây là biểu hiện của thông tin bất cân xứng, cùng tính chất hàng hóa công và ngoại ứng trong DVHTDN. Thông tin bất cân xứng khiến doanh nghiệp có thể chọn sai dịch vụ (hoặc không chọn dịch vụ hữu ích). Tính chất hàng hóa công khiến khu vực tư nhân không mặn mà cung cấp một số loại dịch vụ hỗ trợ (vì khó thu phí đầy đủ), đòi hỏi Nhà nước tài trợ. Ngoài ra còn có ngoại ứng khi bên thụ hưởng hoặc cung ứng có thể được lợi/hại mà không trả/nhận được chi phí tương xứng.

Những “thất bại” trên giải thích tỷ lệ tham gia sử dụng DVHTDN còn thấp và ý nghĩa đem lại chưa như kỳ vọng, qua đó đặt ra nhu cầu can thiệp của khu vực công. Trên cơ sở đó, European Commission khuyến nghị chính phủ cần tham gia hỗ trợ khắc phục thất bại thị trường (cung cấp thông tin, trợ giá dịch vụ, tạo cầu nối cung-cầu, ...), đồng thời lấy đó làm căn cứ thiết kế và phát triển các dịch vụ mới.

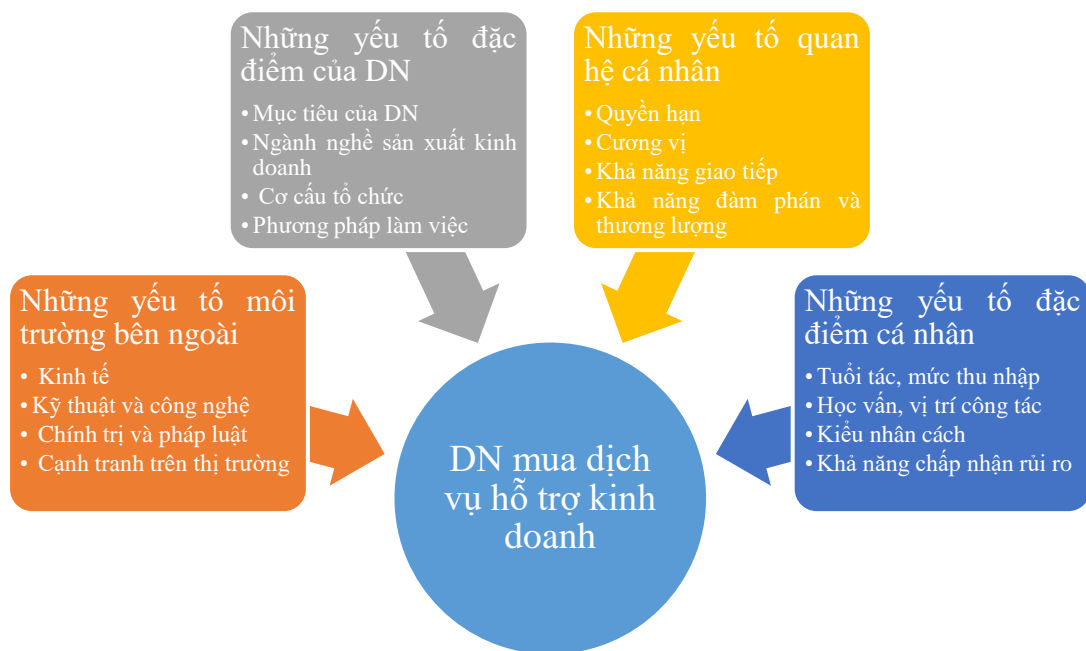
Cùng chủ đề về mất cân đối cung-cầu, Miehlbradt & McVay (2003) khi nghiên cứu phát triển thị trường hỗ trợ dịch vụ doanh nghiệp đã khẳng định: thị trường DVHTDN ở nhiều nước còn yếu, tồn tại sự không phù hợp giữa cung và cầu, và đặc biệt có sự khác biệt giữa loại dịch vụ mà doanh nghiệp nhỏ cần so với khả năng chi trả của họ. Bằng phương pháp phân tích định tính trên phạm vi toàn cầu, hai tác giả đề xuất cách tiếp cận mới: phân loại thị trường DVHTDN theo mức độ mạnh - yếu của cung và cầu, từ đó có chiến lược can thiệp phù hợp. Ví dụ, thị trường nơi cung mạnh nhưng cầu yếu thì nên có chính sách cho doanh nghiệp dùng thử dịch vụ để khuyến khích nhu cầu; ngược lại, thị trường cung yếu cầu mạnh thì cần hỗ trợ kỹ thuật cho nhà cung cấp và phát triển sản phẩm dịch vụ mới. Cách tiếp cận định hướng thị trường này nhấn mạnh việc đặt doanh nghiệp (khách hàng) ở vị trí trung tâm, coi họ là đồng sáng tạo dịch vụ thế hệ mới. Miehlbradt & McVay gợi ý nhà cung cấp và doanh nghiệp sử dụng dịch vụ cần kết hợp chặt chẽ, xuất phát từ nhu cầu thực tế của doanh nghiệp để thiết kế các loại hình dịch vụ mới phù hợp với

từng ngành, lĩnh vực. Tuy nhiên, hạn chế của nghiên cứu này là chưa đánh giá cụ thể dịch vụ hiện có đã đáp ứng nhu cầu ra sao, hay dịch vụ nào cần cải tiến/thay thế; các tác giả tập trung đề xuất cách thức phát triển dịch vụ mới hơn là phân tích những thiếu hụt hiện tại.

Một nghiên cứu đáng chú ý khác tại châu Âu là của Sheikh et al. (2002), phân tích mức độ tham gia dịch vụ hỗ trợ của các doanh nghiệp nhỏ ở nhiều quốc gia EU (Đức, Ý, Hà Lan, Phần Lan, Na Uy, Pháp, Thụy Điển, Anh...). Nghiên cứu đưa ra cái nhìn tổng quan: tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ tham gia sử dụng DVHTDN nhìn chung còn thấp. Đặc biệt, quy mô doanh nghiệp càng nhỏ, tỷ lệ tham gia càng giảm - chỉ khoảng 35% với doanh nghiệp nhỏ và giảm xuống 15% với doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc hộ kinh doanh cá thể. Những doanh nhân có trình độ học vấn cao, tư duy tăng trưởng và doanh nghiệp do nữ làm chủ có xu hướng sử dụng DVHTDN nhiều hơn. Tuy nhiên, cũng có lý do không sử dụng dịch vụ: phần lớn các doanh nghiệp vi mô có thời gian kinh doanh 5 năm chưa dùng DVHTDN, họ cho biết doanh nghiệp không cảm thấy cần hỗ trợ từ bên ngoài. Tỷ lệ này ở chủ doanh nghiệp tư nhân cao tới gần 60%. Bên cạnh đó, hơn 3/4 doanh nghiệp nhỏ thiếu thông tin về sự tồn tại và khả năng hỗ trợ của các dịch vụ hiện có. Điều này cho thấy vấn đề nhận thức và thông tin là rào cản lớn khiến doanh nghiệp nhỏ không tiếp cận DVHTDN. Do đó, Sheikh et al. kết luận nâng cao nhận thức về sự sẵn có của DVHTDN chính là một trong những thách thức lớn nhất đối với chính sách hỗ trợ doanh nghiệp trong tương lai.

Xét về yếu tố vĩ mô, Rubalcaba (2007) tìm hiểu nguyên nhân thúc đẩy sự phát triển mạnh của DVHTDN ở Châu Âu và tác động của nó tới kinh tế khu vực. Ông sử dụng phân tích hồi quy trên dữ liệu chuỗi thời gian để xem xét các nhân tố vĩ mô ảnh hưởng đến khu vực DVHTDN. Kết quả Rubalcaba phân nhóm thành ba nhóm yếu tố chính: (i) thay đổi năng suất của hệ thống kinh doanh dịch vụ; (ii) thay đổi trong các yếu tố sản xuất; (iii) thay đổi trong thị trường dịch vụ. Mỗi nhóm lại gồm các nhân tố cụ thể hơn, ví dụ nhóm (ii) bao gồm sự xuất hiện công nghệ mới, nhân lực, trình độ chuyên môn, điều kiện làm việc mới, thông tin tập trung, mục tiêu lãnh thổ mới; nhóm (iii) gồm chất lượng cầu, đổi mới tổ chức, đổi mới công nghệ, đặc điểm kinh doanh, chính sách chính phủ, quốc tế hóa thị trường, mức độ

phát triển kinh tế... Phân tích cho thấy ở EU, năng suất của hệ thống DVHTDN còn cải thiện chậm, nhưng trình độ chuyên môn lao động trong dịch vụ kinh doanh khá cao so với ngành khác; đặc biệt, khu vực dịch vụ kinh doanh thể hiện biến động theo chu kỳ mạnh tương tự ngành sản xuất. Hạn chế của nghiên cứu Rubalcaba là đánh giá ở tầm hệ thống chung, không tập trung vào một nhóm doanh nghiệp hay ngành cụ thể, do đó các giải pháp đưa ra có tính tổng quát, ít chi tiết cho từng bối cảnh. Hơn nữa, việc định lượng các nhân tố vĩ mô này gặp khó khăn nên kết quả định lượng chỉ mang tính tham khảo, khó áp dụng trực tiếp vào thực tiễn quản lý DVHTDN ở cấp vi mô.



Hình 1.1. Những yếu tố tạo lập hành vi mua dịch vụ hỗ trợ kinh doanh của doanh nghiệp

Nguồn: Philip Kotler, 2007

Trong nước, nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến DVHTDN chủ yếu tập trung từ năm 2010 trở lại đây. Đinh Văn Tuyên (2014) trong luận án về phát triển thị trường DVHT kinh doanh ở các tỉnh miền Trung đã đề xuất khung phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua dịch vụ hỗ trợ của doanh nghiệp. Theo ông, nhu cầu sử dụng dịch vụ hỗ trợ của doanh nghiệp mang tính thường xuyên xuất phát từ tầm quan trọng của hệ thống dịch vụ này đối với hoạt động của doanh

nghiệp. Tuy nhiên, hành vi mua dịch vụ tuân theo các quy luật khác nhau tùy từng doanh nghiệp và chịu tác động bởi nhiều nhóm yếu tố. Cụ thể, ông phân loại các yếu tố hình thành hành vi mua DVHTDN thành: (i) yếu tố thuộc môi trường kinh doanh; (ii) yếu tố đặc điểm doanh nghiệp; (iii) yếu tố đặc điểm và quan hệ cá nhân của chủ doanh nghiệp. Mô hình này dựa trên khung lý thuyết marketing của Philip Kotler về hành vi khách hàng doanh nghiệp, được hình tượng hóa ở Hình 1.1 trong nghiên cứu (theo Kotler, 2007). Mặc dù Đinh Văn Tuyên chưa kiểm định định lượng mô hình, nhưng đóng góp ở chỗ hệ thống hóa nhóm nhân tố ảnh hưởng một cách toàn diện (bao gồm cả yếu tố vĩ mô và vi mô, khách quan và chủ quan) đối với quyết định sử dụng dịch vụ hỗ trợ [28].

Nhiều nghiên cứu định lượng khác nhau đã tiến hành xác định cụ thể các yếu tố ảnh hưởng trong những bối cảnh nhất định. Chẳng hạn, Mai Văn Nam (2012) nghiên cứu dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nông nghiệp ở Cần Thơ, sử dụng phương pháp thống kê và phân tích nhân tố, đã liệt kê một loạt động cơ và trở ngại đối với việc doanh nghiệp sử dụng dịch vụ hỗ trợ. Các yếu tố được phát hiện bao gồm: mục tiêu tăng lợi nhuận, tăng năng suất, tiết kiệm lao động, giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu thị trường, cùng với các yếu tố về khả năng tài chính, mức độ rủi ro, trình độ của người quản lý, và thông tin về dịch vụ hỗ trợ. Kết quả cho thấy, doanh nghiệp sẽ tìm đến DVHTDN nếu họ kỳ vọng dịch vụ giúp đạt các mục tiêu kinh doanh (lợi nhuận, chất lượng, ...), tuy nhiên hạn chế về tài chính hay thiếu thông tin có thể cản trở việc sử dụng dịch vụ. Nghiên cứu này nhấn mạnh động lực nội tại của doanh nghiệp (như nhu cầu nâng cao hiệu quả) là yếu tố thúc đẩy quan trọng.

Nghiên cứu của Hà Sơn Tùng (2013) tập trung vào các doanh nghiệp trong khu công nghiệp ở Bắc Ninh với việc sử dụng phương pháp hồi quy đa biến để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cảm nhận và giá trị cảm nhận của DVHTDN. Tác giả đã tìm ra các yếu tố chủ chốt từ phía nhà cung cấp và phía doanh nghiệp, bao gồm: năng lực giải quyết vấn đề và cam kết của nhà cung cấp dịch vụ; khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng; nhận thức của doanh nghiệp về tầm

quan trọng của dịch vụ hỗ trợ; mức độ sẵn sàng chi trả; chất lượng dịch vụ cảm nhận; và giá trị cảm nhận. Những yếu tố này giải thích mức độ hài lòng và đánh giá của doanh nghiệp đối với dịch vụ hỗ trợ tại các Khu công nghiệp. Kết quả gợi ý rằng để nâng cao chất lượng DVHTDN, cần cải thiện năng lực và sự cam kết của bên cung ứng, đồng thời nâng cao nhận thức và sẵn sàng chi trả của doanh nghiệp - tức tác động đồng thời cả cung lẫn cầu [27].

Một hướng nghiên cứu khác chú trọng đến chất lượng dịch vụ hỗ trợ trong các khu công nghiệp và mức độ hài lòng của doanh nghiệp FDI. Nguyễn Văn Chung (2017) nghiên cứu chất lượng dịch vụ hỗ trợ kinh doanh trong các khu công nghiệp ở Bắc Ninh, đã sử dụng phương pháp khảo sát 302 doanh nghiệp và phân tích EFA. Kết quả xác định 7 yếu tố chính ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ tại các Khu công nghiệp tỉnh Bắc Ninh, đó là: (1) Hạ tầng kỹ thuật Khu công nghiệp; (2) Hạ tầng xã hội Khu công nghiệp; (3) Nguồn nhân lực; (4) Chính sách thu hút đầu tư của Khu công nghiệp; (5) Chất lượng dịch vụ công; (6) Lợi thế vị trí, ưu đãi đầu tư; (7) Chi phí sử dụng hạ tầng. Những yếu tố này phản ánh môi trường đầu tư tại chỗ trong Khu công nghiệp - nơi tập trung nhiều doanh nghiệp FDI - cho thấy chất lượng cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực địa phương và chính sách quản lý Khu công nghiệp có ảnh hưởng lớn đến cảm nhận về dịch vụ hỗ trợ của doanh nghiệp [8].

Liên quan trực tiếp đến doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư tại Việt Nam, Nguyễn Thị Ngân và Bùi Huy Khôi (2018) tiến hành nghiên cứu chuyên biệt về mức độ hài lòng của nhóm doanh nghiệp này đối với chất lượng dịch vụ tại các khu công nghiệp Việt Nam. Nhóm tác giả khảo sát 301 doanh nghiệp FDI tại các khu công nghiệp Việt Nam-Singapore (VSIP) và sử dụng mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM) để phân tích. Dựa trên khung lý thuyết về chất lượng dịch vụ (SERVQUAL), nghiên cứu kiểm định độ tin cậy và giá trị của thang đo, sau đó xác định được 4 nhân tố chính ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ Khu công nghiệp từ góc nhìn của doanh nghiệp FDI gồm: yếu tố cơ sở hạ tầng, chính sách và quản lý Khu công nghiệp, nguồn nhân lực và dịch vụ công và yếu tố hỗ trợ kinh doanh khác. Kết quả SEM cho thấy các nhân tố này tác động đáng kể đến sự hài lòng của doanh nghiệp FDI đối với chất lượng dịch vụ hỗ trợ. Đây là một trong số rất ít

nghiên cứu tập trung vào đối tượng doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, do đó có ý nghĩa quan trọng trong việc hiểu được nhu cầu và đánh giá của nhà đầu tư nước ngoài đối với môi trường dịch vụ hỗ trợ.

Một số nghiên cứu đi sâu vào dịch vụ hỗ trợ chuyên biệt như Nguyễn Tiến Mạnh (2021) khảo sát lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ tư vấn marketing xuất khẩu. Nghiên cứu mang tính chất phân tích định tính, tổng hợp thông tin thứ cấp và phỏng vấn chuyên gia để đánh giá thực trạng dịch vụ tư vấn marketing xuất khẩu ở Việt Nam. Kết quả cho thấy, điểm yếu lớn nhất của doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam là hạn chế trong tiếp cận thông tin thị trường và xúc tiến thương mại. Trước bối cảnh đó, Nguyễn Tiến Mạnh nhấn mạnh yêu cầu phát triển dịch vụ tư vấn kinh doanh xuất khẩu để hỗ trợ doanh nghiệp trong hội nhập quốc tế. Đáng chú ý, nghiên cứu này cũng xác định một tập hợp khá toàn diện các yếu tố ảnh hưởng tới sự phát triển của dịch vụ tư vấn marketing xuất khẩu, bao gồm cả phía cung ứng lẫn phía sử dụng và môi trường [18]. Cụ thể, các yếu tố ảnh hưởng chính được tác giả chỉ ra gồm có:

- Phía doanh nghiệp sử dụng dịch vụ: Nhận thức về tính hữu dụng của dịch vụ; Khả năng thanh toán chi phí dịch vụ.

- Phía nhà cung ứng dịch vụ: Năng lực phục vụ và chất lượng chuyên môn; Mức độ đáng tin cậy và uy tín; Hình ảnh thương hiệu; Phương tiện hữu hình phục vụ (cơ sở vật chất, kênh cung cấp); Hoạt động quảng bá dịch vụ; Giá cả dịch vụ.

- Môi trường bên ngoài: Môi trường kinh doanh trong nước; Mức độ hội nhập kinh tế quốc tế (mở ra nhu cầu và yêu cầu mới đối với DVHT xuất khẩu).

Trên cơ sở đó, Nguyễn Tiến Mạnh đề xuất nhiều giải pháp phát triển dịch vụ tư vấn marketing xuất khẩu cho các doanh nghiệp Việt Nam, ví dụ: nâng cao nhận thức của doanh nghiệp về lợi ích của dịch vụ; nâng cao năng lực chuyên môn và cải thiện hình ảnh của tổ chức cung ứng; củng cố chất lượng dịch vụ, tăng tính tin cậy; xây dựng thương hiệu cho đơn vị tư vấn; và đẩy mạnh hoạt động quảng bá dịch vụ. Tuy vậy, nghiên cứu này cũng thẳng thắn nhìn nhận hạn chế: do chỉ tập trung vào một loại hình dịch vụ hỗ trợ (tư vấn marketing xuất khẩu) và sử dụng phương pháp định tính (chưa điều tra khảo sát trực tiếp doanh nghiệp xuất khẩu) nên mức độ khái quát chưa cao. Dù vậy, đóng góp về mặt lý luận là đáng kể khi đã nhận diện được

đầy đủ các nhân tố ảnh hưởng cùng những thành công, hạn chế của quá trình triển khai dịch vụ, từ đó gợi mở hướng cải thiện thực tiễn.

Tác giả Nguyễn Trần Hưng (2022) có nghiên cứu tập trung vào dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp thương mại điện tử do Cục Thương mại Điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương) cung cấp - một lĩnh vực mới nổi cùng xu hướng chuyển đổi số. Sử dụng phương pháp định lượng (phân tích SEM) trên mẫu khảo sát 274 doanh nghiệp đã sử dụng dịch vụ hỗ trợ thương mại điện tử của Cục, tác giả kiểm định mô hình chất lượng dịch vụ dựa trên thang đo SERVQUAL. Kết quả xác định 5 yếu tố chính ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ hỗ trợ thương mại điện tử từ phía đơn vị cung cấp (Cục thương mại điện tử và Kinh tế số), bao gồm: Sự tin cậy (reliability); Sự phản hồi (responsiveness); Sự đảm bảo (assurance); Sự thấu hiểu/đồng cảm (empathy); Phương tiện hữu hình (tangibles). Đây chính là năm thành phần quen thuộc của mô hình SERVQUAL đánh giá chất lượng dịch vụ. Phân tích SEM cho thấy cả năm yếu tố này đều có tác động dương đáng kể đến chất lượng dịch vụ hỗ trợ thương mại điện tử do Cục cung cấp. Đặc biệt, nghiên cứu còn phát hiện một yếu tố gián tiếp: uy tín giới thiệu từ xã hội (social reference) có ảnh hưởng tích cực đến sự tin cậy, qua đó gián tiếp nâng cao chất lượng cảm nhận về dịch vụ. Điều này nhấn mạnh vai trò của kênh thông tin truyền miệng và mạng xã hội trong việc tạo dựng niềm tin của doanh nghiệp vào dịch vụ hỗ trợ. Từ kết quả trên, tác giả khuyến nghị một số giải pháp thiết thực như: cung cấp thông tin đầy đủ hơn cho doanh nghiệp thương mại điện tử về các dịch vụ hỗ trợ và cách sử dụng; khuyến khích khách hàng doanh nghiệp chia sẻ nội dung về dịch vụ trên nền tảng số; tập hợp các đánh giá tích cực về dịch vụ hỗ trợ thương mại điện tử trên mạng xã hội; thực hiện khảo sát hậu mãi và tổ chức đội ngũ chuyên trách trực tuyến để lắng nghe, giải đáp vướng mắc của doanh nghiệp kịp thời.

Như vậy, có thể nhận thấy, những nghiên cứu đã công bố của các tác giả trong và ngoài nước sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu tại nhiều địa bàn khác nhau nhằm đánh giá thực trạng DVHTDN và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến DVHTDN tại các địa phương khác nhau trong những thời điểm khác nhau. Được luận án tổng hợp một số kết quả tại Phụ lục 01.

1.2. KHÁI QUÁT GIÁ TRỊ MỘT SỐ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU CỦA CÁC CÔNG TRÌNH LIÊN QUAN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN

1.2.1. Khái quát giá trị của những kết quả nghiên cứu đạt được

Tổng hợp từ các công trình đã công bố, có thể nhận thấy phạm vi và phương pháp nghiên cứu về yếu tố ảnh hưởng rất đa dạng. Các nghiên cứu quốc tế chủ yếu xem xét khía cạnh cung - cầu DVHTDN ở tầm vĩ mô (như sự thất bại thị trường, các yếu tố kinh tế vĩ mô ảnh hưởng đến thị trường dịch vụ), hoặc hành vi doanh nghiệp nhỏ trong việc sử dụng DVHTDN. Nghiên cứu trong nước tập trung hơn vào các yếu tố vi mô cụ thể (chất lượng dịch vụ, sự hài lòng, năng lực nhà cung cấp...) trong những bối cảnh nhất định (theo ngành hoặc địa phương). Kết quả nhìn chung chỉ ra hai nhóm nhân tố chính:

(1) Nhóm yếu tố phía cầu (doanh nghiệp sử dụng dịch vụ) - gồm nhu cầu và động cơ sử dụng, nhận thức về lợi ích, khả năng chi trả, quy mô, trình độ của doanh nghiệp, mức độ sẵn sàng hợp tác...;

(2) Nhóm yếu tố phía cung (đơn vị cung ứng dịch vụ) - gồm năng lực chuyên môn, chất lượng và chủng loại dịch vụ, mức độ đáp ứng nhu cầu, uy tín và cam kết, cơ sở vật chất, hoạt động quảng bá, giá cả...

Bên cạnh đó là yếu tố môi trường như chính sách nhà nước, cơ sở hạ tầng, mạng lưới quan hệ, mức độ hội nhập... Các phương pháp nghiên cứu cũng trải rộng từ định tính (phỏng vấn chuyên gia, nghiên cứu tình huống) đến định lượng hiện đại (hồi quy đa biến, mô hình Logit, SEM). Điều này phản ánh mức độ chín muồi dần của hướng nghiên cứu: những năm gần đây, các nhà nghiên cứu đã áp dụng được nhiều mô hình và kỹ thuật phân tích tiên tiến, cho kết quả tin cậy hơn về mức độ ảnh hưởng của từng yếu tố.

Mặc dù đạt được nhiều kết quả quan trọng, các nghiên cứu vẫn tồn tại một số hạn chế chung. Chưa có nghiên cứu nào đi sâu phân tích DVHT đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam như một đối tượng riêng. Doanh nghiệp FDI có đặc thù về quy mô, vốn, công nghệ, và nhu cầu dịch vụ phức tạp khác doanh nghiệp nội địa, nhưng chưa được tách bạch trong các khảo sát trước đây. Một ngoại lệ nhỏ là nghiên cứu của Ngân & Khôi (2018) đề cập doanh nghiệp FDI trong khu VSIP. Tuy

nhiên, phạm vi còn hẹp và chỉ xem xét dưới góc độ sự hài lòng với dịch vụ hạ tầng KCN. Thứ hai, hầu hết các nghiên cứu mới xét đến từng khía cạnh riêng lẻ của DVHTDN như chỉ nhìn từ phía cầu hoặc phía cung hoặc chỉ đánh giá một nhóm dịch vụ, chưa có nghiên cứu tích hợp phân tích đồng thời cả hai phía cung - cầu và mối quan hệ tương tác giữa chúng trong quá trình cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư tại Việt Nam. Ngoài ra, về phương pháp, một số nghiên cứu trong nước còn hạn chế ở phương pháp định tính hoặc mẫu khảo sát nhỏ, làm giảm độ tổng quát của kết quả (Nguyễn Tiến Mạnh, 2021). Những hạn chế này dẫn đến sự thiếu vắng dữ liệu và hiểu biết toàn diện về việc doanh nghiệp nước ngoài đang được hỗ trợ ra sao? yếu tố nào cản trở hoặc thúc đẩy hiệu quả hỗ trợ?

1.2.2. Khoảng trống và câu hỏi nghiên cứu

1.2.2.1. Khoảng trống nghiên cứu của luận án

Từ tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài luận án như trên, có thể nhận thấy dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài vào Việt Nam vẫn còn những khoảng trống cần tiếp tục nghiên cứu, đó là:

Khoảng trống về đối tượng nghiên cứu: Nhiều nghiên cứu đã xét đến dịch vụ hỗ trợ đối với các loại hình doanh nghiệp khác nhau như (doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp nông nghiệp, doanh nghiệp xuất khẩu, doanh nghiệp công nghệ thông tin... nhưng thiếu các nghiên cứu tập trung phân tích dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam dưới góc độ kinh tế chính trị. Đây là một thiếu hụt quan trọng, vì doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư tại Việt Nam ngày càng đóng vai trò lớn trong nền kinh tế Việt Nam. Việc hiểu rõ họ cần những dịch vụ hỗ trợ gì, đánh giá ra sao về môi trường dịch vụ hiện tại, là nền tảng để Việt Nam nâng cao chất lượng thu hút và giữ chân dòng vốn đầu tư nước ngoài.

Khoảng trống về phạm vi và phương pháp nghiên cứu: Các nghiên cứu đã công bố phần lớn có phạm vi hẹp (theo địa phương hoặc ngành cụ thể). Chưa có nhiều nghiên cứu nào phối hợp đánh giá toàn diện thực trạng dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư tại Việt Nam trên phạm vi quốc gia, kết hợp so sánh giữa nhiều nhóm địa phương hoặc giữa các quốc gia đầu tư khác nhau. Về phương pháp, mặc dù một số nghiên cứu đã sử dụng phương pháp định lượng, song chưa có nhiều nghiên

cứu áp dụng mô hình phân tích đồng thời hai nhóm yếu tố cung - cầu tới mức độ sử dụng và hiệu quả dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Đây là khoảng trống về mặt tiếp cận phân tích mà luận án có thể bổ khuyết.

Khoảng trống về bối cảnh nghiên cứu mới: Bối cảnh kinh tế - xã hội giai đoạn 2019-2023 có nhiều biến động (ví dụ: tác động của đại dịch COVID-19, chuyển đổi số, xu hướng “Trung Quốc+1” tăng đầu tư vào Việt Nam từ các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc). Chưa có nghiên cứu cập nhật, đánh giá hiệu quả DVHTDN cho doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trong bối cảnh mới này, ví dụ như mức độ hài lòng của các doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản về dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam. Đồng thời, chưa có các chiến lược đề xuất giải pháp hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho nhóm doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

Khoảng trống về yếu tố ảnh hưởng: nhiều yếu tố được các nghiên cứu đưa ra và phân tích song yếu tố mang tính đặc trưng liên quan đến doanh nghiệp nước ngoài đó là yếu tố văn hóa và ngôn ngữ một yếu tố mặc dù đã đề cập nhưng chưa có phân tích chuyên sâu về mức độ ảnh hưởng của yếu tố đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

Những khoảng trống trên gợi mở hướng nghiên cứu kế tiếp của chủ đề luận án như:

+ Góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực trạng DVHTDN nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Nghiên cứu này tập trung vào đối tượng doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư tại Việt Nam, cụ thể là Hàn Quốc, Nhật Bản và tại một số địa phương tiêu biểu của Việt Nam giai đoạn hiện nay.

+ Nghiên cứu áp dụng mô hình phân tích các yếu tố ảnh hưởng từ cả phía cầu (nhu cầu, nhận thức của doanh nghiệp nước ngoài, văn hóa và ngôn ngữ) và phía cung (năng lực, chính sách hỗ trợ của địa phương) để đánh giá mức độ tác động của từng nhóm yếu tố tới chất lượng và hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đang đầu tư tại Việt Nam.

+ Phân tích, đánh giá hiệu quả thực tiễn của hệ thống DVHT hiện có đối với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (mức độ hài lòng, thuận lợi, khó khăn khi sử dụng dịch vụ) trong thời gian tới. Những định hướng này kỳ vọng sẽ góp phần vừa bổ sung

khoảng trống về mặt học thuật, vừa có ý nghĩa thực tiễn cao trong việc nâng cao chất lượng môi trường đầu tư tại Việt Nam.

1.2.2.2. Câu hỏi nghiên cứu của luận án

Về lý luận

Dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển là gì? Các khái niệm, đặc điểm, vai trò, nội dung, tiêu chí đánh giá được xác định dưới góc độ Kinh tế chính trị ra sao? Các nhân tố ảnh hưởng đến DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển là những gì? Có yếu tố nào tác động quan trọng đến hiệu quả của DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam?

Về thực tiễn

Các loại hình và thực trạng cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong giai đoạn 2019 đến 2025 diễn ra như thế nào? Đánh giá chung kết quả, hạn chế và nguyên nhân là gì? Qua đó, thấy được mức độ hài lòng và nhu cầu thực tế của các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam đối với DVHT hiện nay ra sao?

Về quan điểm và giải pháp

Để thực hiện có hiệu quả DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam đến năm 2040, tầm nhìn đến năm 2045, cần thực hiện những quan điểm xuyên suốt nào? Cần xây dựng hệ thống giải pháp hoàn thiện DVHT cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam như thế nào đến năm 2040 và tầm nhìn đến năm 2045 với các nội dung thực hiện cụ thể?

Chương 2

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO CÁC QUỐC GIA ĐANG PHÁT TRIỂN

2.1. KHÁI NIỆM, ĐẶC ĐIỂM VÀ VAI TRÒ CỦA DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO QUỐC GIA ĐANG PHÁT TRIỂN

2.1.1. Một số khái niệm liên quan đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

2.1.1.1. *Doanh nghiệp nước ngoài*

Luật Đầu tư số 61/2020/QH14 quy định: “nhà đầu tư nước ngoài” là cá nhân mang quốc tịch nước ngoài hoặc tổ chức thành lập theo pháp luật nước ngoài thực hiện hoạt động đầu tư kinh doanh tại Việt Nam; “tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài” là tổ chức kinh tế có nhà đầu tư nước ngoài là thành viên, cổ đông. Luật đồng thời quy định trường hợp tổ chức kinh tế phải áp dụng điều kiện tiếp cận thị trường và thủ tục đầu tư như nhà đầu tư nước ngoài khi nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ trên 50% vốn điều lệ; hoặc đa số thành viên hợp danh là cá nhân nước ngoài đối với công ty hợp danh; hoặc tổ chức kinh tế đã nêu tiếp tục sở hữu từ 50% vốn điều lệ trở lên ở tổ chức kinh tế khác [23].

Cần phân biệt “doanh nghiệp nước ngoài” với thương nhân nước ngoài hoạt động tại Việt Nam thông qua chi nhánh hoặc văn phòng đại diện. Theo Luật Thương mại 2005 và Nghị định 07/2016/NĐ-CP, văn phòng đại diện có chức năng chủ yếu là xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường, không được trực tiếp kinh doanh sinh lợi; chi nhánh thực hiện toàn bộ hoặc một phần chức năng của thương nhân nước ngoài nhưng đều là đơn vị phụ thuộc. Bộ luật Dân sự 2015 khẳng định: chi nhánh và văn phòng đại diện không có tư cách pháp nhân độc lập. Do đó, các chủ thể này không được coi là “doanh nghiệp nước ngoài” theo nghĩa sử dụng trong luận án.

Cơ sở lý luận kinh tế chính trị giúp nhận diện đặc tính của doanh nghiệp nước ngoài. Trường phái quyền lực thị trường của Hymer nhấn mạnh các lợi thế sở hữu đặc thù giúp doanh nghiệp vượt qua bất lợi ngoại địa khi quốc tế hóa (*Hymer, 1976*).

Mô hình OLI (Eclectic) của Dunning cho rằng quyết định FDI là kết quả đồng thời của lợi thế sở hữu (O), lợi thế địa điểm (L) và lợi thế nội bộ hóa (I); trong đó, lợi thế địa điểm gắn với cấu trúc thể chế, chi phí giao dịch, nguồn nhân lực, chuỗi cung ứng và mức độ mở cửa thị trường của nước tiếp nhận (*Dunning, 1988*).

Về thủ tục pháp lý ở Việt Nam, tùy trường hợp, nhà đầu tư nước ngoài có thể thuộc diện chấp thuận chủ trương đầu tư; cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư (IRC); và đăng ký doanh nghiệp để được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp (ERC). Giao dịch góp vốn/mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài thực hiện theo quy định của Luật Đầu tư 2020 và các văn bản hướng dẫn, đồng thời phải đáp ứng điều kiện tiếp cận thị trường đối với ngành, nghề hạn chế theo Nghị định 31/2021/NĐ-CP [23].

Từ các căn cứ nêu trên, trong phạm vi luận án, *khái niệm “doanh nghiệp nước ngoài”* được hiểu là *doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo pháp luật nước sở tại, có sự tham gia vốn hoặc quyền kiểm soát của nhà đầu tư nước ngoài theo chuẩn quốc tế, hình thành qua các kênh M&A, góp vốn, mua cổ phần hoặc mở rộng dự án; không bao gồm văn phòng đại diện, chi nhánh của thương nhân nước ngoài vì không có tư cách pháp nhân độc lập theo pháp luật nước sở tại.*

2.1.1.2. Doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

Khái niệm

Trong tiếp cận kinh tế chính trị, “doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển” được hiểu là chủ thể thuộc một nhà đầu tư có trụ sở hoặc quốc tịch ở nước ngoài, thực hiện cam kết vốn và nguồn lực vào lãnh thổ của một nền kinh tế đang phát triển nhằm theo đuổi lợi ích lâu dài và có khả năng ảnh hưởng đến quản trị của đơn vị nhận đầu tư. Quan hệ đầu tư trực tiếp được xác lập khi nhà đầu tư nắm từ 10% quyền biểu quyết trở lên tại doanh nghiệp mục tiêu hoặc có quan hệ tác động quản trị tương đương; dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài bao gồm vốn góp cổ phần, lợi nhuận giữ lại tái đầu tư và tín dụng nội bộ tập đoàn (OECD, 2008; IMF, 2009). Phân biệt này cho phép tách đầu tư trực tiếp khỏi đầu tư gián tiếp vốn không gắn với quyền kiểm soát và mục tiêu dài hạn.

Về hình thức pháp lý, doanh nghiệp nước ngoài có thể hiện diện dưới công ty con được thành lập theo pháp luật nước sở tại, liên doanh với đối tác trong nước, hoặc

chi nhánh của thương nhân nước ngoài. Tuy nhiên, trong nhiều hệ thống pháp luật, trong đó có Việt Nam, văn phòng đại diện không có chức năng sinh lợi trực tiếp và chi nhánh là đơn vị phụ thuộc của thương nhân nước ngoài nên không được xem là “doanh nghiệp” theo nghĩa pháp nhân độc lập; do đó các thực thể này không thuộc phạm vi khái niệm doanh nghiệp nước ngoài được sử dụng trong nghiên cứu này (Quốc hội, 2005; Chính phủ, 2016). Khi doanh nghiệp nước ngoài được thành lập theo pháp luật nước sở tại thì chịu sự điều chỉnh của hệ thống thể chế, chính sách, tiêu chuẩn lao động, môi trường, cạnh tranh, thuế của quốc gia tiếp nhận đầu tư.

Các học thuyết kinh tế chính trị cung cấp nền tảng giải thích vì sao doanh nghiệp nước ngoài lựa chọn đầu tư vào các nền kinh tế đang phát triển. Theo Hymer (1976), doanh nghiệp đa quốc gia (MNE) quốc tế hoá để khai thác lợi thế sở hữu đặc thù (công nghệ, thương hiệu, tri thức tổ chức) nhằm vượt qua bất lợi ngoại địa. Mô hình OLI của Dunning cho rằng đầu tư nước ngoài diễn ra khi doanh nghiệp đồng thời có lợi thế sở hữu (O), lợi thế địa điểm (L) như thị trường đang mở rộng, chi phí yếu tố đầu vào, thể chế và hạ tầng thuận lợi và lợi thế nội bộ hoá (I) giúp tiết kiệm chi phí giao dịch và bảo vệ tri thức (Dunning, 1993). Trên bình diện chuỗi giá trị toàn cầu, Gereffi (1999) nhấn mạnh vai trò cấu trúc chuỗi và năng lực hấp thụ của nền kinh tế tiếp nhận trong việc quyết định mức độ liên kết, lan toả công nghệ-quản trị từ khu vực đầu tư nước ngoài sang khu vực nội địa. Đồng thời, tiếp cận chi phí giao dịch (Coase, 1937; Williamson, 1985) và thể chế (North, 1990) cho thấy doanh nghiệp nước ngoài chọn địa điểm có thể chế dự đoán được, chi phí tuân thủ thấp, và cơ chế tạo thuận lợi đầu tư hiệu quả-những yếu tố được nhấn mạnh trong WIR 2024 [32].

Khung pháp lý quốc tế cũng định hình ranh giới của khái niệm. WTO/TRIMs giới hạn một số biện pháp ràng buộc mang tính điều kiện nội địa hoá ảnh hưởng tới thương mại; hệ thống ICSID cung cấp cơ chế hoà giải cho tranh chấp đầu tư; các hiệp định thương mại (CPTPP, EVFTA/EVIPA, RCEP, ACIA) quy định chuẩn mực về đối xử, bảo hộ và mở cửa thị trường-từ đó tác động trực tiếp đến cách thức tổ chức, vận hành của doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại các nước đang phát triển.

Trong bối cảnh Việt Nam, Luật Đầu tư 61/2020/QH14 xác định “nhà đầu tư nước ngoài” là cá nhân có quốc tịch nước ngoài hoặc tổ chức thành lập theo pháp luật

nước ngoài thực hiện hoạt động đầu tư kinh doanh tại Việt Nam; “tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài” là tổ chức kinh tế có nhà đầu tư nước ngoài là thành viên. Nghị định 31/2021/NĐ-CP quy định trường hợp tổ chức kinh tế phải áp dụng điều kiện tiếp cận thị trường như nhà đầu tư nước ngoài khi tỷ lệ sở hữu nước ngoài trực tiếp/gián tiếp vượt 50% hoặc qua các cấu trúc sở hữu quy định (Chính phủ, 2021). Các quy phạm này điều chỉnh tư cách chủ thể, điều kiện ngành nghề, thủ tục chấp thuận/đăng ký đầu tư (IRC), đăng ký doanh nghiệp (ERC) và các nghĩa vụ tuân thủ liên quan. Như vậy, trong khuôn khổ pháp luật hiện hành, doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam chủ yếu là pháp nhân Việt Nam có yếu tố FDI hình thành qua đầu tư mới (greenfield), M&A, góp vốn, mua cổ phần hoặc mở rộng dự án - phù hợp với chuẩn đo lường FDI của OECD BMD4 và IMF BPM6 [48; 23].

Từ các căn cứ lý luận và pháp lý nêu trên, khái niệm trong luận án được xác định như sau: Doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển là doanh nghiệp được thành lập, hoạt động tại nước tiếp nhận, có sự tham gia vốn, quyền kiểm soát của nhà đầu tư nước ngoài đạt ngưỡng đầu tư nước ngoài theo chuẩn quốc tế ($\geq 10\%$ quyền biểu quyết hoặc quan hệ kiểm soát tương đương), theo đuổi lợi ích lâu dài và có khả năng ảnh hưởng tới quản trị đơn vị nhận đầu tư; doanh nghiệp này được hình thành qua greenfield, M&A, góp vốn, mua cổ phần, tái đầu tư và các kênh đầu tư trực tiếp nước ngoài hợp pháp khác; không bao gồm văn phòng đại diện và các hình thức hiện diện không có tư cách pháp nhân độc lập. Khái niệm này vừa nhất quán với thông lệ quốc tế, vừa tương thích với pháp luật Việt Nam hiện hành, đồng thời cho phép đánh giá vai trò của FDI đối với liên kết-lan toả, nâng cấp chuỗi giá trị và phát triển bền vững trong bối cảnh các nền kinh tế đang phát triển [32, 48].

Đặc điểm doanh nghiệp đầu tư vào các quốc gia đang phát triển

(1) Tìm kiếm lợi nhuận cao. Doanh nghiệp nước ngoài khi đầu tư vào các quốc gia đang phát triển thường hướng tới mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận thông qua việc tận dụng các lợi thế về chi phí sản xuất. Một trong những yếu tố hấp dẫn nhất là chi phí lao động thấp và nguồn lao động dồi dào, giúp doanh nghiệp giảm đáng kể chi phí sản xuất so với tại các quốc gia phát triển. Bên cạnh đó, nhiều quốc gia đang phát

triển có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và nguyên liệu đầu vào với chi phí thấp, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tối ưu hóa chi phí sản xuất. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể nâng cao khả năng cạnh tranh về giá trên thị trường quốc tế hoặc gia tăng lợi nhuận thông qua việc kiểm soát tốt chi phí.

(2) Thâm nhập và mở rộng thị trường mới. Một động lực quan trọng khác của doanh nghiệp nước ngoài khi đầu tư vào các quốc gia đang phát triển là mong muốn tiếp cận và khai thác các thị trường mới. Các quốc gia này thường có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá cao, quy mô dân số lớn và nhu cầu tiêu dùng ngày càng gia tăng, đặc biệt là sự phát triển của tầng lớp trung lưu. Điều này tạo ra tiềm năng lớn cho các doanh nghiệp nước ngoài trong việc mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm và dịch vụ. Đồng thời, mức độ cạnh tranh tại nhiều thị trường đang phát triển vẫn thấp hơn so với các nước phát triển, giúp doanh nghiệp có thêm cơ hội chiếm lĩnh thị phần.

(3) Tận dụng các ưu đãi thuế và chính sách đầu tư. Nhiều quốc gia đang phát triển áp dụng các chính sách ưu đãi đầu tư nhằm thu hút dòng vốn từ nước ngoài, như miễn hoặc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, ưu đãi về tiền thuê đất, hỗ trợ tài chính hoặc cung cấp cơ sở hạ tầng. Doanh nghiệp nước ngoài thường tận dụng các chính sách này để giảm chi phí đầu tư ban đầu và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, việc hưởng các ưu đãi thường đi kèm với những điều kiện nhất định như tạo việc làm, chuyển giao công nghệ hoặc sử dụng nguyên liệu trong nước.

(4) Chú trọng thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Ngày nay, nhiều doanh nghiệp nước ngoài khi đầu tư vào các quốc gia đang phát triển ngày càng quan tâm đến trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Điều này thể hiện thông qua việc tham gia các hoạt động hỗ trợ cộng đồng, đào tạo nguồn nhân lực địa phương, bảo vệ môi trường và đảm bảo quyền lợi cho người lao động. Việc thực hiện tốt trách nhiệm xã hội không chỉ giúp doanh nghiệp xây dựng hình ảnh tích cực mà còn góp phần tạo dựng mối quan hệ tốt với chính quyền và cộng đồng địa phương.

(5) Áp dụng công nghệ và phương thức quản lý tiên tiến. Các doanh nghiệp nước ngoài thường mang theo công nghệ hiện đại và phương pháp quản lý tiên tiến khi đầu tư vào các quốc gia đang phát triển. Việc áp dụng công nghệ sản xuất hiện đại, tự động hóa và các hệ thống quản lý dựa trên công nghệ thông tin giúp nâng cao

năng suất lao động, cải thiện chất lượng sản phẩm và tối ưu hóa quy trình sản xuất. Đồng thời, quá trình này cũng tạo ra cơ hội chuyên gia công nghệ, đào tạo kỹ năng và nâng cao năng lực cho lực lượng lao động địa phương.

(6) Đối mặt với thách thức về văn hóa và môi trường pháp lý. Bên cạnh những cơ hội, doanh nghiệp nước ngoài cũng phải đối mặt với nhiều thách thức khi đầu tư vào các quốc gia đang phát triển. Sự khác biệt về văn hóa, phong cách làm việc và phương thức giao tiếp có thể tạo ra những khó khăn trong quá trình quản lý và hợp tác. Ngoài ra, hệ thống pháp luật, thủ tục hành chính và môi trường thể chế ở một số quốc gia còn phức tạp hoặc thay đổi, đòi hỏi doanh nghiệp phải có khả năng thích ứng linh hoạt và hiểu biết sâu sắc về môi trường kinh doanh địa phương.

(7) Chú trọng xây dựng và duy trì quan hệ đối tác địa phương. Để hoạt động hiệu quả tại thị trường mới, doanh nghiệp nước ngoài thường chú trọng xây dựng mối quan hệ hợp tác với các bên liên quan tại địa phương như chính phủ, doanh nghiệp trong nước và cộng đồng. Quan hệ hợp tác này giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về thị trường, tận dụng được nguồn lực địa phương, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi trong việc giải quyết các vấn đề pháp lý và hành chính. Việc thiết lập mạng lưới đối tác vững chắc cũng góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và đảm bảo sự phát triển bền vững của doanh nghiệp tại quốc gia tiếp nhận đầu tư.

2.1.1.3. Dịch vụ và dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

Dịch vụ

Theo C.Mác, lý luận về hàng hoá chỉ ra rằng: hàng hoá tồn tại dưới hai hình thức cơ bản là hàng hoá vật thể và hàng hoá phi vật thể. Từ đây, có thể hiểu dịch vụ là hàng hoá phi vật thể, cũng được tạo ra bởi lao động của con người nhằm thỏa mãn nhu cầu sản xuất, tiêu dùng hoặc quản lý của xã hội thông qua một quá trình hoạt động nhất định. Dịch vụ có giá trị sử dụng vì đáp ứng một nhu cầu cụ thể, đồng thời, dịch vụ có giá trị vì nó là kết quả của hao phí lao động xã hội và được trao đổi trên thị trường trong những điều kiện nhất định. Như vậy, dịch vụ là một bộ phận của quá trình tái sản xuất xã hội. Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, dịch vụ tham gia ngày càng sâu vào sản xuất, lưu thông, phân phối và tiêu dùng. Dịch vụ có thể hỗ trợ quá trình sản xuất vật chất, rút ngắn thời gian lưu thông, giảm chi phí giao

dịch, nâng cao năng suất lao động, mở rộng thị trường và thúc đẩy tích tụ, tập trung tư bản. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ phụ thuộc lớn vào năng lực của chủ thể cung ứng, trình độ chuyên môn, mức độ tin cậy, khả năng tương tác và bồi dưỡng sử dụng; đồng thời, dịch vụ khó tiêu chuẩn hóa tuyệt đối vì kết quả cung ứng phụ thuộc vào nhu cầu cụ thể của từng đối tượng sử dụng. Nhiều loại dịch vụ hiện đại có hàm lượng tri thức cao, gắn với dữ liệu, công nghệ, thể chế và năng lực tổ chức.

Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

Theo Nguyễn Mạnh Cường (2020), dịch vụ hỗ trợ bao gồm một loạt các hoạt động và dịch vụ được thiết kế để cung cấp sự hỗ trợ, tư vấn, và giúp đỡ cho cá nhân hoặc tổ chức trong nhiều lĩnh vực khác nhau; công trình của tác giả sử dụng khái niệm như sau: “Dịch vụ hỗ trợ là các hoạt động, sản phẩm hoặc quy trình được thiết kế để giúp đỡ, hỗ trợ và cung cấp sự trợ giúp cho các đối tượng khác trong việc giải quyết vấn đề, đáp ứng nhu cầu hoặc mang lại lợi ích cho họ” (Nguyễn Mạnh Cường, 2020). Dịch vụ hỗ trợ giải quyết các vấn đề, cung cấp thông tin cần thiết, và hỗ trợ cá nhân hoặc tổ chức trong việc đạt được mục tiêu của họ. Đối tượng của dịch vụ hỗ trợ có thể rất đa dạng, từ doanh nghiệp, người tiêu dùng, cán bộ, học sinh, sinh viên, đến những người có nhu cầu về hỗ trợ xã hội, tư vấn sức khỏe tâm thần, hoặc hỗ trợ kỹ thuật.

Theo Nguyễn Tiến Mạnh (2021), dịch vụ hỗ trợ thông qua nhiều kênh như: Hỗ trợ trực tiếp: Tư vấn và hỗ trợ cá nhân tại văn phòng hoặc thông qua các cuộc họp trực tiếp; Hỗ trợ trực tuyến: Hỗ trợ qua email, chat trực tuyến, và các nền tảng mạng xã hội; Tự phục vụ: Cung cấp thông tin và hướng dẫn thông qua các trang web, cơ sở dữ liệu trực tuyến, và hệ thống cảm nang...[18].

Dịch vụ hỗ trợ giúp nâng cao sự hài lòng và trải nghiệm của người dùng, giải quyết nhanh chóng và hiệu quả các vấn đề và thách thức mà họ gặp phải.

Dịch vụ hỗ trợ có thể bao gồm nhiều loại dịch vụ khác nhau, như:

- Dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật: Hỗ trợ kỹ thuật là một dịch vụ rất quan trọng, được thiết kế để giải quyết các vấn đề kỹ thuật hoặc công nghệ mà người dùng cuối có thể gặp phải với các sản phẩm hoặc dịch vụ. Mục đích chính của hỗ trợ kỹ thuật là đảm bảo rằng mọi trục trặc, lỗi phần mềm, vấn đề phần cứng, hoặc thắc mắc liên quan đến

cách sử dụng sản phẩm được xử lý một cách nhanh chóng và hiệu quả, giúp người dùng có thể tiếp tục sử dụng sản phẩm hoặc dịch vụ của họ mà không gặp phải gián đoạn. Hỗ trợ kỹ thuật là hoạt động yêu cầu chuyên môn về lĩnh vực nhất định, các chuyên viên hỗ trợ kỹ thuật phải có kiến thức sâu rộng và chuyên môn cao về các sản phẩm họ hỗ trợ. Họ được đào tạo để hiểu biết sâu sắc về cấu trúc và chức năng của sản phẩm, cho phép họ giải quyết các vấn đề kỹ thuật phức tạp. Hỗ trợ kỹ thuật có thể được cung cấp qua nhiều kênh khác nhau, bao gồm hỗ trợ qua điện thoại, email, chat trực tuyến, hỗ trợ từ xa, và thậm chí là hỗ trợ tận nơi. Sự đa dạng này giúp đảm bảo rằng người dùng có thể nhận được sự hỗ trợ cần thiết mọi lúc, mọi nơi. Đối với quy trình hỗ trợ, hầu hết các tổ chức cung cấp hỗ trợ kỹ thuật tuân thủ một quy trình hỗ trợ cụ thể, bắt đầu từ việc ghi nhận vấn đề, phân loại mức độ ưu tiên, phân tích và điều tra nguyên nhân, và cuối cùng là cung cấp giải pháp hoặc khắc phục.

- Dịch vụ hỗ trợ tài chính: Hỗ trợ tài chính là một dịch vụ chuyên nghiệp cung cấp tư vấn và hỗ trợ cho cá nhân, gia đình, và doanh nghiệp trong việc quản lý tài chính, lập kế hoạch tài chính, đầu tư, và giải quyết các vấn đề tài chính khác. Mục tiêu chính của dịch vụ này là giúp đối tượng sử dụng dịch vụ đạt được sự ổn định tài chính, tối ưu hóa lợi ích từ các nguồn lực tài chính sẵn có, và thực hiện các mục tiêu tài chính dài hạn thông qua quyết định đầu tư thông minh và quản lý rủi ro hiệu quả. Đối với các doanh nghiệp, hỗ trợ tài chính có thể bao gồm quản lý danh mục đầu tư, tư vấn về phân bổ tài sản, và lập kế hoạch thuế. Hỗ trợ tài chính còn có thể giúp đối tượng sử dụng dịch vụ xác định mục tiêu tài chính của mình và phát triển một kế hoạch chi tiết để đạt được mục tiêu đó, bao gồm lập ngân sách, tiết kiệm, đầu tư, và quản lý nợ. Ngoài ra, hỗ trợ tài chính còn bao gồm tư vấn về cơ hội đầu tư, giúp khách hàng hiểu rõ về các sản phẩm đầu tư khác nhau, và hỗ trợ trong việc lựa chọn đầu tư phù hợp với mục tiêu và khả năng chịu đựng rủi ro của họ.

- Dịch vụ hỗ trợ khác, gồm: Dịch vụ hỗ trợ y tế, hỗ trợ giáo dục, và hỗ trợ xã hội và tâm lý là ba lĩnh vực quan trọng trong cung cấp dịch vụ hỗ trợ, mỗi lĩnh vực đều đóng góp vào việc cải thiện chất lượng cuộc sống và tạo điều kiện cho sự phát triển toàn diện của doanh nghiệp. (1) Dịch vụ y tế cung cấp một loạt các hoạt động chăm sóc sức khỏe, từ phòng ngừa, chẩn đoán, điều trị cho đến phục hồi sức khỏe. Các

dịch vụ này bao gồm: Cung cấp chăm sóc y tế cơ bản đến chuyên sâu, bao gồm chăm sóc ban đầu, chăm sóc chuyên khoa, và chăm sóc sau phẫu thuật; Tư vấn y tế cho nhân sự trong doanh nghiệp về các vấn đề sức khỏe, phương pháp điều trị và cách quản lý bệnh tật; Dịch vụ chăm sóc tại bệnh viện, tại nhà, hoặc tại các cơ sở chăm sóc sức khỏe dài hạn, hỗ trợ bệnh nhân trong quá trình điều trị và hồi phục; (2) Hỗ trợ giáo dục cung cấp các nguồn lực và dịch vụ tư vấn để hỗ trợ nhân sự doanh nghiệp trong quá trình học tập và phát triển nghề nghiệp; Cung cấp nguồn lực, hướng dẫn và các khóa học chuẩn bị cho các bài kiểm tra quan trọng; (3) Hỗ trợ xã hội và tâm lý bao gồm một loạt các dịch vụ nhằm hỗ trợ nhân sự trong doanh nghiệp đối mặt với các thách thức về mặt tâm lý và xã hội: Cung cấp tư vấn tâm lý, liệu pháp tâm lý giúp giải quyết các vấn đề về cảm xúc, hành vi; Hỗ trợ đối mặt và giải quyết các vấn đề xã hội như nghèo đói, lạm dụng, hoặc bất ổn; Cung cấp các dịch vụ và nguồn lực để hỗ trợ người khuyết tật trong việc đạt được độc lập và hòa nhập vào cộng đồng.

2.1.1.4. Dịch vụ hỗ trợ các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

Dưới góc nhìn kinh tế chính trị và quản trị thể chế, dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài (DVSHT-FDI) là hệ thống hoạt động công, tư và công-tư nhằm giảm chi phí giao dịch, khắc phục thất bại thị trường và nâng độ dự đoán của môi trường đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài trong toàn bộ vòng đời dự án (tiền đầu tư - triển khai - vận hành - hậu kiểm/aftercare). Khái niệm này phù hợp với tiếp cận ‘tạo thuận lợi đầu tư’ (investment facilitation) do UNCTAD/OECD khuyến nghị, nhấn mạnh minh bạch, đơn giản thủ tục, dịch vụ một cửa và hậu mãi [32].

Theo Phạm Thị Huyền (2012), dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài là các hoạt động và gói giải pháp được cung cấp để giúp đỡ và đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp nước ngoài khi họ đầu tư và hoạt động trong một quốc gia khác. Những dịch vụ này thường được cung cấp bởi các tổ chức và cơ quan chính phủ, cơ quan tài chính, các cơ quan tư vấn và các tổ chức phi chính phủ. Dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài khi đầu tư vào các quốc gia đang phát triển là một phần trong các loại dịch vụ mà doanh nghiệp đầu tư có thể tiếp cận được, các dịch

vụ hỗ trợ thường được cung cấp bởi các tổ chức cơ quan chính phủ là chủ yếu, số ít là các cơ quan tư vấn và tổ chức phi chính phủ khác. Khi triển khai hoạt động đầu tư tại một quốc gia nào đó, các nhà đầu tư nước ngoài có thể tiếp cận và thuê các dịch vụ như:

- Nghiên cứu thị trường và tư vấn chiến lược: Cung cấp thông tin thị trường chi tiết và phân tích định hướng đầu tư, giúp doanh nghiệp nước ngoài hiểu rõ cơ hội và thách thức trong quốc gia đang phát triển.

- Thủ tục pháp lý và quản lý rủi ro: Hỗ trợ doanh nghiệp với việc xử lý các thủ tục pháp lý, giấy phép và hướng dẫn về quản lý rủi ro khi đầu tư vào một quốc gia mới.

- Tìm kiếm đối tác địa phương: Giúp xác định và thiết lập mối quan hệ với các đối tác địa phương, bao gồm cả nhà cung cấp, đối tác liên doanh và khách hàng tiềm năng.

- Quản lý tài chính và thuế: Cung cấp tư vấn về quản lý tài chính, thuế và báo cáo tài chính để đảm bảo tuân thủ các quy định địa phương và quốc tế.

- Tìm kiếm vị trí và hỗ trợ vận chuyển: Hỗ trợ trong việc tìm kiếm vị trí kinh doanh phù hợp và giải quyết các vấn đề vận chuyển và logistics.

Đào tạo và phát triển nhân lực: Cung cấp các chương trình đào tạo và phát triển nhân lực để đảm bảo doanh nghiệp có đội ngũ làm việc có kỹ năng cần thiết.

- Tiếp thị và quảng cáo: Hỗ trợ với việc xây dựng chiến dịch tiếp thị và quảng cáo hiệu quả để thúc đẩy sản phẩm hoặc dịch vụ của doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường địa phương.

- Quản lý liên doanh và đối tác: Hỗ trợ trong việc quản lý các mối quan hệ liên doanh và đối tác, bao gồm cả việc thương lượng và đàm phán hợp đồng.

- Thẩm định dự án và đánh giá rủi ro: Cung cấp dịch vụ thẩm định dự án và đánh giá rủi ro để giúp doanh nghiệp nước ngoài đưa ra quyết định đầu tư thông thái.

- Hỗ trợ hậu mãi và quản lý hoạt động: Cung cấp dịch vụ hỗ trợ sau khi doanh nghiệp đã bắt đầu hoạt động tại quốc gia đang phát triển, đảm bảo sự liên tục và thành công của dự án.

Các dịch vụ này có thể được cung cấp bởi các công ty tư vấn kinh doanh quốc tế, tổ chức thương mại và đầu tư, hoặc các đơn vị chuyên về dự án và phát triển doanh nghiệp quốc tế. Cụ thể như sau:

- Công ty tư vấn kinh doanh quốc tế: Các công ty tư vấn kinh doanh quốc tế cung cấp kiến thức chuyên môn và dịch vụ tư vấn chiến lược cho doanh nghiệp về mọi khía cạnh của việc đầu tư quốc tế, từ nghiên cứu thị trường, lập kế hoạch kinh doanh đến quản lý rủi ro và tuân thủ pháp lý. Các công ty này sẽ giúp doanh nghiệp định hình và tối ưu hóa chiến lược đầu tư; Cung cấp thông tin và phân tích thị trường sâu sắc để hỗ trợ quyết định đầu tư; Hỗ trợ trong việc thiết lập và duy trì tuân thủ pháp lý và quy định tại quốc gia đầu tư.

- Tổ chức thương mại và đầu tư: Thường là cơ quan của chính phủ hoặc tổ chức phi lợi nhuận, cung cấp hỗ trợ và tư vấn cho doanh nghiệp nước ngoài về các cơ hội đầu tư và thương mại, cũng như hỗ trợ trong việc kết nối với các đối tác địa phương và thúc đẩy thương mại. Các tổ chức này sẽ cung cấp thông tin về chính sách ưu đãi đầu tư và hướng dẫn quy trình đầu tư; Giúp xây dựng mạng lưới liên kết địa phương và quốc tế; Hỗ trợ trong việc tiếp cận và tham gia vào các sự kiện thương mại và đầu tư.

- Đơn vị chuyên về dự án và phát triển doanh nghiệp quốc tế: Các đơn vị chuyên nghiệp về dự án và phát triển doanh nghiệp quốc tế cung cấp dịch vụ từ việc lập kế hoạch và triển khai dự án đầu tư cho đến quản lý dự án và hỗ trợ phát triển sau đầu tư. Các đơn vị này đảm bảo việc triển khai dự án đầu tư một cách hiệu quả và tuân thủ thời gian biểu; Hỗ trợ trong việc quản lý và giải quyết các thách thức dự án; Cung cấp hỗ trợ kỹ thuật và quản lý để tối ưu hóa hoạt động sản xuất và kinh doanh.

Như vậy, dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển được định nghĩa như sau: *Dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển là tổng thể các hoạt động do Nhà nước, các tổ chức công, tổ chức tư nhân và các chủ thể trung gian của nền kinh tế cung cấp cho các doanh nghiệp nước ngoài trong quá trình đầu tư, sản xuất, kinh doanh tại quốc gia tiếp nhận đầu tư nhằm tạo lập môi trường đầu tư thuận lợi, thu hút và sử dụng hiệu quả nguồn lực bên ngoài phục vụ tăng trưởng và phát triển kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế.*

Như vậy, nội hàm của khái niệm dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển được thể hiện ở các nội dung cơ bản sau:

Thứ nhất, về chủ thể cung cấp dịch vụ. Dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư được cung cấp bởi nhiều chủ thể khác nhau gồm Nhà nước, các cơ quan quản lý công, tổ chức xúc tiến đầu tư, tổ chức tài chính, doanh nghiệp dịch vụ và các chủ thể trung gian của nền kinh tế. Trong đó, Nhà nước giữ vai trò định hướng, tổ chức và điều tiết hệ thống dịch vụ thông qua thể chế, chính sách và môi trường đầu tư; khu vực doanh nghiệp và các tổ chức trung gian trực tiếp cung cấp các dịch vụ chuyên môn cho nhà đầu tư.

Thứ hai, về đối tượng sử dụng dịch vụ. Đối tượng sử dụng là các doanh nghiệp nước ngoài thực hiện hoạt động đầu tư, sản xuất, kinh doanh tại quốc gia tiếp nhận đầu tư. Đây chủ yếu là các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài có nhu cầu tiếp cận thông tin, thủ tục pháp lý, thị trường, lao động, kết cấu hạ tầng và các điều kiện cần thiết để tổ chức hoạt động đầu tư và kinh doanh tại nước sở tại.

Thứ ba, về chức năng của dịch vụ. Dịch vụ hỗ trợ có chức năng tạo lập các điều kiện thuận lợi cho quá trình đầu tư và hoạt động của doanh nghiệp nước ngoài. Thông qua các dịch vụ pháp lý, tài chính, logistics, nhân lực, xúc tiến đầu tư, thông tin thị trường và hỗ trợ hành chính, hệ thống dịch vụ góp phần giảm chi phí giao dịch, giảm rủi ro đầu tư, nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng khả năng thích ứng của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh mới.

Thứ tư, về mục tiêu của quốc gia tiếp nhận đầu tư. Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài không chỉ nhằm phục vụ nhu cầu của nhà đầu tư mà còn hướng tới mục tiêu phát triển kinh tế – xã hội của quốc gia tiếp nhận đầu tư. Thông qua phát triển hệ thống dịch vụ hỗ trợ, các quốc gia đang phát triển tạo điều kiện thu hút nguồn vốn, công nghệ, kỹ năng quản trị và mạng lưới thị trường quốc tế nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm, nâng cao năng lực cạnh tranh và đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế. Đồng thời, nâng cao khả năng kiểm soát, định hướng và sử dụng dòng vốn đầu tư phục vụ chiến lược phát triển quốc gia. Vì vậy, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ đầu tư thực chất là quá trình Nhà nước tạo lập các điều kiện kinh tế và thể chế nhằm điều hòa lợi ích giữa quốc gia tiếp nhận đầu tư với doanh nghiệp nước ngoài, bảo đảm hài hòa giữa mục tiêu tăng trưởng kinh tế, ổn định xã hội và nâng cao vị thế của quốc gia trong phân công lao động quốc tế.

2.1.1.5. Yêu cầu của dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư

Thứ nhất, dịch vụ hỗ trợ phải bảo đảm tính minh bạch và khả năng tiếp cận thông tin. Doanh nghiệp nước ngoài khi đầu tư vào quốc gia tiếp nhận đầu tư thường gặp trở ngại về pháp luật, thể chế, văn hóa kinh doanh và môi trường thị trường. Vì vậy, hệ thống dịch vụ hỗ trợ cần cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời và dễ tiếp cận về chính sách đầu tư, thủ tục hành chính, quy hoạch phát triển, thị trường lao động, cơ sở hạ tầng và các điều kiện kinh doanh liên quan. Tính minh bạch của dịch vụ hỗ trợ góp phần giảm chi phí tìm kiếm thông tin, hạn chế rủi ro thể chế và nâng cao khả năng dự báo của nhà đầu tư.

Thứ hai, dịch vụ hỗ trợ phải bảo đảm tính chuyên nghiệp và chuyên môn hóa cao. Doanh nghiệp nước ngoài thường có yêu cầu cao về chất lượng dịch vụ, tính chính xác, tốc độ xử lý và chuẩn mực quốc tế trong cung ứng dịch vụ. Vì vậy, các tổ chức cung cấp dịch vụ hỗ trợ cần có đội ngũ nhân lực có trình độ chuyên môn, năng lực ngoại ngữ, hiểu biết pháp luật quốc tế, kỹ năng tư vấn và khả năng thích ứng với môi trường kinh doanh đa văn hóa. Đồng thời, dịch vụ hỗ trợ cần được phát triển theo hướng chuyên môn hóa theo từng lĩnh vực như pháp lý, tài chính, logistics, công nghệ, nhân lực và chuyên đổi số.

Thứ ba, dịch vụ hỗ trợ phải bảo đảm tính đồng bộ và liên thông. Hoạt động đầu tư của doanh nghiệp nước ngoài liên quan đến nhiều lĩnh vực và nhiều cơ quan quản lý khác nhau. Vì vậy, hệ thống dịch vụ hỗ trợ cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan nhà nước, tổ chức trung gian và doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nhằm bảo đảm tính thống nhất trong xử lý thủ tục, chia sẻ dữ liệu và hỗ trợ nhà đầu tư. Tính liên thông của hệ thống dịch vụ góp phần giảm chi phí giao dịch, rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư.

Thứ tư, dịch vụ hỗ trợ phải thích ứng với yêu cầu chuyển đổi số và hội nhập quốc tế. Trong bối cảnh kinh tế số và toàn cầu hóa phát triển mạnh mẽ, dịch vụ hỗ trợ cần được cung cấp trên nền tảng số, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin, dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo trong quản lý và hỗ trợ doanh nghiệp. Đồng thời, hệ thống dịch vụ phải phù hợp với các cam kết quốc tế, tiêu chuẩn quản trị hiện đại và yêu cầu của chuỗi giá trị toàn cầu nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài thế hệ mới.

Thứ năm, dịch vụ hỗ trợ phải bảo đảm hiệu quả kinh tế và giảm chi phí cho nhà đầu tư. Một trong những yêu cầu quan trọng của dịch vụ hỗ trợ là giúp doanh nghiệp nước ngoài giảm chi phí giao dịch, chi phí tuân thủ pháp luật và rủi ro trong quá trình đầu tư, sản xuất, kinh doanh. Vì vậy, hệ thống dịch vụ cần được tổ chức theo hướng đơn giản, thuận tiện, nhanh chóng và hiệu quả nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của môi trường đầu tư quốc gia.

Thứ sáu, dịch vụ hỗ trợ phải bảo đảm tuân thủ pháp luật và các cam kết quốc tế. Hoạt động đầu tư của doanh nghiệp nước ngoài liên quan trực tiếp đến môi trường pháp lý, quyền và lợi ích của nhiều chủ thể trong nền kinh tế. Vì vậy, hệ thống dịch vụ hỗ trợ cần được cung cấp trên cơ sở tuân thủ pháp luật của quốc gia tiếp nhận đầu tư và phù hợp với các cam kết quốc tế mà quốc gia tham gia.

Thứ bảy, dịch vụ hỗ trợ phải gắn với mục tiêu phát triển của quốc gia tiếp nhận đầu tư. Dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư không chỉ phục vụ lợi ích của nhà đầu tư mà còn phải góp phần thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế – xã hội của quốc gia tiếp nhận đầu tư. Vì vậy, hệ thống dịch vụ cần hướng tới thu hút dòng vốn đầu tư chất lượng cao, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, phát triển công nghiệp hỗ trợ, nâng cao năng lực doanh nghiệp trong nước và tăng cường khả năng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của nền kinh tế.

2.1.2. Đặc điểm các dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

Thứ nhất, chuyên môn và chất lượng: thường được cung cấp bởi các chuyên gia và tổ chức có kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu về quy định, chính sách và thị trường của quốc gia mục tiêu. Điều này đảm bảo rằng dịch vụ được cung cấp đạt chất lượng cao và đáp ứng các yêu cầu đặc biệt của doanh nghiệp nước ngoài.

Thứ hai, tính tùy chỉnh và cá biệt hóa: thường được tùy chỉnh và cá biệt hóa để đáp ứng nhu cầu cụ thể của từng doanh nghiệp. Các tổ chức hỗ trợ sẽ làm việc cùng với doanh nghiệp nước ngoài để hiểu rõ mục tiêu, yêu cầu và điều kiện của họ, từ đó cung cấp giải pháp và tư vấn phù hợp.

Thứ ba, đa ngôn ngữ và đa văn hóa: thường được cung cấp bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau để đảm bảo hiệu quả và sự thuận tiện cho doanh nghiệp. Ngoài ra,

các tổ chức hỗ trợ thường có hiểu biết về văn hóa và phong tục của quốc gia mục tiêu, giúp doanh nghiệp nước ngoài hiểu và thích nghi với môi trường địa phương.

Thứ tư, liên kết và mạng lưới: Các tổ chức hỗ trợ thường có mạng lưới và liên kết với các đối tác địa phương, cơ quan chính phủ, cơ quan tài chính và các tổ chức phi chính phủ khác. Điều này giúp doanh nghiệp nước ngoài tiếp cận nguồn thông tin, tài nguyên và cơ hội kinh doanh trong quốc gia mục tiêu.

Thứ năm, độc lập và khách quan: thường hoạt động độc lập và không bị ảnh hưởng bởi lợi ích cá nhân hoặc lợi ích của một nhóm doanh nghiệp cụ thể. Điều này đảm bảo rằng các dịch vụ được cung cấp dựa trên thông tin khách quan và giúp doanh nghiệp nước ngoài đạt được mục tiêu kinh doanh của mình.

Thứ sáu, tính toàn diện: Dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài thường bao gồm nhiều lĩnh vực và khía cạnh khác nhau như tư vấn chính sách, pháp lý, tài chính, thủ tục hành chính và quản lý nhân sự. Điều này giúp đảm bảo rằng các yêu cầu và nhu cầu của doanh nghiệp nước ngoài được đáp ứng đầy đủ và toàn diện [36].

2.1.3. Vai trò các dịch vụ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

2.1.3.1. Đối với phía doanh nghiệp đầu tư

Thứ nhất, tiết kiệm chi phí gia nhập thị trường và giảm thiểu rủi ro đầu tư cho doanh nghiệp đầu tư nước ngoài

Các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đóng vai trò quan trọng trong việc giúp các doanh nghiệp tiết kiệm chi phí khi thâm nhập vào một thị trường mới. Điều này được thực hiện thông qua việc cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ về thị trường mục tiêu, giúp doanh nghiệp tránh được những sai lầm tốn kém và tối ưu hóa các chi phí liên quan đến việc thâm nhập thị trường. Cụ thể, các dịch vụ hỗ trợ cung cấp báo cáo và phân tích chi tiết về thị trường, bao gồm xu hướng tiêu dùng, đối thủ cạnh tranh, nhu cầu khách hàng, và các cơ hội cũng như thách thức tiềm năng. Ngoài ra, việc hiểu rõ hơn về quy định pháp lý và các yêu cầu địa phương giúp doanh nghiệp giảm thiểu chi phí liên quan đến việc tuân thủ pháp luật và tránh các rủi ro pháp lý. Bên cạnh đó, sự hỗ trợ trong việc tìm kiếm đối tác và nhà cung cấp địa phương giúp doanh nghiệp thiết lập quan hệ kinh doanh một cách nhanh

chóng và hiệu quả, từ đó tiết kiệm chi phí tìm kiếm và đàm phán. Như vậy, các dịch vụ hỗ trợ này không chỉ giúp doanh nghiệp nắm bắt cơ hội thị trường một cách chính xác mà còn tối ưu hóa chi phí, nâng cao khả năng thành công trong việc thâm nhập vào thị trường mới.

Thứ hai, rút ngắn thời gian tìm kiếm thị trường mới cho các doanh nghiệp nước ngoài

Bằng việc cung cấp các thông tin thị trường chi tiết, tư vấn chiến lược và hỗ trợ trong việc thiết lập mối quan hệ với các đối tác địa phương, các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài giúp rút ngắn được thời gian tìm kiếm và thâm nhập thị trường mới. Các dịch vụ này cung cấp cho doanh nghiệp những báo cáo và phân tích cụ thể về thị trường mục tiêu, giúp doanh nghiệp nhanh chóng nắm bắt được các xu hướng tiêu dùng, nhu cầu khách hàng và động thái của đối thủ cạnh tranh. Điều này cho phép doanh nghiệp đưa ra các quyết định chiến lược một cách chính xác và kịp thời. Thêm vào đó, sự hỗ trợ trong việc thiết lập mối quan hệ với các đối tác địa phương, như nhà cung cấp, đối tác liên doanh, và khách hàng tiềm năng, giúp doanh nghiệp nhanh chóng xây dựng mạng lưới kinh doanh cần thiết để bắt đầu hoạt động. Nhờ vậy, doanh nghiệp có thể giảm thiểu thời gian và công sức dành cho quá trình tìm hiểu và thâm nhập thị trường, từ đó nhanh chóng khởi động các hoạt động kinh doanh và tối ưu hóa lợi nhuận [28].

Thứ ba, tăng hiệu quả tìm kiếm nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài

Các dịch vụ hỗ trợ như đào tạo và phát triển nhân lực, tìm kiếm vị trí kinh doanh phù hợp và hỗ trợ vận chuyển đóng vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp nhanh chóng xây dựng và mở rộng nguồn nhân lực cần thiết cho hoạt động kinh doanh tại quốc gia đang phát triển. Cung cấp các chương trình đào tạo và phát triển nhân lực giúp doanh nghiệp nâng cao kỹ năng và hiệu suất làm việc của nhân viên, từ đó tạo ra một đội ngũ lao động chất lượng cao đáp ứng được các yêu cầu công việc. Đồng thời, dịch vụ hỗ trợ trong việc tìm kiếm vị trí kinh doanh phù hợp giúp doanh nghiệp xác định và lựa chọn được các địa điểm chiến lược để đặt văn phòng, nhà máy hay cửa hàng, tối ưu hóa hoạt động kinh doanh và tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả.

Thứ tư, thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp đầu tư nước ngoài với nước nhận đầu tư

Bằng cách cung cấp sự hỗ trợ trong việc tuân thủ các quy định pháp luật và văn hóa địa phương, các dịch vụ này giúp doanh nghiệp tránh được những sai sót và vi phạm không đáng có, từ đó xây dựng được hình ảnh tích cực và đáng tin cậy trong mắt các cơ quan chức năng và cộng đồng địa phương. Khả năng tuân thủ đầy đủ các quy định pháp lý giúp doanh nghiệp tránh được các rắc rối pháp lý và giảm thiểu rủi ro bị xử phạt, đồng thời tạo được sự tin tưởng và ủng hộ từ phía chính quyền địa phương. Ngoài ra, hiểu và tôn trọng văn hóa địa phương thông qua các chương trình đào tạo và tư vấn văn hóa giúp doanh nghiệp dễ dàng hoà nhập vào cộng đồng, xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với người dân và các đối tác địa phương. Nhờ vậy, doanh nghiệp không chỉ thúc đẩy hoạt động kinh doanh một cách suôn sẻ, giảm thiểu rủi ro liên quan đến sự khác biệt văn hóa mà còn tạo dựng được mối quan hệ bền vững và hỗ trợ lâu dài từ các bên liên quan tại nước nhận đầu tư.

2.1.3.2. Đối với chủ thể cung ứng dịch vụ và quốc gia nhận đầu tư

Thứ nhất, tạo việc làm, gia tăng thu nhập cho lao động địa phương

Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài không chỉ giúp các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả mà còn tạo ra nhiều cơ hội việc làm cho người lao động địa phương. Khi các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư và mở rộng hoạt động tại quốc gia đang phát triển, cần tuyển dụng một lượng lớn nhân lực để vận hành các cơ sở sản xuất, văn phòng, và các bộ phận kinh doanh. Điều này tạo ra nhiều cơ hội việc làm mới từ các vị trí quản lý, kỹ thuật đến lao động phổ thông. Ngoài ra, sự hiện diện của các doanh nghiệp nước ngoài còn thúc đẩy sự phát triển của các ngành dịch vụ phụ trợ như logistics, bảo hiểm, tư vấn pháp lý và kế toán, từ đó mở rộng thêm nhiều cơ hội việc làm cho người dân địa phương. Thu nhập từ những công việc này giúp người lao động nâng cao chất lượng cuộc sống, tăng cường sức mua và đóng góp vào phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Thứ hai, tạo lập môi trường đầu tư hấp dẫn

Các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đóng vai trò quan trọng trong việc tạo lập một môi trường đầu tư thuận lợi và hấp dẫn, từ đó thu hút nhiều nguồn

vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào quốc gia đang phát triển. Những dịch vụ này cung cấp các thông tin chi tiết về thị trường, giúp doanh nghiệp nắm bắt được cơ hội và thách thức, cũng như tư vấn về các chính sách ưu đãi đầu tư, quy trình pháp lý và thủ tục hành chính. Việc hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tuân thủ các quy định pháp luật và văn hóa địa phương không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro mà còn tạo sự tin tưởng và ổn định trong môi trường kinh doanh. Đồng thời, các dịch vụ hỗ trợ trong việc tìm kiếm và thiết lập mối quan hệ với các đối tác địa phương giúp doanh nghiệp nhanh chóng xây dựng mạng lưới kinh doanh vững mạnh. Bên cạnh đó, việc cung cấp các chương trình đào tạo và phát triển nhân lực giúp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp nước ngoài, do đó, ngày càng hấp dẫn, thu hút nhiều nhà đầu tư quốc tế, từ đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và phát triển bền vững cho quốc gia đang phát triển.

Thứ ba, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia

Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ chất lượng cao đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của quốc gia trên thị trường quốc tế. Các dịch vụ này cung cấp thông tin chi tiết và chính xác về thị trường, tư vấn chiến lược đầu tư, hỗ trợ tuân thủ pháp lý, và đào tạo nhân lực, giúp các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động hiệu quả và bền vững. Khi các doanh nghiệp nước ngoài nhận được sự hỗ trợ toàn diện và chuyên nghiệp, họ sẽ tin tưởng và quyết định đầu tư vào quốc gia đó. Điều này không chỉ mang lại nguồn vốn đầu tư của nước ngoài vào quốc gia đó mà còn thúc đẩy chuyển giao công nghệ và nâng cao trình độ quản lý, kỹ thuật cho lực lượng lao động địa phương [24].

Bên cạnh đó, dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là động lực quan trọng thúc đẩy sự hình thành và phát triển của các ngành dịch vụ hiện đại tại Việt Nam. Khi dòng vốn đầu tư nước ngoài gia tăng, nhu cầu đối với các dịch vụ chất lượng cao như tài chính, ngân hàng, kiểm toán, tư vấn pháp lý, logistics, công nghệ thông tin và chuyển đổi số cũng tăng tương ứng, buộc thị trường dịch vụ phải nâng cấp cả về quy mô, chất lượng và chuẩn mực hoạt động theo thông lệ quốc tế. Quá trình này không chỉ mở rộng không gian phát triển cho khu vực dịch vụ mà còn góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại, gia tăng tỷ trọng dịch vụ

tri thức cao, đồng thời lan tỏa các chuẩn quản trị tiên tiến và thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong toàn bộ nền kinh tế.

Thứ tư, nâng cao trình độ công nghệ, đổi mới sáng tạo và năng lực nhân lực của chủ thể cung ứng dịch vụ và tại quốc gia nhận đầu tư

Các doanh nghiệp nước ngoài thường mang theo các công nghệ hiện đại, quy trình sản xuất tiên tiến và phương pháp quản lý hiệu quả khi đầu tư vào các quốc gia đang phát triển. Khi các doanh nghiệp địa phương hợp tác và làm việc cùng với các doanh nghiệp nước ngoài thì sẽ tiếp cận được những kiến thức và kỹ năng mới này, từ đó nâng cao trình độ công nghệ, đổi mới sáng tạo và quản lý của mình.

Các dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực đóng vai trò bổ trợ, giúp người lao động địa phương nâng cao kỹ năng và kiến thức chuyên môn để đáp ứng yêu cầu của công việc trong các ngành công nghiệp tiên tiến. Những chương trình đào tạo này không chỉ tập trung vào các kỹ năng kỹ thuật mà còn chú trọng đến các kỹ năng mềm, như quản lý, lãnh đạo và làm việc nhóm, từ đó tạo ra một lực lượng lao động chất lượng cao và toàn diện [26].

Do đó, nâng cao năng lực nhân lực và áp dụng công nghệ tiên tiến giúp cải thiện năng suất lao động và chất lượng sản phẩm, làm tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp địa phương trên thị trường quốc tế, không chỉ mang lại lợi ích trực tiếp cho doanh nghiệp mà còn thúc đẩy sự phát triển toàn diện của nền kinh tế và xã hội tại quốc gia đang phát triển.

2.2. NỘI DUNG, TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO QUỐC GIA ĐANG PHÁT TRIỂN

2.2.1. Nội dung dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

2.2.1.1. Dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn

Dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn đóng một vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển. Bằng cách cung cấp dữ liệu, thông tin thị trường sâu rộng và tư vấn chiến lược kinh doanh, dịch vụ này giúp doanh nghiệp làm sáng tỏ môi trường đầu tư, nắm bắt cơ hội và đối mặt

với thách thức. Thông tin và tư vấn chất lượng cao giúp doanh nghiệp đưa ra quyết định đầu tư sáng suốt, dựa trên dữ liệu và phân tích chính xác. Ngoài ra còn hỗ trợ doanh nghiệp trong việc xây dựng và tối ưu hóa chiến lược kinh doanh, từ mô hình kinh doanh, chiến lược giá, đến chiến lược phát triển sản phẩm và tiếp cận khách hàng. Đặc biệt, tư vấn về quản lý rủi ro giúp doanh nghiệp nhận diện và giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn, đảm bảo sự ổn định và thành công lâu dài. Dịch vụ hỗ trợ này bao gồm:

- Phân tích thông tin thị trường: Cung cấp thông tin chi tiết về thị trường, bao gồm kích thước thị trường, xu hướng phát triển, đối thủ cạnh tranh, và nhu cầu của khách hàng. Điều này giúp doanh nghiệp xác định cơ hội đầu tư và thị trường mục tiêu. Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của doanh nghiệp trong môi trường thị trường cụ thể, hỗ trợ trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh hiệu quả.

- Tư vấn chiến lược kinh doanh: Tư vấn về các phương thức thâm nhập thị trường phù hợp, từ việc thiết lập chi nhánh, liên doanh, mua bán và sáp nhập, đến xuất khẩu trực tiếp hoặc gián tiếp. Cung cấp lời khuyên về cách thức thích nghi với văn hóa doanh nghiệp địa phương và quản lý rủi ro liên quan đến pháp lý, tài chính, và vận hành.

Dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn là một công cụ không thể thiếu cho doanh nghiệp nước ngoài khi bước chân vào thị trường mới, đặc biệt là tại các quốc gia đang phát triển, nơi môi trường kinh doanh có nhiều biến động và thách thức. Việc tiếp cận và sử dụng hiệu quả dịch vụ này không chỉ giúp doanh nghiệp nắm bắt được cơ hội mà còn tối ưu hóa chiến lược kinh doanh để đạt được thành công lâu dài.

2.2.1.2. Dịch vụ hỗ trợ tuân thủ thủ tục hành chính

Dịch vụ hỗ trợ thủ tục đóng một vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu gánh nặng hành chính và tăng cường hiệu quả cho doanh nghiệp nước ngoài khi họ thâm nhập vào thị trường mới. Quá trình này bao gồm việc đơn giản hóa và hỗ trợ qua các bước phức tạp của các yêu cầu pháp lý và hành chính, giúp doanh nghiệp tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi của mình. Khi sử dụng dịch vụ hỗ trợ này, doanh nghiệp có thể tiết kiệm đáng kể thời gian và nguồn lực, giảm bớt sự cần thiết

phải tìm hiểu sâu về các quy định phức tạp và thay đổi thường xuyên. Thủ tục nhanh chóng và hiệu quả giúp doanh nghiệp nước ngoài tăng tốc độ thâm nhập và mở rộng thị trường mới. Việc tuân thủ đầy đủ và chính xác các yêu cầu pháp lý và hành chính cũng sẽ giúp giảm thiểu rủi ro pháp lý và tiềm ẩn của doanh nghiệp. Một số dịch vụ hỗ trợ thủ tục cụ thể như:

- Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp: Hỗ trợ doanh nghiệp qua các bước đăng ký, từ việc chuẩn bị hồ sơ đến nộp đơn và theo dõi quy trình phê duyệt. Cung cấp tư vấn về các hình thức doanh nghiệp phù hợp và lợi ích pháp lý, thuế của mỗi loại, giúp doanh nghiệp lựa chọn hình thức kinh doanh tối ưu.

- Hỗ trợ giấy phép kinh doanh: Hỗ trợ trong việc chuẩn bị và nộp hồ sơ xin giấy phép kinh doanh, bao gồm việc đảm bảo rằng tất cả tài liệu cần thiết đều được hoàn thiện và chính xác. Cập nhật doanh nghiệp về trạng thái của đơn đăng ký và hỗ trợ giải quyết bất kỳ vấn đề nào phát sinh trong quá trình xin giấy phép [17].

- Hỗ trợ thủ tục xuất nhập khẩu: Cung cấp thông tin và tư vấn về các quy định xuất nhập khẩu, bao gồm thuế, hạn ngạch và yêu cầu về nhãn mác. Giúp doanh nghiệp chuẩn bị và nộp các tài liệu cần thiết cho quá trình thông quan, giảm thiểu sự chậm trễ và phí phạt.

Dịch vụ hỗ trợ thủ tục là một phần quan trọng của bộ dịch vụ hỗ trợ tổng thể cho doanh nghiệp nước ngoài, giúp họ vượt qua các rào cản hành chính và tập trung vào việc phát triển kinh doanh trong môi trường mới.

2.2.1.3. Dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh

Dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh là một yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp nước ngoài mở rộng và tối ưu hóa cơ hội kinh doanh trong quốc gia đầu tư. Các dịch vụ này cung cấp cầu nối giữa doanh nghiệp với mạng lưới nhà cung cấp, khách hàng và đối tác chiến lược, từ đó tạo điều kiện cho việc phát triển kinh doanh bền vững và lâu dài. Dịch vụ này sẽ giúp doanh nghiệp mở rộng mạng lưới kinh doanh và tiếp cận các nguồn lực mới, từ đó tối ưu hóa cơ hội phát triển và tăng trưởng. Quan hệ đối tác mạnh mẽ giúp doanh nghiệp tăng cường khả năng cạnh tranh, từ việc cải thiện chất lượng sản phẩm đến việc mở rộng thị trường và tối ưu hóa chi phí. Ngoài ra, đối tác kinh doanh có thể giúp chia sẻ rủi ro và tài nguyên,

đặc biệt là trong các dự án đầu tư lớn hoặc khi tiếp cận thị trường mới. Một số dịch vụ cụ thể bao gồm:

- Tìm kiếm nhà cung cấp: Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tìm kiếm và đánh giá nhà cung cấp địa phương, giúp xây dựng một mạng lưới cung ứng đáng tin cậy và hiệu quả. Cung cấp các dịch vụ kiểm định và đánh giá chất lượng nhà cung cấp, đảm bảo rằng họ đáp ứng các tiêu chuẩn và yêu cầu kỹ thuật của doanh nghiệp.

- Kết nối với khách hàng: Giúp doanh nghiệp xác định và tiếp cận thị trường mục tiêu thông qua phân tích thị trường và chiến lược tiếp thị. Hỗ trợ trong việc xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng, từ việc tổ chức các sự kiện networking đến triển khai các chiến dịch marketing và bán hàng.

- Phát triển đối tác chiến lược: Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tìm kiếm và thiết lập quan hệ đối tác chiến lược với các doanh nghiệp khác, bao gồm liên doanh, hợp tác sản xuất, hoặc hợp tác phân phối. Cung cấp tư vấn và hỗ trợ trong quá trình đàm phán và thiết lập hợp đồng đối tác, đảm bảo rằng các thỏa thuận mang lại lợi ích tối đa cho cả hai bên [43].

Dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh cung cấp cho doanh nghiệp nước ngoài một lợi thế quan trọng khi thâm nhập và phát triển tại quốc gia đang phát triển, giúp họ xây dựng nền tảng vững chắc cho sự tăng trưởng và thành công lâu dài.

2.2.1.4. Dịch vụ hỗ trợ tài chính

Dịch vụ hỗ trợ tài chính là một trong những yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp nước ngoài thành công trong việc đầu tư và mở rộng hoạt động tại quốc gia đang phát triển. Cung cấp kiến thức chuyên môn, tư vấn và hỗ trợ trong việc quản lý tài chính, tiếp cận vốn đầu tư và tìm kiếm cơ hội tài trợ, dịch vụ này giúp doanh nghiệp tối ưu hóa nguồn lực tài chính và giảm thiểu rủi ro tài chính. Dịch vụ này sẽ cung cấp cho doanh nghiệp nguồn lực tài chính cần thiết để mở rộng và tăng trưởng, đồng thời giảm thiểu rủi ro tài chính thông qua quản lý tài chính hiệu quả và tư vấn về các biện pháp giảm thiểu rủi ro tài chính, bảo vệ doanh nghiệp trước những biến động của thị trường và các yếu tố bất lợi khác. Ngoài ra còn giúp doanh nghiệp nhận diện và tận dụng cơ hội đầu tư và tài trợ, từ đó tối ưu hóa lợi nhuận và tăng cường sự phát triển kinh doanh. Các dịch vụ bao gồm:

- Tư vấn quản lý tài chính: Cung cấp tư vấn về quản lý dòng tiền và vốn lưu động, giúp doanh nghiệp duy trì sự cân bằng tài chính, tối ưu hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro tài chính. Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc lập kế hoạch tài chính dài hạn, bao gồm dự báo tài chính, phân tích chi phí và lợi ích, và xác định mục tiêu tài chính.

- Tiếp cận vốn đầu tư: Giúp doanh nghiệp tiếp cận với các nguồn vốn đầu tư, từ vốn vay ngân hàng, vốn đầu tư mạo hiểm, đến các quỹ đầu tư tư nhân và hỗ trợ chính phủ. Cung cấp hỗ trợ trong việc đàm phán điều kiện vay và đầu tư, giúp doanh nghiệp đạt được điều kiện tốt nhất có thể [19].

- Tìm kiếm cơ hội tài trợ: Tư vấn và hỗ trợ tìm kiếm tài trợ cho các dự án cụ thể, giúp doanh nghiệp triển khai các kế hoạch và dự án mở rộng mà không cần phải gánh chịu toàn bộ gánh nặng tài chính. Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu, hoặc các công cụ tài chính khác.

2.2.1.5. Dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực

Trong môi trường kinh doanh hiện đại và đặc biệt là khi đầu tư vào quốc gia đang phát triển, việc đào tạo và phát triển nhân lực trở thành một yếu tố then chốt để tạo ra lợi thế cạnh tranh và đảm bảo sự tăng trưởng bền vững. Dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực giúp doanh nghiệp nâng cao kỹ năng và năng lực của đội ngũ nhân viên, từ cấp quản lý đến nhân viên cơ bản, thông qua các chương trình đào tạo chuyên nghiệp và tư vấn chiến lược nhân sự. Dịch vụ này sẽ đào tạo và phát triển nhân viên giúp tăng hiệu suất làm việc, cải thiện chất lượng sản phẩm/dịch vụ và tăng cường sự hài lòng của khách hàng. Một chương trình phát triển nhân viên hiệu quả giúp giữ chân nhân tài, giảm tỷ lệ nhân viên rời bỏ và xây dựng một đội ngũ nhân viên đầy đủ kỹ năng và cam kết. Đào tạo và phát triển nhân lực giúp doanh nghiệp thích ứng nhanh chóng với thay đổi của thị trường và công nghệ, đảm bảo sự cạnh tranh lâu dài. Một số dịch vụ hỗ trợ đào tạo phát triển nhân lực bao gồm:

- Chương trình đào tạo kỹ năng: Cung cấp các khóa đào tạo về kỹ năng chuyên môn cần thiết cho công việc, như kỹ thuật, IT, marketing, bán hàng... Phát triển kỹ năng mềm quan trọng như giao tiếp, làm việc nhóm, giải quyết vấn đề, và quản lý thời gian, giúp nhân viên tăng hiệu quả làm việc và cải thiện mối quan hệ nội bộ và với khách hàng.

- Đào tạo quản lý và lãnh đạo: Tổ chức các khóa học và workshop nhằm phát triển kỹ năng lãnh đạo cho cấp quản lý, bao gồm quản lý đội ngũ, lập kế hoạch chiến lược, và ra quyết định. Tư vấn và đào tạo về quản lý thay đổi và đổi mới, giúp quản lý cấp cao dẫn dắt doanh nghiệp qua các giai đoạn chuyển đổi và tăng trưởng.

- Tư vấn chiến lược nhân sự: Cung cấp tư vấn về xây dựng và triển khai chiến lược nhân sự, từ việc tuyển dụng, đào tạo, đến giữ chân nhân tài. Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp tích cực, thúc đẩy sự cam kết và động viên nhân viên.

Dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực cung cấp cho doanh nghiệp nước ngoài công cụ cần thiết để xây dựng và duy trì một đội ngũ nhân viên có kỹ năng cao, động viên và cam kết, từ đó hỗ trợ sự thành công và tăng trưởng lâu dài trong môi trường kinh doanh đầy thách thức.

2.2.1.6. Dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại

Dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp nước ngoài quảng bá sản phẩm và dịch vụ của mình tại thị trường mới. Qua các hoạt động xúc tiến thương mại như hội chợ, triển lãm, và chiến dịch marketing, doanh nghiệp có thể tăng cường nhận thức thương hiệu, mở rộng thị trường và tạo dựng mối quan hệ với khách hàng và đối tác tiềm năng. Dịch vụ này sẽ giúp doanh nghiệp tiếp cận và mở rộng thị trường mới, tăng doanh số bán hàng và mở rộng cơ sở khách hàng. Hỗ trợ trong việc xây dựng và phát triển mối quan hệ với các đối tác kinh doanh, từ nhà cung cấp đến đối tác phân phối, góp phần vào sự tăng trưởng và thành công lâu dài của doanh nghiệp. Cải thiện hình ảnh và uy tín thương hiệu thông qua các hoạt động xúc tiến thương mại chuyên nghiệp, giúp doanh nghiệp tạo dựng được niềm tin và sự trung thành từ phía khách hàng. Các dịch vụ bao gồm:

- Hội chợ và triển lãm: Tham gia vào hội chợ và triển lãm là cách hiệu quả để giới thiệu sản phẩm và dịch vụ, tăng cường nhận thức thương hiệu và trực tiếp tiếp cận với khách hàng và đối tác tiềm năng. Cung cấp cơ hội để xây dựng và mở rộng mạng lưới kinh doanh, từ việc gặp gỡ và tương tác với các doanh nghiệp khác đến việc tìm kiếm đối tác phân phối và nhà cung cấp.

- Chiến dịch marketing: Phát triển và triển khai các chiến dịch marketing đa kênh, từ marketing truyền thống đến marketing số, nhằm mục tiêu tiếp cận và thu hút khách hàng mục tiêu một cách hiệu quả. Tạo ra nội dung marketing chất lượng cao bao gồm quảng cáo, bài viết, video và hình ảnh, giúp truyền đạt thông điệp thương hiệu và thông tin sản phẩm một cách sáng tạo và thuyết phục.

Dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại cung cấp một phương tiện quan trọng để doanh nghiệp nước ngoài nâng cao vị thế của mình tại thị trường mới, thông qua việc tăng cường nhận thức thương hiệu, mở rộng mạng lưới kinh doanh và tạo dựng mối quan hệ đối tác bền vững. Đây là những yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp đạt được sự thành công trong môi trường cạnh tranh toàn cầu.

2.2.2. Tiêu chí đánh giá dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

2.2.2.1. Nhóm tiêu chí về về giá cả của dịch vụ

- Chi phí phù hợp: Dịch vụ phải có giá cả phù hợp so với chất lượng và giá trị mà nó mang lại. Các doanh nghiệp nước ngoài cần so sánh chi phí này với các dịch vụ tương tự ở quốc gia khác để đánh giá tính cạnh tranh.

- Tính minh bạch trong chi phí: Tất cả các khoản phí phải được liệt kê rõ ràng, không có các chi phí ẩn hoặc phát sinh bất ngờ. Điều này giúp doanh nghiệp lập kế hoạch tài chính một cách chính xác.

- Hiệu quả chi phí: Dịch vụ cần cung cấp giá trị tương xứng với chi phí bỏ ra, tức là các lợi ích nhận được phải rõ ràng và đáng giá so với số tiền chi trả.

- Tính linh hoạt trong thanh toán: Dịch vụ có các phương thức thanh toán linh hoạt, có thể thanh toán theo từng giai đoạn hoặc theo tiến độ công việc để giúp doanh nghiệp dễ dàng quản lý tài chính.

2.2.2.2. Nhóm tiêu chí về chất lượng dịch vụ

- Chuyên môn, kinh nghiệm và tính chuyên nghiệp của nhà cung cấp dịch vụ: Nhà cung cấp dịch vụ cần có đội ngũ nhân viên chuyên môn cao, phong cách chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm và hiểu biết sâu rộng về thị trường địa phương.

- Tính đầy đủ, minh bạch, kịp thời: Dịch vụ cần có thời gian phản hồi nhanh chóng và kịp thời, đồng thời, phải được cung ứng đầy đủ và minh bạch, rõ ràng nhằm đảm bảo giải quyết các vấn đề của doanh nghiệp một cách nhanh nhất.

- Độ tin cậy và uy tín: Nhà cung cấp dịch vụ cần có uy tín trên thị trường, được các doanh nghiệp khác đánh giá cao về sự chuyên nghiệp và độ tin cậy.

- Sự linh hoạt và thích ứng: Dịch vụ cần có khả năng thích ứng với các yêu cầu và thay đổi của doanh nghiệp, cung cấp các giải pháp linh hoạt và phù hợp với từng tình huống cụ thể.

- Tiêu chuẩn của dịch vụ: là những cam kết cụ thể mà doanh nghiệp đặt ra nhằm đảm bảo dịch vụ được cung cấp nhất quán và chuyên nghiệp. Đây là căn cứ để so sánh giữa kỳ vọng và trải nghiệm thực tế của khách hàng. Nếu tiêu chuẩn rõ ràng, phù hợp và được thực hiện nhất quán, chất lượng dịch vụ sẽ được đánh giá cao. Ngược lại, khoảng cách giữa tiêu chuẩn và thực tế chính là nguyên nhân gây ra sự không hài lòng.

2.2.2.3. Nhóm tiêu chí về hiệu quả đối với doanh nghiệp nước ngoài

Nhóm tiêu chí này gồm khả năng giảm chi phí giao dịch, giảm rủi ro, hỗ trợ gia nhập thị trường, hỗ trợ vận hành, mở rộng và tái đầu tư tại quốc gia tiếp nhận đầu tư.

- Khả năng giảm chi phí giao dịch: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp nước ngoài giảm chi phí tìm kiếm thông tin, thực hiện thủ tục hành chính, tiếp cận thị trường và phối hợp với các cơ quan, đối tác tại quốc gia tiếp nhận đầu tư.

- Khả năng giảm rủi ro: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro pháp lý, rủi ro thị trường, rủi ro thông tin và các rủi ro phát sinh trong quá trình đầu tư, sản xuất, kinh doanh.

- Hỗ trợ gia nhập thị trường: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ tạo điều kiện cho doanh nghiệp nước ngoài tiếp cận thông tin, hoàn thiện thủ tục đầu tư, lựa chọn địa điểm và nhanh chóng triển khai hoạt động tại quốc gia tiếp nhận đầu tư.

Khả năng hỗ trợ vận hành: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động như pháp lý, nhân lực, logistics, tài chính, kết nối thị trường và xử lý các vấn đề phát sinh.

- Hỗ trợ mở rộng đầu tư: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất, phát triển thị trường, tăng cường liên kết kinh doanh và tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị tại quốc gia tiếp nhận đầu tư.

- Hỗ trợ tái đầu tư: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ tạo niềm tin và điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp tiếp tục đầu tư, bổ sung vốn hoặc triển khai dự án mới tại quốc gia tiếp nhận đầu tư.

2.2.2.4. Nhóm tiêu chí về quản trị và tuân thủ

Nhóm tiêu chí này phản ánh mức độ phù hợp của hệ thống dịch vụ hỗ trợ đối với yêu cầu quản lý nhà nước, chuẩn mực pháp lý và xu hướng phát triển hiện đại, bao gồm khả năng bảo đảm tuân thủ pháp luật và các cam kết quốc tế, thúc đẩy phát triển bền vững, tăng cường ứng dụng công nghệ số trong cung cấp dịch vụ, đồng thời bảo đảm tính công bằng, minh bạch và không phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp.

- Tuân thủ pháp luật và cam kết quốc tế: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ bảo đảm thực hiện đúng pháp luật và các cam kết hội nhập quốc tế.

- Thúc đẩy phát triển bền vững: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ hướng tới tăng trưởng xanh, bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội.

- Ứng dụng công nghệ số: phản ánh mức độ số hóa, ứng dụng công nghệ thông tin và dịch vụ công trực tuyến trong cung cấp dịch vụ hỗ trợ.

- Bảo đảm công bằng và không phân biệt đối xử: phản ánh mức độ minh bạch, bình đẳng trong tiếp cận và sử dụng dịch vụ giữa các doanh nghiệp.

2.2.2.5. Nhóm tiêu chí về tác động phát triển

Nhóm tiêu chí này phản ánh mức độ đóng góp của hệ thống dịch vụ hỗ trợ đối với chất lượng và hiệu quả của quá trình thu hút, sử dụng đầu tư nước ngoài tại quốc gia tiếp nhận đầu tư. Nhóm tiêu chí này bao gồm khả năng nâng cao chất lượng dòng vốn đầu tư nước ngoài, thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp nước ngoài với doanh nghiệp trong nước, hỗ trợ chuyển giao công nghệ, phát triển nguồn nhân lực, nâng cao năng suất lao động và thúc đẩy phát triển bền vững.

- Nâng cao chất lượng dòng vốn đầu tư nước ngoài: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ thu hút các dự án có công nghệ cao, giá trị gia tăng lớn và hiệu quả kinh tế – xã hội cao.

- Thúc đẩy liên kết doanh nghiệp: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp nước ngoài với doanh nghiệp trong nước.

- Hỗ trợ chuyển giao công nghệ: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ thúc đẩy tiếp nhận và lan tỏa công nghệ, kỹ năng quản lý và tri thức mới.

- Phát triển nguồn nhân lực, tạo việc làm: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ nâng cao chất lượng lao động, kỹ năng nghề nghiệp và góp phần mở rộng cơ hội tạo việc làm cho người lao động.

- Nâng cao năng suất lao động: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ cải thiện hiệu quả sản xuất, kinh doanh và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

- Thúc đẩy phát triển bền vững: phản ánh mức độ dịch vụ hỗ trợ gắn với tăng trưởng xanh, bảo vệ môi trường và phát triển kinh tế – xã hội lâu dài.

2.2.2.6. Nhóm tiêu chí về hài hòa lợi ích giữa các bên

- Hỗ trợ và bảo vệ quyền lợi doanh nghiệp: Dịch vụ cần có cơ chế hỗ trợ và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp, đảm bảo doanh nghiệp được bảo vệ trong trường hợp xảy ra tranh chấp hoặc vấn đề pháp lý.

- Tạo sự tin tưởng và hợp tác lâu dài giữa các bên: Dịch vụ cần xây dựng được sự tin tưởng giữa các bên, thúc đẩy mối quan hệ hợp tác lâu dài và bền vững, đảm bảo hài hòa lợi ích của cả doanh nghiệp và nhà cung cấp dịch vụ.

2.2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển

2.2.3.1. Môi trường pháp lý và chính sách

Môi trường pháp lý và chính sách đóng vai trò then chốt trong việc thu hút đầu tư nước ngoài vào các khu công nghiệp và các khu vực kinh doanh khác tại các quốc gia đang phát triển. Theo nghiên cứu của Nguyễn Văn Chung (2017) yếu tố này không chỉ ảnh hưởng tới quyết định đầu tư mà còn tác động tới sự phát triển bền vững của các doanh nghiệp sau khi đã thiết lập hoạt động kinh doanh.

Một môi trường pháp lý ổn định và rõ ràng giúp tạo ra sự minh bạch, từ đó giảm thiểu rủi ro pháp lý và tạo niềm tin cho các nhà đầu tư nước ngoài. Khi hệ thống pháp luật được xây dựng vững chắc, các doanh nghiệp sẽ ít phải đối mặt với những rắc rối liên quan đến pháp lý, giấy phép, và thủ tục hành chính. Điều này giúp giảm chi phí và thời gian, đồng thời tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi. Sự hỗ trợ này giúp các doanh nghiệp nước

ngoài nhanh chóng thích nghi với môi trường kinh doanh địa phương và tăng cường khả năng cạnh tranh.

Ngoài ra, các chính sách ưu đãi về thuế và hỗ trợ tài chính là yếu tố quan trọng thu hút đầu tư. Những chính sách này có thể bao gồm việc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, miễn thuế nhập khẩu cho nguyên liệu hoặc thiết bị sản xuất, cũng như cung cấp các khoản vay hoặc quỹ hỗ trợ từ chính phủ hoặc các tổ chức tài chính. Các chính sách ưu đãi giúp giảm chi phí hoạt động và thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp trong giai đoạn đầu tư ban đầu.

2.2.3.2. Sự phát triển của kết cấu hạ tầng

Kết cấu hạ tầng là một trong những yếu tố quan trọng nhất trong việc hỗ trợ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển. Theo nghiên cứu của Nguyễn Văn Chung (2017) và Nguyễn Thị Ngân và Bùi Huy Khôi (2018), việc có một cơ sở hạ tầng kỹ thuật và xã hội tốt sẽ góp phần quyết định tới hiệu quả và hiệu suất của các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp.

Kết cấu hạ tầng giao thông là nền tảng cho hoạt động vận chuyển hàng hóa và dịch vụ. Một mạng lưới giao thông phát triển với các tuyến đường, cảng biển, sân bay, và đường sắt hiện đại sẽ giúp các doanh nghiệp vận chuyển nguyên liệu và sản phẩm một cách nhanh chóng và hiệu quả. Điều này không chỉ giảm chi phí vận tải mà còn giúp doanh nghiệp nước ngoài duy trì được chuỗi cung ứng ổn định.

Hạ tầng điện nước cũng là yếu tố thiết yếu đối với hoạt động kinh doanh. Sự ổn định trong cung cấp điện và nước sẽ đảm bảo cho các doanh nghiệp hoạt động liên tục mà không gặp gián đoạn. Sự thiếu hụt hoặc gián đoạn trong cung cấp điện nước có thể gây ra tổn thất đáng kể cho doanh nghiệp, làm gián đoạn quá trình sản xuất và giảm năng suất lao động.

Hạ tầng viễn thông và các tiện ích khác cũng đóng vai trò quan trọng. Hệ thống viễn thông mạnh mẽ, bao gồm Internet tốc độ cao và dịch vụ điện thoại di động chất lượng cao, giúp doanh nghiệp nước ngoài liên lạc và giao tiếp hiệu quả. Điều này đặc biệt quan trọng trong thời đại số hóa, khi các doanh nghiệp cần liên tục cập nhật thông tin và tương tác với khách hàng, đối tác, và nhà cung cấp.

Ngoài ra, kết cấu hạ tầng xã hội như cơ sở y tế, giáo dục và nhà ở cũng ảnh hưởng tới chất lượng cuộc sống của nhân viên và khả năng thu hút nhân tài. Một môi trường sống tốt với đầy đủ các tiện ích xã hội sẽ thu hút các chuyên gia và lao động có kỹ năng cao, tạo ra một lực lượng lao động ổn định và chất lượng cho doanh nghiệp nước ngoài.

2.2.3.3. Chất lượng nguồn nhân lực tham gia cung ứng dịch vụ hỗ trợ

Nguồn nhân lực là một trong những yếu tố có mức độ ảnh hưởng cao đối với dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển. Trong các nghiên cứu của Rubalaba (2007), Nguyễn Văn Chung (2017), yếu tố này được đánh giá là đóng vai trò then chốt trong việc thu hút và tìm kiếm dịch vụ hỗ trợ

Sự sẵn có của nguồn nhân lực có trình độ và kỹ năng cao giúp doanh nghiệp nước ngoài nhanh chóng thiết lập và duy trì hoạt động tương tác. Lực lượng lao động chất lượng không chỉ hỗ trợ quá trình sản xuất và kinh doanh mà còn đóng góp vào quá trình cung ứng dịch vụ hỗ trợ tốt. Khi doanh nghiệp nước ngoài có thể tiếp cận với nguồn nhân lực giàu kỹ năng, họ có khả năng ứng phó linh hoạt với các thách thức và cơ hội mới, đồng thời phát triển các công nghệ và quy trình tiên tiến.

2.2.3.4. Nhận thức của các chủ thể về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ

Theo Sheikh et al. (2002) một trong những lý do khiến các doanh nghiệp nhỏ không sử dụng DVHTDN là do họ không cảm thấy cần thiết. Vì vậy, nhận thức về tầm quan trọng và tính hữu dụng của dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp là một yếu tố then chốt đảm bảo cho hoạt động hỗ trợ đạt hiệu quả cao hơn. Theo Miehlbradt, A.O (2003), việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đã làm rõ tầm quan trọng của nhận thức này. Còn theo nghiên cứu của Nguyễn Tiến Mạnh (2021), việc nhấn mạnh tính hữu dụng của dịch vụ hỗ trợ là cơ sở để các doanh nghiệp khai thác tối đa lợi ích từ các dịch vụ hỗ trợ. Nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp có thể xuất phát từ nhiều yếu tố. Đối với các doanh nghiệp, hiểu được vai trò của dịch vụ hỗ trợ giúp họ tiếp cận và sử dụng các dịch vụ này một cách hiệu quả hơn, từ việc hoàn thiện thủ tục hành chính đến nhận được sự tư vấn về chiến lược kinh doanh, tiếp thị, và phát triển công nghệ. Khi các doanh

nghiệp nhận ra giá trị của dịch vụ hỗ trợ, họ sẽ đầu tư thời gian và nguồn lực để tận dụng tối đa các lợi ích mà dịch vụ này mang lại.

Ngoài ra, nhận thức về tính hữu dụng của dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp cũng thúc đẩy các cơ quan và tổ chức cung cấp dịch vụ này cải thiện chất lượng và hiệu suất. Nếu các nhà cung cấp dịch vụ hiểu rõ nhu cầu và mong đợi của doanh nghiệp, họ sẽ điều chỉnh dịch vụ của mình để đáp ứng tốt hơn. Điều này dẫn đến một mối quan hệ tương tác hiệu quả giữa các doanh nghiệp và các cơ quan cung cấp dịch vụ, góp phần tạo ra một môi trường hỗ trợ doanh nghiệp toàn diện và hiệu quả. Nguyễn Tiến Mạnh (2021) đã nhấn mạnh rằng khi các doanh nghiệp nhận thức rõ ràng về tính hữu dụng của dịch vụ hỗ trợ, họ sẽ chủ động tìm kiếm các cơ hội sử dụng dịch vụ, từ đó tạo ra hiệu quả cao hơn trong hoạt động kinh doanh.

2.2.3.5. Năng lực của các đơn vị hỗ trợ

Năng lực của các đơn vị hỗ trợ doanh nghiệp là yếu tố then chốt để đảm bảo hiệu quả hỗ trợ cao. Hà Sơn Tùng (2013) đã nhấn mạnh rằng, để đạt được điều này, các đơn vị hỗ trợ cần phải có năng lực nhất định, bao gồm kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm thực tiễn và khả năng cung cấp dịch vụ với chất lượng cao. Sự hiện diện của các đơn vị hỗ trợ doanh nghiệp mạnh mẽ và đáng tin cậy là yếu tố quan trọng giúp các doanh nghiệp nước ngoài và địa phương phát triển một cách bền vững.

Năng lực của các đơn vị hỗ trợ doanh nghiệp bao gồm nhiều khía cạnh khác nhau. Trước hết, đó là kiến thức chuyên môn về các lĩnh vực như pháp lý, kế toán, tài chính, và quản lý nhân sự. Ngoài kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm thực tiễn cũng là một yếu tố quan trọng. Các đơn vị hỗ trợ đã hoạt động lâu năm và có kinh nghiệm trong việc giải quyết các tình huống cụ thể sẽ có khả năng cung cấp dịch vụ tốt hơn. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro và tăng cường sự tin tưởng từ phía doanh nghiệp.

Nguyễn Tiến Mạnh (2021) cũng chỉ ra rằng, giá cả hợp lý là một yếu tố thu hút các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ hỗ trợ, trong khi uy tín đảm bảo sự tin tưởng và hợp tác lâu dài. Uy tín của các đơn vị hỗ trợ thường được xây dựng qua nhiều năm hoạt động, dựa trên chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng. Hơn nữa, năng lực của các đơn vị hỗ trợ không chỉ liên quan đến kỹ năng chuyên môn mà còn bao gồm khả năng tiếp cận công nghệ và cơ sở hạ tầng hiện đại. Các đơn vị

hỗ trợ có khả năng ứng dụng công nghệ cao trong việc cung cấp dịch vụ sẽ mang lại hiệu quả cao hơn và cải thiện trải nghiệm của khách hàng.

2.2.3.6. Văn hóa và ngôn ngữ

Yếu tố văn hóa và ngôn ngữ là một trong những nhân tố then chốt ảnh hưởng đến chất lượng và hiệu quả của dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các quốc gia đang phát triển. Đây chính là yếu tố mà các nghiên cứu trước đây mặc dù đã đề cập nhưng chưa có phân tích chuyên sâu về mức độ ảnh hưởng của yếu tố đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Việc hiểu rõ và tôn trọng văn hóa địa phương giúp doanh nghiệp nước ngoài thiết lập mối quan hệ kinh doanh tốt hơn với đối tác và khách hàng. Ngoài ra, khả năng thích nghi với văn hóa địa phương còn giúp doanh nghiệp phát triển mạng lưới kinh doanh và tạo ra cơ hội hợp tác. Khi doanh nghiệp hiểu được giá trị và niềm tin của cộng đồng địa phương, họ sẽ có khả năng tiếp cận thị trường tốt hơn và tìm kiếm cơ hội phát triển.

Ngôn ngữ là yếu tố quan trọng khác, giúp doanh nghiệp giao tiếp hiệu quả với cộng đồng địa phương. Khả năng sử dụng ngôn ngữ địa phương giúp doanh nghiệp thấu hiểu nhu cầu của khách hàng và đối tác, đồng thời giải quyết vấn đề một cách nhanh chóng và chính xác. Sự thông thạo ngôn ngữ còn hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thương thảo hợp đồng, tuân thủ quy định pháp luật, và tham gia các hoạt động kinh doanh một cách suôn sẻ. Khi doanh nghiệp hiểu được giá trị và niềm tin của cộng đồng địa phương, họ sẽ có khả năng tiếp cận thị trường tốt hơn và tìm kiếm cơ hội phát triển. Các đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ cần phải hiểu rõ văn hóa của đất nước của doanh nghiệp đến đầu tư và văn hóa của nước mình để có thể tiếp cận và tư vấn một cách phù hợp nhất. Từ đó, vừa mang lại kết quả cho doanh nghiệp đối với doanh nghiệp cung ứng và mang đến nguồn lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Như vậy, có thể nhận thấy yếu tố văn hóa và ngôn ngữ có tác động thuận chiều đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài. Đây chính là yếu tố ảnh hưởng có sự khác biệt giữa doanh nghiệp doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng các dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam. Các nghiên cứu trước đây chưa đề cập đến, tác giả sẽ tập trung nghiên cứu, phân tích mức độ ảnh hưởng của yếu tố này đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

2.3 KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA VỀ DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

2.3.1. Kinh nghiệm của Nhật Bản

Ngay từ sau Thế chiến thứ hai, Nhật Bản đã xác định đầu tư nước ngoài là một trong những động lực chiến lược giúp tái thiết và phục hồi nền kinh tế. Trong giai đoạn từ năm 1945 đến 1972, quốc gia này chứng kiến sự gia tăng mạnh mẽ về số lượng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Sự hiện diện của các doanh nghiệp này không chỉ giúp giải quyết vấn đề việc làm mà còn đặt nền móng cho giai đoạn tăng trưởng ngoạn mục được gọi là “Kỳ tích kinh tế Nhật Bản”. Từ đó đến nay, Nhật Bản liên tục hoàn thiện hệ sinh thái hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài với mục tiêu duy trì một môi trường đầu tư hấp dẫn, hiệu quả và cạnh tranh trên toàn cầu.

Để hỗ trợ doanh nghiệp thuận lợi trong thủ tục pháp lý và hành chính, Nhật Bản đã thành lập nhiều trung tâm tư vấn đầu tư nhằm giúp nhà đầu tư hiểu và thực hiện đầy đủ các quy định pháp luật. Những trung tâm này không chỉ hướng dẫn chi tiết về đăng ký kinh doanh, xin giấy phép lao động, mà còn cung cấp dịch vụ tư vấn về thuế, pháp lý, quản trị tài chính... Đây là điểm mạnh đặc biệt của Nhật Bản: biến mọi thủ tục phức tạp được đơn giản hóa nhờ vào hệ thống hỗ trợ chuyên sâu, giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, công sức và giảm thiểu rủi ro pháp lý.

Trong dịch vụ cung cấp thông tin thị trường, Nhật Bản cũng thể hiện sự hiện đại hóa và minh bạch khi xây dựng hệ thống dữ liệu số hóa thông qua các nền tảng trực tuyến như “Invest Japan”. Các nền tảng này cập nhật liên tục thông tin về các ngành công nghiệp, cơ hội đầu tư, quy định pháp luật và các phân tích thị trường chuyên sâu.

Nhật Bản cũng đặc biệt chú trọng đến yếu tố con người, một trong những trụ cột quan trọng của phát triển bền vững. Các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài được hỗ trợ tuyển dụng nhân lực bản địa hoặc chuyên gia quốc tế thông qua hệ thống trung tâm việc làm. Không dừng lại ở tuyển dụng, chính phủ Nhật Bản còn hợp tác với doanh nghiệp tổ chức các chương trình đào tạo chuyên sâu, nâng cao tay nghề để bảo đảm chất lượng nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu thực tế của từng ngành nghề, từng công ty.

Dịch vụ hỗ trợ về văn hóa và ngôn ngữ cũng được Nhật Bản quan tâm đặc biệt. Hệ thống dịch vụ hỗ trợ ngôn ngữ và hòa nhập văn hóa được tổ chức rất bài bản: từ dịch thuật tài liệu, phiên dịch trong các cuộc họp kinh doanh, cho tới đào tạo văn hóa doanh nghiệp Nhật Bản, hướng dẫn cách giao tiếp và ứng xử phù hợp trong môi trường làm việc. Điều này giúp nhà đầu tư nhanh chóng thích nghi, giảm thiểu hiểu lầm, và xây dựng được mối quan hệ hợp tác bền chặt với đối tác Nhật (*MEIT Japan, 2020*).

Gần đây, Nhật Bản có một dấu ấn nổi bật trong chính sách hỗ trợ đầu tư của Nhật Bản là chương trình “J-Startup” - sáng kiến quốc gia nhằm khuyến khích và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Chính phủ không chỉ tạo điều kiện về mặt chính sách và pháp lý, mà còn hợp tác sâu với khu vực tư nhân để đầu tư mạo hiểm vào các công ty khởi nghiệp. Chương trình cung cấp không gian làm việc miễn phí hoặc ưu đãi, hỗ trợ sản xuất, kết nối chuyên gia tư vấn, nhà đầu tư và khách hàng tiềm năng. Đặc biệt, chính phủ Nhật còn có chính sách visa riêng cho cá nhân khởi nghiệp nhằm tạo điều kiện sinh sống và kinh doanh lâu dài tại Nhật. Nhờ những hỗ trợ toàn diện này, tổng giá trị đầu tư mạo hiểm tại Nhật đạt 1 tỷ USD vào năm 2023 - một con số ấn tượng phản ánh hiệu quả thực tiễn.

Không dừng lại ở hỗ trợ đầu tư riêng lẻ, Nhật Bản còn tập trung vào liên kết vùng và hỗ trợ doanh nghiệp theo cụm ngành. Các chương trình cải tạo khu công nghiệp, tăng cường kết nối giữa nông nghiệp - thương mại - công nghiệp và hoạt động xúc tiến thương hiệu vùng được đẩy mạnh. Thông qua các chiến dịch như “Gặp gỡ và trải nghiệm sức hấp dẫn khu vực”, Nhật Bản giới thiệu đặc trưng kinh tế - văn hóa từng vùng tới nhà đầu tư, từ đó thúc đẩy phát triển đồng đều và thu hút FDI không chỉ tập trung vào đô thị lớn mà còn lan tỏa tới các địa phương

2.3.2. Kinh nghiệm của Singapore

Singapore là một quốc gia thường xuyên nằm trong top đầu thế giới về các chỉ số thuận lợi kinh doanh như: khởi sự doanh nghiệp, cấp phép xây dựng, tiếp cận điện năng, bảo vệ nhà đầu tư nhỏ, ký kết hợp đồng và nộp thuế. Hệ thống pháp lý rõ ràng, thủ tục hành chính nhanh gọn và tính minh bạch cao là những yếu tố giúp các doanh nghiệp, đặc biệt là nhà đầu tư nước ngoài yên tâm lựa chọn Singapore làm

điểm đến. Chính phủ không ngừng số hóa dịch vụ công, xây dựng các nền tảng điện tử tích hợp, giúp doanh nghiệp tiết kiệm tối đa thời gian và chi phí vận hành.

Đối với hoạt động hỗ trợ tài chính Singapore áp dụng mức thuế thu nhập doanh nghiệp tương đối thấp, chỉ 17% và đặc biệt có nhiều chương trình miễn giảm thuế nhằm hỗ trợ doanh nghiệp mới và doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trong 3 năm đầu hoạt động, doanh nghiệp mới có thể được miễn thuế tới 125.000 SGD mỗi năm nếu đáp ứng đủ điều kiện. Sau giai đoạn này, chính sách miễn giảm một phần vẫn tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Đối với hỗ trợ về công nghệ, nhận thấy đổi mới là yếu tố sống còn cho sự phát triển dài hạn, Singapore đầu tư lớn vào R&D thông qua các quỹ chiến lược như Quỹ Nghiên cứu Quốc gia (NRF) và SPRING. Các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể tiếp cận các khoản tài trợ, hỗ trợ nghiên cứu, chi trả nhân sự và các khoản đầu tư đổi mới sản phẩm. Singapore đồng thời triển khai Chương trình khung đổi mới quốc gia từ năm 2008 nhằm thương mại hóa các công nghệ mới, khuyến khích đại học và viện nghiên cứu liên kết với doanh nghiệp để tạo ra sản phẩm cụ thể đưa ra thị trường.

Thêm vào đó, Singapore xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp năng động và sáng tạo, Singapore là quốc gia dẫn đầu Đông Nam Á về đầu tư mạo hiểm với khoảng 40% tổng số hợp đồng đầu tư khu vực. Chính phủ triển khai nhiều công cụ hỗ trợ khởi nghiệp như: Thông qua ESVF (Quỹ đầu tư mạo hiểm đối ứng), nhà nước đối ứng vốn cùng nhà đầu tư tư nhân; Đối với TIS (Chương trình ươm tạo công nghệ), hỗ trợ tài chính đến 85% cho startup thông qua các vườn ươm công nghệ; Chương trình cụm đổi mới sáng tạo nhằm kết nối viện nghiên cứu, đại học, doanh nghiệp và chính phủ để tăng tốc quá trình đưa công nghệ ra thị trường; Hỗ trợ ý tưởng sáng tạo với mức tài trợ trực tiếp tới 250.000 USD cho các ý tưởng đột phá. Các chính sách này giúp Singapore trở thành “vườn ươm khởi nghiệp công nghệ” hàng đầu châu Á, thu hút cả startup trong và ngoài nước.

Chuyển dịch chính sách từ tập đoàn lớn sang doanh nghiệp nhỏ và vừa: Thành lập tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (SPRING): SPRING là cơ quan trực thuộc Bộ Công Thương Singapore, đóng vai trò hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ về

mặt tài chính, kỹ thuật và chiến lược kinh doanh. SPRING triển khai nhiều chương trình như: Tài trợ năng lực: Hỗ trợ tới 70% chi phí tư vấn, đào tạo, chứng nhận, thiết bị; Chính sách đổi mới sáng tạo (PIC): Giảm thuế cho doanh nghiệp đầu tư vào R&D, công nghệ, đào tạo nhân sự, thiết kế sản phẩm; Tín dụng SME: Chính phủ bảo lãnh cho các khoản vay vốn lưu động và đầu tư của SME; Voucher năng lực (ICV): Trị giá 5.000 USD để hỗ trợ doanh nghiệp tư vấn, cải tiến năng suất và quản trị tài chính. Các chương trình này đã giúp hàng chục ngàn doanh nghiệp nâng cao năng suất, mở rộng thị trường và tạo ra hàng vạn việc làm mới.

Nhờ chính sách hỗ trợ toàn diện từ cấp vĩ mô đến vi mô, từ ưu đãi thuế đến đầu tư trực tiếp mà Singapore đã nhanh chóng xây dựng một môi trường kinh doanh lý tưởng, thu hút dòng vốn đầu tư quốc tế và các công ty công nghệ cao. Quốc gia này đã chuyển mình từ một nền kinh tế phụ thuộc vào MNC trở thành một quốc gia dẫn đầu khu vực về đổi mới, khởi nghiệp và phát triển bền vững.

2.3.3. Kinh nghiệm của Thailand

Kinh nghiệm của Thailand trong việc phát triển dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư được đánh giá là khá thành công trong khu vực Đông Nam Á. Để thu hút và tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư nước ngoài, Thái Lan đã xây dựng một hệ thống dịch vụ hỗ trợ tương đối toàn diện thông qua cơ quan chuyên trách là Thailand Board of Investment (BOI). Cơ quan này có nhiệm vụ xúc tiến đầu tư, cung cấp thông tin về môi trường đầu tư, tư vấn cơ hội kinh doanh và hỗ trợ các thủ tục liên quan đến việc thành lập và triển khai dự án đầu tư tại Thái Lan. Thông qua BOI, các doanh nghiệp nước ngoài có thể tiếp cận các dịch vụ tư vấn pháp lý, hỗ trợ tìm kiếm địa điểm đầu tư, kết nối với các đối tác và nhà cung cấp trong nước cũng như nhận được sự hỗ trợ trong quá trình triển khai và vận hành dự án.

Một điểm nổi bật trong hệ thống dịch vụ hỗ trợ đầu tư của Thái Lan là triển khai mô hình “một cửa” (One Stop Service) nhằm đơn giản hóa thủ tục hành chính cho nhà đầu tư. Chính phủ Thái Lan đã thành lập trung tâm One Start One Stop Investment Center (OSOS) để tập hợp đại diện của nhiều cơ quan quản lý nhà nước tại cùng một địa điểm, giúp nhà đầu tư nước ngoài có thể thực hiện các thủ tục liên quan đến đầu tư, đăng ký doanh nghiệp, thị thực và giấy phép lao động cho chuyên

gia nước ngoài một cách nhanh chóng và thuận tiện. Thông qua cơ chế này, thời gian xử lý thủ tục hành chính được rút ngắn đáng kể, đồng thời nâng cao tính minh bạch và hiệu quả của môi trường đầu tư.

Bên cạnh việc hỗ trợ trước khi đầu tư, Thái Lan còn chú trọng cung cấp các dịch vụ hỗ trợ trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp nước ngoài. BOI thường xuyên hỗ trợ nhà đầu tư trong việc khảo sát địa điểm đầu tư, cung cấp thông tin về các khu công nghiệp và khu kinh tế đặc biệt, cũng như kết nối doanh nghiệp nước ngoài với các doanh nghiệp trong nước nhằm hình thành chuỗi cung ứng và thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ. Ngoài ra, chính phủ Thái Lan cũng triển khai nhiều chương trình cải cách thủ tục hành chính, như hệ thống xử lý nhanh các hồ sơ đầu tư, nhằm giảm thời gian phê duyệt dự án và nâng cao hiệu quả phục vụ nhà đầu tư. Những biện pháp này đã góp phần tạo dựng môi trường đầu tư thuận lợi, giúp Thái Lan duy trì vị trí là một trong những quốc gia thu hút nhiều vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trong khu vực.

2.3.4. Kinh nghiệm của Hà Lan

Hà Lan là quốc gia này thường xuyên có mặt trong top những nước có môi trường kinh doanh cạnh tranh nhất thế giới nhờ vào kết cấu hạ tầng hiện đại, lực lượng lao động chất lượng cao và tư duy quản lý mở. Chính sự kết hợp giữa vị trí địa lý, nền tảng hạ tầng và chính sách linh hoạt đã giúp Hà Lan trở thành điểm đến hấp dẫn cho các doanh nghiệp toàn cầu. Những năm qua, Hà Lan đã triển khai nhiều dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Hà Lan nói riêng mang lại kết quả khả quan như:

Dịch vụ hỗ trợ về thuế: Một trong những trụ cột quan trọng trong chiến lược hỗ trợ doanh nghiệp của Hà Lan là hệ thống thuế ưu đãi, đặc biệt cho các công ty có hoạt động đổi mới sáng tạo. Thuế thu nhập doanh nghiệp tại Hà Lan được đánh giá là thấp hơn mức trung bình của EU. Đặc biệt, mức thuế chỉ 5% được áp dụng cho các khoản thu nhập từ nghiên cứu và phát triển (R&D), sáng chế và tài sản vô hình thông qua chương trình "Hộp đổi mới sáng tạo" (Innovation Box). Ngoài ra, hệ thống hiệp định thuế song phương của Hà Lan rất rộng, cho phép miễn thuế với cổ tức từ các khoản đầu tư đủ điều kiện.

Chính sách ngành hàng đầu - nền tảng phát triển cụm ngành chiến lược: Hà Lan đã phát triển một chính sách đặc trưng được gọi là “Top Sectors” - chính sách liên kết ngành chiến lược, tập trung vào 9 lĩnh vực mũi nhọn của nền kinh tế. Mỗi ngành đều được phát triển thông qua hợp tác chặt chẽ giữa chính phủ, doanh nghiệp, viện nghiên cứu và các trường đại học. Đây là một trong những ví dụ tiêu biểu về chiến lược “áp từ trên xuống” nhưng vẫn gắn chặt với nhu cầu thị trường và khoa học thực tiễn.

Cơ chế hỗ trợ gián tiếp linh hoạt và thông minh: Những công cụ như điều tiết thông minh theo ngành, mua sắm công ưu tiên sản phẩm đổi mới, ưu đãi thuế, bảo lãnh tín dụng và quỹ môi đầu tư được sử dụng như chất xúc tác để khuyến khích doanh nghiệp tự phát triển. Chính sách này đặc biệt phù hợp với môi trường kinh doanh hiện đại, giúp các doanh nghiệp có không gian sáng tạo, tự chủ, đồng thời tiếp cận được các nguồn lực từ nhà nước nếu có nhu cầu.

Phát triển hệ sinh thái hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs): với một số chính sách nổi bật bao gồm: (1) Tín dụng R&D: Hỗ trợ giảm thuế cho chi phí nhân sự liên quan đến nghiên cứu và phát triển; (2) Chính sách hộp đổi mới sáng tạo (Innovation Box): Cho phép SME được hưởng mức thuế thấp từ các hoạt động sáng chế; (3) Chương trình MIT: Hỗ trợ đổi mới xuyên vùng trong các ngành mũi nhọn, trị giá 50 triệu euro mỗi năm; (4) Quỹ MKB+: Cung cấp vốn môi, quỹ đầu tư, và khoản vay ưu đãi để SME chuyển đổi ý tưởng thành sản phẩm thực tế. Ngoài ra còn có chương trình Bảo lãnh tín dụng, Vay vi mô và Tài chính tín dụng vi mô giúp SME tiếp cận vốn dễ hơn với sự bảo lãnh từ chính phủ....

Cơ quan doanh nghiệp Hà Lan (RVO), trực thuộc Bộ Kinh tế có chức năng hỗ trợ mạnh cho khu vực doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo: Chính phủ Hà Lan triển khai chính sách hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp thông qua Bộ Kinh tế, với vai trò hỗ trợ thực thi quan trọng của Cơ quan Doanh nghiệp Hà Lan (RVO). Đây là cơ quan chuyên trách cung cấp các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp như tư vấn đổi mới sáng tạo, hỗ trợ tài chính, thúc đẩy nghiên cứu và phát triển, đồng thời kết nối doanh nghiệp với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia và quốc tế. RVO hoạt động cả trong nước và quốc tế, phối hợp chặt chẽ với các tổ chức nghiên cứu, chính

quyền địa phương và các đối tác quốc tế nhằm hỗ trợ doanh nghiệp ở nhiều quy mô với các giai đoạn phát triển khác nhau. Mô hình này phản ánh vai trò của nhà nước kiến tạo phát triển, trong đó Nhà nước giữ vai trò hỗ trợ, dẫn dắt và tạo lập môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp.

Chiến lược dài hạn: đầu tư vào tri thức, hạ tầng và tài chính đổi mới: Từ năm 2015 đến nay, chính phủ Hà Lan liên tục tăng đầu tư vào đổi mới sáng tạo và tài trợ cho các doanh nghiệp. Ví dụ, năm 2015 đã dành 75 triệu euro cho khởi nghiệp và R&D; năm 2017 tiếp tục phân bổ thêm 50 triệu euro cho các dự án khởi nghiệp và SME. Đồng thời, Hà Lan đầu tư mạnh mẽ vào hệ thống giáo dục, logistics, và các thành phố sáng tạo như Amsterdam - nơi hội tụ đổi mới công nghệ, startup và các tập đoàn toàn cầu. Mục tiêu dài hạn là tạo ra một hệ sinh thái kinh doanh năng động, kết nối toàn cầu và hướng tới phát triển bền vững.

2.3.5. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Thứ nhất, xây dựng hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ toàn diện, đồng bộ từ Trung ương đến địa phương

Bài học từ Nhật Bản, Thái Lan và Hà Lan cho thấy, không chỉ dừng lại ở ưu đãi đầu vào mà cần thiết lập một hệ sinh thái hỗ trợ xuyên suốt từ khâu tìm hiểu thị trường, thành lập doanh nghiệp, vận hành, tuyển dụng, cho đến đổi mới và mở rộng quy mô. Việt Nam có thể triển khai một số cách thức sau

Một là, thành lập các “Trung tâm hỗ trợ đầu tư nước ngoài” tại các vùng kinh tế trọng điểm như TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng...

Hai là, kết nối các trung tâm này với các sở, ban ngành để hỗ trợ nhanh chóng các thủ tục hành chính, pháp lý, tư vấn kinh doanh, môi trường văn hóa - luật pháp tại địa phương.

Ba là, tăng cường vai trò điều phối và thực thi của các cơ quan như Bộ Tài chính, VCCI, các Sở Tài chính địa phương. Chú trọng phát triển cơ chế dịch vụ “một cửa” nhằm đơn giản hóa thủ tục hành chính, giúp giảm đáng kể thời gian và chi phí cho nhà đầu tư nước ngoài. Đồng thời, hệ thống dịch vụ hỗ trợ được cung cấp một cách toàn diện, không chỉ dừng lại ở giai đoạn cấp phép đầu tư mà còn mở rộng sang giai đoạn sau cấp phép, bao gồm hỗ trợ giải quyết khó khăn, tư vấn pháp

lý, cung cấp thông tin thị trường và hỗ trợ mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh

Thứ hai, chú trọng dịch vụ hỗ trợ thuế và tài chính phải có chiều sâu, gắn với chiến lược ngành

Từ kinh nghiệm của Singapore và Hà Lan, chính sách thuế không chỉ cần "ưu đãi nhiều", mà quan trọng là "ưu đãi đúng và thông minh". Việt Nam có thể: (1) Thiết kế "hộp đổi mới sáng tạo" (Innovation Box): Áp dụng mức thuế thu nhập ưu đãi (ví dụ 5-10%) cho lợi nhuận từ các hoạt động nghiên cứu, sáng chế, phát triển công nghệ tại Việt Nam; (2) Áp dụng chính sách khấu trừ thuế cao hơn (150-200%) cho chi phí đầu tư vào R&D hoặc đào tạo nhân sự trong nước; (3) Xây dựng các Quỹ đối ứng đầu tư mạo hiểm giống như ESVF (Singapore), cho phép nhà nước góp vốn cùng các quỹ đầu tư tư nhân để hỗ trợ startup có yếu tố nước ngoài tại Việt Nam.

Thứ ba, hỗ trợ thông tin kịp thời bằng việc tạo nền tảng số minh bạch thông tin và hướng dẫn doanh nghiệp nước ngoài đầu tư

Đây là bài học quan trọng trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư hiện nay. Việt Nam có thể: Xây dựng một Cổng thông tin quốc gia dành riêng cho nhà đầu tư nước ngoài với đầy đủ hướng dẫn, mô hình kinh doanh mẫu, quy trình thủ tục, biểu mẫu, chính sách ưu đãi có hỗ trợ đa ngôn ngữ (Anh, Nhật, Hàn, Trung...); Ứng dụng AI chatbot, công cụ so sánh chính sách để nhà đầu tư nước ngoài tự tra cứu và lên kế hoạch đầu tư; Liên kết dữ liệu giữa Trung ương và địa phương, đảm bảo tính cập nhật và minh bạch về quy hoạch, pháp lý và ngành nghề đầu tư có điều kiện.

Thứ tư, nâng cấp dịch vụ hỗ trợ nhân lực và hòa nhập văn hóa

Bài học từ Nhật Bản và Singapore cho thấy việc hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài cần đi sâu vào yếu tố con người và văn hóa doanh nghiệp. Vì vậy, chúng ta có thể hình thành các trung tâm dịch vụ hỗ trợ lao động và nhà đầu tư tại địa phương: tư vấn tuyển dụng, cấp phép lao động, đào tạo nhân lực theo yêu cầu ngành. Hoặc mở rộng chương trình đào tạo văn hóa doanh nghiệp Việt Nam và hỗ trợ phiên dịch - dịch thuật tài liệu cho doanh nghiệp FDI trong thời gian đầu hoạt động. Nghiên cứu xây dựng cơ chế hỗ trợ người lao động nước ngoài hòa nhập như visa dài hạn, chính sách cư trú - bảo hiểm, giáo dục con cái...

Thứ năm, phát triển dịch vụ hỗ trợ tài chính chuyên sâu thông qua quỹ tài chính đa tầng hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài nhỏ và khởi nghiệp

Hỗ trợ startup và doanh nghiệp nhỏ và vừa nước ngoài đầu tư thông qua các quỹ tín dụng môi, bảo lãnh vay vốn, voucher đổi mới sáng tạo là điều cần thiết. Do đó, Việt Nam có thể thực hiện một số cách thức sau:

Một là, thành lập Quỹ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài nhỏ và startup nước ngoài, tập trung tại các khu công nghệ cao hoặc khu kinh tế đặc biệt.

Hai là, phối hợp với ngân hàng thương mại để triển khai các chương trình bảo lãnh tín dụng, cấp vốn vi mô, tài trợ nghiên cứu khả thi, đặc biệt cho các doanh nghiệp đầu tư nhỏ vào thị trường Việt Nam.

Ba là, hỗ trợ thông qua các cuộc thi đổi mới sáng tạo dành cho doanh nghiệp nước ngoài, tạo cơ chế kết nối với thị trường trong nước, đối tác và cơ quan quản lý.

Thứ sáu, Chính phủ giữ vai trò kiến tạo, điều phối và doanh nghiệp giữ vai trò dẫn dắt thị trường

Từ mô hình SPRING (Singapore) hay RVO (Hà Lan), ta rút ra rằng nhà nước nên đóng vai trò “bộ phóng” thay vì “người kiểm soát”. Do đó, cần: (1) Thành lập hoặc trao quyền nhiều hơn cho một Cơ quan Điều phối hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài, hoạt động linh hoạt, thị trường hóa và quốc tế hóa; (2) Giao nhiệm vụ cho cơ quan này kết nối, tư vấn và giải quyết các vướng mắc đầu tư theo cơ chế “một cửa liên thông”; (3) Thường xuyên tổ chức diễn đàn doanh nghiệp nước ngoài - chính phủ - viện nghiên cứu - trường đại học, từ đó cập nhật chính sách linh hoạt và kịp thời.

Việt Nam cần thay mô hình “thu hút mọi giá” sang chọn lọc đầu tư chất lượng, gắn với đổi mới công nghệ, phát triển bền vững, và gia tăng giá trị nội tại. Đầu tư cho dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài chính là đầu tư cho tương lai dài hạn của kinh tế Việt Nam.

Việt Nam tăng cường các chương trình kết nối giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước nhằm thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ, nâng cao tỷ lệ nội địa hóa và tạo sự lan tỏa về công nghệ, quản lý và kỹ năng lao động trong nền kinh tế.

Chương 3

THỰC TRẠNG DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM

3.1. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM

3.1.1. Khái quát chung về đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam

Kể từ sau Đổi mới (1986), Việt Nam trở thành điểm đến FDI quan trọng trong khu vực. Tính đến ngày 20/12/2023, cả nước có 39.140 dự án FDI còn hiệu lực với 468,92 tỷ USD tổng vốn đăng ký lũy kế (giải ngân lũy kế ước 297,2 tỷ USD). Đến ngày 31/12/2024, quy mô lũy kế tăng lên 42.002 dự án với 502,8 tỷ USD vốn đăng ký; giải ngân lũy kế ~322,5 tỷ USD (tương đương 64,1% vốn đăng ký còn hiệu lực). Về dòng vốn năm 2024, Việt Nam thu hút 114 quốc gia/vùng lãnh thổ; Singapore đứng đầu dòng vốn đăng ký năm 2024 với ~10,21 tỷ USD (26,7%), Hàn Quốc xếp thứ hai ~7,06 tỷ USD (20,7%); tiếp theo là Trung Quốc, Hồng Kông (Trung Quốc), Nhật Bản. Năm 2024 cũng ghi nhận mốc giải ngân kỷ lục ~25,35 tỷ USD, tăng 9,4% so với 2023. Về cơ cấu ngành, chế biến - chế tạo dẫn đầu với ~25,58 tỷ USD (66,9%) vốn đăng ký năm 2024; bất động sản đứng thứ hai. Xét lũy kế nhà đầu tư, Hàn Quốc tiếp tục là nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam tính theo tổng vốn đăng ký, trong khi Singapore dẫn đầu dòng vốn đăng ký riêng năm 2024. (Dẫn chứng lũy kế mới nhất từ cơ quan nhà nước: Hàn Quốc lũy kế >92 tỷ USD, xác nhận vị trí số 1) [4].

Năm 2024, khu vực FDI tạo thặng dư thương mại ~50,3 tỷ USD (bao gồm dầu thô), bù đắp thâm hụt của khu vực trong nước, qua đó đóng góp lớn vào thặng dư thương mại toàn nền kinh tế ~24,9 tỷ USD. Về xuất khẩu theo ngành, điện tử đạt ~126,5 tỷ USD năm 2024 (xấp xỉ 1/3 tổng kim ngạch xuất khẩu), khẳng định vai trò của Việt Nam như trung tâm lắp ráp điện tử trong chuỗi giá trị khu vực. Các nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới cho thấy khoảng 85% xuất khẩu điện tử của Việt Nam do khu vực FDI thực hiện, chủ yếu ở khâu lắp ráp và tích hợp (hàm ý yêu cầu nâng cấp năng lực để gia tăng giá trị nội địa) [4].

Tóm lại, đến hết 2024: (i) quy mô FDI lũy kế đạt 42.002 dự án - 502,8 tỷ USD; (ii) giải ngân đạt kỷ lục 25,35 tỷ USD trong năm; (iii) Singapore dẫn đầu

dòng vốn đăng ký năm 2024, còn Hàn Quốc giữ vị trí nhà đầu tư lũy kế lớn nhất; (iv) cấu trúc FDI tiếp tục nghiêng về chế biến - chế tạo, với điện tử là mũi nhọn xuất khẩu - một phần rất lớn do doanh nghiệp FDI đảm nhiệm.

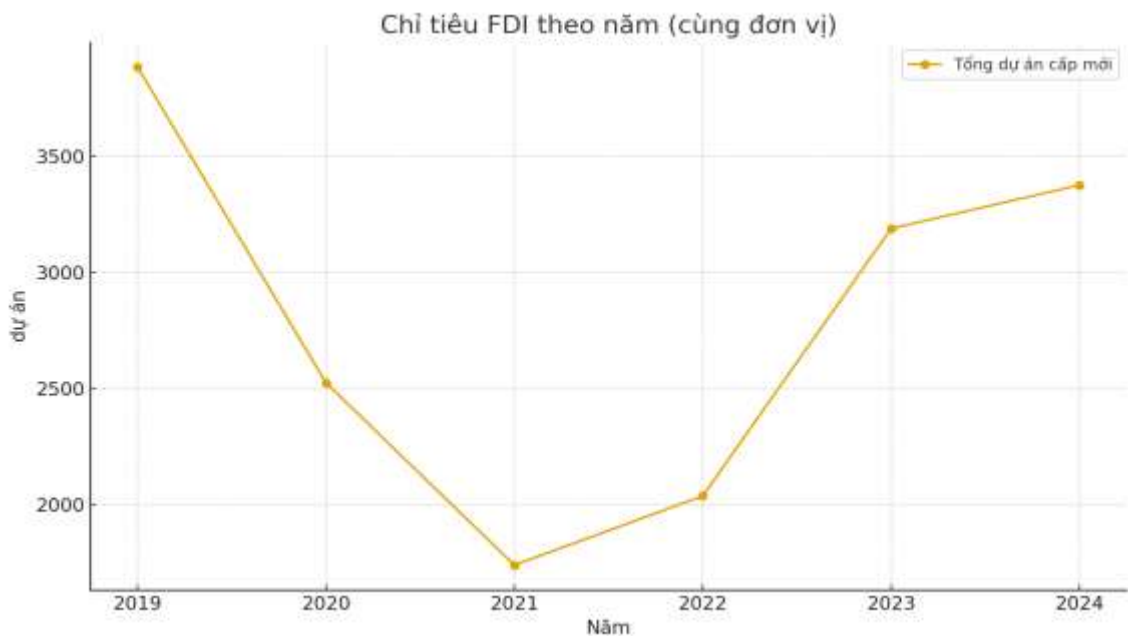
Bảng 3.1. Số lượng dự án cấp mới và nguồn vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam giai đoạn 2019 - 2024

Nội dung	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Tổng
Tổng dự án cấp mới	dự án	3883	2523	1738	2036	3188	3375	16743
Tổng vốn đăng ký cấp mới	triệu USD	16745,6	14646,4	15245,4	12446,2	20185,6	19700	98969,2
Tổng vốn thực hiện	triệu USD	20380	19980	19740	22400	23183	25350	131033,0

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Tổng quan giai đoạn 2019-2024 cho thấy quỹ đạo FDI vào Việt Nam gồm hai bước rõ rệt: suy giảm do cú sốc COVID-19, sau đó phục hồi mạnh và mở rộng. Về số dự án cấp mới, tổng cộng giai đoạn đạt 16.743 dự án. Sau mức cao năm 2019 (3.883 dự án), số dự án giảm sâu trong 2020 (-35,0%) và 2021 (-31,1%), rồi phục hồi ở 2022 (+17,1%), bứt phá ở 2023 (+56,6%) và tiếp tục tăng năm 2024 (+5,9%) lên 3.375 dự án. Dù đã phục hồi, số dự án 2024 vẫn thấp hơn mức 2019 khoảng 13,1%; tính theo CAGR 2019-2024, số dự án bình quân giảm -2,77%/năm, phản ánh dư chấn của dịch và việc dòng dự án mới chưa hoàn toàn quay về đỉnh chu kỳ trước. Đối với vốn đăng ký cấp mới, tổng lũy kế 2019-2024 đạt 98.969,2 triệu USD. Quy mô vốn mới chịu tác động chu kỳ: 2020 giảm (-12,5%), 2021 tăng nhẹ (+4,1%) dù số dự án thấp (hàm ý xuất hiện các dự án quy mô lớn), 2022 điều chỉnh (-18,4%), 2023 bật tăng mạnh (+62,2%), và 2024 giảm nhẹ (-2,4%) xuống 19.700 triệu USD. Tính CAGR 2019-2024, vốn đăng ký cấp mới vẫn tăng bình quân +3,30%/năm. Quy mô dự án lần lượt 4,31 → 5,81 → 8,77 → 6,11 → 6,33 → 5,84 (triệu USD/dự án, 2019→2024), cho thấy giai đoạn 2021 xuất hiện “ít nhưng to”, sau đó thị trường dịch chuyển sang “nhiều dự án quy mô vừa/nhỏ hơn” trong 2022-2024.

Về vốn thực hiện (giải ngân), tổng giai đoạn đạt 131.033 triệu USD. Sau khi gần như đi ngang 2019-2021 (-2,0%; -1,2%), giải ngân tăng mạnh năm 2022 (+13,5%), tăng tiếp 2023 (+3,5%) và 2024 (+9,3%) lên 25.350 triệu USD-mức kỷ lục lịch sử theo công bố chính thức của Bộ KH&ĐT (FIA) ngày 06/01/2025. CAGR 2019-2024 của giải ngân đạt +4,46%/năm; riêng hai năm 2023-2024 chiếm ~37,0% tổng giải ngân của cả giai đoạn, cho thấy động lực phục hồi-mở rộng mang tính bền vững, chứ không đơn thuần là hiệu ứng “bật nảy” hậu dịch. Những mốc kỷ lục này phù hợp với thông tin chính thức: giải ngân 2024 ~25,35 tỷ USD (+9,4%).

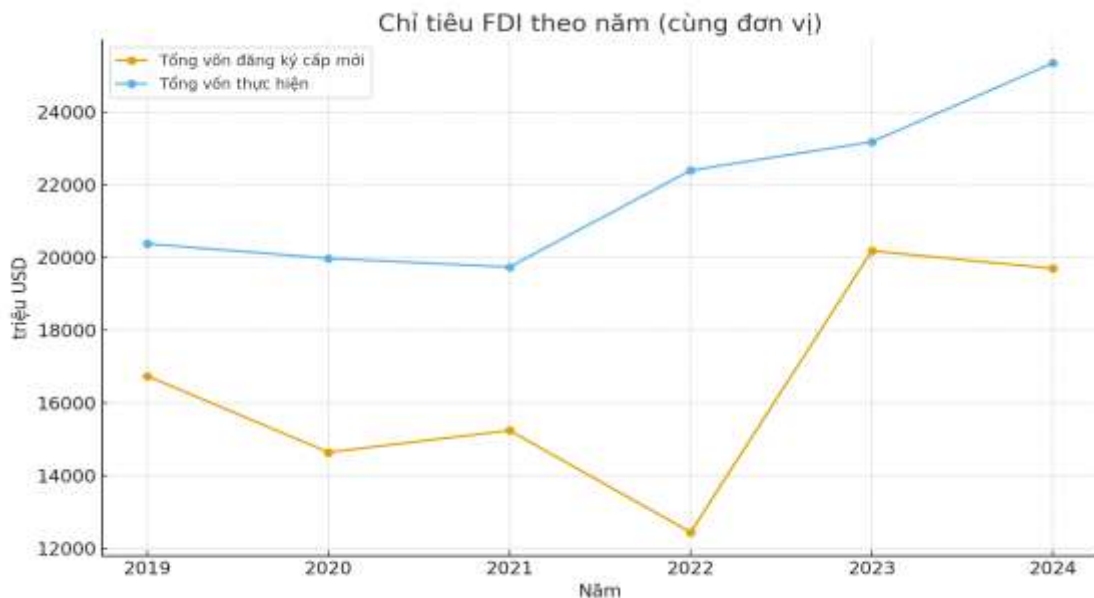


Biểu đồ 3.1. Chỉ tiêu FDI theo năm (dự án)

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Nhìn theo cấu trúc và điểm tập trung theo thời gian, hai năm 2023-2024 đóng góp ~39,2% tổng số dự án giai đoạn 2019-2024, xác nhận độ sâu của chu kỳ phục hồi dự án mới. Ở góc độ ngành, năm 2024 chế biến - chế tạo tiếp tục dẫn dắt với ~25,58 tỷ USD, chiếm 66,9% tổng vốn đăng ký năm; bất động sản xếp thứ hai (~6,31 tỷ USD). Mặt đối tác, năm 2024 Việt Nam thu hút 114 quốc gia/vùng lãnh thổ; Singapore đứng đầu vốn đăng ký (~10,21 tỷ USD; 26,7%), Hàn Quốc thứ hai (~7,06 tỷ USD; 20,7%). Cán cân thương mại khu vực FDI năm 2024 thặng dư ~50,3 tỷ USD (bao gồm dầu thô), qua đó bù đắp thâm hụt của khu vực trong nước

và góp phần hình thành thặng dư thương mại toàn nền kinh tế. Các chỉ báo cấu trúc này là phù hợp với vai trò “trung tâm lắp ráp điện tử” của Việt Nam trong chuỗi giá trị khu vực-điểm đã được các báo cáo của cơ quan nhà nước nhấn mạnh trong tổng kết năm 2024. Giai đoạn 2019-2024 có những đặc điểm sau: Thứ nhất, về khối lượng dự án, Việt Nam đã vượt qua đáy chu kỳ do COVID-19 và hiện ở pha phục hồi-mở rộng, dù mức 2024 vẫn thấp hơn đỉnh 2019. Thứ hai, về chất lượng cam kết vốn, CAGR dương của vốn đăng ký cấp mới (+3,30%/năm) đi kèm quy mô dự án thu hẹp cho thấy sự dịch chuyển sang nhiều dự án quy mô vừa/nhỏ, nhưng độ sâu chuỗi cung ứng (đặc biệt trong chế biến-chế tạo) tiếp tục được củng cố. Thứ ba, về giải ngân, kỷ lục 25,35 tỷ USD năm 2024 củng cố năng lực hấp thụ vốn của nền kinh tế, tạo nền tảng cho tăng trưởng trung hạn nhờ tập trung ngành chế biến-chế tạo và thặng dư thương mại lớn của khu vực FDI.



Biểu đồ 3.2. Chỉ tiêu FDI theo năm (triệu USD)

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Giai đoạn 2019-2024 là một thời kỳ quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt trong bối cảnh nguồn vốn đầu tư nước ngoài đóng vai trò then chốt trong quá trình tăng trưởng và phát triển. Việt Nam tiếp tục là điểm đến hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài nhờ vào các yếu tố như sự ổn định chính trị, chi phí lao động cạnh tranh và hội nhập quốc tế. Tuy nhiên, có những biến động trong xu

hướng đầu tư của nước ngoài do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 và các yếu tố toàn cầu nên số lượng dự án và tổng vốn đăng ký cấp mới có sự sụt giảm trong giai đoạn 2020 - 2022. Bên cạnh đó, việc Việt Nam ký kết nhiều Hiệp định kinh tế với các quốc gia và khu vực giúp tạo ra các cơ hội lớn để Việt Nam hội nhập, tham gia sâu hơn vào mạng sản xuất thế giới, lựa chọn các dự án FDI có chất lượng để tiến lên các nấc thang cao hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu. Dòng vốn FDI vào Việt Nam trong năm 2023 đã có chuyển biến tích cực cả về số lượng lẫn chất lượng. Các dự án đầu tư không chỉ gia tăng về quy mô mà còn dần đáp ứng các tiêu chuẩn phát triển xanh, thân thiện môi trường và hiệu quả dài hạn. Đến năm 2024, sự cải thiện giải ngân song hành với việc rà soát thủ tục và đẩy nhanh các dự án công nghiệp chế biến-chế tạo tại các trung tâm công nghiệp phía Bắc (Bắc Ninh, Hải Phòng), tạo nền cho tăng trưởng công nghiệp 2025. Vốn đăng ký cấp mới ở mức 19,70 tỷ USD trên 3.375 dự án, bình quân khoảng 5.84 triệu USD/dự án - cho thấy cấu trúc dự án mới tiếp tục nghiêng về quy mô vừa/nhỏ, bổ sung vào các chuỗi cung ứng hiện hữu. Giải ngân năm 2024 đạt 25,35 tỷ USD - mức kỷ lục, tăng 9,4% so với 2023; phản ánh tiến độ thực hiện dự án được cải thiện và khả năng hấp thụ vốn tốt hơn trong bối cảnh nhu cầu toàn cầu phục hồi.

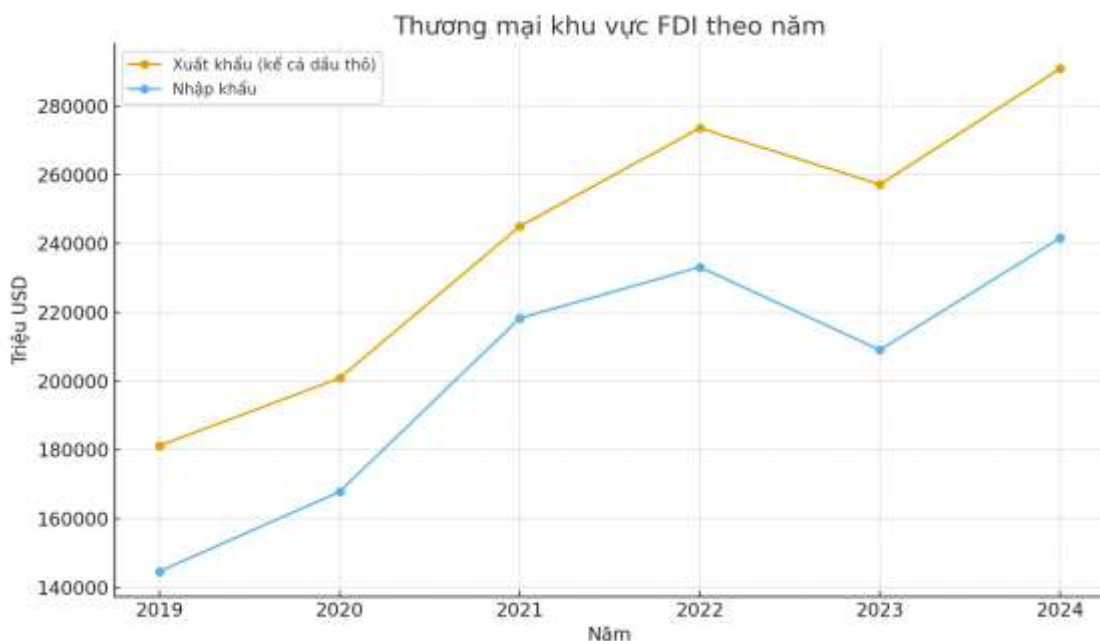
**Bảng 3.2. Đóng góp của doanh nghiệp nước ngoài đối với kinh tế Việt Nam
giai đoạn 2019 - 2024**

Đơn vị tính: Triệu USD

TT	Nội dung	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1	Kim ngạch xuất nhập khẩu	323.841	370.237	465.024	509.031	468.190	532.500
1.1	Xuất khẩu (không kể dầu thô)	179.199	202.416	246.741	275.873	259.125	289.200
1.2	Xuất khẩu (kể cả dầu thô)	181.231	200.838	245.031	273.601	257.206	290.900
1.3	Nhập khẩu	144.642	167.821	218.283	233.158	209.065	241.600
2	Đóng góp FDI trong GDP (%)	23	22,3	23,5	22,8	24,0	22,0
3	Nộp ngân sách	17.200	15.300	17.460	21.200	21.500	20.490
4	Lao động cuối kỳ (1, 000 người)	4.600	4.700	5.100	5.400	5.600	5.200

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Giai đoạn 2019-2024 cho thấy khu vực doanh nghiệp có vốn nước ngoài duy trì vai trò động lực đối với thương mại hàng hóa và ngân sách, đồng thời có xu hướng mở rộng việc làm. Về kim ngạch xuất nhập khẩu, quy mô tăng từ 323.841 (2019) lên 532.500 (2024), tương ứng CAGR xấp xỉ 10,4%/năm. Chuỗi biến động theo năm phản ánh rõ hai pha: giảm chậm lại trong giai đoạn đại dịch và phục hồi mạnh sau 2022-tăng 25,6% (2021), 9,5% (2022), rồi điều chỉnh -8,0% (2023) trước khi tăng trở lại 13,7% lên mức cao nhất giai đoạn năm 2024. Cấu trúc xuất-nhập khẩu tương đối ổn định: xuất khẩu (kể cả dầu thô) chiếm khoảng 56% kim ngạch năm 2019 và ~54,6% năm 2024, trong khi nhập khẩu xoay quanh 44-45%, cho thấy mô hình thương mại định hướng xuất khẩu tiếp tục được duy trì.

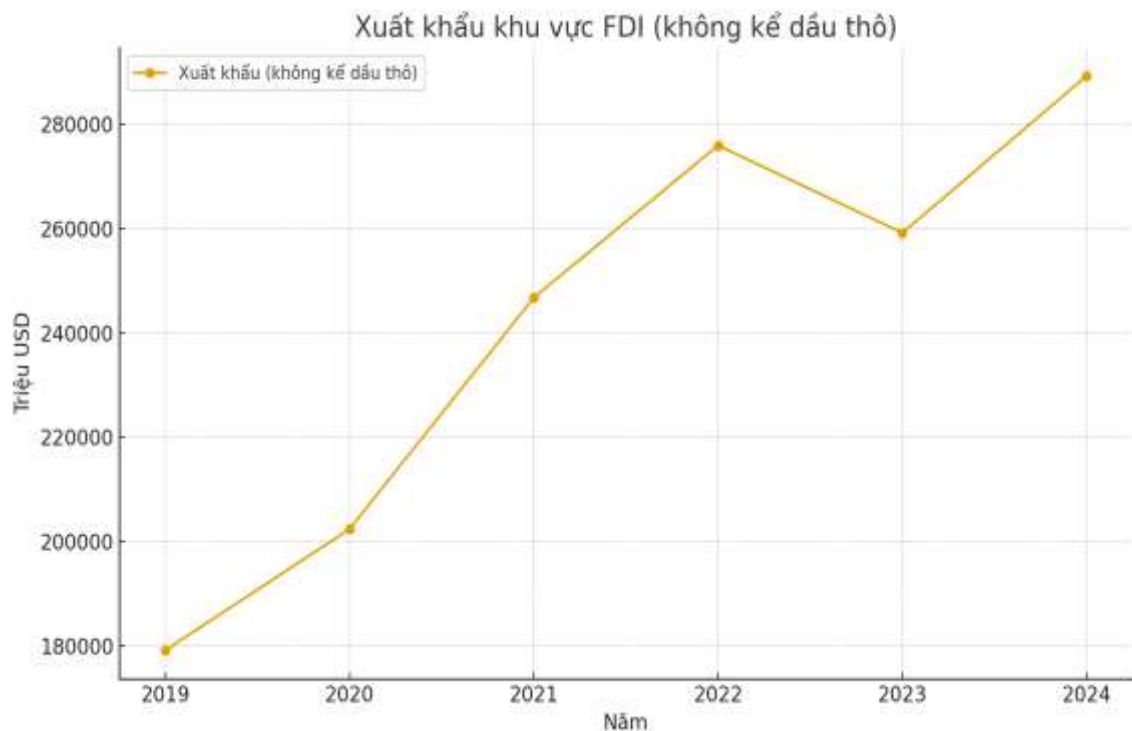


Biểu đồ 3.3. Xuất khẩu (kể cả dầu thô) và Nhập khẩu khu vực FDI

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Xét riêng xuất khẩu, cả hai thước đo-không kể dầu thô và kể cả dầu thô-đều tăng bèn bĩ. Xuất khẩu không kể dầu thô tăng từ 179.199 (2019) lên 289.200 (2024), còn xuất khẩu kể cả dầu thô tăng từ 181.231 lên 290.900. Khoảng cách giữa hai chỉ tiêu (phần dầu thô) thu hẹp nhẹ từ ~2,0 tỷ USD (2019) xuống ~1,7 tỷ USD (2024), gợi ý tỷ trọng dầu thô trong rổ xuất khẩu FDI giảm tương đối, trong khi hàng công nghiệp chế biến vẫn là nền tảng. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu tăng từ 144.642 lên 241.600

(CAGR ~10,8%/năm), phản ánh nhu cầu lớn về linh kiện, máy móc và đầu vào trung gian cho hoạt động sản xuất hướng xuất khẩu. Chênh lệch giữa xuất khẩu (kể cả dầu thô) và nhập khẩu qua các năm cho thấy thặng dư thương mại của khu vực FDI mở rộng trở lại sau 2021: 36,6 (2019) → 33,0 (2020) → 26,7 (2021) → 40,4 (2022) → 48,1 (2023) → ~49,3 (2024). Việc thặng dư tăng nhanh trong 2022-2024 đồng pha với quá trình phục hồi đầu tư và đơn hàng toàn cầu, củng cố vai trò “cứu cánh” của khu vực FDI đối với cán cân thương mại.



Biểu đồ 3.4. Xuất khẩu FDI (không kể dầu thô)

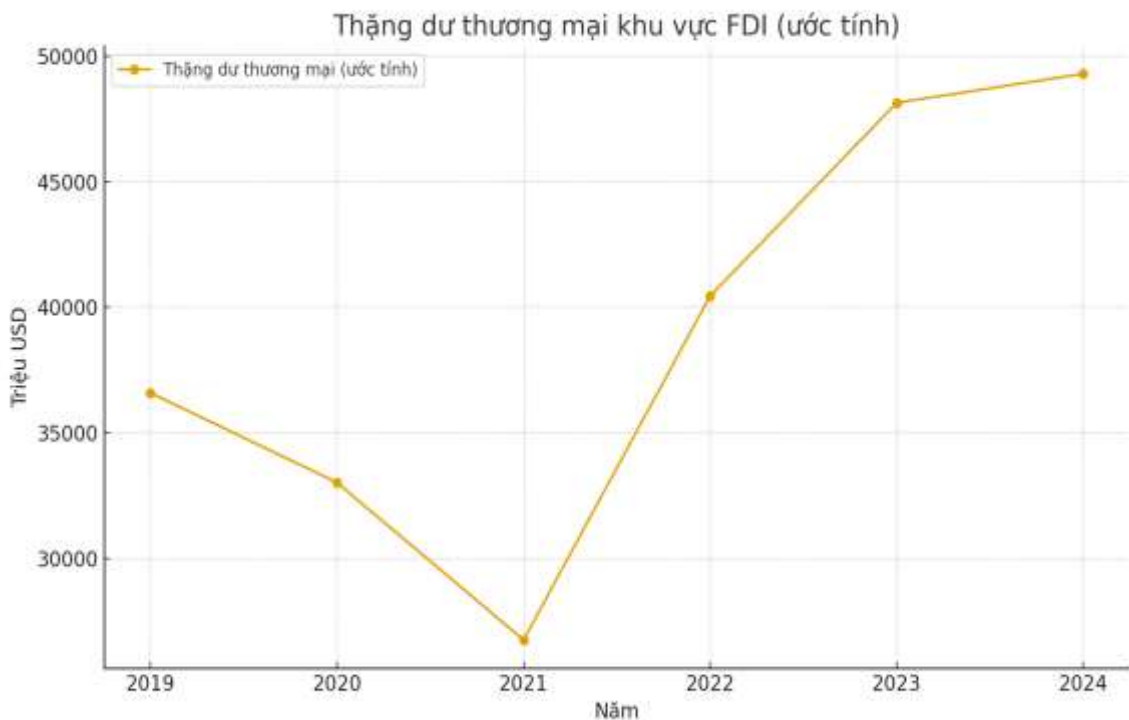
Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Chỉ tiêu “Đóng góp FDI trong GDP (%)” giữ ở mức ổn định quanh 23-24% (23,0 → 22,3 → 23,5 → 22,8 → 24,0 trong 2019-2023). Diễn biến này tương thích với thực tế: khu vực FDI đóng vai trò đầu kéo xuất khẩu và sản xuất chế biến, song mức độ đóng góp tỷ trọng GDP không tăng đột biến do (i) quá trình phục hồi COVID-19 diễn ra đồng thời ở khu vực trong nước, và (ii) giá trị gia tăng nội địa ở một số phân khúc lắp ráp còn dư địa để nâng lên.

Về nộ ngân sách, chuỗi số liệu cho thấy đồ thị “chữ V” sau đại dịch: 17.200 (2019) → 15.300 (2020) → 17.460 (2021, lưu ý bản bảng gốc có khả năng lỗi định

dạng ghi “174600”) → 21.200 (2022) → 21.500 (2023). Đây là quỹ đạo hợp lý khi kinh tế phục hồi, kim ngạch thương mại và lợi nhuận DN cải thiện. Nhìn tổng thể, mức đóng góp ngân sách của khu vực FDI tăng rõ từ nền thấp 2020, cho thấy sức chống chịu sau dịch được củng cố.

Đối với lao động cuối kỳ, số liệu 2019-2023 tăng đều từ 4.600 lên 5.600 nghìn người (tương đương tăng ~22% trong bốn năm, CAGR xấp xỉ 5%/năm). Xu hướng này phù hợp với mở rộng công suất trong các ngành sử dụng nhiều lao động kỹ năng trung bình-khá (điện tử lắp ráp, dệt may, giày dép...) đồng thời thu hút thêm lao động kỹ thuật trong các dự án cơ khí-điện-điện tử.



Biểu đồ 3.5. Thặng dư thương mại khu vực FDI

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Tóm lại, giai đoạn 2019-2024 của khu vực doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam được đặc trưng bởi (i) mở rộng quy mô thương mại với tốc độ bình quân hai chữ số và thặng dư thương mại gia tăng sau 2021; (ii) đóng góp GDP ổn định quanh 23-24% (đến 2023) trong bối cảnh du lịch nâng giá trị gia tăng nội địa còn lớn; (iii) nộp ngân sách phục hồi vững sau đáy 2020; và (iv) việc làm tăng đều. Các khoảng trống dữ liệu năm 2024 ở một số chỉ tiêu (tỷ trọng GDP, lao động) cần được cập

nhật từ nguồn thống kê chính thức ngay khi phát hành để hoàn thiện chuỗi và bảo đảm so sánh nhất quán.

Tăng trưởng kinh tế có mối tương quan thuận chiều với tốc độ tăng thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài thực hiện hàng năm ở Việt Nam. Vốn FDI chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng vốn đầu tư của toàn xã hội. Việc gia tăng vốn FDI được giải ngân sẽ làm mở rộng quy mô sản xuất của các ngành kinh tế, từ đó tạo điều kiện thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, môi trường đầu tư của Việt Nam vẫn tồn tại một số thách thức. Dù được đánh giá cao về ổn định chính trị, vị trí địa lý thuận lợi và năng lực kiểm soát vĩ mô, Việt Nam còn hạn chế trong bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, hiệu quả hành chính công, cơ sở hạ tầng và hệ thống pháp lý cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam. Tình trạng đình công, tranh chấp kéo dài, cùng với sự chậm trễ trong ban hành hướng dẫn thi hành luật mới cũng là những điểm trừ cần được cải thiện để nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia trong thu hút đầu tư nước ngoài.

Tuy nhiên, chất lượng FDI vẫn còn nhiều hạn chế:

- Tỷ lệ dự án sử dụng công nghệ cao còn thấp, nguy cơ biến Việt Nam thành "bãi rác công nghiệp".

- Liên kết giữa khu vực doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp trong nước còn yếu, chủ yếu tập trung gia công, lắp ráp với tỷ lệ nội địa hóa và giá trị gia tăng thấp.

- Tiến độ giải ngân chậm, nhiều dự án bất động sản và công nghiệp chậm triển khai hoặc dừng lại do vướng mắc pháp lý, đặc biệt là các dự án trước khủng hoảng tài chính khu vực.

- Tỷ trọng FDI vào nông nghiệp còn rất thấp, chỉ khoảng 1,1% tổng vốn đăng ký năm 2017, trong khi chế biến - chế tạo và bất động sản chiếm đến 75%.

Ngoài ra, một số doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam thời gian qua vẫn xảy ra tình trạng vi phạm pháp luật lao động như kéo dài thời gian học nghề, trả lương thấp, không đóng bảo hiểm xã hội, xử phạt người lao động sai quy định. Trong khi đó, người lao động thiếu hiểu biết pháp luật và thiếu tổ chức bảo vệ quyền lợi như công đoàn, dẫn đến gia tăng tranh chấp lao động.

3.1.2. Khái quát thực trạng doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản đầu tư vào Việt Nam giai đoạn 2019 -2024

Việt Nam đã thu hút các doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản nhờ chính sách mở cửa kinh tế, cam kết hội nhập quốc tế và cải thiện môi trường kinh doanh. Các hiệp định thương mại tự do (FTA) mà Việt Nam ký kết như FTA Việt Nam - Hàn Quốc (VKFTA), Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) và Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) đã giúp doanh nghiệp của 2 quốc gia có những ưu đãi về thuế và thương mại khi đầu tư tại Việt Nam. Các doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản đã mang lại nhiều cơ hội việc làm và phát triển kỹ năng cho người lao động tại Việt Nam: Sự hiện diện của các doanh nghiệp Hàn Quốc đã tạo ra hàng trăm nghìn việc làm cho lao động Việt Nam, đặc biệt trong các ngành công nghiệp sản xuất. Đồng thời, thúc đẩy sự phát triển về kỹ năng và công nghệ thông qua các chương trình đào tạo và Không chỉ tạo việc làm, các doanh nghiệp này còn đóng góp vào việc nâng cao kỹ năng và chuyển giao công nghệ cho lực lượng lao động trong nước.

Bảng 3.3. Số lượng dự án của Hàn Quốc và Nhật Bản phân theo ngành nghề tính đến năm 2024

Đơn vị tính: Triệu USD

Chuyên ngành	Hàn Quốc		Nhật Bản	
	Số dự án	Tổng vốn đầu tư đăng ký	Số dự án	Tổng vốn đầu tư đăng ký
Công nghiệp chế biến, chế tạo	4.678	64.186,93	1.973	46.548,70
Hoạt động kinh doanh bất động sản	231	9.935,49	29	11.530,87
Sản xuất, phân phối điện, khí, nước, điều hòa	27	2.769,92	116	7.947,44
Xây dựng	930	2.758,62	880	2.359,41
Dịch vụ lưu trú và ăn uống	441	2.332,51	111	1.647,21
Các ngành khác	3.706	4.769,60	2.272	4.656,27
Tổng	10.013,00	86.753,05	5.381,00	74.689,90

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài và tổng hợp của tác giả năm 2024

Đối với nhà đầu tư Hàn Quốc: Trong nhóm các địa phương thu hút FDI lớn nhất từ Hàn Quốc, Hải Phòng nổi bật với chỉ 210 dự án nhưng tổng vốn đăng ký vượt 12 tỷ USD - phản ánh quy mô đầu tư bình quân cao. Ngược lại, Hà Nội dẫn đầu về số lượng dự án (gần 2.600) nhưng chỉ xếp thứ ba về tổng vốn đầu tư. Đặc biệt, tỉnh Quảng Trị, dù chỉ có 3 dự án FDI từ Hàn Quốc, lại ghi nhận quy mô vốn bình quân cao nhất, đạt khoảng 780 triệu USD/dự án. Tiêu biểu là dự án Trung tâm Công nghiệp Khí Hải Lăng với tổng vốn lên tới 5 tỷ USD và dự án Cảng tổng hợp Quảng Trị trị giá 500 triệu USD. Những dự án này không chỉ mang lại nguồn vốn lớn mà còn định hình lại cơ cấu hạ tầng và công nghiệp khu vực miền Trung.

Về tổng thể, mức độ hiện diện và đóng góp của các doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam ngày càng tăng, nổi bật là bốn tập đoàn lớn: Samsung Electronics, LG Electronics, Hyundai Motor và Lotte Group - những “người chơi chiến lược” góp phần chuyển dịch cơ cấu công nghiệp, nâng cao năng suất và kim ngạch xuất khẩu. Một số kết quả kinh doanh nổi bật của 4 doanh nghiệp được tác giả tổng hợp tại Phụ lục 1. Các dự án đầu tư từ nước ngoài có giá trị lớn cũng kéo theo nhu cầu thuê bất động sản công nghiệp tại Việt Nam. Các doanh nghiệp quốc tế có thể cân nhắc lựa chọn các khu công nghiệp hiện đại như GNP Đồng Văn 3 (Hà Nam) và GNP Nam Đình Vũ (Hải Phòng), nhờ vị trí chiến lược, cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh và chính sách ưu đãi thuế hấp dẫn.

Đối với nhà đầu tư Nhật Bản: Trong cơ cấu đầu tư trực tiếp nước ngoài từ Nhật Bản vào Việt Nam, các ngành công nghiệp chế biến, sản xuất vẫn giữ vai trò chủ đạo. Các tập đoàn lớn như Toyota, Honda, Canon, Panasonic đã hiện diện tại Việt Nam từ sớm và không ngừng mở rộng quy mô sản xuất, đặc biệt trong các lĩnh vực cơ khí, điện tử, xe hơi và dệt may. Bên cạnh đó, Nhật Bản còn là nhà đầu tư chiến lược trong phát triển cơ sở hạ tầng, thông qua các dự án giao thông, cảng biển, đô thị và năng lượng do các tập đoàn như Sumitomo, Mitsubishi triển khai. Ngành dịch vụ tài chính cũng ghi nhận sự hiện diện ngày càng rõ nét của các ngân hàng Nhật Bản như Mizuho, MUFG, Sumitomo Mitsui với vai trò cổ đông lớn tại các ngân hàng Việt Nam, thúc đẩy quá trình hiện đại hóa hệ thống tài chính. Đồng thời, Nhật Bản còn tăng cường đầu tư vào lĩnh vực công nghệ cao, bao gồm trí tuệ nhân tạo, robot và chuyển đổi số, góp phần định hình nền kinh tế tri thức tại Việt

Nam.Nhật Bản đầu tư vào Việt Nam chủ yếu tập trung vào hai nhóm: (1) Đầu tư nhà máy lắp ráp, nhập khẩu linh kiện từ nước ngoài để tái xuất; và (2) Mở rộng chuỗi bán lẻ nhằm khai thác tiềm năng tiêu dùng nội địa, tiêu biểu là các thương hiệu như Uniqlo, Muji, Aeon.

Trong phạm vi nghiên cứu của luận án tại ba địa phương là thành phố Hà Nội, tỉnh Bắc Ninh và tỉnh Thái Nguyên, có thể thấy rõ sự khác biệt về quy mô vốn, số lượng dự án cũng như định hướng ngành nghề đầu tư từ hai quốc gia Hàn Quốc và Nhật Bản. Hà Nội có số lượng dự án Hàn Quốc lớn nhất (chiếm hơn 70%) nhưng quy mô vốn bình quân chỉ đạt 3,62 triệu USD/dự án - thấp nhất trong ba tỉnh. Bắc Ninh thu hút tổng vốn FDI lớn nhất (11, 4 tỷ USD), với quy mô trung bình 12 triệu USD/dự án, cho thấy định hướng phát triển công nghiệp hỗ trợ và cơ khí chính xác khá rõ nét. Đặc biệt, Thái Nguyên - địa phương tham gia muộn nhưng có quy mô vốn bình quân cao nhất (51, 52 triệu USD/dự án) - chủ yếu nhờ các dự án lớn từ Samsung Electronics Việt Nam. Samsung đóng vai trò dẫn dắt chuỗi cung ứng, tạo việc làm cho hàng chục nghìn lao động và góp phần đưa Thái Nguyên vào nhóm dẫn đầu về sản xuất công nghiệp và xuất khẩu.

Bảng 3.4. Số lượng dự án của Hàn Quốc và Nhật Bản tại 03 địa phương

ĐVT: Triệu USD

Địa phương	Hàn Quốc			Nhật Bản		
	Số dự án	Tổng vốn đầu tư đăng ký	Quy mô vốn bình quân/dự án	Số dự án	Tổng vốn đầu tư đăng ký	Quy mô vốn bình quân/dự án
Bắc Ninh	960	11.459	11,94	106	1.691,65	15,96
Hà Nội	2.598	9.400	3,62	1.530	12.510	8,18
Thái Nguyên	137	7.058	51,52	7	153,77	21,97
Tổng	3.695	27.917		1.643	14.355	
<i>Tỷ lệ (%)</i>						
Bắc Ninh	25,98	41,05		6,45	11,78	34,62
Hà Nội	70,31	33,67		93,12	87,14	17,74
Thái Nguyên	3,71	25,28		0,43	1,07	47,65

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài năm 2024

Đối với Nhật Bản, Thái Nguyên cũng là địa phương có quy mô vốn bình quân cao nhất (gần 22 triệu USD/dự án), phản ánh xu hướng đầu tư tập trung, ít nhưng hiệu quả cao. Trong khi đó, Hà Nội tiếp tục duy trì sức hút nhờ hạ tầng hoàn chỉnh, lực lượng lao động dồi dào và các khu công nghiệp quy mô như KCN Thăng Long - nơi tập trung trên 100 dự án Nhật Bản với tổng vốn 2,7 tỷ USD. Bắc Ninh ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng với hơn 800 triệu USD vốn FDI.

Mặc dù đạt nhiều kết quả tích cực, nhưng thu hút FDI từ Hàn Quốc và Nhật Bản vẫn còn đối mặt với một số hạn chế. Doanh nghiệp Hàn Quốc gặp khó khăn về thông tin và rào cản ngôn ngữ; chính sách đầu tư thiếu ổn định, thiếu đồng bộ. Doanh nghiệp Nhật Bản lo ngại về năng lực ngành công nghiệp phụ trợ, thiếu điện và hạ tầng, nhân lực quản lý chất lượng cao khó tuyển. Đặc biệt, mục tiêu chuyển giao công nghệ và thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp nội địa vẫn chưa đạt như kỳ vọng. Để nâng cao hiệu quả nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài, Việt Nam cần chuyển từ “ưu đãi để thu hút” sang “hợp tác để phát triển”. Việc cải thiện thể chế, đầu tư mạnh vào công nghiệp hỗ trợ, thúc đẩy liên kết ba bên (doanh nghiệp nước ngoài - doanh nghiệp nội địa - cơ sở nghiên cứu) là giải pháp trọng tâm nhằm tăng giá trị lan tỏa, từng bước đưa doanh nghiệp Việt vào chuỗi sản xuất toàn cầu.

3.2. THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2019 - 2024

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và dịch chuyển chuỗi cung ứng, Việt Nam nổi lên như một trung tâm sản xuất và đầu tư hấp dẫn trong khu vực Đông Nam Á. Chính phủ Việt Nam cũng thể hiện sự cam kết rõ ràng trong việc cải cách hành chính và hỗ trợ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tiếp cận thị trường một cách thuận lợi hơn. Mặc dù môi trường đầu tư ngày càng được cải thiện, các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam vẫn gặp một số khó khăn.

Một trong những trở ngại lớn là hệ thống pháp lý còn phức tạp và thiếu tính nhất quán. Các quy định pháp luật liên quan đến đầu tư, thuế, kế toán, và lao động thường xuyên thay đổi, đòi hỏi nhà đầu tư phải liên tục cập nhật và điều chỉnh để tránh rủi ro pháp lý. Ngoài ra, sự khác biệt về văn hóa doanh nghiệp, phong cách làm việc, và rào cản ngôn ngữ cũng là những nhân tố gây khó khăn trong giai đoạn khởi sự kinh doanh.

Bảng 3.5. Các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam được tổ chức, doanh nghiệp cung cấp

ĐVT: Doanh nghiệp

TT	Nội dung	Loại dịch vụ đơn vị cung cấp	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	DVHT thông tin và tư vấn	Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp	54	60,0
		Phân tích thông tin thị trường	37	41,1
		Tư vấn chiến lược kinh doanh	39	43,3
2	DVHT thủ tục	Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh	77	85,6
		Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng	54	60,0
		Giải quyết tranh chấp kinh tế tại nước sở tại	49	54,4
3	DVHT tìm kiếm đối tác kinh doanh	Tìm kiếm nhà cung cấp	51	56,7
		Kết nối với khách hàng	42	46,7
		Phát triển đối tác chiến lược	34	37,8
4	DVHT tài chính	Tư vấn quản lý tài chính	50	55,6
		Tiếp cận vốn đầu tư	53	58,9
		Tìm kiếm cơ hội tài trợ	32	35,6
5	DVHT đào tạo và phát triển nhân lực	Chương trình đào tạo kỹ năng	66	73,3
		Đào tạo quản lý và lãnh đạo	39	43,3
		Tư vấn chiến lược nhân sự	40	44,4
6	DVHT xúc tiến thương mại	Hội chợ và triển lãm	48	53,3
		Chiến dịch marketing	53	58,9

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Trong bối cảnh đó, các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam đóng vai trò như “chất keo kết nối” giữa chính sách vĩ mô và thực tiễn vi mô của doanh nghiệp. Quá trình từ việc xin cấp phép đầu tư, thực hiện thủ tục thành lập doanh nghiệp, mở tài khoản vốn, kê khai thuế ban đầu, đến việc vận hành doanh nghiệp hằng ngày đều cần đến sự tư vấn chuyên sâu và đồng hành từ các tổ chức có

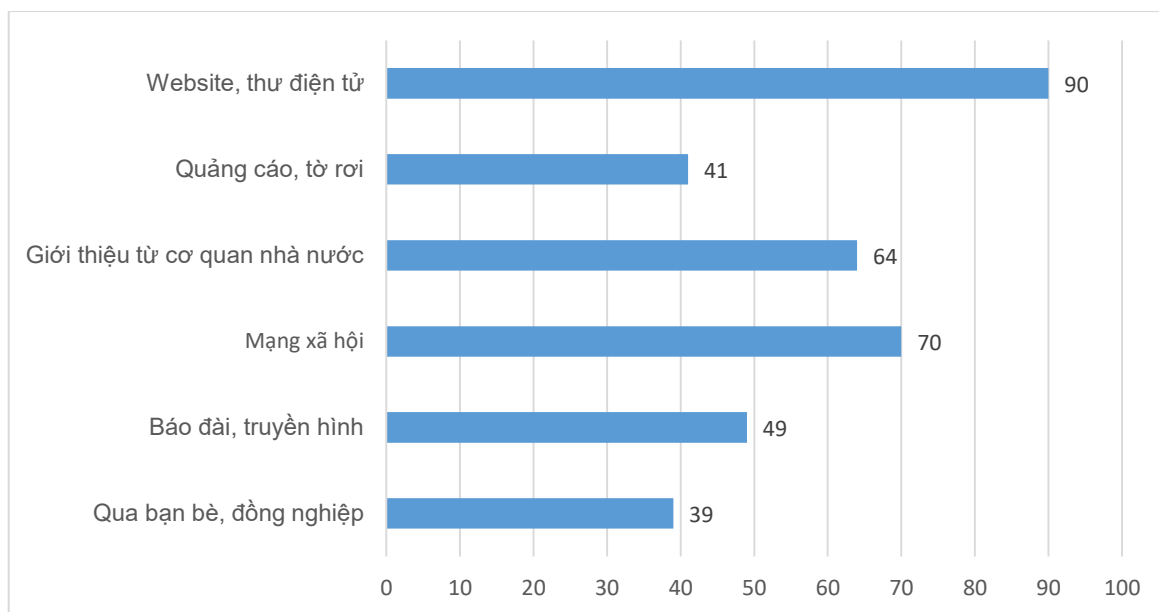
kinh nghiệm. Ngoài các yếu tố pháp lý, các dịch vụ hỗ trợ kế toán, thuế, tuyển dụng, logistics và tư vấn chiến lược cũng trở thành mắt xích quan trọng giúp doanh nghiệp nước ngoài nhanh chóng thích nghi và triển khai hiệu quả tại thị trường Việt Nam. Việc thiếu sự hỗ trợ bài bản trong giai đoạn đầu dễ dẫn đến rủi ro tranh chấp pháp lý, chậm tiến độ và thậm chí rút lui khỏi thị trường. Trước nhu cầu ngày càng tăng từ các nhà đầu tư, hệ thống các đơn vị cung cấp dịch vụ đã phát triển mạnh mẽ về cả số lượng và chất lượng. Theo khảo sát của tác giả tại 90 tổ chức, có 06 nhóm dịch vụ chính đang được triển khai gồm: (1) cung cấp thông tin và tư vấn pháp lý; (2) hỗ trợ thực hiện thủ tục đầu tư; (3) kết nối đối tác kinh doanh; (4) tư vấn tài chính, kế toán và thuế; (5) đào tạo và phát triển nguồn nhân lực; (6) xúc tiến thương mại và hội nhập quốc tế. Một số tổ chức tiêu biểu có thể kể đến như Cục Đầu tư nước ngoài (MPI), các Sở Kế hoạch và Đầu tư địa phương, các hiệp hội doanh nghiệp, công ty luật quốc tế (Baker McKenzie, VILAF), các công ty kế toán kiểm toán (PwC, EY, KPMG), và các doanh nghiệp logistics lớn (DHL, Gemadept, Viettel Post).

Trong số các dịch vụ đang cung cấp, xu hướng cá nhân hóa và chuyên biệt hóa theo từng quốc gia và lĩnh vực đầu tư đang trở nên rõ nét. Các doanh nghiệp Nhật Bản thường quan tâm đến dịch vụ pháp lý có chiều sâu, kết nối với hệ sinh thái công nghiệp phụ trợ, và tư vấn công nghệ cao, trong khi doanh nghiệp Hàn Quốc chú trọng đến hiệu quả vận hành thực tế, logistics và các giải pháp nhân sự linh hoạt. Sự khác biệt này đặt ra yêu cầu các nhà cung cấp dịch vụ tại Việt Nam cần nâng cao năng lực chuyên môn, đồng thời tăng cường hiểu biết văn hóa kinh doanh của từng quốc gia nhằm cung ứng dịch vụ phù hợp và có chiều sâu.

Hình thức quảng bá bằng các kênh chính thống thông qua website, thư điện tử được 100% doanh nghiệp lựa chọn vì theo họ uy tín cần được xây dựng theo cách thức quốc tế và các đối tác đều tra cứu thông tin trên kênh này. Tiếp theo là thông qua mạng xã hội với 70/90 doanh nghiệp lựa chọn bằng các kênh như: facebook, zalo, twitter... về cơ bản các tổ chức, doanh nghiệp hiện nay đều đăng ký tài khoản trên 1 số kênh mạng xã hội nhằm quảng bá nhanh hơn, tốt hơn, hiệu quả hơn. Các kênh quảng bá qua giới thiệu từ cơ quan nhà nước, qua báo đài, truyền hình... đã số được tổ chức hỗ trợ của chính phủ thực hiện. Đây là kênh hỗ trợ dành riêng cho các

đơn vị nhà nước có tính an toàn và pháp lý rất cao. Tuy nhiên, kênh hỗ trợ này thường không đa dạng, chủ yếu tập trung vào các dịch vụ: hỗ trợ thông tin và tư vấn; hỗ trợ xúc tiến thương mại; hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh; ...

DVT: doanh nghiệp



Biểu đồ 3.6. Một số hình thức quảng bá chủ yếu được các tổ chức, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài sử dụng

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Tuy vậy, các tổ chức, đơn vị cung ứng các dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam cũng gặp nhiều khó khăn, bao gồm:

- Hệ thống pháp lý phức tạp: sự thay đổi các quy định, quy tắc và chính sách gây khó khăn lớn cho cả doanh nghiệp nước ngoài và tổ chức hỗ trợ, dẫn đến các công ty, tổ chức, đơn vị cung cấp dịch vụ không ngừng phải cập nhật thông tin nhằm phục vụ động tư vấn được chính xác.

- Thiếu đồng bộ trong quản lý: Mặc dù có nhiều tổ chức hỗ trợ nhưng thiếu sự phối hợp đồng bộ giữa các bên liên quan

- Cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ: Các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ hỗ trợ không ngừng tăng lên dẫn đến cạnh tranh về giá cả và chất lượng dịch vụ, đôi khi gây khó khăn cho việc duy trì chất lượng cao.

- Nhân lực chất lượng cao còn thiếu so với nhu cầu thị trường: Mặc dù nguồn

nhân lực tại Việt Nam tương đối dồi dào nhưng đội ngũ chuyên gia giỏi chưa đủ để đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Bảng 3.6. Chỉ số Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp của 3 tỉnh giai đoạn 2020–2024

ĐVT: điểm

Tỉnh	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
Thái Nguyên	5.63	5.62	5.41	4.88	7.58
Bắc Ninh	6.75	7.27	6.48	5.47	7.41
Hà Nội	6.68	7.74	6.24	7.38	8.03

Nguồn: Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)

Trong giai đoạn 2020–2024, chỉ số Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp thuộc bộ chỉ số PCI phản ánh khá rõ chất lượng cung cấp các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp như tư vấn, xúc tiến đầu tư – thương mại, cung cấp thông tin, đào tạo và hỗ trợ sau cấp phép. Đây là chỉ số có ý nghĩa trực tiếp đối với doanh nghiệp FDI, bởi mức độ chủ động và hiệu quả của chính quyền địa phương trong hỗ trợ doanh nghiệp ảnh hưởng đến quyết định duy trì, mở rộng đầu tư cũng như hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhìn chung, điểm số của ba địa phương đều có sự biến động trong giai đoạn nghiên cứu, cho thấy chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp FDI chưa ổn định và chịu tác động của bối cảnh phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID-19.

Hà Nội là địa phương duy trì mức điểm cao và ổn định nhất, tăng từ 6,68 điểm năm 2020 lên 8,03 điểm năm 2024, dù có sự giảm tạm thời năm 2022. Kết quả này phản ánh lợi thế của Hà Nội về hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp tương đối hoàn thiện, mạng lưới tổ chức xúc tiến đầu tư và dịch vụ tư vấn phát triển, giúp doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tiếp cận thông tin và các dịch vụ hỗ trợ thuận lợi hơn. Bắc Ninh có xu hướng biến động rõ rệt, từ mức 6,75 điểm năm 2020 tăng lên 7,27 năm 2021, giảm trong giai đoạn 2022–2023 trước khi phục hồi mạnh đạt 7,41 điểm năm 2024. Điều này cho thấy dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp chịu ảnh hưởng từ áp lực phát triển công nghiệp FDI nhanh và biến động chuỗi cung ứng toàn cầu, song địa phương đã có sự điều chỉnh chính sách kịp thời. Trong khi đó, Thái Nguyên là tỉnh có mức dao động lớn nhất khi điểm số giảm xuống 4,88 năm 2023

nhưng tăng mạnh lên 7,58 năm 2024, phản ánh quá trình chuyển đổi và cải thiện đáng kể hệ thống hỗ trợ doanh nghiệp sau giai đoạn còn nhiều hạn chế về tính chuyên nghiệp và dịch vụ sau đầu tư.

So sánh tổng thể cho thấy Hà Nội giữ lợi thế về chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp, Bắc Ninh thể hiện mô hình hỗ trợ gắn với phát triển công nghiệp FDI, còn Thái Nguyên đang từng bước hoàn thiện hệ thống hỗ trợ để theo kịp tốc độ thu hút đầu tư. Việc cả ba địa phương đều đạt mức trên 7 điểm vào năm 2024 cho thấy xu hướng cải thiện chung về chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, tuy nhiên tính ổn định và sự đồng đều giữa các địa phương vẫn cần tiếp tục được nâng cao nhằm tăng sức hấp dẫn môi trường đầu tư trong thời gian tới.

3.2.1. Thực trạng dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn dành cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tập trung vào việc cung cấp dữ liệu về chính sách, thị trường, sản phẩm, công nghệ và các chương trình đầu tư. Đối với doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản là hai quốc gia có quan hệ đối tác chiến lược toàn diện với Việt Nam thì hệ thống hỗ trợ này được triển khai mạnh mẽ thông qua các cơ quan chính phủ như KOTRA, KOICA (Hàn Quốc), JETRO, JICA và JCCI (Nhật Bản). Các tổ chức này không chỉ đóng vai trò xúc tiến thương mại, tổ chức hội thảo và kết nối đối tác mà còn cung cấp thông tin chính sách và xu hướng ngành nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận thị trường Việt Nam. Song song với đó, các công ty tư vấn quốc tế như PwC, Deloitte, KPMG, EY đã thiết lập mạng lưới dịch vụ chuyên sâu tại Việt Nam, hỗ trợ doanh nghiệp Nhật Bản và Hàn Quốc trong các lĩnh vực pháp lý, tài chính, thuế và chiến lược kinh doanh. Đặc biệt, xu hướng chuyển đổi số đang thúc đẩy sự phát triển của các nền tảng tư vấn trực tuyến, giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận thông tin, đặt lịch hẹn, tham gia hội thảo và đào tạo từ xa với chi phí tối ưu hơn. Việc kết hợp giữa hỗ trợ truyền thống và công nghệ số đang tạo ra hệ sinh thái tư vấn hiệu quả, phù hợp với nhu cầu đa dạng và yêu cầu chuyên sâu của doanh nghiệp FDI đến từ hai quốc gia nói trên.

Bảng 3.7. Loại dịch vụ hỗ trợ thông tin, tư vấn và tần suất sử dụng của các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra

DVT: doanh nghiệp

Loại dịch vụ sử dụng	Đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ				Tần suất sử dụng/năm (lần)
	Tổ chức nhà nước		Doanh nghiệp		
	Số lượng doanh nghiệp sử dụng	Tỷ lệ (%)	Số lượng doanh nghiệp sử dụng	Tỷ lệ (%)	
Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp	229	65,4	121	34,6	2-3
Phân tích thông tin thị trường	149	42,7	201	57,3	2-3
Tư vấn chiến lược kinh doanh	181	51,8	169	48,2	1-2

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Như vậy, đối với 350 doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản được hỏi có 03 dịch vụ được các doanh nghiệp sử dụng nhiều gồm: Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp; Phân tích thông tin thị trường và Tư vấn chiến lược kinh doanh. Trong đó, dịch vụ Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp được các doanh nghiệp nước ngoài lựa chọn từ các Tổ chức nhà nước nhiều nhất với 229/350 doanh nghiệp, tiếp theo là dịch vụ Tư vấn chiến lược kinh doanh với 18/350 doanh nghiệp chiếm tỷ lệ gần 52% với lựa chọn chủ yếu thông qua tổ chức như: KOTRA, KOICA, JETRO, JICA, Cục Đầu tư nước ngoài, Trung tâm Xúc tiến đầu tư cấp tỉnh... vì đây là những tổ chức có nguồn thông tin chính thống, vai trò quản lý doanh nghiệp nước ngoài quan trọng và thông tin chính xác, cập nhật. Tần suất sử dụng các dịch vụ này từ 2-3/lần/năm/doanh nghiệp và chi phí có thể không mất chi phí hoặc có chi phí nhưng không quá nhiều. Riêng dịch vụ Phân tích thông tin thị trường, có hơn 57% doanh nghiệp nước ngoài được hỏi sẽ lựa chọn doanh nghiệp trong nước và quốc tế với tần suất 1-2 lần/năm/doanh nghiệp. Theo lãnh đạo các doanh nghiệp, các đơn vị phân tích độc

lập thường tập trung mạnh vào các phương pháp hiện đại, số liệu, phần mềm cập nhật...nên sẽ có những tư vấn tổng quát giúp doanh nghiệp có thông tin chính xác cho mục tiêu kinh doanh của mình. Song, bản thân các doanh nghiệp đều có bộ phận kinh doanh nên nhu cầu cần tư vấn cho hoạt động này sẽ không lớn như các dịch vụ trên.

Bảng 3.8. Đánh giá mức độ quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn đối với các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra

Loại dịch vụ sử dụng	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
	Điểm trung bình	Mức độ quan trọng	Điểm trung bình	Mức độ quan trọng
Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp	4,21	Rất quan trọng	4,22	Rất quan trọng
Phân tích thông tin thị trường	3,98	Quan trọng	3,75	Quan trọng
Tư vấn chiến lược kinh doanh	3,34	Phân vân	3,19	Phân vân

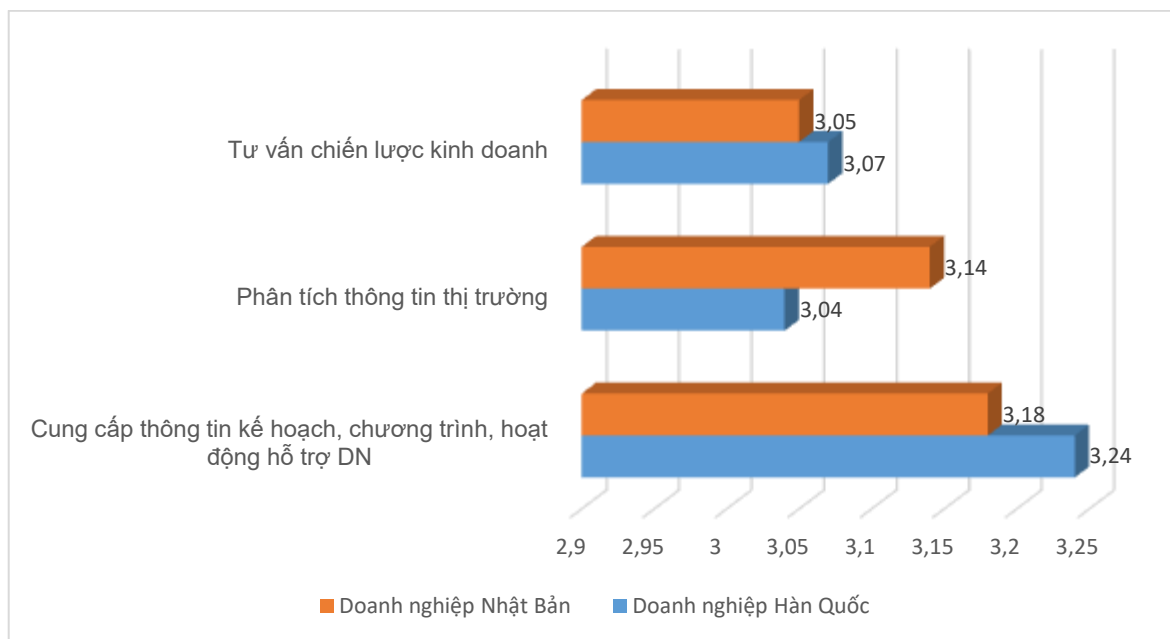
Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Theo đánh giá của lãnh đạo các doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản, dịch vụ hỗ trợ thông tin - tư vấn có vai trò thiết yếu trong quá trình ra quyết định đầu tư và phát triển tại Việt Nam, giúp doanh nghiệp xác định đúng hướng đi chiến lược, mở rộng quy mô và đảm bảo sự phù hợp với môi trường đầu tư. Do đó, các cơ quan chính phủ như luôn là điểm đến đầu tiên khi doanh nghiệp tìm kiếm thông tin. Loại dịch vụ này được doanh nghiệp đánh giá cao, với mức điểm trung bình 4,21 - 4,22/5, phản ánh nhận thức rõ nét về tầm quan trọng của kênh thông tin chính thống trong việc dẫn dắt các quyết định phát triển. Bên cạnh đó, dịch vụ phân tích thông tin thị trường cũng được nhìn nhận là có vai trò quan trọng. Doanh nghiệp Hàn Quốc đánh giá mức độ hữu ích ở mức 3,98/5, trong khi doanh nghiệp Nhật Bản ở mức 3,75/5. Sự chênh lệch nhỏ này có thể xuất phát từ sự khác biệt trong mức độ chủ động phân tích thị trường nội bộ của từng nhóm doanh nghiệp. Đáng chú ý, dịch vụ tư vấn chiến lược kinh doanh lại không được xem là thiết yếu, khi nhiều

doanh nghiệp đã xây dựng bộ phận tư vấn riêng để triển khai các định hướng phát triển, do đó mức độ đánh giá cho dịch vụ này chỉ ở mức trung bình, thể hiện sự phân vân.

Tuy nhiên, chất lượng cung cấp dịch vụ hỗ trợ trong nước hiện nay còn nhiều điểm hạn chế. Trước hết là vấn đề rào cản ngôn ngữ và khác biệt văn hóa, khiến sự phối hợp giữa bên cung cấp và doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam thiếu sự ăn khớp. Dù số lượng chuyên gia tư vấn đang tăng, nhưng không phải đơn vị nào cũng sở hữu kiến thức chuyên sâu về văn hóa kinh doanh Nhật - Hàn hay năng lực giao tiếp đa ngôn ngữ. Thêm vào đó, tính đồng đều của thông tin cung cấp còn thấp; doanh nghiệp nước ngoài gặp khó trong việc tiếp cận các dữ liệu cập nhật, chính xác và có độ tin cậy cao về pháp lý, thị trường, đối tác. Trong khi đó, các dịch vụ tư vấn có chất lượng tốt thường đi kèm chi phí cao, tạo áp lực tài chính cho nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhất là các đơn vị mới gia nhập thị trường Việt Nam. Do vậy, Việt Nam cần xây dựng một hệ sinh thái tư vấn chuyên biệt - nơi kết nối giữa kiến thức bản địa sâu rộng và khả năng giao tiếp xuyên văn hóa.

DVT: điểm



Biểu đồ 3.7. Mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài sử dụng dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn từ số liệu điều tra

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Kết quả đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài sử dụng dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn từ số liệu điều tra cũng phản ánh khá chính xác những nhận định trên. Khi việc đánh giá những dịch vụ này chỉ nhận được kết quả ở mức từ 3,05 - 3,24/5 điểm nghĩa là người trả lời chỉ hài lòng 1 phần về các dịch vụ cung cấp dịch vụ hỗ trợ hiện nay.

3.2.2. Thực trạng dịch vụ hỗ trợ thủ tục pháp lý cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Dịch vụ hỗ trợ pháp lý giúp doanh nghiệp đảm bảo tuân thủ các quy định pháp lý, giảm thiểu rủi ro pháp lý và tăng cường sự đáng tin cậy của doanh nghiệp. Các dịch vụ này có thể bao gồm: đăng ký doanh nghiệp, lập hợp đồng, tư vấn thuế và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp nhằm định hướng, nâng cao nhận thức, ý thức chấp hành pháp luật. Việc hỗ trợ pháp lý đối với các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam là rất quan trọng. Do vậy, rất nhiều các đơn vị trong và ngoài nước đã cung cấp dịch vụ hỗ trợ thủ tục pháp lý cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam.

Bảng 3.9. Loại dịch vụ hỗ trợ thủ tục pháp lý và tần suất sử dụng của các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra

DVT: doanh nghiệp

Các loại dịch vụ hỗ trợ	Doanh nghiệp Hàn Quốc			Doanh nghiệp Nhật Bản		
	Doanh nghiệp sử dụng dịch vụ	Tỷ lệ (%)	Tần suất sử dụng/năm	Doanh nghiệp sử dụng dịch vụ	Tỷ lệ (%)	Tần suất sử dụng/năm
Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh	210	100,00	1	140	100,00	<1
Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng	175	83,33	2-3	101	72,14	2
Giải quyết tranh chấp kinh tế tại nước sở tại	63	52,86	<1	42	52,14	<1

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Qua bảng 3.9, có thể thấy sự khác biệt trong mức độ sử dụng các dịch vụ hỗ

trợ thủ tục pháp lý giữa doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản tại Việt Nam. Cả hai nhóm doanh nghiệp đều sử dụng dịch vụ hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp và giấy phép kinh doanh (100%), chủ yếu khoảng 1 lần/năm khi cần điều chỉnh nội dung hoạt động. Tuy nhiên, với dịch vụ soạn thảo và rà soát hợp đồng, tần suất và tỷ lệ sử dụng có sự chênh lệch: 83% doanh nghiệp Hàn Quốc dùng dịch vụ này từ 2-3 lần/năm, trong khi chỉ 72% doanh nghiệp Nhật sử dụng với tần suất 2 lần/năm. Doanh nghiệp Hàn Quốc đặc biệt quan tâm đến phòng ngừa rủi ro pháp lý nên có xu hướng chủ động tiếp cận dịch vụ này thường xuyên hơn.

Về hỗ trợ thể chế, các tổ chức như KOTRA, KOICA đóng vai trò nòng cốt trong việc đồng hành cùng doanh nghiệp Hàn Quốc, từ hỗ trợ đăng ký kinh doanh đến hướng dẫn các quy định về thuế và lao động. Ngoài ra, Hiệp hội Doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam cũng tích cực tổ chức kết nối với chính quyền để cải thiện môi trường pháp lý và cung cấp thông tin thiết yếu. Tuy nhiên, chi phí dịch vụ cao khiến nhiều doanh nghiệp Hàn Quốc quy mô nhỏ gặp khó khăn trong tiếp cận hỗ trợ chuyên sâu. Với doanh nghiệp Nhật Bản, JETRO và Phòng Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản là hai kênh hỗ trợ pháp lý chủ yếu. JETRO thông qua hội thảo và bản tin cập nhật chính sách, giúp doanh nghiệp nắm bắt quy định pháp luật và thủ tục đầu tư. Trong khi đó, JCCI hỗ trợ kết nối chuyên gia, chia sẻ kinh nghiệm và cung cấp tư vấn pháp lý hữu ích cho cộng đồng doanh nghiệp Nhật tại Việt Nam.

Có thể nhận thấy, việc tiếp cận các dịch vụ pháp lý chuyên nghiệp là yếu tố sống còn để doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam vận hành ổn định tại Việt Nam. Để hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, cần có chính sách ưu đãi phí dịch vụ hoặc thiết lập các trung tâm hỗ trợ pháp lý công - tư hoạt động hiệu quả, nhất là trong bối cảnh nhu cầu hội nhập và tăng trưởng đầu tư ngày càng cao.

Để đánh giá mức độ quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến thủ tục pháp lý đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam, tác giả đã thực hiện khảo sát thông qua bảng hỏi gửi đến các nhà quản lý doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

Bảng 3.10. Đánh giá mức độ quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ thủ tục pháp lý đối với các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra

ĐVT: điểm

Loại dịch vụ sử dụng	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
	Điểm trung bình	Mức độ quan trọng	Điểm trung bình	Mức độ quan trọng
Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh	4,45	Rất quan trọng	4,38	Rất quan trọng
Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng	3,45	Quan trọng	3,41	Quan trọng
Giải quyết tranh chấp kinh tế tại nước sở tại	3,12	Phân vân	3,04	Phân vân

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Kết quả cho thấy, ba loại dịch vụ được đánh giá với mức độ quan trọng khác nhau. Dịch vụ “Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp và giấy phép kinh doanh” được xếp hạng cao nhất với mức điểm từ 4,3 đến 4,4/5, phản ánh nhu cầu thiết yếu trong giai đoạn đầu khi doanh nghiệp gia nhập thị trường Việt Nam. Tiếp theo là dịch vụ “Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng” với điểm trung bình 3,4/5 - đây là công cụ quan trọng để phòng ngừa tranh chấp và tăng tính minh bạch trong hợp tác. Cuối cùng là “Giải quyết tranh chấp kinh tế tại nước sở tại”, được đánh giá ở mức trung bình thấp (3,0-3,1/5), do phần lớn doanh nghiệp có xu hướng giải quyết tranh chấp nội bộ hoặc tự chủ về pháp lý. Về mức độ hài lòng khi sử dụng các dịch vụ hỗ trợ pháp lý, doanh nghiệp nước ngoài cho rằng còn tồn tại nhiều hạn chế. Mức điểm trung bình chỉ đạt 3,2/5. Nguyên nhân chính là chi phí dịch vụ tư vấn pháp lý cao, đặc biệt với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) đến từ Hàn Quốc và Nhật Bản. Một số doanh nghiệp phản ánh rằng dịch vụ chưa thật sự linh hoạt và chưa có nhiều mô hình hỗ trợ phù hợp với năng lực tài chính hạn chế.

Hiện nay, ngoài các cơ quan chính phủ như Cục Đầu tư nước ngoài, trung tâm xúc tiến đầu tư cấp tỉnh, còn có các tổ chức quốc tế như KOTRA (Hàn Quốc),

KOICA, JETRO (Nhật Bản) và JCCI đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ thủ tục pháp lý cho doanh nghiệp. Các tổ chức này thường xuyên tổ chức hội thảo, hội nghị cung cấp thông tin pháp lý, hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giải thích chính sách đầu tư và hướng dẫn các thủ tục hành chính tại Việt Nam. Các doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản thường tìm đến những tổ chức này như một kênh tư vấn chính thức, bởi sự uy tín, khả năng kết nối cao và đặc biệt là có đội ngũ sử dụng tiếng chính quốc. Ngoài ra, một số công ty luật quốc tế và trong nước như Baker McKenzie, Allen & Overy, YKVN hay VILAF cung cấp dịch vụ pháp lý chuyên sâu. Những công ty này có đội ngũ luật sư am hiểu không chỉ về luật Việt Nam mà còn về văn hóa và quy trình kinh doanh của doanh nghiệp Hàn - Nhật. Tuy nhiên, chi phí sử dụng dịch vụ của các công ty này khá cao và thường chỉ phù hợp với các doanh nghiệp quy mô lớn.

Về phía Chính phủ, việc thúc đẩy cải cách thủ tục hành chính và số hóa quy trình pháp lý đã mang lại nhiều tiện ích rõ rệt cho doanh nghiệp nước ngoài. Các cổng thông tin điện tử được triển khai giúp doanh nghiệp có thể tra cứu và nộp hồ sơ trực tuyến, tiết kiệm thời gian và chi phí. Tuy nhiên, vẫn còn một số thủ tục yêu cầu bản giấy hoặc xác minh trực tiếp, gây trở ngại cho doanh nghiệp không đặt văn phòng tại địa phương. Đặc biệt, rào cản ngôn ngữ và giao diện chưa thân thiện với người nước ngoài, nhất là doanh nghiệp Nhật Bản, khiến họ gặp khó khăn trong việc sử dụng các nền tảng tiếng Việt.

Bảng 3.11. Chỉ số Gia nhập thị trường của 3 tỉnh giai đoạn 2020- 2024

ĐVT: điểm

Năm	Hà Nội	Thái Nguyên	Bắc Ninh
2020	6,74	8,35	7,04
2021	6,57	6,83	6,53
2022	6,47	7,45	7,13
2023	6,84	7,54	7,82
2024	7,37	7,56	8,07

Nguồn: Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)

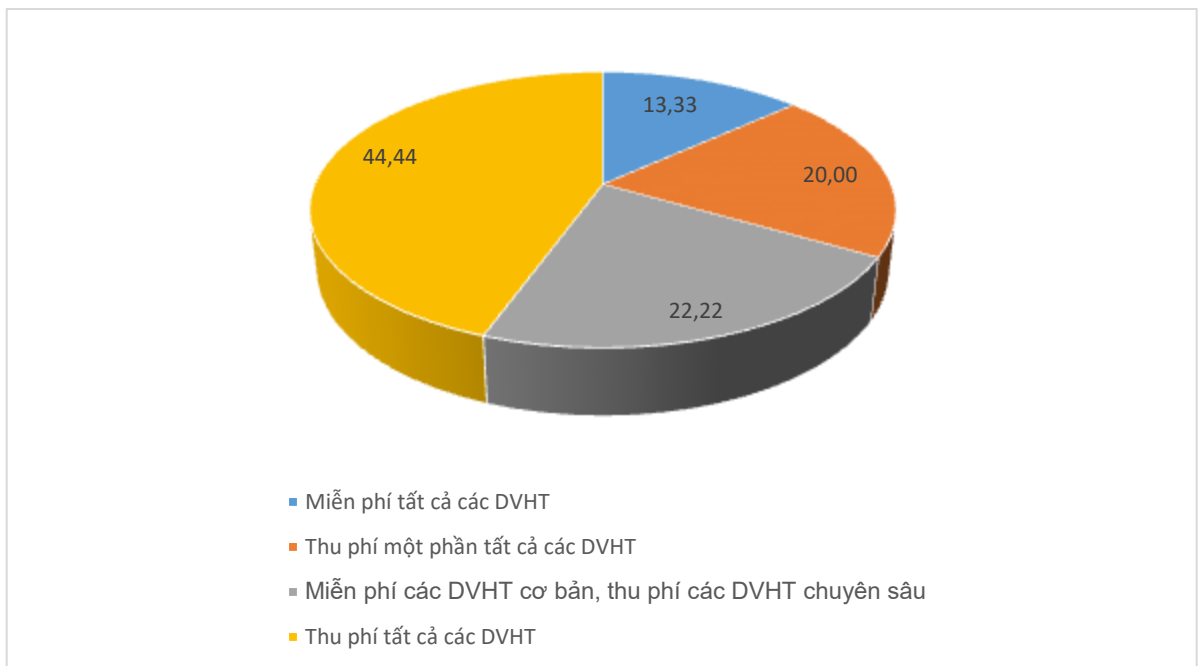
Một chỉ số đánh giá vai trò của chính quyền địa phương trong hỗ trợ dịch vụ

cho các doanh nghiệp nước ngoài là Chỉ số Gia nhập thị trường trong Bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh. Nó phản ánh mức độ thuận lợi của môi trường đầu tư thông qua các yếu tố như thời gian đăng ký doanh nghiệp, thủ tục cấp phép đầu tư, tính minh bạch của quy trình hành chính và hiệu quả cơ chế một cửa, qua đó có mối liên hệ trực tiếp với chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại địa phương. Trong giai đoạn 2020–2024, kết quả so sánh tại bảng 3.11 giữa Hà Nội, Thái Nguyên và Bắc Ninh cho thấy: xu hướng cải thiện chung, trong đó Bắc Ninh đạt mức tăng rõ rệt và duy trì điểm số cao nhất, thể hiện sự chủ động trong cải cách thủ tục hành chính và xây dựng hệ thống hỗ trợ nhà đầu tư chuyên trách, đặc biệt đối với các dự án FDI trong khu công nghiệp. Thái Nguyên duy trì mức điểm ổn định ở nhóm cao nhờ quy trình xử lý hồ sơ tương đối linh hoạt, chi phí gia nhập thị trường thấp và sự hỗ trợ trực tiếp từ chính quyền địa phương, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp nước ngoài triển khai dự án nhanh chóng. Trong khi đó, Hà Nội dù có lợi thế về thông tin và hệ sinh thái dịch vụ phát triển nhưng điểm số cải thiện chậm hơn do áp lực thủ tục hành chính lớn và hạn chế về quỹ đất sản xuất, tuy nhiên đã có xu hướng tích cực từ năm 2023 nhờ đẩy mạnh số hóa và cải cách hành chính. Nhìn chung, chỉ số Gia nhập thị trường cao cho thấy địa phương đã cung cấp hiệu quả các dịch vụ hỗ trợ pháp lý, tư vấn đầu tư và rút ngắn thời gian cấp phép, giúp giảm chi phí gia nhập, hạn chế rủi ro thể chế và nâng cao mức độ hấp dẫn đối với doanh nghiệp FDI, qua đó góp phần cải thiện năng lực cạnh tranh và khả năng thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài trong giai đoạn nghiên cứu.

Biểu đồ 3.8 phản ánh rõ thực trạng chi phí dịch vụ: chỉ 13% tổ chức cung cấp dịch vụ miễn phí hoàn toàn (chủ yếu là tổ chức chính phủ và các cơ quan hợp tác song phương), trong khi 87% còn lại có thu phí, bao gồm: thu phí một phần (20%), thu phí chuyên sâu (22%) và thu toàn bộ dịch vụ (44%). Điều này cho thấy, trong khi dịch vụ pháp lý là nhu cầu bắt buộc thì rào cản chi phí vẫn đang là lực cản lớn cho các doanh nghiệp FDI, đặc biệt là khối SME. Một trong những khó khăn lớn của doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản khi đầu tư vào Việt Nam là thủ tục hành chính còn phức tạp, thiếu nhất quán và thường xuyên thay đổi. Do mới gia nhập thị trường, nhiều doanh nghiệp chưa quen với hệ thống pháp lý và gặp khó khăn trong

việc tuân thủ đúng quy định, đặc biệt khi thiếu thông tin cập nhật bằng tiếng Hàn, Nhật hoặc tiếng Anh. Bên cạnh đó, quy trình pháp lý còn khác nhau giữa các địa phương, gây trở ngại khi doanh nghiệp muốn mở rộng hoạt động ra nhiều tỉnh thành, làm tăng chi phí và thời gian thực hiện thủ tục. Do vậy, để nâng cao hiệu quả hỗ trợ thủ tục pháp lý cho doanh nghiệp FDI, Việt Nam cần tập trung vào hai hướng: (1) Tăng cường tính minh bạch, đồng bộ và đa ngôn ngữ cho hệ thống công thông tin pháp lý trực tuyến và (2) xây dựng mô hình dịch vụ pháp lý chi phí thấp, linh hoạt hơn cho nhóm doanh nghiệp nhỏ và vừa - vốn là lực lượng tiềm năng nhưng dễ bị bỏ lại phía sau trong làn sóng FDI.

DVT: %



Biểu đồ 3.8. Tỷ lệ mức chi phí cung cấp dịch vụ hỗ trợ của tổ chức, doanh nghiệp đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

3.2.3. Thực trạng dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam

Dịch vụ tìm kiếm đối tác kinh doanh đóng vai trò then chốt trong việc kết nối doanh nghiệp nước ngoài với thị trường Việt Nam. Đây là quá trình nghiên cứu thị trường và xác lập mối liên kết giữa các doanh nghiệp dựa trên tiêu chí và mục tiêu

kinh doanh cụ thể, hướng đến lợi ích song phương. Các đối tác tiềm năng có thể là nhà phân phối, khách hàng hoặc nhà đầu tư chiến lược. Trong bối cảnh Việt Nam gia tăng thu hút đầu tư nước ngoài, dịch vụ này ngày càng tăng và được tổ chức ngày một chuyên nghiệp hơn.

Đối với Hàn Quốc, KOTRA và KOCHAM đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động kết nối doanh nghiệp. KOTRA không chỉ tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại, hội chợ và hội thảo chuyên đề mà còn cung cấp dịch vụ tư vấn chuyên sâu giúp doanh nghiệp Hàn Quốc nhận diện thị trường và tìm kiếm đối tác phù hợp tại Việt Nam. Trong khi đó, KOCHAM đóng vai trò liên kết mạng lưới doanh nghiệp Hàn Quốc đã hiện diện tại Việt Nam, từ đó hỗ trợ các doanh nghiệp mới gia nhập tiếp cận hệ sinh thái kinh doanh địa phương.

Phía Nhật Bản, các tổ chức như JETRO, JCCI, JBAV và các cơ quan xúc tiến của chính quyền địa phương Nhật Bản đảm nhận chức năng kết nối doanh nghiệp và hỗ trợ thông tin thị trường. JETRO thường xuyên tổ chức các hội nghị, hội chợ thương mại và các hoạt động B2B, đồng thời cung cấp thông tin về xu hướng ngành và quy định pháp lý. Các chương trình này hỗ trợ doanh nghiệp Nhật Bản lựa chọn đối tác có năng lực và phù hợp với định hướng phát triển lâu dài.

Bên cạnh đó, các công ty tư vấn quốc tế như Deloitte, PwC, KPMG cũng cung cấp dịch vụ kết nối doanh nghiệp nước ngoài với các đối tác tại Việt Nam thông qua các công cụ đánh giá năng lực đối tác, phân tích thị trường và tư vấn pháp lý. Tuy nhiên, hạn chế về quy mô và năng lực tại một số công ty môi giới trong nước khiến khả năng đáp ứng nhu cầu chuyên sâu của các doanh nghiệp lớn còn tương đối hạn chế. Một kênh hiệu quả khác trong việc tìm kiếm đối tác là thông qua các hội chợ, triển lãm thương mại chuyên ngành như Vietnam Expo, Food & Hotel Vietnam... Những sự kiện này không chỉ giúp doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản giới thiệu sản phẩm mà còn tạo điều kiện giao thương trực tiếp với doanh nghiệp Việt Nam. Điển hình là việc KOTRA tổ chức gian hàng cho hàng chục doanh nghiệp Hàn Quốc mỗi năm tại Vietnam Expo, tạo hàng trăm cơ hội kết nối thương mại, đồng thời tư vấn tận dụng hiệu quả các FTA song phương.

Có thể nhận thấy, trong thời đại kết nối và chuyển đổi số mạnh mẽ, các

dịch vụ tìm kiếm đối tác kinh doanh cần được chuyên nghiệp hóa, số hóa và cá nhân hóa theo ngành hàng và nhu cầu doanh nghiệp cụ thể. Việc nâng cao năng lực các đơn vị trong nước, đồng thời phát triển nền tảng matching trực tuyến đa ngôn ngữ, sẽ là bước tiến cần thiết để hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư hiệu quả và bền vững tại Việt Nam. Trong số 350 doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản được phỏng vấn tại 03 địa phương là Hà Nội, Thái Nguyên, Bắc Ninh liên quan đến nội dung sử dụng dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh, tác giả có một số kết quả tại bảng 3.12 như sau:

Bảng 3.12. Đánh giá mức độ sử dụng và sự hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng các DVHT tìm kiếm đối tác kinh doanh từ số liệu điều tra

DVT: Điểm

Nội dung	Phát triển đối tác chiến lược	Kết nối với khách hàng	Tìm kiếm nhà cung cấp
Số lượng DN sử dụng (DN)	121	215	178
<i>Tỷ lệ (%)</i>	34,57	61,43	50,86
Mức độ quan trọng	Phân vân	Quan trọng	Quan trọng
<i>Điểm trung bình</i>	3,24	3,84	3,48
Mức độ hài lòng	Phân vân	Phân vân	Phân vân
<i>Điểm trung bình</i>	3,31	3,33	3,20

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Thứ nhất, trong 03 dịch vụ cung cấp, dịch vụ Kết nối với khách hàng được doanh nghiệp sử dụng nhiều nhất với 215/350 doanh nghiệp chiếm hơn 61%/ tổng số doanh nghiệp vì đây là dịch vụ có quyết định lớn nhất đến sự phát triển của doanh nghiệp; Tiếp theo là dịch vụ Tìm kiếm nhà cung cấp có 178/350 doanh nghiệp sử dụng chiếm hơn 50%/ tổng số doanh nghiệp vì nếu tìm được các nhà cung cấp uy tín, chất lượng tốt, giá cả phù hợp sẽ giúp chi phí sản xuất của doanh nghiệp giảm đi, nâng cao khả năng cạnh tranh; cuối cùng là dịch vụ Phát triển đối tác chiến lược với 121/350 doanh nghiệp sử dụng dịch vụ đạt hơn 34%, theo lãnh đạo doanh nghiệp dịch vụ này thường được cung cấp bởi các tổ chức của Chính phủ, doanh nghiệp hỗ trợ quốc tế và mang tính chiến

lược nên đa số sẽ được ưa thích bởi các doanh nghiệp có quy mô lớn, nhiều đối tác tại nhiều khu vực.

Thứ hai, về mức độ quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ, người được hỏi đánh giá rằng: dịch vụ Kết nối với khách hàng quan trọng nhất với mức đánh giá là 3,84/5 điểm, tiếp theo là dịch vụ Tìm kiếm nhà cung cấp mức đánh giá là 3,48/5 điểm, cuối cùng là dịch vụ Phát triển đối tác chiến lược còn được người trả lời lựa chọn quanh mức 3 khá nhiều đa số những doanh nghiệp lựa chọn mức 4 thường là các doanh nghiệp có quy mô lớn, vì vậy, giá trị của dịch vụ này chỉ đạt 3,24/5 điểm.

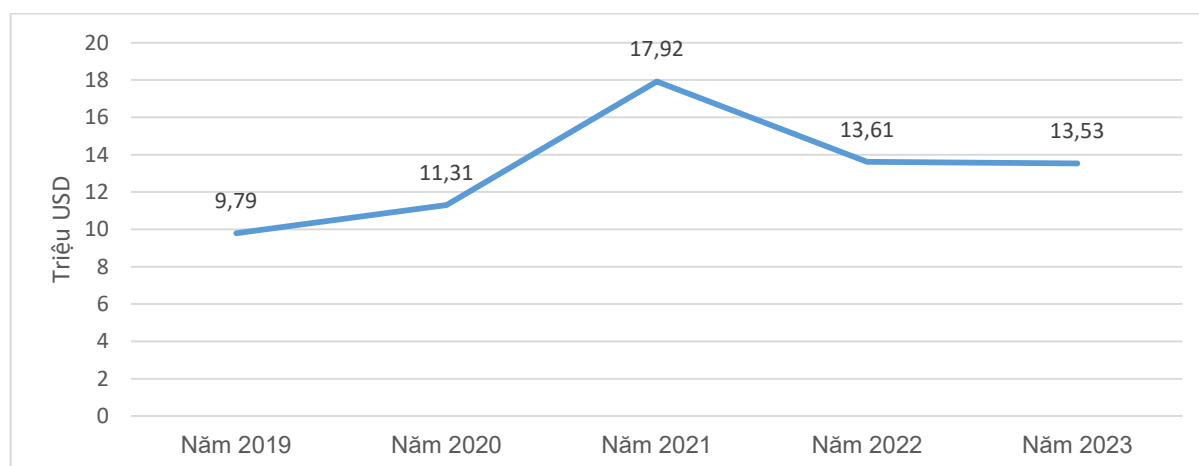
Thứ ba, đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến tìm kiếm đối tác kinh doanh chỉ nhận được kết quả quanh mức 3,3/5 điểm, nghĩa là doanh nghiệp chỉ hài lòng 1 phần khi sử dụng các dịch vụ này.

Trên thực tế, trong quá trình cung cấp dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác, đơn vị cung ứng và đơn vị tiếp nhận dịch vụ cũng gặp một số khó khăn như: Khó khăn trong đánh giá năng lực đối tác: Đối với các doanh nghiệp nước ngoài mới đến Việt Nam sẽ không có nhiều kinh nghiệm trong xác minh uy tín và năng lực của đối tác nên việc ký kết các hợp đồng sẽ bị hạn chế. Hơn nữa, dữ liệu về doanh nghiệp Việt Nam thường không được công khai hoặc cập nhật đầy đủ, khiến doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản khó đánh giá chính xác năng lực và tiềm lực của đối tác tiềm năng. Nguyên nhân là do hệ thống thông tin hạn chế, các kênh thông tin về đối tác tại Việt Nam còn hạn chế, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

3.2.4. Thực trạng Dịch vụ hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Tài chính bao gồm các hoạt động như: quản lý tiền gửi, vay nợ, đầu tư, quản lý ngân sách, thu chi, quản lý rủi ro,... Các dịch vụ hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp nước ngoài bao gồm một loạt các dịch vụ nhằm giúp các doanh nghiệp này tiếp cận nguồn vốn, quản lý tài chính hiệu quả và tuân thủ các quy định tại quốc gia họ hoạt động. Trong giai đoạn 2019–2023, quy mô bình quân mỗi dự án FDI tại Việt Nam không ổn định và không tăng đáng kể, dù tỷ lệ vốn thực hiện có xu hướng cải thiện. Năm 2023, quy mô bình quân đạt 13,53 triệu USD nhưng vốn thực hiện tăng lên

58,97% so với vốn đăng ký, cao hơn nhiều so với 51,45% năm 2013. Đặc biệt, năm 2022 ghi nhận mức cao nhất với 80,81%.



Biểu đồ 3.9. Quy mô vốn bình quân 1 dự án FDI tại Việt Nam giai đoạn 2019 – 2023

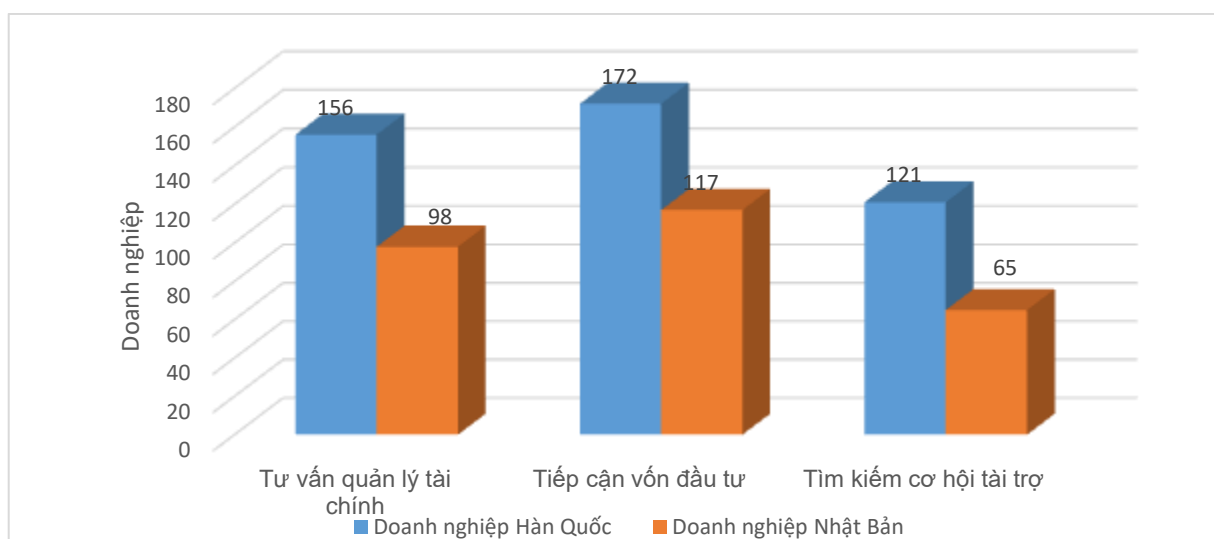
Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài năm 2024

Từ biểu đồ 3.10 cho thấy, doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản đều có xu hướng tích cực sử dụng các dịch vụ hỗ trợ tài chính, với mức độ tương đối tương đồng giữa hai nhóm. Trong đó, dịch vụ tiếp cận vốn đầu tư là loại hình được sử dụng phổ biến nhất, với hơn 80% doanh nghiệp cho biết đã sử dụng dịch vụ này với tần suất từ 2-3 lần mỗi năm. Dịch vụ tư vấn quản lý tài chính đứng thứ hai, chiếm hơn 70%, chủ yếu thông qua các công ty tư vấn luật và kế toán quốc tế. Dịch vụ tìm kiếm cơ hội tài trợ được sử dụng ở mức thấp hơn: 57% với doanh nghiệp Hàn Quốc và 46% với doanh nghiệp Nhật Bản - phần lớn do dịch vụ này thường do tổ chức chính phủ hoặc các tập đoàn lớn cung cấp nên khả năng tiếp cận với doanh nghiệp vừa và nhỏ còn hạn chế.

- *Đối với doanh nghiệp Hàn Quốc:* Các ngân hàng Hàn Quốc tại Việt Nam như Shinhan Bank, KEB Hana Bank có nhiều dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp Hàn Quốc. Các dịch vụ bao gồm mở tài khoản doanh nghiệp, cho vay vốn, tài trợ thương mại, thanh toán quốc tế và quản lý dòng tiền. Các ngân hàng này thường thiết kế gói tài chính riêng, phù hợp với nhu cầu và đặc thù hoạt động của doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam, Ngoài ra, Chính phủ Hàn Quốc thông qua các quỹ như EDCF (Quỹ Phát triển Kinh tế Hàn Quốc) cũng hỗ trợ các khoản vay ưu

đãi, đầu tư kỹ thuật và thúc đẩy doanh nghiệp vừa và nhỏ mở rộng kinh doanh tại Việt Nam.

- *Đối với doanh nghiệp Nhật Bản:* Các ngân hàng lớn của Nhật như MUFG Bank, Mizuho Bank, và Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC) đều có chi nhánh tại Việt Nam và là những đơn vị chủ chốt cung cấp tín dụng, bảo lãnh ngân hàng và tài trợ thương mại. Đặc biệt, các ngân hàng Nhật thường hỗ trợ doanh nghiệp Nhật trong việc quản lý vốn lưu động, bảo lãnh các dự án đầu tư và tư vấn chiến lược tài chính dài hạn. Các tổ chức tài chính của chính phủ Nhật Bản như JICA và JBIC cũng đóng vai trò quan trọng, cung cấp nguồn vốn ưu đãi và hỗ trợ kỹ thuật cho các dự án lớn tại Việt Nam.



Biểu đồ 3.10. Số lượng doanh nghiệp nước ngoài sử dụng dịch vụ hỗ trợ tài chính tại Việt Nam từ số liệu điều tra

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

- *Hệ thống tài chính nội địa và sự chuyển dịch xu hướng:* Trước đây, phần lớn dựa vào ngân hàng nước ngoài hoặc công ty mẹ để đảm bảo các dịch vụ tài chính. Tuy nhiên, xu hướng này đang thay đổi rõ rệt. Các ngân hàng Việt Nam như Vietcombank, BIDV, VietinBank đã và đang cải thiện chất lượng phục vụ doanh nghiệp nước ngoài, từ việc đào tạo nhân sự am hiểu luật quốc tế, ngoại ngữ đến việc xây dựng các gói vay ưu đãi. Các ngân hàng tư nhân như Techcombank, ACB, VPBank cũng bắt đầu chú trọng hơn vào thị trường đầu tư nước ngoài như một chiến lược tăng trưởng trong bối cảnh cầu tiêu dùng nội địa suy giảm.

- Về dịch vụ kế toán và kiểm toán: Do hệ thống kế toán Việt Nam (VAS) có sự khác biệt so với Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS), nên các công ty kế toán quốc tế như PwC, Deloitte, EY, KPMG (Big 4) đang thống lĩnh thị trường. Họ cung cấp dịch vụ toàn diện, từ tư vấn chiến lược tài chính, lập báo cáo IFRS, kiểm toán độc lập đến tư vấn thuế chuyên sâu.

Có thể nhận thấy: Hệ sinh thái dịch vụ tài chính cho doanh nghiệp FDI tại Việt Nam đang chuyển mình mạnh mẽ, cả về quy mô lẫn chất lượng. Sự phát triển của ngân hàng nội địa, kết hợp với mạng lưới ngân hàng và quỹ đầu tư quốc tế, đang mở ra nhiều lựa chọn linh hoạt và hiệu quả hơn cho doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản. Tuy nhiên, để tối ưu hóa cơ hội này, doanh nghiệp cần chủ động xây dựng chiến lược tài chính dài hạn, đồng thời nắm bắt kịp thời các thay đổi về chính sách, đặc biệt là trong bối cảnh số hóa tài chính đang diễn ra nhanh chóng. Trong tương lai, Việt Nam cần đẩy mạnh hơn nữa việc đồng bộ hóa hệ thống kế toán, tài chính với chuẩn mực quốc tế, song song với phát triển đội ngũ tư vấn tài chính chất lượng cao - đây là chìa khóa để tăng sức hấp dẫn với doanh nghiệp FDI trong tương lai.

Bảng 3.13. Đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng dịch vụ hỗ trợ tài chính từ số liệu điều tra

ĐVT: điểm

Nội dung	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
	Điểm trung bình	Mức độ hài lòng	Điểm trung bình	Mức độ hài lòng
Tư vấn quản lý tài chính	3,78	Hài lòng	3,74	Hài lòng
Tiếp cận vốn đầu tư	3,54	Hài lòng	3,48	Hài lòng
Tìm kiếm cơ hội tài trợ	3,32	Phân vân	3,34	Phân vân

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Kết quả đánh giá trong bảng 3.13 cho thấy, doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản khi sử dụng dịch vụ Tư vấn quản lý tài chính và Tiếp cận vốn đầu tư khá hài lòng với quá trình thực hiện các công việc liên quan với mức đánh giá khoảng 3,7 điểm/5 điểm với dịch vụ Tư vấn quản lý tài chính và khoảng 3,5/5 điểm với dịch vụ

Tiếp cận vốn đầu tư. Còn dịch vụ Tìm kiếm cơ hội tài trợ nhiều doanh nghiệp khá phân vân vì doanh nghiệp chưa tiếp cận nhiều với dịch vụ này tại Việt Nam nên mức đánh giá đạt 3,3/5 điểm. Tuy vậy, trong quá trình cung cấp các dịch vụ hỗ trợ tài chính đối với doanh nghiệp nước ngoài do những khác biệt về quy trình và tiêu chuẩn tín dụng giữa ngân hàng Việt Nam và nước ngoài nên gây khó khăn cho doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản khi muốn tiếp cận các khoản vay từ ngân hàng Việt Nam. Những yêu cầu như bảo lãnh tài sản hay điều kiện tài chính cụ thể đôi khi trở thành rào cản lớn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Quy định pháp lý và việc thiếu minh bạch thông tin trong hệ thống tài chính Việt Nam đôi khi khiến doanh nghiệp nước ngoài gặp phải rủi ro trong việc tìm kiếm đối tác và giải quyết các tranh chấp pháp lý. Việc này cũng làm tăng rủi ro khi các doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản muốn huy động vốn từ các tổ chức tài chính tại Việt Nam. Trong một số trường hợp, chi phí dịch vụ tài chính, phí giao dịch quốc tế và lãi suất vay tại Việt Nam có thể cao hơn so với thị trường Hàn Quốc, Nhật Bản do chưa nắm rõ văn hóa kinh doanh của đối tác - điều này gây áp lực chi phí cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thường phải tìm đến các ngân hàng Hàn Quốc, Nhật Bản hoặc tổ chức tài chính quốc tế để có được lãi suất ưu đãi.

3.2.5. Thực trạng dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Một điểm nổi bật trong đóng góp của khu vực doanh nghiệp nước ngoài chính là tác động tích cực đến chất lượng nguồn nhân lực. Không chỉ tạo ra số lượng việc làm lớn, khu vực này còn định hình nên một đội ngũ lao động trình độ cao, tác phong công nghiệp và tư duy hiện đại. Tỷ lệ lao động làm việc trong nhóm ngành “Thợ kỹ thuật lắp ráp và vận hành máy móc, thiết bị” đã tăng mạnh từ 15% năm 2007 lên gần 60% trong những năm gần đây. Ngược lại, tỷ lệ lao động giản đơn trong các doanh nghiệp FDI đã giảm xuống còn gần 5%, cho thấy xu hướng dịch chuyển rõ rệt từ sử dụng lao động phổ thông sang lao động có tay nghề và trình độ kỹ thuật.

Bảng 3.14. Số lượng lao động tại các doanh nghiệp FDI giai đoạn 2020 – 2023*ĐVT: nghìn người*

Nội dung	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Tổng số LĐ	5090,1	5217,0	5254,0	5308,3
<i>Nữ</i>	3115,3	3245,9	3256,5	3143,8
<i>Nam</i>	1974,8	1971,1	1997,5	2164,5
Tỷ lệ (%)	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>Nữ</i>	61,20	62,22	61,98	59,22
<i>Nam</i>	38,80	37,78	38,02	40,78

Nguồn: Tổng Cục Thống kê năm 2024

Bảng 3.14 cho thấy, lao động trong khu vực doanh nghiệp FDI tại Việt Nam thời gian qua tăng trưởng ổn định cả về quy mô và cơ cấu giới tính, phản ánh xu hướng mở rộng sản xuất và vai trò ngày càng lớn của khu vực FDI trong tạo việc làm. Tổng số lao động tăng từ 5.090,1 nghìn người năm 2020 lên 5.308,3 nghìn người năm 2023, cho thấy dòng vốn FDI tiếp tục duy trì khả năng hấp thụ lao động ngay cả trong bối cảnh kinh tế chịu tác động của dịch bệnh và biến động toàn cầu. Về cơ cấu giới tính, lao động nữ luôn chiếm tỷ trọng cao nhưng có xu hướng giảm nhẹ từ 61,20% xuống 59,22%, trong khi lao động nam tăng từ 38,80% lên 40,78%. Sự chuyển dịch này phản ánh xu hướng thay đổi cơ cấu ngành nghề FDI theo hướng gia tăng các lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo và công nghệ có yêu cầu kỹ thuật cao hơn, làm tăng nhu cầu lao động nam và lao động kỹ thuật. Nhìn chung, sự gia tăng quy mô lao động cùng với biến động cơ cấu giới tính cho thấy dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cần được điều chỉnh theo hướng nâng cao kỹ năng nghề, đáp ứng nhu cầu chuyển dịch công nghệ và đảm bảo nguồn cung lao động bền vững cho khu vực doanh nghiệp FDI.

Các doanh nghiệp từ Hàn Quốc, Nhật Bản, có yêu cầu cao về chuyên môn, ngoại ngữ và kinh nghiệm làm việc trong môi trường quốc tế. Những lao động có khả năng làm việc nhóm, tư duy phản biện và kỹ năng mềm thường được ưu tiên tuyển dụng. Từ môi trường làm việc trong các doanh nghiệp này, nhiều lao động Việt Nam đã có cơ hội tiếp cận với quy trình quản trị hiện đại, văn hóa doanh nghiệp quốc tế, nâng cao kỹ năng nghề nghiệp, trình độ quản lý và khả năng ngoại ngữ. Nhiều người trong số đó đã trở thành kỹ sư, chuyên gia kỹ thuật và cán bộ

quản lý giỏi - lực lượng nòng cốt trong các nhà máy, văn phòng. Mặc dù sở hữu lực lượng lao động trẻ và dồi dào, song trình độ chuyên môn và kỹ năng mềm của phần lớn lao động vẫn còn hạn chế. Việt Nam đang thiếu hụt nghiêm trọng nhân lực có trình độ cao và khả năng ngoại ngữ tốt. Các doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản thường gặp khó khăn trong việc tuyển dụng nhân sự phù hợp, do nhiều lao động Việt Nam chưa thành thạo ngoại ngữ hoặc không quen với phong cách làm việc chuyên nghiệp, khắt khe của các tập đoàn quốc tế. Ngày càng nhiều doanh nghiệp chủ động tham gia vào công tác đào tạo, thông qua mô hình “đào tạo tại chỗ”, “đào tạo theo đơn đặt hàng” kết hợp với các cơ sở giáo dục và trung tâm dạy nghề. Một số doanh nghiệp lớn còn triển khai chương trình học bổng, thực tập sinh, liên kết đại học - doanh nghiệp để xây dựng nguồn lực chất lượng cao ngay từ đầu vào. Đồng thời, chính sách của Nhà nước cũng cần tạo điều kiện cho việc nâng cao chất lượng giáo dục nghề nghiệp, cập nhật chuẩn kỹ năng theo tiêu chuẩn quốc tế, hỗ trợ kết nối cung - cầu lao động hiệu quả hơn. Có thể nhận thấy, trong bối cảnh cạnh tranh thu hút nguồn vốn nước ngoài ngày càng gay gắt, nguồn nhân lực không chỉ là yếu tố hỗ trợ mà sẽ trở thành lợi thế chiến lược của Việt Nam. Muốn vậy, cần một tầm nhìn dài hạn và sự phối hợp chặt chẽ giữa nhà nước, doanh nghiệp và cơ sở đào tạo để phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, hội nhập quốc tế - đáp ứng yêu cầu khắt khe của các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt từ Hàn Quốc và Nhật Bản.

Bảng 3.15. Loại dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực của các doanh nghiệp nước ngoài từ số liệu điều tra

DVT: doanh nghiệp

Loại dịch vụ	Thành phố Hà Nội		Tỉnh Thái Nguyên		Tỉnh Bắc Ninh	
	Số lượng doanh nghiệp sử dụng	Tỷ lệ (%)	Số lượng doanh nghiệp sử dụng	Tỷ lệ (%)	Số lượng doanh nghiệp sử dụng	Tỷ lệ (%)
Chương trình đào tạo kỹ năng	178	78,07	28	87,50	68	75,56
Đào tạo quản lý và lãnh đạo	121	53,07	12	37,50	42	46,67
Tư vấn chiến lược nhân sự	98	42,98	7	21,88	31	34,44

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Trong ba tỉnh khảo sát (Hà Nội, Bắc Ninh, Thái Nguyên), các dịch vụ đào tạo và phát triển nhân lực cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư được triển khai với quy mô và mức độ khác nhau, phản ánh đặc thù kinh tế và mật độ doanh nghiệp đầu tư tại từng địa phương. Tại Hà Nội, với số lượng doanh nghiệp nước ngoài nhiều và thời gian hoạt động lâu năm, nhu cầu đào tạo nhân lực khá cao. Trong đó, 78% doanh nghiệp sử dụng chương trình đào tạo kỹ năng; tiếp đến là đào tạo quản lý - lãnh đạo (121/228 doanh nghiệp) và tư vấn chiến lược nhân sự (98 doanh nghiệp). Tại Thái Nguyên, do số lượng doanh nghiệp còn hạn chế và thời gian đầu tư chưa dài, nên các doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào đào tạo kỹ năng cho nhân viên, thông qua hình thức cử người học tại nước ngoài (Hàn Quốc, Nhật Bản), đào tạo tại chỗ hoặc liên kết với các trường đại học. Có 28/32 doanh nghiệp triển khai đào tạo kỹ năng; các dịch vụ khác chủ yếu được Samsung và Mani áp dụng. Tại Bắc Ninh, với đặc điểm có nhiều doanh nghiệp Hàn - Nhật hoạt động lâu dài, nhu cầu đào tạo tương đương Hà Nội, đặc biệt trong đào tạo kỹ năng và quản lý nhân sự.

Phía Hàn Quốc, các tổ chức như KOTRA, KCCI tổ chức chương trình đào tạo văn hóa, kỹ năng quản lý và kỹ thuật chuyên sâu. Một số doanh nghiệp như Samsung, LG đã xây dựng trung tâm đào tạo riêng tại Việt Nam. Chính phủ Hàn Quốc cũng phối hợp với Việt Nam triển khai chương trình đào tạo nghề trọng điểm trong lĩnh vực công nghệ, cơ khí, điện tử.

Phía Nhật Bản, JETRO và VJCC triển khai các khóa học chuyên sâu như Keiejuku (quản trị kiểu Nhật), quản lý sản xuất, kỹ năng mềm và văn hóa doanh nghiệp Nhật. JBAV cũng đóng vai trò tổ chức hội thảo và kết nối doanh nghiệp với cơ sở đào tạo. Chính phủ hai nước thúc đẩy chương trình trao đổi sinh viên và thực tập sinh kỹ năng nhằm tăng cường nguồn nhân lực chất lượng.

Tại Việt Nam, nhiều trường đại học như Bách Khoa Hà Nội, Ngoại Thương, Đại học Quốc gia TP.HCM đã hợp tác với doanh nghiệp để phát triển chương trình đào tạo chuyên biệt. Ngoài ra, các trung tâm đào tạo tư nhân cũng cung cấp khóa học về kỹ năng mềm, ngoại ngữ (Nhật, Hàn), quản lý sản xuất, phù hợp nhu cầu doanh nghiệp nước ngoài. Một số mô hình tiêu biểu: Đào tạo sản xuất tinh gọn (Lean, 5S), quản lý chất lượng (Kaizen); Đào tạo kỹ thuật chuyên sâu trong cơ khí,

công nghệ thông tin; Đào tạo văn hóa doanh nghiệp Nhật - Hàn, kỹ năng lãnh đạo, giao tiếp quốc tế.

Như vậy, mô hình đào tạo kết hợp giữa doanh nghiệp, tổ chức hỗ trợ và cơ sở giáo dục hiện nay là hướng đi đúng đắn để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phục vụ doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam. Tuy nhiên, cần cơ chế phối hợp bền vững, hỗ trợ về chính sách và tài chính, nhằm mở rộng quy mô, nâng cao hiệu quả và đảm bảo tính thực tiễn cho các chương trình này - đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh thu hút đầu tư và chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế.

Bảng 3.16. Chỉ số Đào tạo lao động của 3 tỉnh giai đoạn 2020–2024

DVT: điểm

Tỉnh	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
Thái Nguyên	7.42	6.98	6.33	6.95	6.74
Bắc Ninh	6.82	6.74	7.57	6.51	7.05
Hà Nội	7.85	7.64	7.51	7.43	7.54

Nguồn: Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)

Chỉ số Đào tạo lao động trong bộ chỉ số PCI phản ánh hiệu quả của chính quyền địa phương trong việc hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn nhân lực có kỹ năng, thúc đẩy đào tạo nghề và tăng cường liên kết giữa cơ sở đào tạo với doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp FDI, đây là yếu tố dịch vụ hỗ trợ quan trọng vì chất lượng lao động ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất, chi phí sản xuất và quyết định mở rộng đầu tư dài hạn. Giai đoạn 2020–2024 cho thấy sự khác biệt rõ giữa ba địa phương. Hà Nội duy trì mức điểm cao và ổn định nhất (7,43–7,85 điểm), thể hiện lợi thế về hệ thống giáo dục – đào tạo phát triển và khả năng cung ứng lao động chất lượng cao cho khu vực FDI. Bắc Ninh có xu hướng biến động mạnh, tăng cao năm 2022 rồi giảm năm 2023 trước khi phục hồi năm 2024, phản ánh áp lực thiếu hụt lao động kỹ năng trong bối cảnh công nghiệp FDI phát triển nhanh. Trong khi đó, Thái Nguyên có xu hướng giảm nhẹ so với đầu kỳ, cho thấy dịch vụ hỗ trợ đào tạo nhân lực chưa ổn định và vẫn phụ thuộc vào nhu cầu của một số doanh nghiệp FDI lớn. Kết quả cho thấy Hà Nội có lợi thế về tính ổn định và chất lượng đào tạo

lao động, Bắc Ninh thể hiện mô hình đào tạo gắn với phát triển công nghiệp nhưng còn biến động, còn Thái Nguyên cần tiếp tục nâng cao năng lực đào tạo và đa dạng kỹ năng lao động. Điều này khẳng định chất lượng dịch vụ hỗ trợ đào tạo nhân lực đang trở thành yếu tố cạnh tranh quan trọng giữa các địa phương trong thu hút và duy trì dòng vốn chất lượng cao.

Bảng 3.17. Đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực từ số liệu điều tra

DVT: điểm

Nội dung	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
	Điểm trung bình	Mức độ hài lòng	Điểm trung bình	Mức độ hài lòng
Chương trình đào tạo kỹ năng	4,02	Hài lòng	4,04	Hài lòng
Đào tạo quản lý và lãnh đạo	3,66	Hài lòng	3,72	Hài lòng
Tư vấn chiến lược nhân sự	3,29	Phân vân	3,30	Phân vân

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Với các hình thức hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực của các tổ chức, doanh nghiệp dành cho doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam đa dạng như hiện nay, kết quả đánh giá mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khá tích cực khi 02 dịch vụ là Chương trình đào tạo kỹ năng và Đào tạo quản lý và lãnh đạo đều được lãnh đạo của doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản đánh giá ở mức 4,0/5 điểm và 3,7/5 điểm. Riêng dịch vụ Tư vấn chiến lược nhân sự đang được đánh giá ở mức phân vân đạt 3,3/5 điểm khi nhiều doanh nghiệp cho biết do nhu cầu chưa lớn nên dịch vụ này không được nhiều đơn vị cung cấp, ảnh hưởng đến chi phí tìm đơn vị hỗ trợ khi doanh nghiệp muốn sử dụng dịch vụ này.

Có thể thấy, các doanh nghiệp FDI, đặc biệt là các doanh nghiệp đến từ các nước phát triển đã có những tác động quan trọng thúc đẩy sự phát triển của thị trường lao động Việt Nam, thúc đẩy chuyển dịch lao động và phân bố hiệu quả nguồn nhân lực trên cơ sở cạnh tranh thu hút lao động lành mạnh. Người lao động Việt Nam làm việc trong các doanh nghiệp nước ngoài cũng được làm quen với những nguyên tắc của kinh tế thị trường như hợp đồng lao động, thỏa thuận về tiền

lương, thỏa ước lao động tập thể, giải quyết tranh chấp theo quy định của pháp luật. Nhờ đó, việc mở rộng các hoạt động hỗ trợ và phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nước ngoài ngày càng được các tổ chức, đơn vị tập trung đầu tư.

3.2.6. Thực trạng dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam

Dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại được xem là chiến lược quan trọng, đóng vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường, mang đến cơ hội kinh doanh, mở rộng hợp tác và quảng bá sản phẩm - thương hiệu đến người tiêu dùng trong và ngoài nước. Quan hệ đối tác chiến lược với Hàn Quốc, Nhật Bản, cùng với hoạt động ký kết nhiều Hiệp định thương mại tự do như CPTPP, RCEP, FTA,...) đã tạo nền tảng pháp lý và hành lang thuận lợi cho hoạt động giao thương. Những điều kiện này giúp gia tăng nhu cầu xúc tiến thương mại giữa Việt Nam và các doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản. Trong nhiều năm qua, các cơ quan xúc tiến thương mại của Hàn Quốc và Nhật Bản đã hoạt động rất tích cực tại Việt Nam, cụ thể: tổ chức của Hàn Quốc gồm KOTRA, KORCHAM, KCCI tổ chức hội chợ, triển lãm, hội thảo, gặp gỡ B2B và hỗ trợ nghiên cứu thị trường; tổ chức của Nhật Bản như JETRO, JBAV, JCCI... đã thực hiện các sự kiện, tư vấn pháp lý, tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp SME và kết nối với cơ quan địa phương. Với việc tăng cường hợp tác quốc tế, đặc biệt với Hàn Quốc và Nhật Bản, Việt Nam ngày càng chứng minh năng lực xúc tiến thương mại quốc gia, góp phần hấp dẫn đầu tư nước ngoài, đẩy mạnh xuất khẩu và hội nhập sâu rộng hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Kết quả tại bảng 3.18 cho thấy cả doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản đều sử dụng phổ biến các dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại, trong đó hội chợ và triển lãm được đánh giá cao hơn chiến dịch marketing cả về mức độ sử dụng và tầm quan trọng. Tỷ lệ doanh nghiệp tham gia hội chợ đạt trên 88% và điểm trung bình về mức độ quan trọng trên 4,2, phản ánh đây là kênh xúc tiến hiệu quả và thiết thực. Mức độ hài lòng của hai nhóm doanh nghiệp đều ở mức “hài lòng”, song điểm đánh giá đối với chiến dịch marketing thấp hơn, cho thấy hoạt động này cần được cải thiện về nội dung và hình thức để đáp ứng tốt hơn nhu cầu quảng bá và kết nối thị trường

của doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam. Bằng những nỗ lực từ các tổ chức Chính phủ, sự nhạy bén của doanh nghiệp hỗ trợ dịch vụ nên doanh nghiệp nước ngoài sử dụng dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại khá nhiều với gần 90% doanh nghiệp tham gia các Hội chợ, triển lãm nhằm quảng bá sản phẩm, đồng thời, số lượng doanh nghiệp sử dụng Chiến dịch Marketing không nhỏ chiếm khoảng 70% số lượng doanh nghiệp được hỏi. Theo lãnh đạo doanh nghiệp, vai trò các của các dịch vụ hỗ trợ này rất quan trọng vì nếu sản xuất mà không bán được sản phẩm sẽ ảnh hưởng lớn đến doanh thu của doanh nghiệp nên cần phải có chương trình quảng bá, xúc tiến thương mại, xúc tiến đầu tư để sản phẩm trong nước có thể xuất bán trên nhiều thị trường và các sản phẩm của doanh nghiệp sẽ có nhiều người biết đến, sử dụng sản phẩm.

Bảng 3.18. Đánh giá mức độ sử dụng và sự hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng các dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại từ số liệu điều tra

ĐVT: Điểm

Nội dung	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
	Hội chợ và triển lãm	Chiến dịch marketing	Hội chợ và triển lãm	Chiến dịch marketing
Số lượng doanh nghiệp sử dụng	185	147	127	101
<i>Tỷ lệ (%)</i>	88,10	70,00	90,7	72,14
Mức độ quan trọng	Rất quan trọng	Quan trọng	Rất quan trọng	Quan trọng
<i>Điểm trung bình</i>	4,24	3,82	4,25	3,76
Mức độ hài lòng	Hài lòng	Hài lòng	Hài lòng	Hài lòng
<i>Điểm trung bình</i>	3,61	3,43	3,63	3,53

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Tuy vậy, trong quá trình cung cấp các dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại cũng còn một số hạn chế như:

Thứ nhất, hoạt động xúc tiến thương mại ở Việt Nam hiện nay chưa đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế đang phát triển; công tác xúc tiến thương mại còn thiếu đồng bộ; nguồn kinh phí hạn hẹp, chưa kịp thời đáp ứng nhu cầu của các

doanh nghiệp; hiệp hội doanh nghiệp và các trung tâm xúc tiến thương mại chưa phối hợp chặt chẽ với nhau; chưa hỗ trợ doanh nghiệp một cách đầy đủ, chủ yếu là tiêu thụ hàng hóa mà chưa đầu tư đến khâu hoạch định chiến lược kinh doanh và kế hoạch sản xuất.

Thứ hai, pháp luật về xúc tiến thương mại còn bất cập, một số quy định còn trùng lặp, chồng chéo, nhất là về quảng cáo thương mại; thủ tục cấp phép rườm rà đã hạn chế tự do thương mại; các quy định chưa rõ ràng và đầy đủ để kiểm soát một số hoạt động thương mại như hội chợ, triển lãm thương mại; các quy định chưa có sự thống nhất về cạnh tranh và bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng. Một số văn bản pháp luật thiếu đồng bộ do nhiều cơ quan khác nhau ban hành. Việc tổ chức thi hành pháp luật, ban hành văn bản hướng dẫn của một số cơ quan chức năng trùng lặp, chồng chéo và thiếu tính liên kết, làm giảm hiệu quả điều chỉnh pháp luật.

3.3. PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM

3.3.1. Mô hình yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Căn cứ nội dung cơ sở lý luận các yếu tố ảnh hưởng dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam bao gồm: (1) Yếu tố môi trường pháp lý và chính sách, (2) Yếu tố kết cấu hạ tầng, (3) Yếu tố nguồn nhân lực, (4) Yếu tố nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ, (5) Yếu tố năng lực của các đơn vị hỗ trợ, (6) Yếu tố văn hóa và ngôn ngữ (Hình 3.1).

Các giả thuyết của mô hình bao gồm:

- H1: *Môi trường pháp lý và chính sách ảnh hưởng thuận chiều đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam*

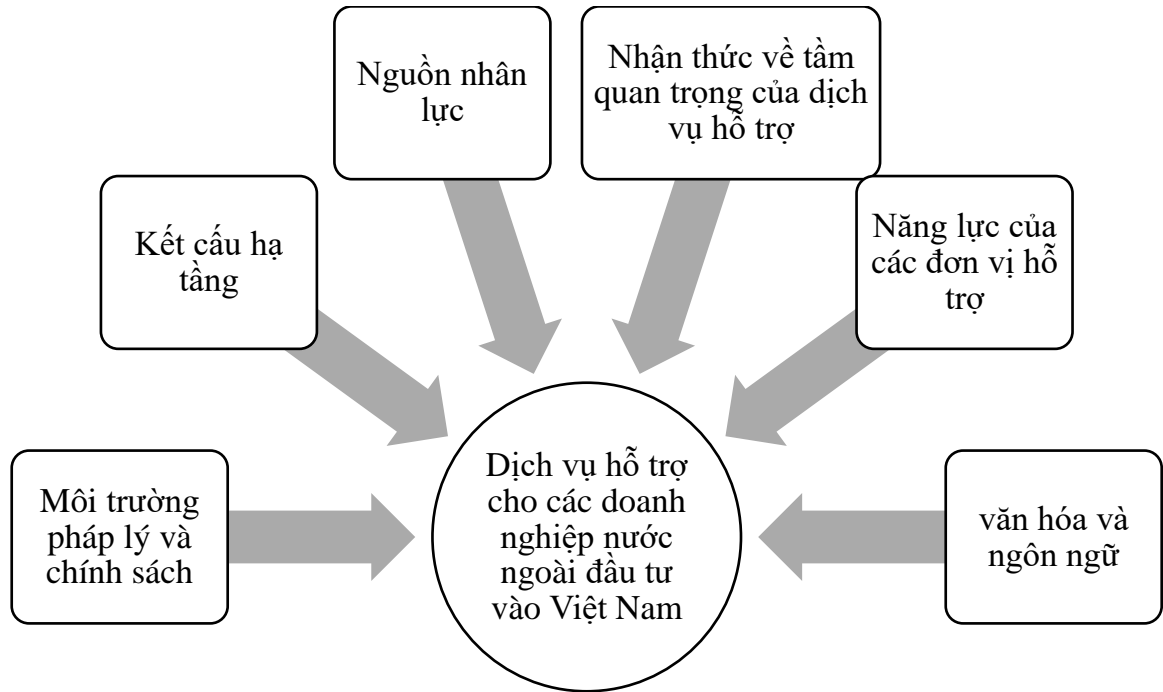
- H2: *Kết cấu hạ tầng ảnh hưởng thuận chiều đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam*

- H3: *Nguồn nhân lực ảnh hưởng thuận chiều đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam*

- H4: *Nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ ảnh hưởng thuận chiều đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam*

- H5: Năng lực của đơn vị hỗ trợ ảnh hưởng thuận chiều đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

- H6: Văn hóa và ngôn ngữ ảnh hưởng thuận chiều đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam



Hình 3.1. Mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Nguồn: Tổng hợp của tác giả năm 2024

Căn cứ theo nội dung cơ sở lý luận và thảo luận chuyên gia, luận án đưa ra 25 tiêu chí để đo lường. Ngoài ra, kết quả khảo sát thu về 440 đánh giá, các tiêu chí được thống kê trong bảng sau:

Bảng 3.19. Mô tả thang đo các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài

Yếu tố ảnh hưởng	Mã hóa thang đo	Thang đo	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Yếu tố môi trường pháp lý và chính sách (MTPL)	MTPL1	Môi trường pháp lý tại Việt Nam ổn định và rõ ràng	3,90	0,835
	MTPL2	Hệ thống pháp luật của Việt Nam được xây dựng vững chắc	3,97	0,848
	MTPL3	DN nhận được nhiều ưu đãi về thuế từ	3,30	1,113

Yếu tố ảnh hưởng	Mã hóa thang đo	Thang đo	Trung bình	Độ lệch chuẩn
		Chính phủ Việt Nam		
	MTPL4	DN được tiếp cận nhiều chương trình hỗ trợ về tài chính từ Chính phủ Việt Nam	3,35	1,063
Yếu tố kết cấu hạ tầng (CSHT)	CSHT1	Cơ sở hạ tầng của Việt Nam ngày càng hoàn thiện	3,90	0,927
	CSHT2	Hệ thống giao thông đã dạng, chi phí thấp	4,04	0,837
	CSHT3	Hệ thống điện nước được cung cấp liên tục, đầy đủ	4,03	0,767
	CSHT4	Nền tảng số của Việt Nam ngày càng phát triển	3,91	0,806
Yếu tố nguồn nhân lực (NNL)	NNL1	Quy mô lao động dồi dào, chi phí thấp	3,78	0,868
	NNL2	Chất lượng lao động đáp ứng yêu cầu công việc	3,81	0,877
	NNL3	Hệ thống cơ sở đào tạo thống nhất và ngày càng hoàn thiện	3,79	0,860
	NNL4	Các chương trình đào tạo đa dạng, có tính ứng dụng cao	3,94	0,879
Yếu tố nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ (NTQT)	NTQT1	DN nhận thấy tầm quan trọng của các DVHT đối với sự phát triển của DN	4,08	0,805
	NTQT2	DN chủ động tìm kiếm các đơn vị cung cấp DVHT	4,27	0,796
	NTQT3	Các tổ chức/DN cung cấp DVHT luôn nỗ lực cung cấp các dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của DN	4,10	0,743
Yếu tố năng lực của các đơn vị hỗ trợ (NLDV)	NLDV1	Tổ chức/DN cung cấp DVHT có trình độ, năng lực chuyên môn tốt	3,99	0,872
	NLDV2	Tổ chức/DN cung cấp có kinh nghiệm và uy tín trong lĩnh vực DVHT	3,83	0,889
	NLDV3	Giá cả các DVHT có tính cạnh tranh	4,04	0,766
Yếu tố văn hóa và	VHNN1	DN sử dụng DVHT am hiểu về văn hóa và ngôn ngữ Việt Nam	4,09	0,797

Yếu tố ảnh hưởng	Mã hóa thang đo	Thang đo	Trung bình	Độ lệch chuẩn
ngôn ngữ (VHNN)	VHNN2	Tổ chức/DN cung cấp DVHT nghiên cứu về văn hóa và ngôn ngữ của quốc gia đầu tư	4,11	0,731
	VHNN3	Tôn trọng văn hóa quốc gia là nền tảng của sự phát triển	4,04	0,795
Dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam (DVHT)	DVHT1	DVHT có chất lượng tốt	4,02	0,757
	DVHT2	DVHT có chi phí tương xứng với kết quả đạt được	4,11	0,777
	DVHT3	DVHT có mức độ tin tưởng cao, mức độ rủi ro thấp	4,15	0,811
	DVHT4	DVHT có sự minh bạch, rõ ràng	3,99	0,801

Nguồn: Kết quả khảo sát và phân tích qua phần mềm SPSS năm 2024

Dữ liệu đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam, với điểm trung bình dao động từ 3,30 đến 4,27 trên thang đo Likert (1-5). Độ lệch chuẩn các biến khảo sát dao động từ 0,731 đến 1,113, cho thấy mức độ đồng nhất tương đối cao trong quan điểm của các doanh nghiệp (DN) khi đánh giá về các yếu tố ảnh hưởng đến việc cung cấp và sử dụng dịch vụ hỗ trợ.

3.3.2. Kiểm định độ tin cậy của thang đo

Hệ số Cronbach's Alpha có giá trị biến thiên trong đoạn [0,1]. Mức 0 nghĩa là các biến quan sát trong nhóm gần như không có một sự tương quan nào, mức 1 nghĩa là các biến quan sát tương quan hoàn hảo với nhau, hai mức 0 và 1 hiếm khi xảy ra trong phân tích dữ liệu. Một số trường hợp xuất hiện hệ số Cronbach's Alpha âm vượt ngoài đoạn giới hạn [0,1], lúc này thang đo hoàn toàn không có độ tin cậy, không có tính đơn hướng, các biến quan sát trong thang đo đối lập, ngược chiều nhau.

Theo Nunnally (1978) , một thang đo tốt nên có độ tin cậy Cronbach's Alpha từ 0.7 trở lên. Hair và cộng sự (2009) cũng cho rằng, một thang đo đảm bảo tính đơn hướng và đạt độ tin cậy nên đạt ngưỡng Cronbach's Alpha từ 0.7 trở lên, tuy nhiên, với tính chất là một nghiên cứu khám phá sơ bộ, ngưỡng

Cronbach's Alpha là 0.6 có thể chấp nhận được. Hệ số Cronbach's Alpha càng cao thể hiện độ tin cậy của thang đo càng cao.

Ngoài ra trong kiểm định này, nghiên cứu cũng sẽ đánh giá chỉ số Corrected Item - Total Correlation (Tương quan biến tổng đã hiệu chỉnh). Giá trị này biểu thị mối tương quan giữa từng biến quan sát với các biến còn lại trong thang đo. Nếu biến quan sát có sự tương quan thuận càng mạnh với các biến khác trong thang đo, giá trị Corrected Item - Total Correlation càng cao, biến quan sát đó càng tốt. Cristobal và cộng sự (2007) cho rằng, một thang đo tốt khi các biến quan sát có giá trị Corrected Item - Total Correlation từ 0.3 trở lên. Như vậy, khi thực hiện kiểm định độ tin cậy Cronbach's Alpha, biến quan sát có hệ số Corrected Item - Total Correlation nhỏ hơn 0.3, cần xem xét loại bỏ biến quan sát đó. Hệ số Corrected Item - Total Correlation càng cao, biến quan sát đó càng chất lượng. Bảng kết quả phân tích hệ số Cronbach's Alpha của nghiên cứu như sau:

Bảng 3.20. Kết quả phân tích hệ số Cronbach's Alpha

Các yếu tố	Giá trị trung bình của thang đo nếu loại bỏ biến	Phương sai của thang đo nếu loại bỏ biến	Tương quan biến tổng đã hiệu chỉnh	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại bỏ biến
Môi trường pháp lý và chính sách	Cronbach's Alpha = 0,737			
Môi trường pháp lý tại Việt Nam ổn định và rõ ràng	10,616	6,187	0,381	0,752
Hệ thống pháp luật của Việt Nam được xây dựng vững chắc	10,541	5,894	0,451	0,720
DN nhận được nhiều ưu đãi về thuế từ Chính phủ Việt Nam	11,218	4,121	0,688	0,573
DN được tiếp cận nhiều chương trình hỗ trợ về tài chính từ Chính phủ Việt Nam	11,166	4,521	0,624	0,619
Kết cấu hạ tầng	Cronbach's Alpha = 0,783			
Cơ sở hạ tầng của Việt Nam ngày càng hoàn thiện	11,977	3,594	0,515	0,691

Các yếu tố	Giá trị trung bình của thang đo nếu loại bỏ biến	Phương sai của thang đo nếu loại bỏ biến	Tương quan biến tổng đã hiệu chỉnh	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại bỏ biến
Hệ thống giao thông đã dạng, chi phí thấp	11,836	3,663	0,593	0,641
Hệ thống điện nước được cung cấp liên tục, đầy đủ	11,839	3,716	0,661	0,608
Nền tảng số của Việt Nam ngày càng phát triển	11,966	4,347	0,376	0,759
Nguồn nhân lực	Cronbach's Alpha = 0,819			
Quy mô lao động dồi dào, chi phí thấp	11,541	5,019	0,537	0,818
Chất lượng lao động đáp ứng yêu cầu công việc	11,505	4,478	0,705	0,741
Hệ thống cơ sở đào tạo thống nhất và ngày càng hoàn thiện	11,525	4,760	0,629	0,777
Các chương trình đào tạo đa dạng, có tính ứng dụng cao	11,377	4,500	0,694	0,746
Nhận thức tầm quan trọng của DVHT	Cronbach's Alpha = 0,806			
DN nhận thấy tầm quan trọng của các DVHT đối với sự phát triển của DN	8,370	1,874	0,655	0,734
DN chủ động tìm kiếm các đơn vị cung cấp DVHT	8,177	1,873	0,669	0,718
Các tổ chức/DN cung cấp DVHT luôn nỗ lực cung cấp các dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của DN	8,343	2,053	0,639	0,751
Năng lực của các đơn vị hỗ trợ	Cronbach's Alpha = 0,743			
Tổ chức/DN cung cấp DVHT có trình độ, năng lực chuyên môn tốt	7,870	1,972	0,612	0,604

Các yếu tố	Giá trị trung bình của thang đo nếu loại bỏ biến	Phương sai của thang đo nếu loại bỏ biến	Tương quan biến tổng đã hiệu chỉnh	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại bỏ biến
Tổ chức/DN cung cấp có kinh nghiệm và uy tín trong lĩnh vực DVHT	8,023	2,122	0,509	0,731
Giá cả cách DVHT có tính cạnh tranh	7,820	2,275	0,593	0,637
Văn hóa và ngôn ngữ	Cronbach's Alpha = 0,816			
DN sử dụng DVHT am hiểu về văn hóa và ngôn ngữ Việt Nam	8,150	1,914	0,635	0,782
Tổ chức/DN cung cấp DVHT nghiên cứu về văn hóa và ngôn ngữ của quốc gia đầu tư	8,123	1,935	0,728	0,690
Tôn trọng văn hóa quốc gia là nền tảng của sự phát triển	8,200	1,901	0,646	0,770
Hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam	Cronbach's Alpha = 0,796			
DVHT có chất lượng tốt	12,241	3,928	0,546	0,773
DVHT có chi phí tương xứng với kết quả đạt được	12,150	3,513	0,696	0,700
DVHT có mức độ tin tưởng cao, mức độ rủi ro thấp	12,114	3,522	0,645	0,725
DVHT có sự minh bạch, rõ ràng	12,273	3,798	0,545	0,775

Nguồn: Kết quả khảo sát và phân tích qua phần mềm SPSS năm 2024

Hệ số Cronbach's Alpha của các thang đo dao động từ 0,737 đến 0,819, cho thấy độ tin cậy khá tốt. Mức Cronbach's Alpha của các yếu tố đều trên 0,7 cho thấy các thang đo đều đạt ngưỡng tin cậy, phù hợp để sử dụng trong nghiên cứu.

Hệ số tương quan biến tổng của các thang đo đều trên 0,5 biểu thị mối tương quan giữa các biến là tốt.

Thông qua các chỉ số trên, nghiên cứu sẽ giữ lại toàn bộ thang đo đến tiên hành nghiên cứu tiếp theo.

3.3.3. Phân tích nhân tố khám phá EFA

Phân tích nhân tố khám phá (Exploratory Factor Analysis) là một kỹ thuật xử lý định lượng với mục đích rút gọn một tập hợp k biến quan sát thành một tập F (với $F < k$) các nhân tố có ý nghĩa hơn.

Trong EFA, hệ số KMO là chỉ số dùng để đánh giá độ lớn của hệ số tương quan giữa hai biến với độ lớn của hệ số tương quan từng phần của chúng. Kaiser (1974) cho rằng, trị số của KMO phải đạt giá trị 0.5 trở lên ($0.5 \leq KMO \leq 1$) thì phân tích nhân tố mới thích hợp, nếu KMO dưới 0.5 nhà nghiên cứu cần cân nhắc thu thập thêm dữ liệu hoặc xem xét loại đi các biến quan sát ít ý nghĩa.

Ngoài ra, trong EFA, nghiên cứu sẽ sử dụng kiểm định Bartlett để xem xét có mối tương quan xảy ra giữa các biến tham gia vào EFA hay không. Nếu sig kiểm định Bartlett nhỏ hơn 0.05, chúng ta kết luận các biến tham gia vào EFA có sự tương quan với nhau, ngược lại, nếu sig lớn hơn 0.05, sẽ kết luận các biến quan sát không có sự tương quan với nhau, phân tích EFA là không phù hợp.

Để xác định nhân tố được trích, Hair và cộng sự (2009) cho rằng chỉ những nhân tố có eigenvalue (hay còn gọi là latent roots) lớn hơn 1 mới được đánh giá là có ý nghĩa và được giữ lại.

Hệ số tải (Factor loading) biểu thị mối tương quan giữa biến quan sát với nhân tố, theo Hair và cộng sự (2009), hệ số tải dưới 0,3 nên loại biến quan sát, hệ số tải từ 0,3-0,5 có thể cân nhắc giữ lại hoặc bỏ. hệ số tải trên 0,5 là mức tối ưu, các biến quan sát có ý nghĩa.

Bảng 3.21. Kết quả phân tích EFA cho các biến độc lập

	Nhân tố					
	1	2	3	4	5	6
MTPL1		0,526				
MTPL2						
MTPL3						0,906
MTPL4						0,891
CSHT1			0,748			
CSHT2			0,784			
CSHT3			0,842			
CSHT4			0,500			

	Nhân tố					
	1	2	3	4	5	6
NNL1	0,741					
NNL2	0,844					
NNL3	0,763					
NNL4	0,793					
NTQT1		0,808				
NTQT2		0,838				
NTQT3		0,808				
NLDV1					0,805	
NLDV2					0,720	
NLDV3					0,770	
VHNN1				0,789		
VHNN2				0,852		
VHNN3				0,841		

Nguồn: Kết quả khảo sát và phân tích qua phần mềm SPSS năm 2024

Bảng 3.22. Kết quả phân tích EFA cho biến phụ thuộc

Component Matrix ^a	
	Component
	1
DVHT có chất lượng tốt	0,741
DVHT có chi phí tương xứng với kết quả đạt được	0,852
DVHT có mức độ tin tưởng cao, mức độ rủi ro thấp	0,818
DVHT có sự minh bạch, rõ ràng	0,737

Nguồn: Kết quả khảo sát và phân tích qua phần mềm SPSS năm 2024

Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) với phương pháp phân tích thành phần chính (Principal Component Analysis) và phép xoay Varimax đã trích ra được 6 nhân tố, với sự phân bổ rõ ràng của các biến quan sát như sau:

Yếu tố 1: Nguồn nhân lực (NNL), với các quan sát NNL1 (0, 741), NNL2 (0, 844), NNL3 (0, 763), NNL4 (0, 793). Nhóm này có hệ số tải nhân tố rất cao (tất cả đều trên 0, 7), thể hiện rõ ràng các biến liên quan trực tiếp đến hoạt động cung cấp dịch vụ hỗ trợ.

Yếu tố 2: Nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ (NTQT) và một quan sát của yếu tố môi trường pháp lý. Bao gồm: NTQT1 (0, 808), NTQT2 (0,

838), NTQT3 (0, 808), MTPL1 (0, 526). Trong đó biến quan sát MTPL1 là “Nhận thức về môi trường pháp lý tại Việt Nam ổn định và rõ ràng”, cũng có thể đo lường cho yếu tố NTQT, vì vậy sẽ gộp vào và đổi tên yếu tố này là “Nhận thức về môi trường pháp lý” (NTQT4).

Yếu tố 3: Cơ sở hạ tầng (CSHT), với các quan sát CSHT1 (0, 748), CSHT2 (0, 784), CSHT3 (0, 842), CSHT4 (0, 500).

Yếu tố 4: Văn hóa và ngôn ngữ (VHNN), với các biến quan sát VHNN1 (0, 789), VHNN2 (0, 852), VHNN3 (0, 841). Các biến văn hóa và ngôn ngữ tạo thành một nhân tố rõ nét với hệ số tải nhân tố rất cao, cho thấy đây là một yếu tố quan trọng, riêng biệt, được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm trong việc sử dụng dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam.

Yếu tố 5: Năng lực của đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ (NLDV) với các biến quan sát: NLDV1 (0, 805), NLDV2 (0, 720), NLDV3 (0, 770). Nhân tố này tập trung rõ ràng vào năng lực, uy tín và giá cả cạnh tranh của các đơn vị cung cấp dịch vụ. Các biến đều có hệ số tải trên 0,7, thể hiện tính đồng nhất cao trong việc đo lường nhân tố này.

Yếu tố 6: Chính sách ưu đãi tài chính (UDTC), với các biến quan sát MTPL3 (0, 906), MTPL4 (0, 891), đổi tên thành UDTC1, UDTC2

Kết quả phân tích nhân tố (EFA) sau phép xoay Varimax đã rút trích thành công 6 nhân tố với các biến quan sát được phân nhóm rõ ràng, phản ánh chính xác kỳ vọng lý thuyết ban đầu của nghiên cứu.

Các nhóm nhân tố được phân tách rất tốt, hệ số tải nhân tố hầu hết đều cao (> 0, 7), cho thấy sự hội tụ tốt của các biến đo lường từng yếu tố.

Riêng biến quan sát MTPL2 không có hệ số tải đủ mạnh ở bất kỳ nhân tố nào nên cần được loại bỏ khỏi mô hình để đảm bảo tính hội tụ và tính phân biệt rõ ràng của các nhân tố.

Biến MTPL1 mặc dù có hệ số tải thấp hơn (0, 526) nhưng vẫn chấp nhận được và có ý nghĩa về mặt lý thuyết, có thể giữ lại và đưa vào nhóm "Nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ (NTQT)" vì tính chất gần gũi và phù hợp trong diễn giải lý thuyết.

Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) cho biến phụ thuộc Dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam (DVHT) cho thấy tất cả các biến quan sát đều tải lên một nhân tố duy nhất với hệ số tải nhân tố cao ($>0,7$).

Đối với kết quả phân tích phương sai tổng (Total Variance Explained) cho thấy 6 nhân tố có Eigenvalue > 1 , đáp ứng tiêu chí Kaiser (Kaiser Criterion) để giữ lại các nhân tố có ý nghĩa. Tổng phương sai giải thích của 6 nhân tố đạt 65,590%, nghĩa là các nhân tố này giải thích được 65,59% sự biến thiên của dữ liệu, cho thấy mô hình đo lường có độ giải thích khá tốt.

Yếu tố 1 (NNL) có Eigenvalue = 4.497, chiếm 21,415% phương sai tổng.

Yếu tố 2 (NTQT) có Eigenvalue = 2.732, chiếm 13,012% phương sai.

Yếu tố 3 (CSHT) có Eigenvalue = 2.485, chiếm 11,832% phương sai.

Các nhân tố tiếp theo đóng góp dần dần vào tổng phương sai.

Sau khi xoay (Rotation Sums of Squared Loadings): Yếu tố 1 (NNL) giảm xuống còn 12,546% phương sai, phản ánh sự phân bổ đều hơn giữa các nhân tố sau khi xoay Varimax; Yếu tố 6 (UDTC) vẫn giữ mức đóng góp cuối cùng ở 9,516% phương sai.

Tổng cộng 6 Yếu tố giữ lại chiếm 65,590% tổng phương sai, đảm bảo mức độ giải thích dữ liệu tốt.

Như vậy, mô hình EFA điều chỉnh sau khi loại bỏ biến MTPL2 sẽ gồm 6 nhân tố rõ ràng và phù hợp lý thuyết, sẵn sàng cho các bước phân tích tiếp theo.

3.3.4. Phân tích hồi quy và kiểm định giả thiết

Nhằm đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam (DVHT), nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính bội với biến phụ thuộc là DVHT, và sáu biến độc lập đại diện cho các nhóm yếu tố:

- **NNL** - Nguồn nhân lực
- **NTQT** - Nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ
- **CSHT** - Cơ sở hạ tầng
- **VHNN** - Văn hóa và ngôn ngữ
- **NLDV** - Năng lực của đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ
- **UDTC** - Chính sách ưu đãi tài chính

Kết quả phân tích hồi quy được trình bày trong bảng dưới đây:

Bảng 3.23. Kết quả phân tích hồi quy
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.991 ^a	.982	.981	.08255

a. Predictors: (Constant), UDTC, NLDV, NNL, VHNN, NTQT, CSHT

b. Dependent Variable: DVHT

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	158.099	6	26.350	3866.341	.000 ^b
	Residual	2.951	433	.007		
	Total	161.050	439			

a. Dependent Variable: DVHT

b. Predictors: (Constant), UDTC, NLDV, NNL, VHNN, NTQT, CSHT

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.085	.048		1.772	.077		
	NNL	.013	.006	.014	2.083	.038	.962	1.040
	NTQT	.007	.007	.007	.969	.333	.863	1.159
	CSHT	.018	.007	.018	2.497	.013	.789	1.267
	VHNN	.000	.007	.000	-.048	.961	.809	1.236
	NLDV	.755	.006	.855	122.542	.000	.869	1.151
	UDTC	.253	.004	.433	62.761	.000	.888	1.126

a. Dependent Variable: DVHT

Nguồn: Kết quả khảo sát và phân tích qua phần mềm SPSS năm 2024

Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính bội cho thấy mô hình có độ phù hợp cao với dữ liệu. Cụ thể:

$R = 0.991$, cho thấy mối liên hệ rất chặt chẽ giữa các biến độc lập và biến phụ thuộc.

$R^2 = 0.982$, tức là 98.2% sự biến thiên của hiệu quả dịch vụ hỗ trợ (DVHT) được giải thích bởi 6 yếu tố trong mô hình.

Giá trị $F = 3866.341$, với $Sig. = 0.000$ chứng tỏ mô hình hồi quy là phù hợp và có ý nghĩa thống kê.

Căn cứ kết quả mô hình hồi quy, các giả thuyết được kết luận như sau:

Bảng 3.24. Kết quả kiểm định giả thuyết

Giả thuyết	Nội dung	Kết quả kiểm định	Kết luận
H1	Môi trường pháp lý và chính sách (UDTC) ảnh hưởng thuận chiều đến DVHT	Sig. = 0.000, B > 0	Chấp nhận
H2	Kết cấu hạ tầng (CSHT) ảnh hưởng thuận chiều đến DVHT	Sig. = 0.013, B > 0	Chấp nhận
H3	Nguồn nhân lực (NNL) ảnh hưởng thuận chiều đến DVHT	Sig. = 0.038, B > 0	Chấp nhận
H4	Nhận thức về tầm quan trọng (NTQT) ảnh hưởng thuận chiều đến DVHT	Sig. = 0.333	Bác bỏ
H5	Năng lực đơn vị hỗ trợ (NLDV) ảnh hưởng thuận chiều đến DVHT	Sig. = 0.000, B > 0	Chấp nhận
H6	Văn hóa và ngôn ngữ (VHNN) ảnh hưởng thuận chiều đến DVHT	Sig. = 0.961	Bác bỏ

Nguồn: Kết quả khảo sát và phân tích qua phần mềm SPSS năm 2024

Phương trình hồi quy chuẩn hóa như sau:

$$DVHT = 0.014 \times NNL + 0.018 \times CSHT + 0.855 \times NLDV + 0.433 \times UDTC + e$$

Kết quả phân tích hồi quy cho thấy mô hình nghiên cứu có độ giải thích rất cao. Trong sáu yếu tố đưa vào mô hình, có bốn yếu tố được chứng minh có ảnh hưởng thuận chiều và có ý nghĩa thống kê đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, bao gồm: Chính sách ưu đãi tài chính (UDTC); Cơ sở hạ tầng (CSHT); Nguồn nhân lực (NNL); Năng lực của đơn vị hỗ trợ (NLDV); Trong đó, NLDV là yếu tố có ảnh hưởng mạnh nhất với hệ số Beta chuẩn hóa là 0.855.

Hai yếu tố còn lại là Nhận thức về tầm quan trọng (NTQT) và Văn hóa - ngôn ngữ (VHNN) không có ý nghĩa thống kê trong mô hình, do đó giả thuyết H4 và H6 bị bác bỏ.

3.4. ĐÁNH GIÁ DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM

3.4.1. Kết quả đạt được

Kết quả khảo sát 350 doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản tại bảng 3.21 cho thấy, các tiêu chí quan trọng nhất khi lựa chọn đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ là: quy mô công ty, số năm kinh nghiệm, chứng chỉ cá nhân và năng lực tài chính - đều đạt trên 70% tỷ lệ lựa chọn. Các yếu tố khác như số lượng chuyên gia, chứng chỉ của doanh nghiệp, hay các dự án từng thực hiện cũng được đánh giá cao, đạt mức trên 65%. Có thể kết luận, để nâng cao hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp FDI, Việt Nam nên thúc đẩy xây dựng một mạng lưới dịch vụ chuyên biệt theo ngành nghề, tăng cường tính liên kết giữa nhà cung cấp dịch vụ và các cơ quan quản lý, đồng thời phát triển hệ thống đánh giá chất lượng dịch vụ minh bạch để doanh nghiệp có thể lựa chọn đối tác phù hợp một cách dễ dàng và hiệu quả hơn.

Bảng 3.25. Một số tiêu chí của doanh nghiệp nước ngoài khi lựa chọn sử dụng dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam từ số liệu điều tra

DVT: doanh nghiệp

Tiêu chí	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
	Số lượng doanh nghiệp lựa chọn	Tỷ lệ (%)	Số lượng doanh nghiệp lựa chọn	Tỷ lệ (%)
Quy mô công ty	178	84,76	115	82,23
Số lượng chuyên gia trong các lĩnh vực	140	66,67	86	61,13
Chứng chỉ của doanh nghiệp	138	65,71	92	66,07
Số năm kinh nghiệm	161	76,67	100	71,47
Các dự án đã thực hiện	150	71,43	90	64,14
Chứng chỉ cá nhân	160	76,19	102	72,52
Năng lực tài chính	159	75,71	98	70,27

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Khi được hỏi về hiệu quả mang lại đối với doanh nghiệp nước ngoài khi sử dụng các dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam, tác giả nhận thấy có những tác động tích cực cụ thể như: *Tăng trưởng doanh thu*: Doanh nghiệp nước ngoài đạt được sự tăng trưởng ổn định nhờ vào việc tối ưu hóa các hoạt động kinh doanh và tiếp cận thị trường Việt Nam; *Cải thiện hiệu quả hoạt động*: Các dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp giảm thiểu các rủi ro về pháp lý, thuế và vận hành, đồng thời giúp tiết kiệm chi phí và thời gian; *Mở rộng mạng lưới*: Doanh nghiệp có thể xây dựng mối quan hệ với các đối tác trong và ngoài nước, mở rộng cơ hội hợp tác.

Bảng 3.26. Đánh giá về tác động của các dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam từ số liệu điều tra

ĐVT: điểm

Nội dung	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
	Điểm trung bình	Mức độ đồng ý	Điểm trung bình	Mức độ đồng ý
Dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp cải thiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	3,56	Đồng ý	3,61	Đồng ý
Dịch vụ hỗ trợ tác động tích cực đến quá trình hoạt động của doanh nghiệp	3,42	Đồng ý	3,45	Đồng ý
Dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh	3,51	Đồng ý	3,43	Đồng ý
Dịch vụ hỗ trợ giảm các chi phí trong sản xuất kinh doanh	3,21	Phân vân	3,15	Phân vân
Dịch vụ hỗ trợ tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển	3,41	Đồng ý	3,44	Đồng ý
Dịch vụ hỗ trợ đáp ứng sự quan tâm của doanh nghiệp	3,14	Phân vân	3,12	Phân vân

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

Bảng 3.26 cho thấy: doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản đồng ý cho rằng dịch vụ hỗ trợ đã giúp cải thiện kết quả kinh doanh, từ đó, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp phát triển tốt hơn. Tuy vậy, nhận định về dịch vụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp giảm các chi phí trong sản xuất kinh doanh; dịch

vụ hỗ trợ đáp ứng được sự quan tâm của doanh nghiệp vẫn đang được đánh giá ở mức phân vân, vì một số dịch vụ cung cấp có mức phí tương đối cao song chưa mang lại hiệu quả kinh tế như mong muốn của các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, nhất là các dịch vụ liên quan đến hỗ trợ tranh chấp kinh tế, xây dựng chiến lược nhân sự ở Việt Nam, ...

Trong quá trình thu hút và đồng hành cùng doanh nghiệp nước ngoài, chất lượng các dịch vụ hỗ trợ đóng vai trò rất quan trọng đối với việc hình thành môi trường đầu tư hiệu quả, minh bạch và bền vững. Qua khảo sát và nghiên cứu thực tiễn, có thể nhận diện các nhóm yếu tố chính ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ hỗ trợ FDI tại Việt Nam như sau:

- Môi trường pháp lý và hỗ trợ từ phía Nhà nước đã có một số chuyển biến tích cực theo hướng ngày càng minh bạch, thuận lợi và phù hợp hơn với yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

Môi trường pháp lý và hỗ trợ từ phía Nhà nước đối với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thời gian qua đã có chuyển biến tích cực theo hướng ngày càng minh bạch, thuận lợi và phù hợp hơn với yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế. Hệ thống pháp luật liên quan đến đầu tư, doanh nghiệp, đất đai, thuế và hải quan từng bước được hoàn thiện, góp phần tạo lập khung pháp lý tương đối ổn định cho hoạt động đầu tư nước ngoài. Cùng với đó, cải cách thủ tục hành chính, cơ chế một cửa, chuyển đổi số trong cung cấp dịch vụ công và hoạt động xúc tiến đầu tư được đẩy mạnh, giúp rút ngắn thời gian xử lý thủ tục và nâng cao khả năng tiếp cận thông tin của nhà đầu tư. Các địa phương đã bước đầu chủ động xây dựng cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp, tăng cường đối thoại và tháo gỡ khó khăn cho nhà đầu tư nước ngoài trong quá trình hoạt động sản xuất, kinh doanh. Những kết quả này góp phần cải thiện môi trường đầu tư, nâng cao niềm tin của doanh nghiệp nước ngoài và tăng sức hấp dẫn của Việt Nam trong cạnh tranh thu hút đầu tư khu vực và quốc tế.

- Dịch vụ tư vấn từ khu vực tư nhân ngày càng chuyên nghiệp hơn

Các doanh nghiệp tư vấn lớn như Deloitte, PwC, EY, KPMG cùng nhiều doanh nghiệp tư vấn trong nước đã hình thành hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp tương đối đa dạng, bao gồm tư vấn pháp lý, kế toán, thuế, chiến lược thị

trường, nghiên cứu ngành hàng và giải pháp nhân sự. Sự tham gia của các tổ chức tư vấn quốc tế góp phần thúc đẩy quá trình chuẩn hóa quản trị doanh nghiệp, nâng cao năng lực tuân thủ và hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài tiếp cận thị trường Việt Nam hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nghiên cứu thị trường và marketing đang từng bước nâng cao năng lực phân tích dữ liệu, nghiên cứu hành vi tiêu dùng và xây dựng chiến lược tiếp cận theo từng phân khúc, khu vực thị trường. Quá trình nội địa hóa hoạt động truyền thông, quảng bá thương hiệu cũng ngày càng được chú trọng, qua đó hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài thích ứng tốt hơn với môi trường kinh doanh và đặc điểm văn hóa tiêu dùng tại Việt Nam.

- Nhân lực phục vụ dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam từng bước được cải thiện

Việt Nam sở hữu lợi thế về lực lượng lao động trẻ, quy mô lớn và khả năng thích ứng nhanh với môi trường sản xuất, kinh doanh hiện đại. Trong những năm gần đây, chất lượng nguồn nhân lực từng bước được cải thiện thông qua quá trình mở rộng giáo dục đại học, đào tạo nghề và tăng cường hợp tác giữa doanh nghiệp với cơ sở đào tạo. Đây là nền tảng quan trọng để thu hút các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào các lĩnh vực công nghệ cao, tự động hóa, tài chính và dịch vụ hiện đại. Hệ thống dịch vụ đào tạo và phát triển nhân lực ngày càng đa dạng, bao gồm đào tạo kỹ năng nghề, đào tạo quản lý, ngoại ngữ và các chương trình bồi dưỡng theo tiêu chuẩn quốc tế. Nhiều doanh nghiệp nước ngoài đã chủ động phối hợp với cơ sở giáo dục, tổ chức đào tạo và các đơn vị hỗ trợ nhằm xây dựng chương trình đào tạo phù hợp với nhu cầu thực tiễn của doanh nghiệp. Đồng thời, các kỹ năng mềm như làm việc nhóm, giao tiếp quốc tế và tư duy đổi mới sáng tạo cũng ngày càng được chú trọng trong quá trình đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao. Bên cạnh đó, mô hình hợp tác giữa doanh nghiệp – nhà trường – tổ chức hỗ trợ đang từng bước được mở rộng, góp phần nâng cao tính gắn kết giữa đào tạo và nhu cầu thị trường lao động. Xu hướng này không chỉ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài tuyển dụng và phát triển nhân sự hiệu quả hơn mà còn tạo điều kiện để lao động Việt Nam tham gia sâu hơn vào các vị trí quản lý, kỹ thuật và điều hành trong chuỗi giá trị toàn cầu.

- Đa dạng và mức độ phát triển của dịch vụ hỗ trợ theo vùng miền

Ở các đô thị lớn như Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh, hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài phát triển mạnh mẽ với đầy đủ loại hình từ tư vấn chiến lược, pháp lý, đào tạo, xúc tiến thương mại đến logistics. Có thể khái quát, chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam đang trên đà cải thiện và phát triển. Đây chính là nền tảng giúp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh trong thu hút và giữ chân nhà đầu tư nước ngoài trong bối cảnh cạnh tranh khu vực ngày càng gay gắt.

Tiến hành phỏng vấn 350 lãnh đạo doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản về chất lượng dịch vụ cung cấp bởi các tổ chức, doanh nghiệp gồm: Giá cả dịch vụ, Chất lượng dịch vụ, Mức độ rủi ro và hài hòa lợi ích giữa các bên tác giả nhận được kết quả khá tương đồng với những nội dung phân tích trên và được trình bày chi tiết tại bảng 3.27, đặc biệt liên quan đến Giá cả dịch vụ. Cụ thể:

Bảng 3.27. Đánh giá về chất lượng các dịch vụ hỗ trợ đối với doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam từ số liệu điều tra

DVT: điểm

STT	Nội dung	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
		Điểm trung bình	Mức độ đồng ý	Điểm trung bình	Mức độ đồng ý
1	Giá cả dịch vụ				
1.1	Giá cả hợp lý	2,42	Không đồng ý	2,57	Không đồng ý
1.2	Giá cả minh bạch	2,72	Không đồng ý	2,81	Không đồng ý
1.3	Dịch vụ cung cấp tương xứng với chi phí bỏ ra	3,32	Phân vân	3,35	Phân vân
1.4	Phương thức thanh toán linh hoạt, thuận tiện	3,68	Đồng ý	3,64	Đồng ý
2	Chất lượng dịch vụ				
2.1	Nhà cung cấp dịch vụ có chuyên môn và kinh nghiệm	3,42	Đồng ý	3,44	Đồng ý

STT	Nội dung	Doanh nghiệp Hàn Quốc		Doanh nghiệp Nhật Bản	
		Điểm trung bình	Mức độ đồng ý	Điểm trung bình	Mức độ đồng ý
2.2	Thực hiện đúng theo kết quả mong muốn	3,36	Phân vân	3,34	Phân vân
2.3	Thời gian phản hồi nhanh chóng, kịp thời	3,39	Phân vân	3,37	Phân vân
2.4	Nhà cung cấp dịch vụ có uy tín, sự tin cậy	3,50	Đồng ý	3,52	Đồng ý
2.5	Dịch vụ có tính linh hoạt, nhanh chóng thay đổi nếu cần	3,52	Đồng ý	3,51	Đồng ý
2.6	Dịch vụ có tiêu chuẩn cao	3,41	Đồng ý	3,44	Đồng ý
3	Mức độ rủi ro và hài hòa lợi ích giữa các bên				
3.1	Có giải pháp đánh giá và quản lý rủi ro	3,45	Đồng ý	3,47	Đồng ý
3.2	Có tính minh bạch và công bằng	3,48	Đồng ý	3,50	Đồng ý
3.3	Có tính hợp pháp và tuân thủ quy định	3,64	Đồng ý	3,68	Đồng ý
3.4	Hỗ trợ và bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp	3,44	Đồng ý	3,47	Đồng ý
3.5	Tạo sự tin tưởng và hợp tác lâu dài	3,58	Đồng ý	3,61	Đồng ý

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra của tác giả năm 2024

- Về giá cả dịch vụ: Kết quả khảo sát cho thấy: Khi đánh giá về "mức độ tương xứng giữa chi phí và dịch vụ" lại tương đối tích cực, với điểm trung bình đạt 3,3/5 - cho thấy phần lớn doanh nghiệp vẫn cảm nhận được giá trị nhận được so với số tiền bỏ ra. Ngoài ra, phương thức thanh toán được đánh giá cao (3,6/5 điểm) nhờ sự đa dạng, tiện lợi từ các hình thức thanh toán hiện đại như QR code, chuyển khoản và thẻ.

- Về chất lượng dịch vụ: Bốn trong sáu tiêu chí về chất lượng dịch vụ được đánh giá tích cực (3,4-3,6 điểm), bao gồm: năng lực chuyên môn, uy tín nhà cung cấp, tính linh hoạt và tiêu chuẩn dịch vụ. Điều này phản ánh phần lớn đơn vị hỗ trợ đều là tổ chức chuyên nghiệp, được Chính phủ hoặc hiệp hội uy tín bảo trợ.

- *Về mức độ rủi ro và hài hòa lợi ích:* Các chỉ số liên quan đến mức độ rủi ro và sự hài hòa giữa các bên được đánh giá cao. Doanh nghiệp nhận xét đơn vị cung cấp dịch vụ hoạt động chuyên nghiệp, đáng tin cậy và có trách nhiệm. Đặc biệt, các tổ chức chính phủ như JETRO (Nhật Bản), KOTRA (Hàn Quốc) được đánh giá tích cực nhờ luôn đồng hành, hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài trong suốt quá trình đầu tư và vận hành tại Việt Nam.

Nhìn chung, dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đang phát triển theo hướng chuyên nghiệp và đồng bộ hơn. Việc tăng cường minh bạch hóa thông tin giá dịch vụ, cải thiện khả năng tương tác xuyên văn hóa và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ sẽ là những yếu tố quan trọng giúp nâng cao chất lượng hỗ trợ và thu hút đầu tư bền vững trong tương lai.

3.4.2. Những hạn chế

Thứ nhất, hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam chưa đồng đều giữa các địa phương.

Một trong những hạn chế nổi bật hiện nay là sự phát triển không đồng đều của hệ thống dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp đầu tư nước ngoài giữa các địa phương. Trong khi các trung tâm kinh tế lớn như Hà Nội, Bắc Ninh có hệ thống hỗ trợ khá hoàn thiện, thì tại nhiều tỉnh khác, đặc biệt là vùng sâu, vùng xa, hệ thống này vẫn còn manh mún, thiếu chuyên nghiệp và khó tiếp cận.

Theo kết quả khảo sát được trình bày trong Chương 3, tại Hà Nội - nơi có trên 4.100 doanh nghiệp nước ngoài đang hoạt động - dịch vụ hỗ trợ khá đa dạng và đầy đủ, bao gồm hỗ trợ pháp lý, tư vấn đầu tư, cung ứng lao động, hỗ trợ xúc tiến thương mại, kết nối cơ sở hạ tầng. Tỷ lệ doanh nghiệp nước ngoài tại Hà Nội đánh giá tích cực về dịch vụ hỗ trợ đạt tới 83% (228/241 phiếu khảo sát hợp lệ). Các doanh nghiệp phản hồi rằng việc tiếp cận thông tin, xử lý thủ tục hành chính và tìm kiếm dịch vụ hỗ trợ là thuận tiện nhờ vào mạng lưới tổ chức trung gian và hệ thống một cửa điện tử hiệu quả.

Ngược lại, tại Thái Nguyên - một địa phương cũng có các khu công nghiệp lớn và là điểm đến của nhiều doanh nghiệp Hàn Quốc - hệ thống dịch vụ hỗ trợ còn khá sơ khai. Trong số các doanh nghiệp được khảo sát, phần lớn doanh nghiệp cho biết gặp khó khăn trong việc tiếp cận các dịch vụ chuyên biệt như tư vấn luật đầu tư, tư vấn quản trị nhân sự đa văn hóa, hoặc hỗ trợ xử lý tranh chấp hợp đồng. Nhiều doanh nghiệp phải tự tìm hiểu qua các kênh không chính thức hoặc dựa vào kinh nghiệm cá nhân, làm tăng chi phí và rủi ro hoạt động.

Không chỉ dừng lại ở sự khác biệt về mức độ cung cấp dịch vụ, còn tồn tại sự thiếu vắng các đầu mối rõ ràng tại các tỉnh như Thái Nguyên. Các trung tâm xúc tiến đầu tư địa phương còn hoạt động mang tính hình thức, thiếu nhân lực chuyên sâu và không có đủ cơ sở dữ liệu cập nhật phục vụ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Điều này dẫn đến việc các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, gặp khó khăn trong giai đoạn đầu tiếp cận thị trường Việt Nam.

Có thể thấy, ở các địa phương bắt đầu thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài để giãn mật độ đầu tư thì dịch vụ hỗ trợ vẫn còn thiếu và yếu. Điều này dẫn đến việc doanh nghiệp gặp khó trong triển khai sản xuất, tuyển dụng, quản lý chất lượng hoặc kết nối thị trường. Bên cạnh đó, sự phối hợp giữa các tổ chức hỗ trợ, hiệp hội doanh nghiệp, cơ quan quản lý còn rời rạc. Doanh nghiệp nước ngoài thường không biết tìm kiếm hỗ trợ ở đâu, hoặc nhận cùng lúc nhiều nguồn thông tin thiếu đồng nhất, gây khó khăn trong việc đưa ra quyết định đúng đắn. Việc thiếu một đầu mối phối hợp chung làm giảm hiệu quả và tính chuyên nghiệp của hệ thống hỗ trợ đầu tư.

Qua đó, có thể khẳng định rằng sự thiếu đồng đều về dịch vụ hỗ trợ giữa các địa phương không chỉ tạo ra rào cản cho doanh nghiệp nước ngoài khi lựa chọn địa điểm đầu tư, mà còn làm suy giảm hiệu quả thu hút và giữ chân nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Nếu không được khắc phục, hạn chế này có thể dẫn tới tình trạng tập trung quá mức đầu tư nước ngoài vào một số vùng trung tâm, gây mất cân đối phát triển giữa các vùng miền và làm giảm tính bền vững của chiến lược thu hút đầu tư quốc gia.

Thứ hai, thiếu minh bạch và khó tiếp cận thông tin hỗ trợ đầu tư

Một trở ngại lớn nữa đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam khi đầu tư và hoạt động tại Việt Nam là sự thiếu hụt các nguồn thông tin chính xác, minh bạch và kịp thời liên quan đến môi trường đầu tư, khung pháp lý và các quy định hành chính. Dù Việt Nam đã có nhiều nỗ lực trong cải cách hành chính và minh bạch hóa chính sách, nhưng trên thực tế, việc tiếp cận thông tin của doanh nghiệp nước ngoài vẫn gặp nhiều khó khăn, đặc biệt đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Kết quả khảo sát từ Chương 3 của luận án cho thấy, nhiều doanh nghiệp cho biết họ gặp khó khăn khi tìm kiếm thông tin chính sách đầu tư và quy trình pháp lý. Tỷ lệ này cao hơn tại các địa phương ngoài Hà Nội, đặc biệt là Thái Nguyên và Bắc Ninh. Doanh nghiệp cho biết các cổng thông tin điện tử của địa phương thường chậm cập nhật, nội dung còn sơ sài, không có phiên bản tiếng Anh, và thiếu hướng dẫn cụ thể về thủ tục hành chính hoặc biểu mẫu liên quan. Hệ quả của việc thiếu thông tin minh bạch là nhiều doanh nghiệp phải tìm đến các nguồn không chính thức để được hỗ trợ, như nhờ người quen, tìm tới các tổ chức tư nhân trung gian không đăng ký chính thức, hoặc thậm chí phải trả phí cao cho các dịch vụ “hướng dẫn thủ tục”. Điều này không chỉ làm tăng chi phí đầu tư mà còn tạo ra nguy cơ bị phụ thuộc vào các mối quan hệ cá nhân, làm phát sinh yếu tố không minh bạch và giảm tính chuyên nghiệp trong môi trường đầu tư.

Chỉ số Tính minh bạch trong Bộ chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh giai đoạn 2020 - 2024 giữa Hà Nội, Thái Nguyên và Bắc Ninh (Bảng 3.28) cho thấy chỉ số này có xu hướng cải thiện nhưng mức độ khác nhau giữa các địa phương, qua đó phản ánh sự khác biệt trong chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Bắc Ninh duy trì mức điểm tương đối cao và ổn định nhờ việc công khai thông tin quy hoạch khu công nghiệp, chính sách ưu đãi đầu tư và quy trình thủ tục trên các cổng thông tin điện tử, giúp nhà đầu tư nước ngoài dễ dàng tiếp cận thông tin ngay từ giai đoạn tìm hiểu thị trường. Thái Nguyên cũng ghi nhận sự cải thiện tích cực thông qua việc tăng cường minh bạch hóa thông tin đất đai, danh mục dự án kêu gọi đầu tư và hướng dẫn thủ tục hành chính, góp phần giảm sự phụ thuộc của doanh nghiệp đầu tư nước ngoài vào các mối quan hệ trung gian khi tiếp cận thông tin. Trong khi đó, Hà Nội mặc dù có lợi thế về hạ tầng thông tin và hệ thống dịch vụ

hỗ trợ phát triển, song điểm số chưa thực sự vượt trội do khối lượng thông tin lớn nhưng còn phân tán giữa nhiều cơ quan quản lý, khiến doanh nghiệp nước ngoài gặp khó khăn trong việc tra cứu và xác định quy trình phù hợp.

Bảng 3.28. Chỉ số Tính minh bạch của 3 tỉnh giai đoạn 2020–2024

DVT: điểm

Năm	Hà Nội	Thái Nguyên	Bắc Ninh
2020	5,81	5,85	5,34
2021	5,21	5,80	6,39
2022	6,32	5,97	6,59
2023	6,45	5,01	6,35
2024	6,40	6,29	6,53

Nguồn: Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)

Từ góc độ dịch vụ hỗ trợ FDI, tính minh bạch cao giúp giảm chi phí tìm kiếm thông tin, hạn chế rủi ro thể chế và nâng cao khả năng dự báo môi trường đầu tư của doanh nghiệp nước ngoài. Khi thông tin về quy hoạch, thủ tục và chính sách được công bố rõ ràng, nhà đầu tư có thể chủ động xây dựng kế hoạch đầu tư, rút ngắn thời gian chuẩn bị dự án và giảm sự không chắc chắn trong quá trình ra quyết định. Ngược lại, mức độ minh bạch thấp có thể làm gia tăng chi phí không chính thức và kéo dài thời gian thực hiện thủ tục, từ đó làm giảm hiệu quả của các dịch vụ hỗ trợ đầu tư. Vì vậy, kết quả chỉ số Tính minh bạch trong giai đoạn nghiên cứu cho thấy địa phương nào thực hiện tốt việc số hóa thông tin, chuẩn hóa quy trình công khai và nâng cao trách nhiệm giải trình của cơ quan quản lý thì địa phương đó có xu hướng tạo lập môi trường hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam thuận lợi hơn, góp phần cải thiện năng lực cạnh tranh và khả năng thu hút đầu tư nước ngoài một cách bền vững. Đáng lưu ý, khảo sát từ nhóm doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho thấy số lượng khá ít các đơn vị có cơ sở dữ liệu trực tuyến và có nhân sự hỗ trợ doanh nghiệp bằng tiếng Anh hoặc tiếng Hàn, Nhật - là những nhóm nhà đầu tư chính tại Việt Nam. Điều đó phần nào lý giải vì sao doanh nghiệp nước ngoài thường rơi vào tình trạng “tự mò mẫm” khi xử lý các vấn đề pháp lý, hoặc phải nhờ cậy đến các tổ chức nước ngoài có chi phí cao và quy trình kéo dài..

Thứ ba, chất lượng dịch vụ chưa tương xứng với chi phí

Một hạn chế đáng chú ý trong hệ thống dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam là sự không tương xứng giữa chất lượng dịch vụ và chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra. Nhiều doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam cho rằng họ sẵn sàng trả phí cao nếu nhận được dịch vụ hiệu quả, nhanh chóng và chuyên sâu. Tuy nhiên, trên thực tế, không ít tổ chức cung cấp dịch vụ vẫn chưa đáp ứng được kỳ vọng, đặc biệt trong các lĩnh vực đòi hỏi tính chuyên môn cao như: tư vấn pháp lý quốc tế, thương mại điện tử xuyên biên giới, dịch vụ tài chính - kế toán, hay tư vấn chiến lược kinh doanh dài hạn.

Kết quả khảo sát trình bày tại mục 3.3 của luận án cho thấy, mức điểm trung bình đánh giá về hiệu quả dịch vụ hỗ trợ đạt 4,02 trên thang đo 5, trong khi mức độ hài lòng với chi phí dịch vụ là 4,11. Mặc dù con số này phản ánh một mức độ hài lòng tương đối cao, nhưng một phân tích sâu hơn cho thấy sự không đồng đều giữa các nhóm dịch vụ. Cụ thể, các dịch vụ có tính chất cơ bản (hỗ trợ thủ tục đầu tư, cung cấp thông tin ban đầu, môi giới lao động) thường được đánh giá tốt, nhưng các dịch vụ nâng cao như tư vấn luật quốc tế, hỗ trợ lập kế hoạch tài chính, marketing xuất khẩu lại bị chấm điểm thấp hơn, với nhiều ý kiến cho rằng dịch vụ không tương xứng với giá thành.

Ngoài ra, trong phần phân tích định lượng hồi quy (mục 3.3.4), biến “Năng lực của đơn vị hỗ trợ (NLDV)” có hệ số ảnh hưởng cao nhất đến hiệu quả dịch vụ ($\beta = 0,855$, $\text{sig} = 0.000$). Điều này cho thấy chính năng lực chuyên môn, độ tin cậy và kinh nghiệm của đơn vị cung cấp là yếu tố then chốt quyết định chất lượng dịch vụ. Khi các tổ chức không đủ trình độ để cung cấp tư vấn phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp nước ngoài - vốn đến từ những nền kinh tế có hệ tiêu chuẩn cao - thì cho dù chi phí có hợp lý, dịch vụ vẫn không tạo được giá trị thực sự.

Thực tế khảo sát định tính cũng chỉ ra rằng, nhiều doanh nghiệp Hàn Quốc và Nhật Bản tại Việt Nam vẫn phải thuê tư vấn từ nước ngoài hoặc từ chính công ty mẹ do không tin tưởng vào các tổ chức trong nước. Điều này vừa làm tăng chi phí giao dịch, vừa thể hiện rõ sự thiếu hụt các tổ chức dịch vụ hỗ trợ có chuyên môn hóa theo chuẩn quốc tế tại Việt Nam.

Thứ tư, năng lực của đội ngũ cung cấp dịch vụ còn hạn chế

Một điểm yếu nổi bật là hạn chế về năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân sự thuộc các tổ chức cung cấp dịch vụ, đặc biệt trong bối cảnh yêu cầu tư vấn ngày càng phức tạp và mang tính quốc tế cao. Thực trạng cho thấy: đội ngũ tư vấn trong nước chưa có kinh nghiệm thực tiễn quốc tế, chưa hiểu biết sâu sắc về hành vi tổ chức, phong cách làm việc và văn hóa doanh nghiệp đến từ các quốc gia như Nhật Bản, Hàn Quốc, Hoa Kỳ.

Kết quả hồi quy đa biến trong mục 3.3.4 đã xác định yếu tố “Năng lực của đơn vị cung cấp dịch vụ” (NLDV) là yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ, với hệ số Beta chuẩn hóa = 0,855 và mức ý nghĩa $p = 0.000$. Điều này khẳng định vai trò then chốt của chất lượng con người trong chuỗi cung ứng dịch vụ, đặc biệt đối với nhóm khách hàng là doanh nghiệp nước ngoài thường có yêu cầu cao về tiêu chuẩn kỹ thuật, sự chuyên nghiệp và tính quốc tế hóa. Tuy nhiên, một vấn đề nổi cộm là phần lớn các tổ chức hỗ trợ trong nước vẫn hoạt động với quy mô nhỏ, nguồn lực hạn chế và chưa có chiến lược tuyển dụng - đào tạo chuyên gia theo hướng quốc tế. Trong bảng khảo sát về khả năng hỗ trợ ngôn ngữ và hiểu biết văn hóa (mục Văn hóa và Ngôn ngữ - VHNN), mặc dù điểm trung bình của các biến ở mức cao (trên 4.0), nhưng phân tích hồi quy cho thấy yếu tố này không có ý nghĩa thống kê trong mô hình ($p = 0.961$), phản ánh sự lệch pha giữa nhận định bề mặt và tác động thực tế. Điều đó hàm ý rằng: dù các tổ chức có tuyên bố hiểu văn hóa - ngôn ngữ của doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, nhưng việc triển khai trên thực tế vẫn còn hình thức, chưa đủ chiều sâu để tạo ảnh hưởng thực chất đến hiệu quả dịch vụ.

Đặc biệt, trong các phỏng vấn chuyên sâu được trích dẫn ở chương 3, nhiều doanh nghiệp Nhật Bản và Hàn Quốc cho biết họ gặp khó khăn trong giao tiếp và xử lý thủ tục khi nhân viên tư vấn trong nước không hiểu quy trình làm việc kiểu Nhật, Hàn, hay không thể xử lý tình huống theo tiêu chuẩn quốc tế. Việc thiếu nhân sự nói tiếng Nhật, Hàn hoặc có kinh nghiệm từng làm việc tại nước ngoài cũng khó khăn khi doanh nghiệp nước ngoài cần hỗ trợ chuyên sâu.

Thứ năm, thiếu chính sách khuyến khích khu vực tư nhân tham gia cung cấp dịch vụ hỗ trợ

Một trong những hạn chế lớn nhưng ít được chú ý à chưa có chính sách đủ mạnh nhằm thúc đẩy vai trò của khu vực tư nhân trong cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư. Trong khi khu vực tư nhân có ưu thế rõ rệt về tính linh hoạt, khả năng phản ứng nhanh với nhu cầu thị trường và mức độ chuyên môn hóa cao, thì sự tham gia của họ vào hệ thống hỗ trợ đầu tư hiện vẫn còn rất hạn chế và tự phát.

Kết quả khảo sát trong Chương 3 của luận án chỉ ra rằng, doanh nghiệp vẫn chủ yếu tiếp cận dịch vụ thông qua các kênh công như Sở Tài chính, Trung tâm Xúc tiến đầu tư, hay các ban quản lý khu công nghiệp, trong khi tỷ lệ sử dụng dịch vụ từ các tổ chức tư nhân như công ty luật, công ty tư vấn nhân sự, tài chính...vẫn còn thấp. Nguyên nhân chủ yếu là do thiếu chính sách hỗ trợ, công nhận và kết nối chính thức giữa khu vực công và tư, khiến cho khu vực tư nhân không có động lực tham gia hoặc khó mở rộng quy mô cung ứng dịch vụ. Mặc dù trong một số lĩnh vực, như dịch vụ pháp lý, kế toán và logistics, khu vực tư nhân có sự hiện diện rõ nét hơn, song theo đánh giá từ doanh nghiệp nước ngoài việc tiếp cận các tổ chức này còn thiếu định hướng và thiếu minh bạch. Nhiều tổ chức tư nhân hoạt động thiếu sự bảo đảm về chất lượng dịch vụ, thiếu chứng nhận hành nghề hoặc cơ chế giám sát độc lập. Điều này dẫn đến tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, giá cả dịch vụ không ổn định và chất lượng không đồng đều.

Hơn nữa, khu vực tư nhân - đặc biệt là các start-up công nghệ và doanh nghiệp dịch vụ chuyên biệt - có tiềm năng lớn để cung cấp các giải pháp linh hoạt, đa dạng và theo yêu cầu của doanh nghiệp nước ngoài. Tuy nhiên, thiếu khung pháp lý khuyến khích hợp tác công - tư (PPP) trong lĩnh vực dịch vụ đầu tư, cũng như thiếu cơ chế chia sẻ dữ liệu và liên thông hệ thống, đã khiến tiềm năng này chưa được khai thác đúng mức.

3.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế

Thứ nhất, về nhận thức và định hướng chính sách, có thể thấy rằng ở cả cấp Trung ương và địa phương, quan điểm phát triển vẫn đang nghiêng mạnh về thu hút đầu tư thông qua các công cụ ưu đãi truyền thống như tài chính, thuế và đất đai,

trong khi dịch vụ hỗ trợ cho nhà đầu tư chưa được xem là một cấu phần chiến lược của môi trường đầu tư. Tư duy “ưu đãi để thu hút” thay vì “dịch vụ để giữ chân và gia tăng giá trị đầu tư” khiến cho hệ thống DVHT chưa được xác định là trụ cột trong cấu trúc chính sách. Hệ quả là nguồn lực đầu tư cho phát triển dịch vụ bị phân tán, không có chương trình quốc gia hoặc quy hoạch tổng thể, các địa phương tự triển khai theo cách riêng, dẫn tới tình trạng thiếu đồng bộ và thiếu chuẩn hóa. Bên cạnh đó, chưa có cơ chế kiểm tra, đánh giá và xếp hạng chất lượng dịch vụ ở tầm quốc gia, dẫn đến khó đo lường hiệu quả cung cấp dịch vụ, không khuyến khích cạnh tranh lành mạnh giữa các đơn vị cung cấp. Điều này cũng phản ánh khoảng cách trong nhận thức giữa “hạ tầng cứng” và “hạ tầng mềm” - khi hạ tầng vật chất (đường, khu công nghiệp, đất đai) được đầu tư mạnh, thì hạ tầng dịch vụ (thông tin, tư vấn, hành chính, pháp lý, logistics...) vẫn bị coi nhẹ. Chính khoảng trống này làm giảm tính hấp dẫn và tính ổn định của môi trường đầu tư, đồng thời khiến Việt Nam khó nâng cấp sang giai đoạn thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài chất lượng cao, nơi dịch vụ hỗ trợ và năng lực phục vụ đóng vai trò quyết định trong cạnh tranh quốc tế.

Thứ hai, về khung pháp lý và cơ chế điều chỉnh, Việt Nam hiện chưa có văn bản chuyên biệt quy định toàn diện về hoạt động cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Các quy định hiện hành đang phân tán trong nhiều đạo luật khác nhau như Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, Luật Công chức, Luật Đấu thầu, thậm chí rải rác ở các nghị định hướng dẫn của từng bộ, ngành. Sự phân tán này dẫn đến tình trạng chồng chéo, thiếu liên kết và thiếu tính điều phối tổng thể, khiến các cơ quan quản lý lúng túng trong việc xác định thẩm quyền, trách nhiệm, cũng như trong quá trình phối hợp triển khai. Hệ quả là nhiều quy trình, thủ tục hỗ trợ nhà đầu tư bị kéo dài, lặp lại hoặc mâu thuẫn nhau, đặc biệt trong các lĩnh vực cần sự phối hợp liên ngành như cấp phép đầu tư, quản lý lao động nước ngoài, hay thủ tục hải quan - thuế. Việc thiếu một khuôn khổ pháp lý thống nhất cũng làm cho việc đánh giá chất lượng và hiệu quả của dịch vụ hỗ trợ trở nên khó khăn, bởi không có chuẩn mực pháp lý để đo lường hoặc giám sát. Điều này không chỉ làm giảm tính minh bạch và hiệu lực của hệ thống chính sách, mà còn làm suy yếu niềm

tin của nhà đầu tư quốc tế, khi họ phải đối mặt với sự khác biệt đáng kể về cách thức thực thi và cung cấp dịch vụ giữa các địa phương, từ đó ảnh hưởng đến tính nhất quán và khả năng cạnh tranh của môi trường đầu tư Việt Nam.

Thứ ba, cơ chế tuyển dụng và đãi ngộ chưa phù hợp, chưa đủ sức thu hút và giữ chân nhân tài có trình độ cao hoặc kinh nghiệm quốc tế. Chính sách tiền lương trong khu vực công còn mang tính bình quân, thiếu cơ chế khuyến khích hiệu suất và sáng tạo, trong khi công tác đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn còn hình thức, chưa gắn với thực tiễn hoạt động hỗ trợ đầu tư. Điều này dẫn tới tình trạng “cung thấp hơn cầu” về chất lượng nhân lực - khi nhu cầu hỗ trợ của các doanh nghiệp nước ngoài ngày càng phức tạp, chuyên biệt và mang tính toàn cầu, thì năng lực phục vụ của bộ máy hiện hành vẫn chủ yếu dừng lại ở mức hành chính - thủ tục. Hệ quả là hiệu quả cung cấp dịch vụ bị hạn chế, tính chuyên nghiệp và khả năng đáp ứng của hệ thống DVHT chưa tương xứng với yêu cầu của quá trình hội nhập và cạnh tranh quốc tế.

Thứ tư, về cơ chế vận hành và phối hợp liên ngành, hệ thống dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam hiện còn thiếu tính liên thông, đồng bộ và minh bạch thông tin, chưa hình thành hệ sinh thái dịch vụ tích hợp dẫn đến hiệu quả phục vụ thấp. Quá trình giải quyết các thủ tục đầu tư vẫn mang nặng tính hành chính rời rạc, mỗi sở, ngành, cơ quan vẫn hoạt động trong “phạm vi riêng”, chưa hình thành chuỗi quy trình tích hợp hay cơ chế phối hợp thực chất giữa các bên. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp phải lặp lại việc kê khai, nộp hồ sơ, xác nhận thông tin ở nhiều cơ quan khác nhau, gây ra chi phí giao dịch lớn cả về thời gian và tài chính.

Một nguyên nhân quan trọng là chưa có nền tảng dữ liệu dùng chung và hệ thống quản lý tập trung, khiến việc chia sẻ thông tin giữa các cơ quan nhà nước còn thủ công, thiếu nhất quán. Các địa phương áp dụng các phần mềm, quy trình và biểu mẫu khác nhau, trong khi dữ liệu về đầu tư, đất đai, thuế, lao động, môi trường... không được liên thông. Điều này làm cho doanh nghiệp khó theo dõi tiến độ xử lý hồ sơ, đồng thời gây khó khăn cho công tác giám sát, đánh giá hiệu quả cung cấp dịch vụ ở cấp quản lý.

Phân tích định tính từ các cuộc phỏng vấn chuyên sâu với doanh nghiệp tại Hà Nội và Thái Nguyên cũng phản ánh rõ điều này. Một số doanh nghiệp của Nhật Bản và Mỹ chia sẻ rằng họ phải mất hàng tháng để hoàn tất các thủ tục đầu tư dù hồ sơ đầy đủ, bởi các cơ quan không chia sẻ dữ liệu và có quy trình xử lý khác nhau. Một nhà đầu tư Hàn Quốc cho biết: *“Chúng tôi phải giải thích lại thông tin và cung cấp lại tài liệu cho từng cơ quan, dù họ đều yêu cầu gần như giống nhau. Không có nền tảng số dùng chung, nên rất mất thời gian.”* Do thiếu một đầu mối tập trung hoặc cơ chế điều phối rõ ràng, doanh nghiệp thường phải làm việc riêng rẽ với từng cơ quan, dẫn đến tình trạng thông tin không thống nhất, hồ sơ bị yêu cầu bổ sung nhiều lần, và thời gian xử lý kéo dài. Bên cạnh đó, luận án cũng chỉ ra rằng các tổ chức trung gian cung cấp dịch vụ hỗ trợ chưa hình thành được mạng lưới tích hợp, chủ yếu hoạt động đơn lẻ, chưa kết nối chặt chẽ với các sở ngành, trung tâm xúc tiến đầu tư hay hệ thống thông tin công. Điều này làm cho chuỗi cung ứng dịch vụ hỗ trợ bị chia cắt, thiếu sự trơn tru, gây lãng phí nguồn lực và giảm hiệu quả tổng thể của hệ thống hỗ trợ đầu tư.

Sự thiếu liên kết này không chỉ làm giảm hiệu quả tổng thể của hệ thống hỗ trợ đầu tư mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến trải nghiệm và mức độ hài lòng của nhà đầu tư nước ngoài. Thay vì được phục vụ theo cơ chế “một cửa - tại chỗ”, họ vẫn phải tiếp xúc với nhiều đầu mối, dẫn đến cảm nhận “hỗ trợ nhưng chưa thuận lợi”. Xét trên bình diện vĩ mô, sự rời rạc trong phối hợp và thiếu nền tảng dữ liệu thống nhất cũng khiến Nhà nước khó dự báo nhu cầu, phân bổ nguồn lực và hoạch định chính sách dựa trên bằng chứng, từ đó làm giảm năng lực cạnh tranh của môi trường đầu tư Việt Nam so với các nước trong khu vực.

Thứ năm, về sự tham gia của khu vực tư nhân, mặc dù các doanh nghiệp tư nhân - đặc biệt là các công ty tư vấn, luật, kế toán, logistics hay các start-up công nghệ - có tiềm năng rất lớn về chuyên môn, sự linh hoạt và khả năng đáp ứng nhanh với nhu cầu của thị trường, song vai trò của họ trong hệ thống dịch vụ hỗ trợ đầu tư vẫn còn mờ nhạt và thiếu định hướng. Nguyên nhân cốt lõi nằm ở việc chưa có chính sách ưu đãi, khuyến khích hoặc cơ chế hợp tác công - tư (PPP) rõ ràng cho lĩnh vực này. Khu vực tư nhân vì thế phải hoạt động tự phát, phân tán, thiếu sự công

nhận chính thức trong chuỗi cung ứng dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài.

Bên cạnh đó, chưa có cơ chế kiểm định, chứng nhận và giám sát chất lượng dịch vụ tư nhân khiến thị trường dịch vụ trở nên “nhiều loạn” - nơi chất lượng không đồng đều, giá cả biến động mạnh và thiếu minh bạch. Việc thiếu liên kết giữa khu vực công và tư cũng làm cho nguồn lực xã hội chưa được huy động đầy đủ; các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam thường phải tự tìm kiếm hoặc đánh giá đối tác cung ứng, dẫn đến chi phí phát sinh và rủi ro về chất lượng. Trong bối cảnh chuyển đổi số và yêu cầu cá thể hóa dịch vụ ngày càng tăng, sự thiếu vắng cơ chế phối hợp công - tư hiệu quả đang khiến Việt Nam bỏ lỡ một kênh quan trọng để nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ, đồng thời hạn chế khả năng đổi mới và mở rộng quy mô cung ứng.

Chương 4

QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM

4.1. BỐI CẢNH TÁC ĐỘNG ĐẾN DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM

(1) Tác động của Cách mạng công nghiệp lần thứ tư

Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đang thúc đẩy chuyển đổi số toàn diện trong hoạt động đầu tư và quản trị doanh nghiệp. Các công nghệ như trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data), Internet vạn vật (IoT), chuỗi khối (Blockchain) hay điện toán đám mây (Cloud Computing) đã và đang làm thay đổi mô hình quản lý, cung cấp và tiếp cận dịch vụ hỗ trợ đầu tư.

Sự chuyển dịch này tạo ra cơ hội nâng cấp hệ thống DVHT theo hướng thông minh, minh bạch và kết nối hơn, chẳng hạn: xây dựng cổng dịch vụ đầu tư điện tử, trung tâm dữ liệu dùng chung, hay nền tảng “một cửa liên thông” hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài trực tuyến. Đồng thời, nó cũng đặt ra yêu cầu cấp bách về năng lực thể chế, nhân lực và an toàn thông tin, bởi nếu không bắt kịp tốc độ số hóa, dịch vụ hỗ trợ của Việt Nam có nguy cơ tụt hậu so với các nước trong khu vực.

Cách mạng công nghiệp lần thứ tư còn góp phần thay đổi cấu trúc nhu cầu dịch vụ của nhà đầu tư, khi doanh nghiệp đầu tư nước ngoài ngày càng tìm kiếm các dịch vụ chuyên biệt về chuyển đổi số, logistics thông minh, quản trị rủi ro chuỗi cung ứng, hay tư vấn phát triển bền vững. Vì vậy, hệ thống dịch vụ hỗ trợ của Việt Nam phải tái cấu trúc theo hướng số hóa, chuẩn hóa và mang tính dự báo cao hơn.

(2) Sự dịch chuyển của dòng vốn đầu tư quốc tế

Những năm gần đây, bối cảnh kinh tế - địa chính trị toàn cầu, đặc biệt là xung đột thương mại Mỹ - Trung, xu hướng “Trung Quốc +1”, và chính sách tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu đã tạo nên làn sóng dịch chuyển mạnh mẽ của dòng vốn đầu tư nước ngoài sang các nước Đông Nam Á, trong đó Việt Nam nổi lên là điểm đến thay thế chiến lược. Tuy nhiên, cùng với các cơ hội đó, thế giới cũng đang

đổi mặt với nhiều biến động chính trị và an ninh khó lường như xung đột Nga – Ukraina kéo dài, căng thẳng Mỹ - Iran và bất ổn tại khu vực Trung Đông, làm gia tăng rủi ro địa chính trị, đứt gãy chuỗi cung ứng, biến động giá năng lượng, chi phí logistics và xu hướng phân cực kinh tế toàn cầu. Những diễn biến này không chỉ tác động đến chiến lược đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia mà còn làm thay đổi tiêu chí lựa chọn điểm đến đầu tư theo hướng ưu tiên các quốc gia có môi trường chính trị ổn định, năng lực thích ứng cao và khả năng bảo đảm an toàn chuỗi cung ứng. Trong bối cảnh đó, Việt Nam vừa đứng trước cơ hội thu hút dòng vốn đầu tư dịch chuyển, vừa chịu áp lực phải nâng cao chất lượng thể chế, hạ tầng, dịch vụ hỗ trợ đầu tư và năng lực chống chịu trước các cú sốc địa chính trị toàn cầu.

Điều này mang đến cơ hội to lớn nhưng đồng thời cũng đặt ra thách thức cho hệ thống dịch vụ hỗ trợ. Số lượng và quy mô các dự án đầu tư nước ngoài mới tăng nhanh đòi hỏi năng lực tiếp nhận, hướng dẫn, tư vấn và xử lý thủ tục phải được nâng lên đáng kể. Trong khi đó, nhu cầu của nhà đầu tư ngày càng đa dạng - không chỉ trong lĩnh vực sản xuất mà còn trong công nghệ, năng lượng tái tạo, dịch vụ tài chính, và đổi mới sáng tạo.

Nếu hệ thống DVHT không kịp thời đáp ứng yêu cầu về tốc độ, tính chuyên nghiệp và khả năng cá thể hóa dịch vụ, Việt Nam có thể đánh mất lợi thế cạnh tranh dù có chi phí lao động thấp hoặc môi trường chính trị ổn định. Do đó, việc hoàn thiện thể chế, đào tạo nhân lực và số hóa dịch vụ trở thành điều kiện tiên quyết để tận dụng dòng vốn dịch chuyển này.

(3) Tình hình chính trị - kinh tế của các quốc gia đầu tư chủ yếu vào Việt Nam

Trong giai đoạn hiện nay, Việt Nam thu hút mạnh vốn đầu tư từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Singapore, Đài Loan và châu Âu. Đây là các nền kinh tế có năng lực công nghệ cao, tiêu chuẩn quản trị khắt khe và yêu cầu cao về môi trường đầu tư minh bạch, ổn định. Do đó, quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và các quốc gia đầu tư cũng đang chuyển mạnh từ hợp tác đầu tư truyền thống sang hợp tác công nghệ cao, chuyển đổi số, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi xanh và tái cấu trúc chuỗi

cung ứng toàn cầu. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết phải nâng cấp hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam theo hướng chuyên nghiệp, số hóa và đạt chuẩn quốc tế. Điển hình ở một số quốc gia như sau:

Nhật Bản đang thúc đẩy xu hướng “đa dạng hóa chuỗi cung ứng”, trong đó Việt Nam là một ưu tiên. Sau chuyến thăm Việt Nam của Thủ tướng Ishiba Shigeru năm 2025, hai bên xác định khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi xanh và đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao là các trụ cột hợp tác mới. Nhật Bản tiếp tục hỗ trợ Việt Nam phát triển công nghiệp công nghệ cao, bán dẫn, hạ tầng số và chuỗi cung ứng chiến lược. Trong đó, các nhà đầu tư Nhật đặc biệt quan tâm đến tính ổn định chính sách, chất lượng hạ tầng và hiệu quả dịch vụ hành chính công.

Sau chuyến thăm cấp Nhà nước của Tổng Bí thư Tô Lâm tới Hàn Quốc năm 2025, hai bên thống nhất thúc đẩy hợp tác trong các lĩnh vực bán dẫn, trí tuệ nhân tạo, chuyển đổi số, năng lượng xanh và công nghiệp công nghệ cao. Đồng thời, hai nước triển khai kế hoạch nâng kim ngạch thương mại song phương lên 150 tỷ USD vào năm 2030 theo hướng cân bằng và bền vững hơn. Để đạt được điều đó, Việt Nam cam kết tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính, nâng cao tính minh bạch và phát triển chính phủ số nhằm tạo thuận lợi hơn cho doanh nghiệp Hàn Quốc.

Trong bối cảnh mới hiện nay, quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Trung Quốc đang chuyển mạnh từ hợp tác thương mại truyền thống sang hợp tác về hạ tầng chiến lược, kinh tế số, công nghệ cao, logistics và kết nối chuỗi cung ứng khu vực. Điều này đặt ra yêu cầu nâng cấp hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam theo hướng hiện đại, số hóa và liên thông. Sau chuyến thăm Việt Nam của Tổng Bí thư, Chủ tịch Trung Quốc Tập Cận Bình năm 2025, hai bên thống nhất tăng cường hợp tác về đường sắt liên vận, logistics, kinh tế số, trí tuệ nhân tạo, năng lượng xanh và sản xuất công nghệ cao.

Tóm lại, những cam kết và định hướng hợp tác mới cho thấy cạnh tranh thu hút đầu tư nước ngoài hiện nay không còn chủ yếu dựa vào ưu đãi thuế hay lao động giá rẻ, mà chuyển sang cạnh tranh bằng chất lượng thể chế, năng lực phục vụ nhà đầu tư, mức

độ số hóa dịch vụ công và khả năng hỗ trợ doanh nghiệp tham gia chuỗi giá trị toàn cầu. Vì vậy, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trở thành yêu cầu quan trọng nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và thích ứng với giai đoạn phát triển mới của hội nhập kinh tế quốc tế. Sự khác biệt trong văn hóa kinh doanh, ngôn ngữ và quy trình ra quyết định giữa các quốc gia đầu tư khiến hệ thống DVHT của Việt Nam phải đa dạng hóa và chuyên biệt hóa dịch vụ, xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực ngoại ngữ, hiểu biết văn hóa đối tác và kỹ năng giao tiếp quốc tế. Đồng thời, việc duy trì môi trường chính trị ổn định, chính sách đối ngoại cân bằng là nền tảng quan trọng để Việt Nam giữ vững niềm tin của các nhà đầu tư trong bối cảnh cạnh tranh khu vực ngày càng gay gắt.

4.2. QUAN ĐIỂM, MỤC TIÊU HOÀN THIỆN DỊCH VỤ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM TẦM NHÌN ĐẾN NĂM 2045

4.2.1. Quan điểm hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Thứ nhất, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ phải lấy chất lượng và hiệu quả của dòng vốn nước ngoài đầu tư làm trung tâm. Trong bối cảnh cạnh tranh thu hút đầu tư nước ngoài ngày càng gay gắt, lợi thế về lao động giá rẻ và ưu đãi thuế dần suy giảm, hệ thống dịch vụ hỗ trợ cần hướng tới thu hút các dự án có công nghệ cao, giá trị gia tăng lớn, thân thiện môi trường và có khả năng liên kết với doanh nghiệp trong nước. Theo đó, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ không chỉ nhằm tạo thuận lợi cho nhà đầu tư trong quá trình gia nhập thị trường và tổ chức sản xuất kinh doanh, mà còn phải góp phần nâng cao chất lượng tăng trưởng, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, phát triển công nghiệp hỗ trợ, nâng cao năng suất lao động và khả năng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của nền kinh tế Việt Nam. Đây cũng là cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh tế – xã hội của khu vực đầu tư nước ngoài và hạn chế tình trạng thu hút đầu tư bằng mọi giá.

Thứ hai, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ theo hướng kiến tạo phát triển và phục vụ nhà đầu tư. Theo đó, cơ quan quản lý nhà nước không chỉ thực hiện chức năng quản lý hành chính, mà cần chuyển mạnh sang vai trò hỗ trợ, đồng hành và tạo lập môi trường đầu tư thuận lợi cho doanh nghiệp nước ngoài. Hệ thống dịch vụ hỗ trợ cần

được tổ chức theo hướng công khai, minh bạch, chuyên nghiệp và hiệu quả; giảm tối đa chi phí thời gian, chi phí thủ tục và rủi ro pháp lý cho nhà đầu tư. Đồng thời, cần nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, tăng cường trách nhiệm giải trình, cải thiện khả năng hướng dẫn và xử lý các khó khăn phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp nước ngoài. Đây là điều kiện quan trọng để nâng cao niềm tin của nhà đầu tư và cải thiện năng lực cạnh tranh của môi trường đầu tư Việt Nam.

Thứ ba, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ phải bảo đảm tính đồng bộ giữa trung ương và địa phương. Dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp đầu tư nước ngoài là lĩnh vực liên quan đến nhiều cấp, nhiều ngành và nhiều chủ thể quản lý. Vì vậy, quá trình hoàn thiện cần bảo đảm tính thống nhất và đồng bộ giữa trung ương với địa phương trong xây dựng thể chế, tổ chức thực hiện và cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư. Trung ương giữ vai trò định hướng chiến lược, hoàn thiện khung pháp lý và ban hành các tiêu chuẩn chung về môi trường đầu tư; địa phương giữ vai trò trực tiếp triển khai và hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình đầu tư và hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu thiếu sự phối hợp đồng bộ sẽ dẫn tới chòng chéo thủ tục, khác biệt trong thực thi chính sách và gia tăng chi phí cho nhà đầu tư. Vì vậy, cần xây dựng cơ chế phối hợp liên thông giữa các cơ quan quản lý, tăng cường kết nối dữ liệu và nâng cao trách nhiệm phối hợp giữa các cấp quản lý nhằm bảo đảm tính nhất quán của hệ thống dịch vụ hỗ trợ trên phạm vi cả nước.

Thứ tư, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ trên nền tảng chuyển đổi số và chính phủ điện tử. Trong điều kiện kinh tế số phát triển mạnh mẽ, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp đầu tư nước ngoài cần gắn chặt với chuyển đổi số và xây dựng chính phủ điện tử. Đây là xu hướng tất yếu nhằm nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước, giảm chi phí giao dịch và tăng tính minh bạch của môi trường đầu tư. Theo đó, cần đẩy mạnh số hóa thủ tục hành chính, xây dựng cơ sở dữ liệu dùng chung, phát triển các nền tảng dịch vụ công trực tuyến và cơ chế xử lý thủ tục theo hướng liên thông, đồng bộ và minh bạch. Đồng thời, cần ứng dụng công nghệ số trong cung cấp thông tin thị trường, xúc tiến đầu tư, hỗ trợ pháp lý và kết nối doanh nghiệp. Quá trình này không chỉ tạo thuận lợi cho nhà đầu tư nước ngoài mà còn

góp phần nâng cao chất lượng quản trị quốc gia và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Thứ năm, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ phải gắn với phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội. Hệ thống dịch vụ hỗ trợ không chỉ hướng tới mục tiêu tăng trưởng kinh tế, mà còn phải góp phần bảo đảm tiến bộ xã hội, bảo vệ môi trường và sử dụng hiệu quả tài nguyên. Các dịch vụ hỗ trợ cần ưu tiên thu hút những dự án đầu tư có công nghệ sạch, tiết kiệm năng lượng, thân thiện môi trường và có trách nhiệm xã hội cao. Đồng thời, cần tăng cường các cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện tiêu chuẩn lao động, tiêu chuẩn môi trường và quản trị bền vững theo thông lệ quốc tế. Đây là cơ sở để Việt Nam nâng cao chất lượng đầu tư nước ngoài, hạn chế các dự án gây ô nhiễm môi trường, sử dụng công nghệ lạc hậu hoặc khai thác lao động giá rẻ thuần túy.

Thứ sáu, hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ phải đặt trong chiến lược nâng cao năng lực nội sinh của nền kinh tế. Hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp đầu tư nước ngoài không chỉ nhằm thu hút ngoại lực, mà quan trọng hơn là tạo điều kiện để chuyển hóa nguồn lực bên ngoài thành năng lực phát triển nội sinh của nền kinh tế Việt Nam. Vì vậy, hệ thống dịch vụ hỗ trợ cần được tổ chức theo hướng thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước, phát triển công nghiệp hỗ trợ và nâng cao năng lực tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp Việt Nam. Bên cạnh đó, cần chú trọng phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, nâng cao năng lực đổi mới sáng tạo, tiếp nhận và làm chủ công nghệ hiện đại. Quá trình hoàn thiện dịch vụ hỗ trợ phải gắn với mục tiêu xây dựng nền kinh tế độc lập, tự chủ gắn với hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng và hiệu quả. Đây là điều kiện để Việt Nam không chỉ trở thành điểm đến của dòng vốn đầu tư quốc tế, mà còn nâng cao vị thế và khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế toàn cầu.

4.2.2. Mục tiêu

4.2.2.1. Mục tiêu tổng quát

Đến năm 2040, xây dựng hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam hiện đại, chuyên nghiệp và đồng bộ, cung cấp dịch vụ hỗ trợ xuyên suốt vòng đời dự án đầu tư, từ giai đoạn chuẩn bị đầu tư, triển khai dự án đến vận hành và mở rộng sản xuất kinh doanh; dựa trên chuyển đổi số, dữ liệu liên thông và quản trị công nghệ hiện đại; Các cơ quan xúc tiến đầu tư cần hoạt động theo hướng chuyên nghiệp

hóa, tăng cường phối hợp công – tư và kết nối với mạng lưới xúc tiến đầu tư quốc tế. Hệ thống dịch vụ hỗ trợ phải lấy nhà đầu tư làm trung tâm, bảo đảm tính minh bạch, hiệu quả và phù hợp với Chuẩn mực quốc tế, qua đó góp phần thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài chất lượng cao, công nghệ tiên tiến và thân thiện môi trường.

4.2.2.2. Mục tiêu cụ thể

Thứ nhất, hoàn thiện hệ thống cung cấp thông tin và tư vấn đầu tư theo hướng số hóa, minh bạch và dễ tiếp cận, giúp doanh nghiệp nước ngoài nhanh chóng nắm bắt chính sách, quy định pháp luật và cơ hội đầu tư tại Việt Nam.

Thứ hai, phát triển cơ chế dịch vụ một cửa liên thông trong hỗ trợ đầu tư, rút ngắn thời gian thực hiện thủ tục hành chính liên quan đến đăng ký đầu tư, đất đai, xây dựng, thuế và lao động, góp phần giảm chi phí gia nhập thị trường cho nhà đầu tư.

Thứ ba, nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ sau cấp phép, tăng cường đối thoại giữa doanh nghiệp và chính quyền, kịp thời tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam và khuyến khích tái đầu tư.

Thứ tư, thúc đẩy dịch vụ hỗ trợ kết nối kinh doanh và phát triển công nghiệp hỗ trợ, tạo điều kiện tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước nhằm nâng cao tỷ lệ nội địa hóa và chuyển giao công nghệ.

Thứ năm, phát triển dịch vụ hỗ trợ đào tạo và cung ứng nguồn nhân lực chất lượng cao, gắn kết chặt chẽ giữa cơ sở đào tạo, doanh nghiệp và chính quyền địa phương nhằm đáp ứng yêu cầu của nền sản xuất công nghệ cao.

4.2.2.3. Các chỉ tiêu định hướng đến năm 2045

Để cụ thể hóa mục tiêu trên, hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam cần hướng tới các chỉ tiêu chủ yếu sau:

Trên 90% doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam đánh giá hài lòng với chất lượng dịch vụ hỗ trợ đầu tư của cơ quan nhà nước;

Thời gian xử lý thủ tục đầu tư và kinh doanh giảm tối thiểu 30–40% so với giai đoạn 2019–2024;

Ít nhất 70% doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam được cung cấp dịch vụ hỗ trợ sau cấp phép thường xuyên;

Tỷ lệ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam có liên kết sản xuất – kinh doanh với doanh nghiệp trong nước đạt 40–50%;

Tỷ lệ lao động qua đào tạo trong khu vực đầu tư nước ngoài đạt trên 85%, trong đó lao động kỹ thuật cao tăng nhanh;

100% địa phương thu hút đầu tư nước ngoài trọng điểm vận hành nền tảng số hỗ trợ nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ công trực tuyến mức độ cao.

4.3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN DỊCH VỤ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2040, TẦM NHÌN 2045

Cơ sở đề xuất giải pháp

Căn cứ kết quả phân tích ở chương 3, 05 hạn chế chính đã được xác định gồm: (1) hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam chưa đồng đều giữa các địa phương; (2) thiếu minh bạch và khó tiếp cận thông tin hỗ trợ đầu tư; chất lượng dịch vụ chưa tương xứng với chi phí; (3) năng lực đội ngũ cung cấp dịch vụ còn hạn chế; (4) thiếu phối hợp giữa các cơ quan, tổ chức liên quan; (5) và chưa có chính sách đủ mạnh để khuyến khích khu vực tư nhân tham gia. Nguyên nhân bắt nguồn từ cả yếu tố thể chế, nhận thức chính sách, năng lực vận hành và thiếu vắng cơ chế hợp tác công-tư hiệu quả. Kết quả định lượng từ mô hình hồi quy tuyến tính bội đã chỉ ra bốn yếu tố có ảnh hưởng thống kê đáng kể đến hiệu quả dịch vụ hỗ trợ, bao gồm: năng lực của đơn vị cung cấp dịch vụ (NLDV), chính sách ưu đãi tài chính (UDTC), cơ sở hạ tầng (CSHT) và nguồn nhân lực (NNL). Trong đó, năng lực tổ chức cung cấp dịch vụ là yếu tố có ảnh hưởng mạnh nhất ($Beta = 0,855$). Ngược lại, các yếu tố như văn hóa - ngôn ngữ và nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ chưa thể hiện được ảnh hưởng thống kê rõ ràng, cho thấy vẫn còn khoảng cách giữa nhận thức bề mặt và năng lực vận hành thực tế.

Vì vậy, hệ thống giải pháp cần tập trung xử lý đồng thời các yếu tố then chốt có ảnh hưởng đến hiệu quả dịch vụ và trực tiếp khắc phục những nhóm hạn chế đã nêu, bao gồm:

Giải pháp thu hẹp khoảng cách phát triển dịch vụ hỗ trợ giữa các địa phương, thông qua tiêu chuẩn hóa khung năng lực dịch vụ, đầu tư vào các trung tâm hỗ trợ vùng, và áp dụng công nghệ số để đồng bộ hóa quy trình dịch vụ.

Giải pháp tăng cường minh bạch hóa và chia sẻ thông tin hỗ trợ đầu tư, trong đó nhấn mạnh vai trò của nền tảng dữ liệu mở, công bố thủ tục chuẩn hóa và hệ thống “một cửa điện tử” đa cơ quan.

Giải pháp nâng cao chất lượng và hiệu quả dịch vụ, gắn với cơ chế đánh giá độc lập, công khai chi phí dịch vụ và phân loại nhà cung cấp dịch vụ theo mức độ chuyên môn hóa.

Giải pháp phát triển năng lực đội ngũ cung cấp dịch vụ, bao gồm đào tạo chuyên sâu, tăng cường tiếp xúc với doanh nghiệp FDI, xây dựng mạng lưới chuyên gia quốc tế và thu hút nhân sự có trải nghiệm toàn cầu.

Giải pháp hoàn thiện cơ chế phối hợp giữa các tổ chức, cơ quan liên quan, thông qua thiết lập hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ tích hợp, có đầu mối điều phối rõ ràng và nền tảng chia sẻ dữ liệu liên thông.

Giải pháp thúc đẩy sự tham gia của khu vực tư nhân, bằng cách ban hành chính sách ưu đãi, công nhận chính thức các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân, và hình thành cơ chế hợp tác công - tư (PPP) trong lĩnh vực dịch vụ đầu tư.

Như vậy, hệ thống giải pháp không chỉ dựa trên bằng chứng nghiên cứu định lượng và định tính, mà còn được xây dựng theo hướng đồng bộ, khả thi và có tính đến bối cảnh thể chế, năng lực hiện hữu và định hướng phát triển của Việt Nam trong thu hút đầu tư nước ngoài.

4.3.1. Thu hẹp chênh lệch dịch vụ hỗ trợ giữa các địa phương

Sự phát triển không đồng đều của hệ thống dịch vụ hỗ trợ giữa các địa phương đã tạo ra khoảng cách trong năng lực thu hút và phục vụ nhà đầu tư nước ngoài. Trong khi các trung tâm lớn như: Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh hay Bắc Ninh sở hữu mạng lưới dịch vụ phong phú và chuyên nghiệp song nhiều tỉnh miền núi, biên giới hoặc ven biển vẫn thiếu cả về hạ tầng, nhân lực và thể chế hỗ trợ.

(1) Chủ thể thực hiện

Chính phủ và các bộ, ngành trung ương đóng vai trò chủ thể điều phối vĩ mô. Cụ thể, Bộ Tài chính chủ trì xây dựng khung tiêu chuẩn quốc gia về dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài; Bộ Khoa học và Công nghệ thúc đẩy nền tảng số dùng chung phục vụ doanh nghiệp. Vai trò của cấp trung ương là bảo đảm tính thống nhất thể chế và giảm sự khác biệt quá lớn giữa các địa phương.

Chính quyền địa phương cấp tỉnh là chủ thể trực tiếp triển khai dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp. UBND tỉnh, Ban quản lý khu công nghiệp và khu kinh tế chịu trách nhiệm tổ chức cung cấp dịch vụ, cải thiện chỉ số PCI, nâng cao năng lực hỗ trợ

doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong các lĩnh vực như tư vấn pháp lý, đào tạo lao động, xúc tiến đầu tư và hỗ trợ đổi mới công nghệ.

Các tổ chức trung gian hỗ trợ doanh nghiệp gồm hiệp hội doanh nghiệp, trung tâm xúc tiến đầu tư, cơ sở đào tạo và tổ chức tư vấn chuyên nghiệp. Nhóm chủ thể này đóng vai trò cầu nối giữa chính quyền và doanh nghiệp FDI, góp phần chuẩn hóa và chuyên nghiệp hóa dịch vụ hỗ trợ.

Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước là chủ thể tham gia thông qua cơ chế phản hồi chính sách, đánh giá chất lượng dịch vụ và hợp tác đào tạo nguồn nhân lực.

(2) Giải pháp thực hiện

4.3.1.1. Xây dựng bộ tiêu chuẩn quốc gia về dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Thách thức trong quá trình cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam là sự chênh lệch đáng kể về chất lượng, tính chuyên nghiệp và khả năng tiếp cận giữa các địa phương. Điều này không chỉ phản ánh sự thiếu đồng bộ trong hệ thống hỗ trợ doanh nghiệp mà còn làm suy giảm niềm tin của nhà đầu tư vào tính nhất quán của môi trường đầu tư quốc gia. Trong bối cảnh đó, việc xây dựng và triển khai một bộ tiêu chuẩn quốc gia về dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài trở thành một giải pháp có ý nghĩa chiến lược nhằm nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước, đồng thời bảo đảm quyền tiếp cận công bằng và chất lượng dịch vụ giữa các khu vực.

Bộ tiêu chuẩn quốc gia cần được thiết kế theo hướng đảm bảo tính khách quan, khả thi và phù hợp với đặc thù hoạt động của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trên cơ sở tổng kết thực tiễn trong nước và tham chiếu kinh nghiệm quốc tế, khung tiêu chuẩn này nên bao gồm các nhóm tiêu chí cốt lõi như: mức độ đáp ứng về thời gian, chất lượng dịch vụ, năng lực tổ chức cung cấp, chi phí hợp lý và mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Việc định lượng hóa các tiêu chí nói trên không chỉ giúp nâng cao tính minh bạch và trách nhiệm giải trình trong quản lý nhà nước, mà còn là công cụ giúp doanh nghiệp có căn cứ cụ thể để đánh giá, so sánh và lựa chọn địa phương đầu tư phù hợp.

**Bảng 4.1. Bảng phân loại và tiêu chí đánh giá nhóm dịch vụ hỗ trợ
Doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam**

Nhóm dịch vụ hỗ trợ	Chỉ số đánh giá đề xuất	Ứng dụng công nghệ số
Thành lập và giải thể doanh nghiệp	- Thời gian xử lý thủ tục (ngày) - Tỷ lệ hoàn thành đúng hạn (%) - Chi phí tham khảo (triệu VND)	Đăng ký online, tra cứu tiến độ qua cổng dịch vụ đầu tư
Tư vấn pháp lý, thuế, kế toán	- Mức độ hài lòng doanh nghiệp (thang 1-5) - Tỷ lệ phản hồi đúng hẹn (%) - Trình độ chuyên môn nhân lực (bằng cấp, chứng chỉ)	Tư vấn pháp lý trực tuyến, cơ sở dữ liệu quy định pháp luật cập nhật
Tuyển dụng và đào tạo lao động	- Tỷ lệ tuyển dụng thành công (%) - Thời gian hoàn thành tuyển dụng (ngày) - Mức độ phù hợp của lao động (qua khảo sát)	Nền tảng tuyển dụng trực tuyến tích hợp AI, hệ thống đánh giá hồ sơ
Tiếp cận đất đai, hạ tầng, thủ tục hành chính	- Thời gian tiếp cận đất/hạ tầng (ngày) - Tỷ lệ giải quyết hồ sơ đúng hạn (%) - Minh bạch thông tin chi phí	Hệ thống GIS công khai đất đai, thủ tục số hóa một cửa
Xúc tiến thương mại và kết nối cung ứng	- Số lượng kết nối hiệu quả (sự kiện, đối tác) - Đánh giá hiệu quả xúc tiến (qua khảo sát) - Tỷ lệ doanh nghiệp tái sử dụng dịch vụ (%)	Cổng xúc tiến thương mại điện tử, hệ thống phản hồi - đánh giá trực tiếp

Nguồn: Nghiên cứu của tác giả năm 2024

Bên cạnh việc xác lập tiêu chí, quá trình triển khai bộ tiêu chuẩn cần được gắn liền với ứng dụng công nghệ số trong công tác quản lý và giám sát. Việc xây dựng một hệ thống dữ liệu mở và công thông tin số quốc gia cho phép công khai các chỉ số đánh giá dịch vụ theo địa phương, phản hồi từ doanh nghiệp và kết quả giám sát định kỳ sẽ tạo ra cơ chế điều chỉnh linh hoạt và thúc đẩy cạnh tranh tích cực giữa các địa phương trong nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ đầu tư. Đặc biệt, hệ thống này cần

tạo điều kiện để các tổ chức độc lập tham gia đánh giá khách quan, từ đó tăng cường tính chuẩn mực và niềm tin của cộng đồng doanh nghiệp quốc tế.

Về phương diện thể chế, việc ban hành bộ tiêu chuẩn này cần được dẫn dắt bởi Bộ Tài chính - cơ quan có vai trò điều phối chính sách thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài - với sự phối hợp chặt chẽ từ các bộ ngành liên quan và chính quyền địa phương. Khung tiêu chuẩn cần được cập nhật định kỳ nhằm phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh tế - đầu tư quốc tế, đồng thời phản ánh những chuyển biến trong kỳ vọng của nhà đầu tư đối với chất lượng dịch vụ công.

4.3.1.2. Phát triển các trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư cấp vùng

Trong bối cảnh phát triển không đồng đều giữa các địa phương, việc thiết lập các trung tâm hỗ trợ đầu tư cấp vùng được xem là một giải pháp có tính chiến lược nhằm nâng cao năng lực thể chế và điều phối hỗ trợ cho doanh nghiệp theo hướng liên kết vùng. Thực tế cho thấy, tại nhiều khu vực có sự phân hóa rõ nét về chất lượng cung ứng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt giữa các tỉnh thành phố trung tâm và các địa phương lân cận. Việc hình thành các trung tâm vùng đóng vai trò trung gian - vừa là điểm tập hợp chuyên môn, vừa là thiết chế hỗ trợ phân phối tri thức, kinh nghiệm và nguồn lực - sẽ góp phần quan trọng trong việc san lấp khoảng cách phát triển giữa các địa phương, đồng thời nâng cao năng lực thu hút và giữ chân dòng vốn đầu tư nước ngoài.

Mỗi vùng kinh tế trọng điểm như Bắc Bộ, Trung Bộ, Nam Bộ và Tây Nguyên cần có một trung tâm hỗ trợ đầu tư chuyên trách, đặt tại địa phương có nền tảng hạ tầng và thể chế tương đối phát triển. Các trung tâm này cần được xây dựng theo mô hình dịch vụ công chất lượng cao, với chức năng chính bao gồm: (i) cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý và thủ tục hành chính cho doanh nghiệp nước ngoài; (ii) hỗ trợ phân tích, lựa chọn địa điểm đầu tư phù hợp với chiến lược ngành và quy hoạch vùng; (iii) đóng vai trò là đầu mối kết nối doanh nghiệp với các nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ tại địa phương; và (iv) tổ chức các hoạt động xúc tiến đầu tư và đào tạo kỹ năng cho đội ngũ cán bộ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tại các tỉnh trong vùng.

Về cơ chế vận hành, các trung tâm vùng cần có tư cách pháp nhân độc lập, được thiết kế với cơ cấu tài chính linh hoạt trên cơ sở phối hợp ngân sách nhà nước và dịch vụ thu phí (theo nguyên tắc phi lợi nhuận nhưng bảo đảm chất lượng). Đồng thời, cần ưu tiên tuyển dụng đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao, thông thạo ngoại ngữ, am hiểu môi trường kinh doanh quốc tế và có kinh nghiệm thực tiễn trong làm việc với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Việc phân quyền cho các trung tâm này cần được đặt trong một khuôn khổ pháp lý rõ ràng, đảm bảo vai trò điều phối vùng, đồng thời không chòng lỉnh hoặc mâu thuẫn với thẩm quyền của các cơ quan cấp tỉnh.

Xét về mặt thể chế, sự hiện diện của các trung tâm vùng còn đóng vai trò hỗ trợ quá trình thực hiện chính sách theo hướng tích hợp đa ngành và liên kết vùng, thay vì triển khai căn cứ theo địa phương như hiện nay. Điều này sẽ góp phần tạo ra hệ sinh thái đầu tư năng động hơn, khuyến khích sự hợp tác giữa các tỉnh trong vùng, thúc đẩy hình thành các cụm liên kết ngành và khu vực phát triển doanh nghiệp nước ngoài bền vững.

4.3.1.3. Ứng dụng công nghệ số trong cung cấp dịch vụ hỗ trợ từ xa:

Sự phát triển nhanh chóng của công nghệ số đang tạo ra những cơ hội mới trong cải cách hành chính và nâng cao chất lượng dịch vụ công, trong đó có dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Trong điều kiện thực tế tại Việt Nam, sự bất bình đẳng trong khả năng tiếp cận dịch vụ hỗ trợ giữa các địa phương - đặc biệt giữa các trung tâm phát triển và các tỉnh miền núi, biên giới - vẫn còn tồn tại dai dẳng. Do vậy, việc ứng dụng công nghệ số nhằm số hóa quy trình cung cấp dịch vụ hỗ trợ không chỉ là một lựa chọn mang tính kỹ thuật, mà còn là một giải pháp mang tính cấu trúc để thúc đẩy công bằng trong tiếp cận và nâng cao hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Giải pháp trọng tâm trong giai đoạn tới là xây dựng một nền tảng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài trực tuyến tập trung, có khả năng tích hợp các chức năng đăng ký, tra cứu, phản ánh - đánh giá chất lượng dịch vụ và kết nối với các đơn vị cung cấp dịch vụ tại địa phương. Hệ thống này cần được thiết kế với kiến trúc mở, đảm bảo khả năng liên thông với Cổng thông tin quốc gia về đầu tư nước ngoài, cũng như các cổng dịch vụ công trực

tuyến cấp tỉnh. Sự tích hợp này không chỉ tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc theo dõi và xử lý hồ sơ hành chính, mà còn góp phần hình thành một mạng lưới cung cấp dịch vụ hỗ trợ thống nhất, đồng bộ nhưng linh hoạt theo địa phương.

Từ góc độ quản trị công, việc ứng dụng nền tảng số hóa sẽ giúp chuyển dịch phương thức hỗ trợ từ mô hình tiếp xúc trực tiếp sang mô hình dịch vụ số hóa phi tiếp xúc, từ đó tăng cường tính minh bạch, giảm chi phí giao dịch và hạn chế rủi ro do sự can thiệp hành chính tùy tiện. Đặc biệt, các chức năng phản hồi đánh giá từ doanh nghiệp và cơ chế giám sát cộng đồng sẽ đóng vai trò kiểm soát chất lượng, đồng thời tạo áp lực cải tiến dịch vụ đối với các đơn vị cung ứng.

Hệ thống dịch vụ số cần ưu tiên triển khai thí điểm tại những khu vực có điều kiện tiếp cận vật lý hạn chế, như miền núi phía Bắc, Tây Nguyên và một số tỉnh biên giới - nơi mà doanh nghiệp đang ngày càng có xu hướng dịch chuyển nhờ các chính sách khuyến khích phân bổ đầu tư về vùng. Việc số hóa dịch vụ hỗ trợ ở những khu vực này không chỉ giúp vượt qua rào cản địa lý và nhân lực, mà còn tạo tiền đề để xây dựng hệ thống hỗ trợ đầu tư theo hướng công bằng, bao trùm và hiện đại.

Tuy nhiên, để giải pháp đạt được hiệu quả thực chất, cần có khung thể chế phù hợp để điều chỉnh việc vận hành, chia sẻ dữ liệu, định danh điện tử và chuẩn hóa quy trình giữa các cấp chính quyền. Đồng thời, cần đầu tư cho hạ tầng công nghệ, đảm bảo an toàn thông tin và bảo mật dữ liệu của doanh nghiệp - những điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tin tưởng và chủ động tham gia.

4.3.1.4. Đào tạo nâng cao năng lực cán bộ địa phương

Năng lực của đội ngũ cán bộ thực thi tại các địa phương là nhân tố then chốt quyết định chất lượng và hiệu quả của hệ thống dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng và gia tăng cạnh tranh trong thu hút đầu tư quốc tế, yêu cầu đối với đội ngũ cán bộ không chỉ dừng lại ở việc tuân thủ quy trình hành chính, mà còn bao gồm các năng lực mềm, khả năng tiếp cận và phục vụ nhà đầu tư trong môi trường đa văn hóa, đa ngôn ngữ, và đa quốc gia. Tuy nhiên, tại nhiều địa phương - đặc biệt là khu vực ngoài trung tâm - đội ngũ cán bộ hỗ trợ đầu tư còn thiếu hụt cả về kiến thức chuyên môn, kỹ

năng nghiệp vụ và khả năng thích ứng với các yêu cầu mới trong quản trị đầu tư hiện đại. Trong bối cảnh đó, việc xây dựng chương trình đào tạo thường xuyên, bài bản và chuyên sâu cho cán bộ làm công tác xúc tiến và hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài tại các sở, ban, ngành địa phương là một giải pháp cấp thiết. Nội dung đào tạo cần được thiết kế theo hướng thực tiễn - lấy yêu cầu của doanh nghiệp nước ngoài làm trung tâm - và bao quát các nhóm kỹ năng thiết yếu, bao gồm: (i) kỹ năng tiếp xúc, đàm phán và duy trì quan hệ với nhà đầu tư nước ngoài; (ii) kiến thức cập nhật về chính sách đầu tư, pháp luật trong nước và thông lệ quốc tế; (iii) kỹ năng giải quyết thủ tục hành chính phức tạp trong môi trường đa bên; và (iv) năng lực ứng dụng các công cụ số trong cung cấp và giám sát dịch vụ công.

Bên cạnh hình thức đào tạo tập trung, cần thúc đẩy mô hình đào tạo luân phiên và học tập thực tiễn tại chỗ, thông qua việc cử cán bộ địa phương đến thực tập, trao đổi kinh nghiệm tại các tỉnh có hệ sinh thái hỗ trợ đầu tư phát triển, như Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng hoặc các địa phương điển hình về cải cách hành chính. Việc học hỏi thông qua quan sát và tham gia thực tiễn giúp cán bộ hình thành kỹ năng mềm, tác phong chuyên nghiệp và khả năng vận dụng linh hoạt kiến thức trong điều kiện địa phương mình. Mô hình này không chỉ đóng vai trò nâng cao chất lượng cá nhân, mà còn tạo nên mạng lưới cán bộ có cùng chuẩn mực thực hành trong hệ thống hỗ trợ đầu tư toàn quốc.

Về thể chế, cần thiết lập cơ chế phối hợp ba bên giữa Bộ Tài chính, các trường chính sách - hành chính công và Hiệp hội Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (VAFIE) để cùng xây dựng chương trình đào tạo theo chuẩn năng lực và cập nhật định kỳ. Đồng thời, cần có các công cụ đánh giá sau đào tạo nhằm theo dõi tiến bộ, phản hồi hiệu quả và kịp thời điều chỉnh nội dung đào tạo phù hợp với bối cảnh chuyển động nhanh của môi trường đầu tư toàn cầu.

(3) Điều kiện triển khai

Một là, hoàn thiện khung thể chế và tiêu chuẩn dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Cần xây dựng bộ tiêu chí thống nhất về chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp trên phạm vi toàn quốc, gắn với các chỉ số thành phần của PCI nhằm tạo chuẩn so sánh giữa các địa phương.

Hai là, bảo đảm nguồn lực tài chính và nhân lực thực thi. Các địa phương có mức phát triển thấp cần được hỗ trợ ngân sách trung ương để đầu tư hạ tầng dịch vụ công, đào tạo cán bộ và phát triển các trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp chuyên nghiệp.

Ba là, thúc đẩy chuyển đổi số trong cung cấp dịch vụ công cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Việc xây dựng hệ thống dịch vụ công trực tuyến liên thông giúp giảm phụ thuộc vào năng lực hành chính riêng lẻ của từng địa phương, qua đó thu hẹp chênh lệch chất lượng dịch vụ.

Bốn là, thiết lập cơ chế giám sát và đánh giá định kỳ. Cần sử dụng dữ liệu PCI và phản hồi của doanh nghiệp FDI thông qua công cụ đánh giá khách quan hiệu quả cung cấp dịch vụ hỗ trợ, từ đó điều chỉnh chính sách kịp thời.

Năm là, tăng cường liên kết vùng và chia sẻ kinh nghiệm quản trị. Các địa phương có kết quả PCI cao cần đóng vai trò dẫn dắt, chuyên giao mô hình hỗ trợ doanh nghiệp hiệu quả cho các tỉnh có mức phát triển thấp hơn.

4.3.2. Nâng cao minh bạch và khả năng tiếp cận thông tin

(1) Chủ thể của giải pháp

Chính quyền địa phương cấp tỉnh, đặc biệt là Ủy ban nhân dân tỉnh/thành phố với vai trò điều phối và ban hành cơ chế công khai thông tin phục vụ doanh nghiệp FDI. Các sở, ngành liên quan như Tài chính, Sở Công Thương, Sở Nông nghiệp và Môi trường, Sở Nội vụ và Ban Quản lý các khu công nghiệp giữ vai trò trực tiếp cung cấp, cập nhật và chuẩn hóa dữ liệu liên quan đến đầu tư, đất đai, lao động và dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp.

Các hiệp hội doanh nghiệp, phòng thương mại và cộng đồng doanh nghiệp FDI là chủ thể phối hợp quan trọng thông qua việc phản hồi thông tin, đánh giá mức độ minh bạch và tham gia cơ chế đối thoại chính sách.

(2) Giải pháp thực hiện

4.3.2.1. Xây dựng và vận hành nền tảng dữ liệu số quốc gia về hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư

Minh bạch thông tin và khả năng tiếp cận dữ liệu là một trong những nhân tố then chốt ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của doanh nghiệp nước ngoài trong môi trường cạnh tranh toàn cầu. Tại Việt Nam, mặc dù đã có những cải thiện nhất định

về công khai thủ tục và chính sách đầu tư, song hệ thống thông tin vẫn còn phân tán, thiếu đồng bộ, và thường xuyên chậm cập nhật. Thực trạng này không chỉ tạo ra rào cản tiếp cận cho các nhà đầu tư nước ngoài mà còn làm gia tăng chi phí giao dịch, giảm tính dự đoán của môi trường đầu tư, đặc biệt tại các địa phương ngoài trung tâm. Trước tình hình đó, việc xây dựng và vận hành nền tảng dữ liệu số quốc gia về đầu tư là một giải pháp quan trọng mang tính nền tảng, nhằm tích hợp, liên thông và số hóa toàn diện các nguồn dữ liệu liên quan đến hoạt động đầu tư nước ngoài. Hệ thống này cần được phát triển trên nguyên tắc mở - đồng bộ - đa chiều - cập nhật liên tục, với sự tham gia phối hợp giữa các bộ ngành Trung ương (như Bộ Tài chính, Bộ Công thương, Bộ Nội vụ...) và chính quyền các địa phương.

Nội dung dữ liệu cần bao quát đầy đủ các nhóm thông tin thiết yếu phục vụ nhà đầu tư nước ngoài, bao gồm: (i) thủ tục đầu tư và các bước thực hiện tại trung ương và địa phương; (ii) chính sách ưu đãi về thuế, đất đai, tín dụng và lao động; (iii) thông tin cập nhật về hạ tầng khu công nghiệp, khu kinh tế và năng lực cung cấp dịch vụ tại địa phương; (iv) danh mục ngành nghề hạn chế hoặc có điều kiện đối với nhà đầu tư nước ngoài; (v) dữ liệu về lao động tại địa phương (trình độ, số lượng, mức lương tham khảo...); và (vi) thông tin thống kê về các dự án FDI đang hoạt động và kết quả triển khai theo ngành, vùng.

Về mặt kỹ thuật, nền tảng cần được thiết kế theo mô hình Chính phủ số hiện đại, tích hợp dữ liệu từ nhiều hệ thống hiện hành nhưng bảo đảm tính liên thông và đồng bộ, có khả năng phân quyền truy cập phù hợp, cập nhật theo thời gian thực và dễ dàng mở rộng. Một yêu cầu đặc biệt quan trọng là giao diện cần hỗ trợ đa ngôn ngữ - bao gồm tiếng Anh, Nhật, Hàn, Trung... - để bảo đảm khả năng tiếp cận của nhà đầu tư đến từ các quốc gia có nguồn vốn đầu tư lớn vào Việt Nam.

Bên cạnh chức năng cung cấp thông tin một chiều, nền tảng còn cần cho phép tra cứu tình trạng xử lý hồ sơ đầu tư, đăng ký nhận thông báo cập nhật chính sách, và tích hợp cơ chế phản hồi - đánh giá chất lượng dịch vụ của cơ quan quản lý. Những tính năng này không chỉ nâng cao trải nghiệm người dùng mà còn góp phần xây dựng hệ thống phản hồi và cải tiến liên tục trong quản lý đầu tư.

4.3.2.2. Chuẩn hóa và công bố công khai quy trình thủ tục hành chính về đầu tư nước ngoài

Một trong những rào cản phổ biến mà doanh nghiệp nước ngoài gặp phải trong quá trình đầu tư tại Việt Nam là sự thiếu nhất quán và minh bạch trong hệ thống thủ tục hành chính. Tình trạng “mỗi nơi một kiểu” - cùng một loại thủ tục nhưng có quy trình, thời gian xử lý, và cách thức hướng dẫn khác nhau giữa các địa phương - không chỉ tạo ra chi phí hành chính không cần thiết mà còn làm giảm mức độ tin cậy và hấp dẫn của môi trường đầu tư quốc gia. Trong bối cảnh Việt Nam đang hướng đến xây dựng nhà nước số và cải cách thể chế theo hướng minh bạch - hiệu quả - thân thiện với nhà đầu tư, việc chuẩn hóa và công bố công khai các thủ tục hành chính liên quan đến đầu tư nước ngoài là một yêu cầu mang tính cấp bách và chiến lược. Trên cơ sở đó, cần tiến hành chuẩn hóa toàn diện hệ thống thủ tục hành chính liên quan đến đầu tư, bao gồm các quy trình như: đăng ký thành lập doanh nghiệp, thủ tục cấp giấy chứng nhận đầu tư, xin phép sử dụng đất, cấp giấy phép lao động cho chuyên gia nước ngoài, thẩm định môi trường, đăng ký thuế và hải quan... Đối với mỗi thủ tục, cần xác định rõ các nội dung như: (i) phạm vi và điều kiện áp dụng; (ii) hồ sơ, biểu mẫu và trình tự thực hiện; (iii) thời gian xử lý tối đa theo quy định; (iv) cơ quan đầu mối tiếp nhận và xử lý; và (v) biểu phí, lệ phí cụ thể (nếu có).

Việc chuẩn hóa không nên dừng ở khía cạnh pháp lý mà cần được thể hiện bằng hình thức công bố công khai, dễ tiếp cận, đặc biệt thông qua các cổng thông tin điện tử của Bộ Tài chính, các địa phương, và ban quản lý khu công nghiệp. Giao diện tra cứu cần thân thiện với người dùng, hỗ trợ đa ngôn ngữ, có hướng dẫn chi tiết kèm theo chức năng tương tác như hỏi - đáp trực tuyến, phản ánh vướng mắc và theo dõi tiến độ xử lý. Đặc biệt, nên xây dựng bản đồ quy trình thủ tục số hóa để nhà đầu tư dễ dàng hình dung, lên kế hoạch và tránh sai sót khi thực hiện hồ sơ.

Bên cạnh đó, cần có cơ chế giám sát việc thực hiện chuẩn hóa trên thực tế nhằm đảm bảo tính đồng bộ giữa quy định trung ương và cách thức áp dụng tại địa phương. Vai trò điều phối của Bộ Tài chính là then chốt, nhưng đồng thời cần có sự phối hợp của các tổ chức độc lập và hiệp hội doanh nghiệp trong việc đánh giá tính thực thi, kiến nghị điều chỉnh và phản ánh các trường hợp sai lệch. Kết quả đánh giá

mức độ tuân thủ chuẩn hóa có thể được công bố công khai định kỳ nhằm tạo động lực cải thiện giữa các địa phương.

4.3.2.3. Phát triển hệ thống một cửa điện tử quốc gia liên thông

Trong nỗ lực cải cách hành chính và nâng cao hiệu quả phục vụ nhà đầu tư nước ngoài, việc xây dựng một hệ thống một cửa điện tử quốc gia có tính liên thông và tích hợp giữa các cơ quan quản lý nhà nước đóng vai trò then chốt. Thực tiễn hiện nay cho thấy, doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam vẫn phải tiếp cận nhiều cơ quan khác nhau để thực hiện các thủ tục liên quan đến đăng ký đầu tư, thuế, lao động, đất đai, môi trường... Điều này không chỉ làm phát sinh chi phí hành chính mà còn tạo ra nguy cơ không đồng nhất về quy trình, thiếu minh bạch và chồng chéo chức năng giữa các cơ quan. Trên cơ sở đó, cần triển khai một hệ thống một cửa điện tử quốc gia đa cơ quan, hoạt động theo nguyên tắc “một nền tảng - nhiều chức năng - liên thông xử lý”. Hệ thống này cho phép doanh nghiệp nộp hồ sơ đầu tư qua một cổng duy nhất, sau đó hồ sơ sẽ được phân luồng tự động đến các cơ quan liên quan như Bộ Tài chính, Bộ Nội vụ, Bộ Nông nghiệp và Môi trường, Bộ Khoa học và Công nghệ, hoặc chính quyền địa phương. Cách tiếp cận phân tán này gây ra sự chậm trễ, thiếu đồng bộ và làm tăng rủi ro thể chế.

Điểm mấu chốt trong thiết kế hệ thống là khả năng xử lý liên thông và chia sẻ dữ liệu theo thời gian thực, đảm bảo quy trình hành chính liền mạch, hạn chế việc doanh nghiệp phải nộp trùng lặp hồ sơ, tra cứu trạng thái ở nhiều nơi hoặc tiếp xúc không cần thiết với cán bộ thực thi. Hệ thống cũng cần cung cấp các chức năng như: (i) tra cứu tiến độ xử lý hồ sơ theo mã định danh duy nhất; (ii) phản hồi thời gian thực thông qua email hoặc ứng dụng di động; (iii) lưu trữ hồ sơ điện tử theo chuẩn dữ liệu quốc gia, tạo điều kiện thuận lợi cho tra cứu, bổ sung hoặc tái sử dụng thông tin trong các lần làm thủ tục tiếp theo.

Để hệ thống phát huy hiệu quả, cần có sự phối hợp thể chế rõ ràng giữa các bộ, ngành và địa phương, trong đó Bộ Tài chính giữ vai trò điều phối tổng thể, thiết kế kiến trúc hệ thống và giám sát vận hành. Đồng thời, cần xây dựng một hành lang pháp lý cho việc liên thông dữ liệu công, bảo đảm quyền truy cập - chia sẻ thông tin - bảo mật - và định danh điện tử thống nhất giữa các cơ quan nhà nước.

Ngoài ra, sự thành công của hệ thống một cửa điện tử còn phụ thuộc vào khả năng đồng bộ hóa với các nền tảng dịch vụ công trực tuyến cấp tỉnh, qua đó tạo thành mạng lưới đa tầng nhưng thống nhất trong phục vụ doanh nghiệp. Việc tích hợp này giúp tăng cường năng lực triển khai tại cấp cơ sở, đồng thời đảm bảo quy trình xử lý hồ sơ được rút ngắn, minh bạch và có thể kiểm chứng.

4.3.2.4. Khuyến khích tổ chức hỗ trợ và cơ quan nhà nước minh bạch hóa dịch vụ

Một môi trường đầu tư minh bạch không chỉ phụ thuộc vào hệ thống pháp lý và thể chế quản lý, mà còn được quyết định bởi cách thức cung ứng dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp - đặc biệt là doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Trong thực tiễn tại Việt Nam, mặc dù nhiều cơ quan nhà nước và tổ chức trung gian đã tham gia vào hệ thống dịch vụ hỗ trợ đầu tư, nhưng việc công khai thông tin dịch vụ vẫn còn hạn chế, thiếu tiêu chuẩn thống nhất, và chưa đáp ứng kỳ vọng của nhà đầu tư về tính minh bạch, khả năng so sánh và đánh giá hiệu quả. Do đó, cần xây dựng một cơ chế bắt buộc và khuyến khích minh bạch hóa thông tin dịch vụ đối với các tổ chức cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư - bao gồm cả cơ quan nhà nước như các sở, ban ngành, ban quản lý khu công nghiệp, và các tổ chức tư nhân như công ty luật, tư vấn đầu tư, kế toán, nhân sự... Mỗi tổ chức cần công bố công khai danh mục dịch vụ, thời gian xử lý dự kiến, kết quả đầu ra theo chuẩn cam kết, và biểu phí/lệ phí tương ứng, đồng thời cập nhật định kỳ trên các nền tảng trực tuyến của hệ thống một cửa điện tử quốc gia và cổng thông tin đầu tư tại địa phương.

Bên cạnh việc công khai thông tin định lượng, cần phát triển hệ thống chỉ số đánh giá chất lượng dịch vụ, cho phép doanh nghiệp nước ngoài tiếp cận thông tin về: (i) mức độ hài lòng trung bình của người dùng (qua khảo sát độc lập); (ii) số lượng doanh nghiệp sử dụng từng loại dịch vụ; (iii) tỷ lệ hồ sơ được xử lý đúng hạn; và (iv) tần suất khiếu nại hoặc yêu cầu hỗ trợ lại. Việc tích hợp các chỉ số này vào hệ thống tra cứu điện tử sẽ tạo điều kiện để doanh nghiệp so sánh và lựa chọn đơn vị cung cấp dịch vụ phù hợp nhất với nhu cầu, qua đó thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh giữa các tổ chức hỗ trợ.

Từ góc độ thể chế, Bộ Tài chính với vai trò quản lý hoạt động đầu tư nước

ngoài, cần ban hành hướng dẫn chuẩn hóa cấu trúc thông tin dịch vụ, đồng thời xây dựng cơ chế kiểm tra, cập nhật và giám sát việc công bố thông tin tại các tỉnh, thành phố. Việc kết hợp giữa công cụ pháp lý (tính bắt buộc) và cơ chế thị trường (minh bạch để cạnh tranh) sẽ tạo ra động lực cải tiến liên tục trong cung cấp dịch vụ, nâng cao chất lượng hỗ trợ và giảm chi phí giao dịch cho doanh nghiệp.

4.3.2.5. Xây dựng cơ chế phản ánh và đánh giá của doanh nghiệp về dịch vụ hỗ trợ

Một hệ sinh thái dịch vụ đầu tư hiệu quả không thể tách rời khỏi cơ chế phản hồi hai chiều giữa doanh nghiệp và các tổ chức cung cấp dịch vụ. Tại Việt Nam, dù đã có nhiều cải cách nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ công trong hỗ trợ đầu tư, nhưng cơ chế để doanh nghiệp nước ngoài đánh giá, phản ánh và giám sát quá trình cung cấp dịch vụ vẫn còn thiếu đồng bộ, chưa được thể chế hóa đầy đủ và chưa tạo ra sức ép cải tiến thực chất đối với các cơ quan và đơn vị thực thi. Trong khi đó, kinh nghiệm quốc tế cho thấy, việc thiết lập hệ thống phản hồi hiệu quả không chỉ giúp tăng tính minh bạch và trách nhiệm giải trình mà còn góp phần phòng ngừa hành vi tiêu cực và nâng cao năng lực cạnh tranh thể chế. Giải pháp đặt ra là xây dựng một cơ chế phản ánh và đánh giá có hệ thống, cho phép doanh nghiệp - đặc biệt là doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam - có thể đưa ra nhận xét, kiến nghị và phản ánh về chất lượng dịch vụ mà họ nhận được từ các tổ chức cung cấp dịch vụ công và tư nhân. Hệ thống cần được thiết kế linh hoạt, tích hợp ngay trong nền tảng một cửa điện tử quốc gia và cổng thông tin đầu tư trực tuyến của địa phương, với hai hình thức đánh giá song song: (i) đánh giá ẩn danh để bảo vệ doanh nghiệp khỏi rủi ro bị phân biệt đối xử; và (ii) đánh giá xác thực có định danh, đi kèm cơ chế theo dõi xử lý khiếu nại và phản hồi chính thức.

Các nội dung đánh giá cần bao gồm: (i) mức độ hài lòng tổng thể; (ii) thái độ và năng lực phục vụ của cán bộ; (iii) mức độ tuân thủ thời gian và cam kết; (iv) chi phí và tính minh bạch của thông tin; và (v) kết quả đầu ra của dịch vụ. Kết quả đánh giá được tổng hợp định kỳ thành các chỉ số công khai, có thể so sánh giữa các địa phương, các bộ phận, hoặc giữa các tổ chức cung cấp dịch vụ cùng loại. Đây sẽ là cơ sở khách quan để Bộ Tài chính (cơ quan đầu mối quản lý đầu tư sau sáp nhập) và

các địa phương thực hiện điều chỉnh chính sách, khen thưởng - kỷ luật tổ chức cung cấp dịch vụ, đồng thời giúp doanh nghiệp lựa chọn đơn vị cung ứng phù hợp.

Ngoài ra, cần gắn kết cơ chế phản ánh này với quy trình cải tiến nội bộ của các cơ quan cung cấp dịch vụ, đảm bảo rằng các phản hồi thực chất sẽ dẫn đến hành động cụ thể. Việc công bố công khai tỷ lệ tiếp thu và xử lý phản ánh cũng là một chỉ báo quan trọng về mức độ trách nhiệm và năng lực quản trị của từng tổ chức.

(1) Điều kiện triển khai

Để giải pháp được thực hiện hiệu quả, trước hết cần bảo đảm điều kiện về hạ tầng số và hệ thống cơ sở dữ liệu liên thông, cho phép tích hợp thông tin giữa các sở, ngành và kết nối với cổng dịch vụ công trực tuyến. Việc chuẩn hóa dữ liệu và đồng bộ hóa quy trình cung cấp thông tin là điều kiện nền tảng nhằm hạn chế tình trạng thông tin phân tán hoặc thiếu nhất quán giữa các cơ quan quản lý.

Thứ hai, cần hoàn thiện khung pháp lý về công khai và trách nhiệm giải trình, quy định rõ trách nhiệm của từng cơ quan trong việc cập nhật, công bố và giải thích thông tin cho doanh nghiệp, đồng thời thiết lập cơ chế giám sát và đánh giá định kỳ gắn với các chỉ số môi trường kinh doanh như PCI.

Thứ ba, điều kiện quan trọng là nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ thực thi, đặc biệt về kỹ năng quản trị dữ liệu, truyền thông chính sách và hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài. Song song với đó là bảo đảm nguồn lực tài chính cho chuyển đổi số trong quản lý đầu tư và phát triển các kênh thông tin song ngữ nhằm nâng cao khả năng tiếp cận của doanh nghiệp FDI.

4.3.3. Nâng cao chất lượng và hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài

(1) Chủ thể của giải pháp

Chính quyền địa phương cấp tỉnh, đặc biệt là Ủy ban nhân dân tỉnh/thành phố với vai trò định hướng chính sách và tổ chức hệ thống cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp. Các cơ quan chuyên môn như Sở Tài chính, Sở Công Thương, Sở Nội vụ, Sở Khoa học và Công nghệ và Ban Quản lý các khu công nghiệp là các đơn vị trực tiếp triển khai các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến xúc tiến đầu tư, kết nối đối tác, đào tạo nhân lực, tư vấn pháp lý và hỗ trợ đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp FDI.

Trung tâm xúc tiến đầu tư – thương mại, hiệp hội doanh nghiệp, phòng thương mại, cơ sở đào tạo nghề và các đơn vị cung cấp dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc cung ứng dịch vụ theo cơ chế xã hội hóa. Doanh nghiệp FDI đồng thời là chủ thể tham gia thông qua việc phản hồi nhu cầu dịch vụ, đánh giá chất lượng hỗ trợ và hợp tác trong các chương trình đào tạo, chuyển giao công nghệ và phát triển chuỗi cung ứng.

(2) Giải pháp thực hiện

4.3.3.1. Xây dựng cơ chế đánh giá độc lập và xếp hạng tổ chức cung cấp dịch vụ hỗ trợ

Tại Việt Nam, việc đánh giá chất lượng các tổ chức cung cấp dịch vụ - bao gồm cả tổ chức nhà nước và tư nhân - vẫn còn mang tính chủ quan, thiếu cơ chế độc lập, và chưa tạo được động lực cải tiến mạnh mẽ. Do đó, cần thiết lập một hệ thống đánh giá toàn diện và khách quan, góp phần hình thành môi trường cạnh tranh lành mạnh và nâng cao hiệu quả của hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ đầu tư.

Cơ chế đánh giá cần được xây dựng trên cơ sở bộ tiêu chí định lượng và định tính, phản ánh toàn diện các khía cạnh của dịch vụ, gồm: (i) mức độ hài lòng của doanh nghiệp sử dụng dịch vụ (qua khảo sát định kỳ và phản hồi ẩn danh); (ii) thời gian xử lý thực tế so với cam kết; (iii) kết quả đầu ra (sự phù hợp và hiệu lực của sản phẩm dịch vụ); và (iv) tính minh bạch, khả năng truy xuất quy trình và chi phí cung cấp dịch vụ. Các tiêu chí này cần được thiết kế phù hợp với từng loại hình dịch vụ cụ thể (tư vấn pháp lý, kế toán, đào tạo lao động, môi trường...) để đảm bảo tính chính xác và so sánh được.

Đặc biệt, việc đánh giá cần được thực hiện bởi một đơn vị độc lập, có thể là cơ quan kiểm định được ủy quyền bởi Nhà nước hoặc các tổ chức trung gian có uy tín, như Hiệp hội Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (VAFIE), Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam hoặc các tổ chức nghiên cứu chính sách đầu tư quốc tế. Đơn vị đánh giá cần hoạt động theo nguyên tắc công khai, minh bạch và không có xung đột lợi ích với các tổ chức được đánh giá. Kết quả đánh giá cần được xếp hạng công khai trên các cổng thông tin điện tử về đầu tư, đồng thời tích hợp vào nền tảng một cửa điện tử quốc gia, để doanh nghiệp có thể dễ dàng tra cứu, so sánh và lựa

chọn đơn vị cung cấp dịch vụ phù hợp với nhu cầu. Xếp hạng cũng cần được cập nhật định kỳ (hàng quý hoặc hàng năm), đồng thời là một trong những tiêu chí để đánh giá hiệu quả quản lý nhà nước tại các địa phương và khu công nghiệp.

Việc thiết lập cơ chế đánh giá độc lập và xếp hạng tổ chức cung cấp dịch vụ không chỉ góp phần gia tăng minh bạch và hiệu quả trong thị trường dịch vụ hỗ trợ đầu tư, mà còn thúc đẩy quá trình chuẩn hóa, chuyên nghiệp hóa và cạnh tranh lành mạnh giữa các nhà cung cấp. Đây cũng là cơ sở quan trọng để Bộ Tài chính thực hiện chức năng giám sát, điều tiết và điều phối hệ thống hỗ trợ đầu tư đối với doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam một cách hiệu quả và linh hoạt hơn.

4.3.3.2. Thiết lập khung phí dịch vụ khuyến nghị đối với các dịch vụ cơ bản

Giá cả dịch vụ là một trong những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu vào của doanh nghiệp nước ngoài và quyết định mức độ hấp dẫn của môi trường đầu tư. Trong thực tiễn tại Việt Nam, nhiều loại hình dịch vụ hỗ trợ - đặc biệt là các dịch vụ phổ biến như đăng ký đầu tư, đăng ký doanh nghiệp, tư vấn pháp lý, kế toán - thuế, nhân sự, tuyển dụng - vẫn chưa có khung giá rõ ràng, dẫn đến tình trạng thiếu minh bạch trong thu phí. Sự chênh lệch lớn giữa các địa phương, giữa các nhà cung cấp dịch vụ, hoặc giữa các nhóm doanh nghiệp sử dụng dịch vụ dễ dẫn đến hiện tượng "thu phí vượt trần", "giá cả mập mờ", gây tâm lý bất an cho nhà đầu tư, đặc biệt là doanh nghiệp nước ngoài mới gia nhập thị trường.

Do đó, cần thiết lập khung phí dịch vụ khuyến nghị đối với một số nhóm dịch vụ hỗ trợ cơ bản, được sử dụng phổ biến và có ảnh hưởng lớn đến chi phí hành chính ban đầu của doanh nghiệp nước ngoài. Việc thiết lập khung phí này không mang tính cưỡng chế pháp lý, nhưng đóng vai trò là mức tham chiếu chính thức, giúp doanh nghiệp có cơ sở đánh giá tính hợp lý của báo giá dịch vụ, đồng thời tăng tính minh bạch và lành mạnh hóa thị trường dịch vụ hỗ trợ đầu tư.

Khung phí cần được xây dựng theo nguyên tắc tham vấn nhiều bên, trên cơ sở khảo sát mặt bằng giá thực tế tại các địa phương, loại hình doanh nghiệp và quy mô dịch vụ. Cơ quan chủ trì có thể là Bộ Tài chính, phối hợp với các hiệp hội ngành nghề chuyên môn như: Hiệp hội luật sư, Hiệp hội kế toán - kiểm toán, Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, cùng đại diện VAFIE để bảo đảm tính đại diện và khả năng áp dụng rộng rãi.

Khung phí khuyến nghị cần được cập nhật định kỳ, công khai trên hệ thống công thông tin đầu tư và các nền tảng cung cấp dịch vụ công trực tuyến, đồng thời tích hợp với cơ chế đánh giá và phản hồi của doanh nghiệp. Việc minh bạch hóa giá dịch vụ không chỉ giúp doanh nghiệp kiểm soát chi phí đầu tư, mà còn góp phần tạo ra một thị trường dịch vụ cạnh tranh lành mạnh, hạn chế những hành vi lạm thu hoặc nâng giá dịch vụ không tương xứng với chất lượng cung cấp.

4.3.3.3. Tăng cường vai trò giám sát của hiệp hội ngành nghề và tổ chức trung gian để nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ

Trong hệ thống hỗ trợ đầu tư hiện đại, bên cạnh vai trò điều phối và quản lý của Nhà nước, sự tham gia tích cực của các tổ chức trung gian - đặc biệt là các hiệp hội ngành nghề và hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài - đóng vai trò thiết yếu trong việc nâng cao chất lượng, hiệu quả và tính minh bạch của dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam. Các tổ chức như AmCham (Hoa Kỳ), EuroCham (Châu Âu), KoCham (Hàn Quốc), cũng như các hiệp hội chuyên ngành trong nước, không chỉ là đại diện lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp, mà còn có tiềm năng trở thành những thiết chế “cầu nối giám định” trung lập và tin cậy.

Giải pháp đặt ra là tăng cường thể chế hóa vai trò giám sát độc lập của các hiệp hội này thông qua việc: (i) tổng hợp có hệ thống các phản ánh, ý kiến và khiếu nại của doanh nghiệp FDI về chất lượng dịch vụ hỗ trợ tại các địa phương; (ii) thực hiện khảo sát độc lập, đánh giá mức độ hài lòng và các chỉ số hiệu quả của dịch vụ theo các lĩnh vực như tư vấn pháp lý, kế toán - thuế, cấp phép, lao động, môi trường...; và (iii) công bố báo cáo đánh giá độc lập hàng năm như một nguồn thông tin tham khảo minh bạch và đáng tin cậy cho doanh nghiệp và cơ quan quản lý.

Bên cạnh đó, các hiệp hội có thể triển khai cơ chế “dấu chứng nhận dịch vụ đạt chuẩn” (certification marks) cho các đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư có năng lực, uy tín và thực hiện tốt các cam kết chất lượng. Dấu chứng nhận này không mang tính pháp lý cưỡng chế nhưng có giá trị khuyến khích cạnh tranh lành mạnh và giúp doanh nghiệp dễ dàng nhận diện các tổ chức đáng tin cậy trên thị trường. Cơ chế chứng nhận cần đi kèm với bộ tiêu chuẩn rõ ràng, quy trình đánh giá công khai và cơ chế giám sát hậu kiểm để duy trì chất lượng.

Từ góc độ thể chế, Bộ Tài chính - với vai trò điều phối chính sách đầu tư - cần tạo điều kiện cho các hiệp hội tham gia có vị thế trong các hội đồng tham vấn chính sách liên quan đến dịch vụ đầu tư và cải cách hành chính. Đồng thời, cần khuyến khích sự phối hợp giữa các hiệp hội và chính quyền địa phương trong tiếp nhận, phân tích và xử lý các phản ánh từ doanh nghiệp.

4.3.3.4. Tổ chức diễn đàn đánh giá dịch vụ định kỳ

Trong quá trình nâng cao chất lượng hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam, một trong những yếu tố quan trọng nhưng chưa được phát huy đầy đủ là cơ chế đối thoại đa bên có tổ chức, định kỳ và dựa trên dữ liệu thực chứng. Thiếu vắng không gian trao đổi chính thức giữa các bên liên quan - bao gồm cơ quan quản lý, tổ chức cung cấp dịch vụ và cộng đồng doanh nghiệp - khiến cho nhiều vấn đề tồn tại trong thực tiễn chậm được phát hiện, phản hồi hoặc điều chỉnh kịp thời. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cải tiến liên tục và tính thích ứng của hệ thống hỗ trợ đầu tư trong bối cảnh môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng.

Để khắc phục hạn chế này, cần thiết lập cơ chế tổ chức diễn đàn đánh giá dịch vụ hỗ trợ đầu tư một cách định kỳ và có hệ thống, tối thiểu theo chu kỳ hàng năm. Các diễn đàn cần được tổ chức với sự tham gia rộng rãi của doanh nghiệp nước ngoài, tổ chức cung cấp dịch vụ (cả nhà nước và tư nhân), các hiệp hội ngành nghề, tổ chức trung gian, và đại diện các cơ quan quản lý nhà nước như Bộ Tài chính, Bộ Nội vụ, Bộ Nông nghiệp và Môi trường...

Nội dung các diễn đàn cần hướng đến ba mục tiêu chính:

- Tổng kết, đánh giá hiệu quả cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư trong năm, thông qua báo cáo phân tích dữ liệu và phản hồi từ doanh nghiệp;
- Nhận diện các vướng mắc, bất cập trong quy trình hành chính và thực thi tại địa phương, từ đó đề xuất các hướng cải thiện cụ thể;
- Thiết lập cơ chế hợp tác đa phương, thúc đẩy phối hợp giữa cơ quan nhà nước - tổ chức cung cấp dịch vụ - doanh nghiệp trong điều chỉnh chính sách, cải tiến quy trình, và thí điểm các mô hình mới về hỗ trợ đầu tư.d

Để đảm bảo hiệu quả và tính chất phản hồi chính sách, diễn đàn nên gắn liền

với chu kỳ lập kế hoạch và đánh giá của các cơ quan quản lý, đồng thời kết quả thảo luận cần được ghi nhận bằng văn bản chính thức, có phân công trách nhiệm thực hiện và thời hạn phản hồi. Việc công bố rộng rãi nội dung và kết quả của diễn đàn không chỉ tăng tính minh bạch, mà còn tạo áp lực cải tiến và khuyến khích trách nhiệm giải trình từ phía các tổ chức cung cấp dịch vụ.

4.3.3.5. Thúc đẩy chuyển đổi số trong cung cấp dịch vụ hỗ trợ

Chuyển đổi số là xu thế tất yếu trong cải cách quản trị công và hiện đại hóa hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu về chất lượng môi trường đầu tư ngày càng khốc liệt. Đối với các doanh nghiệp nước ngoài - vốn có mức độ kỳ vọng cao về dịch vụ công và tính hiệu quả trong quản lý hành chính - việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ thông qua nền tảng số không chỉ là biểu hiện của năng lực thể chế hiện đại, mà còn là điều kiện tiên quyết để xây dựng niềm tin và thúc đẩy quyết định đầu tư dài hạn.

Ứng dụng công nghệ số trong tiếp nhận, xử lý và phản hồi dịch vụ hỗ trợ đầu tư mang lại nhiều lợi ích rõ rệt. *Thứ nhất*, giúp rút ngắn thời gian và giảm thiểu chi phí giao dịch hành chính, đặc biệt trong các thủ tục liên quan đến thành lập doanh nghiệp, cấp phép đầu tư, tuyển dụng nhân sự, tư vấn pháp lý và các dịch vụ hậu đăng ký. *Thứ hai*, các nền tảng số cho phép chuẩn hóa và minh bạch hóa quy trình xử lý, giúp doanh nghiệp dễ dàng theo dõi tiến độ, đánh giá mức độ tuân thủ và phản ánh kịp thời các vướng mắc. *Thứ ba*, toàn bộ dữ liệu điện tử được tạo lập trong quá trình tương tác sẽ là cơ sở khách quan để đo lường hiệu quả dịch vụ, thiết lập các chỉ số đánh giá hiệu suất phục vụ và hỗ trợ điều chỉnh chính sách dựa trên bằng chứng thực tiễn.

Để thúc đẩy quá trình này, cần khuyến khích các tổ chức cung cấp dịch vụ công và tư phát triển nền tảng số riêng, tương thích và có khả năng tích hợp với hệ sinh thái đầu tư quốc gia, bao gồm hệ thống một cửa điện tử, cơ sở dữ liệu số ngành đầu tư, hệ thống phản hồi - đánh giá doanh nghiệp và nền tảng công bố thông tin dịch vụ. Việc tích hợp này không chỉ bảo đảm tính đồng bộ trong quản lý, mà còn tạo ra trải nghiệm liền mạch cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam trong toàn bộ vòng đời đầu tư, từ gia nhập, hoạt động đến mở rộng.

Từ góc độ thể chế, Bộ Tài chính cần đóng vai trò điều phối việc ban hành các

tiêu chuẩn kỹ thuật, bảo mật dữ liệu và quy định về kết nối liên thông hệ thống, đồng thời hỗ trợ đào tạo nhân lực, chia sẻ hạ tầng công nghệ và xây dựng khung pháp lý phù hợp để đảm bảo tính thống nhất, an toàn và hiệu quả trong triển khai.

(3) Điều kiện triển khai

Việc nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam đòi hỏi trước hết phải hoàn thiện khung thể chế và cơ chế phối hợp liên ngành, bảo đảm các dịch vụ hỗ trợ được cung cấp theo quy trình thống nhất, tránh chồng chéo chức năng giữa các cơ quan quản lý. Các địa phương cần xây dựng hệ thống tiêu chí đánh giá chất lượng dịch vụ hỗ trợ dựa trên mức độ hài lòng của doanh nghiệp và gắn với các chỉ số môi trường kinh doanh.

Thứ hai, cần bảo đảm nguồn lực tài chính và nhân lực chuyên môn cho các đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ, bao gồm đầu tư cho chuyển đổi số, nâng cấp trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp và đào tạo đội ngũ cán bộ có năng lực tư vấn đầu tư quốc tế. Việc phát triển các dịch vụ hỗ trợ theo hướng chuyên sâu, phù hợp với đặc thù ngành nghề FDI (điện tử, công nghệ cao, công nghiệp chế biến chế tạo...) là điều kiện quan trọng để nâng cao hiệu quả thực chất.

Thứ ba, cần thúc đẩy cơ chế hợp tác công – tư và liên kết vùng, cho phép huy động sự tham gia của các tổ chức dịch vụ tư nhân và cơ sở đào tạo trong cung ứng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp. Đồng thời, việc ứng dụng nền tảng số trong cung cấp dịch vụ một cửa, tư vấn trực tuyến và kết nối doanh nghiệp sẽ góp phần giảm chi phí tiếp cận dịch vụ, nâng cao tính hiệu quả và khả năng tiếp cận của doanh nghiệp FDI.

4.3.4. Nâng cao năng lực đội ngũ cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài

(1) Chủ thể của giải pháp

Chính quyền địa phương, đặc biệt là Ủy ban nhân dân tỉnh/thành phố với chức năng định hướng chiến lược phát triển nguồn nhân lực phục vụ hoạt động hỗ trợ đầu tư. Các cơ quan trực tiếp triển khai bao gồm Sở Tài chính, Ban Quản lý các khu công nghiệp, Sở Công Thương, Sở Nội vụ cùng các trung tâm xúc tiến đầu tư và hỗ trợ doanh nghiệp.

Các tổ chức cung cấp dịch vụ trung gian như hiệp hội doanh nghiệp, phòng

thương mại, tổ chức tư vấn đầu tư, công ty luật, đơn vị đào tạo và cơ sở nghiên cứu cũng là chủ thể quan trọng trong việc nâng cao chất lượng đội ngũ cung cấp dịch vụ. Đồng thời, doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước tham gia với vai trò đối tác hợp tác đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm quản trị quốc tế và phản hồi về chất lượng dịch vụ nhằm hoàn thiện năng lực đội ngũ hỗ trợ.

(2) Giải pháp thực hiện

4.3.4.1. Xây dựng chương trình đào tạo chuyên sâu cho đội ngũ dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

Đội ngũ cán bộ và chuyên viên trực tiếp cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam đóng vai trò trung tâm trong việc thực thi chính sách đầu tư và duy trì chất lượng môi trường đầu tư quốc gia. Tuy nhiên, tại nhiều địa phương ở Việt Nam, năng lực chuyên môn của lực lượng này còn phân tán, thiếu chuẩn hóa và chưa được cập nhật thường xuyên với các yêu cầu mới từ bối cảnh toàn cầu. Điều này tạo ra khoảng cách giữa chính sách cấp vĩ mô và thực thi ở cấp cơ sở, đồng thời ảnh hưởng đến hiệu quả phục vụ và mức độ hài lòng của doanh nghiệp nước ngoài.

Để khắc phục, cần xây dựng các chương trình đào tạo chuyên sâu và có hệ thống, hướng tới phát triển một lực lượng chuyên nghiệp, có khả năng hỗ trợ hiệu quả các nhà đầu tư nước ngoài trong suốt vòng đời dự án. Chương trình đào tạo nên được thiết kế với cấu trúc đa tầng, kết hợp giữa đào tạo nền tảng và cập nhật chuyên đề theo chu kỳ. Nội dung cốt lõi bao gồm: (i) kiến thức pháp luật và chính sách đầu tư quốc tế; (ii) kỹ năng giao tiếp đa văn hóa và quản lý quan hệ với nhà đầu tư nước ngoài; (iii) phương pháp tiếp cận và xử lý tình huống thực tế liên quan đến nhu cầu của doanh nghiệp FDI; và (iv) cập nhật các xu hướng công nghệ, địa chính trị, và chuyên dịch chuỗi giá trị toàn cầu có tác động đến môi trường đầu tư tại Việt Nam.

Các khóa đào tạo có thể được triển khai dưới hình thức kết hợp giữa đào tạo trực tiếp và trực tuyến, với sự tham gia của các chuyên gia trong nước và quốc tế. Bộ Tài chính, với vai trò là cơ quan đầu mối về chính sách đầu tư, cần phối hợp cùng các trường đại học, viện nghiên cứu chuyên ngành, các tổ chức quốc tế (như

UNIDO, JICA, GIZ) và hiệp hội doanh nghiệp để tổ chức các khóa học theo định kỳ, đảm bảo tính cập nhật và thực tiễn.

Đồng thời, nên thiết lập hệ thống chứng nhận năng lực cho cán bộ cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam và được công nhận ở cấp quốc gia. Việc này không chỉ giúp nâng cao uy tín nghề nghiệp mà còn tạo cơ sở cho quá trình tuyển dụng, đánh giá hiệu quả và xây dựng cơ chế đãi ngộ phù hợp. Bên cạnh đó, cần có cơ chế hỗ trợ học bổng, luân chuyển thực tế tại các địa phương có kinh nghiệm và khả năng tiếp nhận đầu tư mạnh để tăng cường giao lưu, học tập kinh nghiệm thực tiễn.

4.3.4.2. Tăng cường tuyển dụng và sử dụng chuyên gia quốc tế

Trong bối cảnh hội nhập sâu rộng và cạnh tranh toàn cầu về chất lượng thể chế và dịch vụ hỗ trợ đầu tư, việc xây dựng đội ngũ có trình độ chuyên môn cao, am hiểu thông lệ quốc tế và có khả năng tương tác với cộng đồng doanh nghiệp FDI là một yêu cầu tất yếu. Tuy nhiên, hiện nay tại Việt Nam, nguồn nhân lực chất lượng cao trong các lĩnh vực then chốt như pháp lý quốc tế, tài chính đầu tư xuyên biên giới, công nghệ số và chuyển đổi xanh còn hạn chế cả về số lượng lẫn kinh nghiệm thực tiễn. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tư vấn chuyên sâu và năng lực cạnh tranh của hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam.

Một trong những giải pháp quan trọng là tăng cường tuyển dụng và sử dụng chuyên gia quốc tế, đặc biệt trong các lĩnh vực có tính chuyên môn cao và yêu cầu hiểu biết sâu sắc về tiêu chuẩn toàn cầu. Các tổ chức dịch vụ - bao gồm cả khu vực công (các trung tâm xúc tiến đầu tư, trung tâm dịch vụ công) và khu vực tư nhân (các công ty luật, kế toán, tư vấn quản lý) - cần có chính sách chủ động thu hút chuyên gia nước ngoài, hoặc người Việt Nam đã từng làm việc trong các môi trường quốc tế, để tham gia với tư cách là cố vấn, giảng viên đào tạo hoặc cán bộ quản lý cấp cao.

Việc “quốc tế hóa” đội ngũ không chỉ giúp nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ, mà còn góp phần lan tỏa chuẩn mực quốc tế vào hệ thống dịch vụ trong nước, qua đó rút ngắn khoảng cách giữa Việt Nam và các quốc gia có môi trường đầu tư tiên tiến. Hơn nữa, đội ngũ chuyên gia quốc tế có thể đóng vai trò như cầu

nói thông tin hai chiều, giúp doanh nghiệp nước ngoài hiểu rõ hơn về bối cảnh chính sách tại Việt Nam, đồng thời giúp các cơ quan quản lý tiếp cận các xu hướng mới về đầu tư, đổi mới sáng tạo và phát triển bền vững.

Từ góc độ chính sách, cần khuyến khích các tổ chức dịch vụ hỗ trợ đầu tư thiết lập chương trình hợp tác quốc tế dài hạn, như các dự án hỗ trợ kỹ thuật, chương trình cố vấn kỹ năng, hoặc hoạt động giảng dạy ngắn hạn kết hợp với các trường đại học, viện nghiên cứu và tổ chức phát triển quốc tế. Đồng thời, nên có chính sách linh hoạt về thị thực, lao động, cũng như hỗ trợ về thuế và hành chính để tạo điều kiện thuận lợi cho chuyên gia quốc tế làm việc tại Việt Nam, đặc biệt trong các lĩnh vực hỗ trợ thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài.

4.3.4.3. Tổ chức giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm giữa các tỉnh thành và quốc tế

Trong quá trình nâng cao năng lực thể chế và chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam, việc tăng cường giao lưu chuyên môn và chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn giữa các địa phương cũng như với cộng đồng quốc tế có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Thực tiễn cho thấy, năng lực cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư tại Việt Nam có sự phân hóa đáng kể theo không gian địa lý, với những địa phương dẫn đầu như Hà Nội, TP.HCM, Bắc Ninh đã tích lũy được kinh nghiệm phong phú, trong khi nhiều tỉnh, thành mới nổi như Thanh Hóa, Thái Nguyên, Vĩnh Long...đang ở giai đoạn tích lũy thể chế và đội ngũ. Sự khác biệt này nếu không được điều phối kịp thời sẽ làm gia tăng bất bình đẳng trong tiếp cận dịch vụ và hạn chế khả năng lan tỏa lợi ích từ nguồn vốn nước ngoài.

Giải pháp cần thiết là thiết lập cơ chế giao lưu chuyên môn, luân chuyển và thực tập giữa các địa phương, đặc biệt là giữa các trung tâm tập trung nguồn vốn đầu tư nước ngoài lâu năm và các địa phương đang trong quá trình thu hút đầu tư mới. Cán bộ, chuyên viên làm công tác hỗ trợ đầu tư tại các sở, ban ngành cần được tạo điều kiện tham gia các chương trình thực tập ngắn hạn, luân chuyển có thời hạn hoặc trao đổi chuyên môn chuyên đề, nhằm học hỏi trực tiếp cách tổ chức, quy trình vận hành và kỹ năng xử lý tình huống trong môi trường thực tế. Việc học qua thực tiễn sẽ giúp tăng cường khả năng phản ứng linh hoạt, nâng cao tính chuyên nghiệp và thúc đẩy sự đồng đều về chất lượng dịch vụ trên toàn quốc.

Song song với đó, cần mở rộng cơ hội tham gia hội nghị, hội thảo và diễn đàn quốc tế cho đội ngũ cán bộ ngành đầu tư tại địa phương. Thông qua các diễn đàn này, cán bộ không chỉ được cập nhật các xu hướng đầu tư toàn cầu, mô hình hỗ trợ tiên tiến, mà còn có điều kiện mở rộng mạng lưới chuyên môn, tiếp cận góc nhìn đa chiều từ các nhà đầu tư, tổ chức quốc tế và chuyên gia nước ngoài. Đây là tiền đề để hình thành tư duy hội nhập và quản trị đa văn hóa - một yếu tố ngày càng quan trọng trong hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài.

Về thể chế, cần có cơ chế phối hợp giữa Bộ Tài chính, Bộ Nội vụ và các tổ chức quốc tế nhằm xây dựng chương trình giao lưu liên tỉnh và giao lưu quốc tế có tổ chức, với mục tiêu lâu dài là chuẩn hóa năng lực cán bộ theo hướng đồng bộ về kỹ năng và tiếp cận toàn cầu. Đồng thời, các kết quả học tập và chia sẻ cần được công bố, phổ biến trong nội bộ các sở, ban ngành và trung tâm dịch vụ công để lan tỏa giá trị và tránh tình trạng “học xong để đó”.

4.3.4.4. Phát triển mạng lưới chuyên gia tư vấn theo lĩnh vực và quốc gia

Trong bối cảnh các dòng vốn đầu tư từ nước ngoài ngày càng có tính chất đa dạng, phức tạp và yêu cầu cao về tính chuyên môn, nhu cầu tư vấn chuyên sâu theo từng lĩnh vực kỹ thuật cũng như từng thị trường quốc gia ngày càng trở nên cấp thiết. Tuy nhiên, không phải địa phương nào tại Việt Nam cũng có đủ nguồn lực và chuyên gia phù hợp để đáp ứng yêu cầu tư vấn chuyên biệt trong các giai đoạn đầu tư, triển khai và mở rộng dự án đầu tư nước ngoài. Điều này đặc biệt đúng với các tỉnh chưa có nhiều kinh nghiệm tiếp nhận đầu tư nước ngoài, dẫn đến nguy cơ chậm trễ, sai sót hoặc không tương thích giữa nhu cầu của doanh nghiệp và khả năng hỗ trợ tại địa phương.

Để khắc phục, cần xây dựng và vận hành mạng lưới chuyên gia tư vấn quốc gia, có cấu trúc theo hai trục: (i) phân loại theo lĩnh vực chuyên môn (pháp lý đầu tư, tài chính - thuế, nhân sự - lao động, môi trường, chuyên gia công nghệ...); và (ii) phân loại theo thị trường đầu tư (Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, Châu Âu, Hoa Kỳ...). Mạng lưới này không chỉ là công cụ kỹ thuật giúp điều phối nguồn lực chất lượng cao, mà còn là thiết chế hỗ trợ phi tập trung, giúp san sẻ năng lực giữa các địa phương, đặc biệt đối với các tỉnh mới nổi, còn thiếu kinh nghiệm hoặc nhân lực.

Bộ Tài chính với vai trò cơ quan điều phối chính sách đầu tư quốc gia, cần chủ trì việc xây dựng cơ sở dữ liệu chuyên gia tư vấn thu hút nguồn vốn nước ngoài toàn quốc, phối hợp cùng các hiệp hội doanh nghiệp FDI (AmCham, EuroCham, KoCham...), các tổ chức quốc tế (UNIDO, GIZ, JETRO...), các viện nghiên cứu, trường đại học và các tổ chức nghề nghiệp chuyên môn. Cơ sở dữ liệu cần tích hợp vào hệ thống số quốc gia về đầu tư, cập nhật định kỳ và có chức năng tra cứu theo nhu cầu địa phương hoặc loại hình dự án. Việc kết nối giữa địa phương với chuyên gia nên được thực hiện qua cơ chế minh bạch, có hợp đồng rõ ràng về trách nhiệm, quyền lợi và kết quả đầu ra.

Ngoài ra, nên phát triển chính sách sử dụng linh hoạt chuyên gia tư vấn, bao gồm cơ chế hỗ trợ tài chính cho các địa phương khó khăn, quy định về tiêu chuẩn lựa chọn, cơ chế đánh giá và phản hồi chất lượng sau mỗi lần hợp tác. Điều này giúp đảm bảo rằng mạng lưới chuyên gia không chỉ tồn tại trên danh nghĩa, mà thực sự trở thành nguồn lực vận hành hiệu quả, góp phần nâng cao chất lượng thẩm định, phê duyệt và đồng hành với dự án đầu tư nước ngoài trong suốt vòng đời đầu tư.

4.3.4.5. Thực hiện cơ chế đánh giá, xếp loại đội ngũ chuyên viên dịch vụ

Một hệ thống dịch vụ hỗ trợ đầu tư hiệu quả không thể thiếu một đội ngũ chuyên viên chuyên nghiệp, có năng lực và được quản lý theo chuẩn mực minh bạch, có thể đo lường. Trong thực tế, mặc dù nhiều cán bộ, chuyên viên tại cơ quan nhà nước và tổ chức tư nhân đã có đóng góp tích cực trong việc hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam, nhưng việc đánh giá năng lực cá nhân vẫn còn mang tính hình thức, thiếu tiêu chí định lượng và chưa tạo được động lực dài hạn cho việc học tập, nâng cao chuyên môn. Điều này làm hạn chế hiệu quả đầu tư cho nhân lực và giảm sút tính cạnh tranh của hệ sinh thái dịch vụ trong dài hạn.

Trên cơ sở đó, cần thiết lập một cơ chế đánh giá và xếp loại định kỳ đối với đội ngũ chuyên viên cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư, áp dụng cho cả khu vực công và tư. Việc đánh giá nên dựa trên bộ tiêu chí minh bạch và khả thi, phản ánh đầy đủ các năng lực cốt lõi cần thiết trong môi trường đầu tư quốc tế, bao gồm:

- Trình độ chuyên môn, được chứng minh thông qua bằng cấp, chứng chỉ chuyên ngành hoặc kết quả đào tạo định kỳ;

- Kỹ năng ngoại ngữ và giao tiếp đa văn hóa, đặc biệt với các ngôn ngữ phổ biến trong cộng đồng FDI tại Việt Nam (tiếng Anh, Hàn, Nhật...);
- Hiệu quả xử lý hồ sơ và mức độ tuân thủ quy trình;
- Mức độ hài lòng của doanh nghiệp, được thu thập từ hệ thống phản hồi độc lập và khảo sát định kỳ.

Cơ chế đánh giá cần được triển khai dưới hình thức hàng năm hoặc định kỳ 6 tháng, gắn liền với hệ thống khen thưởng, đào tạo lại và điều chỉnh vị trí công tác. Đối với những cá nhân có thành tích xuất sắc, nên có chính sách vinh danh, khen thưởng công khai, đồng thời trao quyền ưu tiên tham gia các chương trình đào tạo nâng cao hoặc cơ hội luân chuyển sang các vị trí chiến lược. Ngược lại, những trường hợp có kết quả đánh giá thấp cần được hỗ trợ đào tạo lại hoặc điều chỉnh phân công phù hợp.

Từ góc độ thể chế, Bộ Tài chính có thể chủ trì xây dựng hệ thống đánh giá nhân sự chuẩn hóa cấp quốc gia, phối hợp cùng các bộ ngành chuyên môn, hiệp hội nghề nghiệp và cơ quan địa phương. Hệ thống này cần tích hợp với nền tảng số quốc gia về đầu tư để đảm bảo đồng bộ dữ liệu, minh bạch trong vận hành và tạo điều kiện cho việc giám sát, phân tích hiệu quả nguồn nhân lực hỗ trợ đầu tư trên phạm vi toàn quốc.

(3) Điều kiện triển khai

Xây dựng chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chuyên trách, trong đó chú trọng nâng cao kiến thức về pháp luật đầu tư quốc tế, thương mại quốc tế, quản trị chuỗi cung ứng, chuyển đổi số và kỹ năng tư vấn doanh nghiệp. Việc đào tạo cần được thực hiện thường xuyên, gắn với nhu cầu thực tiễn của nhà đầu tư nước ngoài và xu hướng dịch chuyển dòng vốn FDI chất lượng cao.

Cần thiết lập cơ chế tuyển dụng, đánh giá và đãi ngộ phù hợp nhằm thu hút nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, năng lực ngoại ngữ và khả năng làm việc trong môi trường quốc tế. Việc áp dụng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc dựa trên mức độ hài lòng của doanh nghiệp và kết quả hỗ trợ thực tế sẽ góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp của đội ngũ cung cấp dịch vụ.

Điều kiện quan trọng là thúc đẩy hợp tác quốc tế và học hỏi kinh nghiệm từ các quốc gia thu hút FDI thành công, thông qua các chương trình đào tạo chung, trao đổi

chuyên gia và chuyển giao mô hình hỗ trợ đầu tư hiện đại. Đồng thời, cần ứng dụng công nghệ số trong quản lý và cung cấp dịch vụ nhằm nâng cao năng suất làm việc, chuẩn hóa quy trình hỗ trợ và giảm sự phụ thuộc vào năng lực cá nhân.

4.3.5. Tăng cường phối hợp giữa các tổ chức và cơ quan liên quan đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài

(1) Chủ thể thực hiện

Các cơ quan quản lý nhà nước ở trung ương và địa phương, nhất là các cơ quan phụ trách đầu tư, tài chính, công thương, lao động, thuế, hải quan, ban quản lý khu công nghiệp và trung tâm xúc tiến đầu tư.

Bên cạnh đó, các tổ chức trung gian như VCCI, hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức xúc tiến đầu tư, đơn vị tư vấn pháp lý, tài chính, thuế, logistics, cùng với các cơ sở đào tạo, viện nghiên cứu và chính doanh nghiệp FDI cũng là những chủ thể quan trọng tham gia vào quá trình phối hợp, cung cấp thông tin, phản hồi và hỗ trợ thực thi.

(2) Giải pháp thực hiện

4.3.5.1. Thiết lập cơ chế phối hợp liên ngành, liên cấp rõ ràng

Một trong những rào cản phổ biến làm suy giảm hiệu quả hỗ trợ đầu tư tại Việt Nam là sự thiếu đồng bộ và không rõ ràng trong cơ chế phối hợp giữa các cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt ở cấp địa phương. Các quy trình xử lý hồ sơ đầu tư - từ đăng ký doanh nghiệp, cấp phép sử dụng đất, đến phê duyệt môi trường, thuế và lao động - thường phải đi qua nhiều cơ quan khác nhau như Sở Tài Chính, Cục Thuế, Cục Hải quan, Ban Quản lý khu công nghiệp, Sở Nông nghiệp và Môi trường, Sở Nội vụ... Tuy nhiên, do thiếu quy định phối hợp liên thông rõ ràng, tình trạng chồng chéo thẩm quyền, đùn đẩy trách nhiệm hoặc yêu cầu doanh nghiệp bổ sung hồ sơ nhiều lần vẫn còn diễn ra phổ biến, gây lãng phí thời gian và làm giảm tính minh bạch của môi trường đầu tư.

Trước thực trạng đó, cần thiết lập cơ chế phối hợp liên ngành - liên cấp một cách rõ ràng, thống nhất và có tính cưỡng chế thi hành, nhằm đảm bảo tính liên mạch trong quy trình hỗ trợ đầu tư và giảm thiểu chi phí hành chính không cần thiết cho doanh nghiệp vốn đầu tư nước ngoài. Trên bình diện thể chế, cần ban hành các

quy định pháp lý cụ thể về trách nhiệm, phạm vi xử lý và thời gian giải quyết của từng cơ quan liên quan, trong đó xác định rõ cơ quan đầu mối chủ trì, cơ chế chuyển tiếp hồ sơ và cơ chế xử lý trường hợp vượt thẩm quyền.

Đặc biệt, cần áp dụng mô hình “một cửa liên thông” theo chiều ngang (giữa các cơ quan cùng cấp) và chiều dọc (giữa các cấp chính quyền) trong xử lý hồ sơ đầu tư. Thay vì để doanh nghiệp trực tiếp làm việc riêng lẻ với từng cơ quan, hệ thống một cửa sẽ là điểm tiếp nhận và xử lý thống nhất, đồng thời có trách nhiệm phối hợp nội bộ giữa các đơn vị chuyên môn. Cơ chế này không chỉ đơn giản hóa quy trình cho nhà đầu tư, mà còn giúp tăng cường tính trách nhiệm giải trình của hệ thống hành chính, thông qua việc xác định đầu mối chịu trách nhiệm cuối cùng đối với tiến độ và chất lượng xử lý.

Bên cạnh việc thiết kế cơ chế phối hợp, cần xây dựng hệ thống công nghệ thông tin tích hợp để hỗ trợ quá trình luân chuyển hồ sơ, chia sẻ dữ liệu và theo dõi trạng thái xử lý giữa các cơ quan. Việc kết nối này cần được bảo đảm bởi các tiêu chuẩn dữ liệu chung, quy trình liên thông và phân quyền hợp lý, có khả năng tích hợp với nền tảng một cửa điện tử quốc gia và cơ sở dữ liệu đầu tư thống nhất.

4.3.5.2. Hình thành mạng lưới dịch vụ hỗ trợ tích hợp đa bên

Trong bối cảnh ngày càng nhiều dự án đầu tư nước ngoài có yêu cầu phức hợp, đa lĩnh vực và thời gian triển khai gấp rút, mô hình cung cấp dịch vụ hành chính - kỹ thuật theo từng cơ quan riêng lẻ không còn đáp ứng hiệu quả nhu cầu thực tế của nhà đầu tư. Việc phải làm việc với nhiều đơn vị, từ cơ quan quản lý nhà nước đến các tổ chức dịch vụ tư nhân, không chỉ tạo ra chi phí giao dịch cao mà còn khiến quá trình tiếp cận thị trường của nhà đầu tư bị kéo dài, thiếu nhất quán và kém minh bạch. Do đó, cần thiết lập một mô hình mới theo hướng tích hợp - đa bên - đồng bộ, lấy hiệu quả phục vụ doanh nghiệp làm trung tâm.

Giải pháp đề xuất là hình thành mạng lưới dịch vụ hỗ trợ tích hợp đa bên, trong đó khuyến khích sự liên kết giữa các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức công lập và các đơn vị dịch vụ tư nhân chuyên nghiệp để cùng cung cấp các gói giải pháp trọn gói cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam. Mạng lưới này có thể bao gồm: cơ quan cấp phép đầu tư, đơn vị pháp lý, tổ chức tư vấn kế toán - thuế,

công ty nhân sự, doanh nghiệp logistics, ngân hàng, bảo hiểm, trung tâm công nghệ - môi trường... Các đơn vị này không chỉ phối hợp về mặt quy trình mà còn liên kết về mặt dữ liệu, quy chuẩn và cam kết chất lượng, tạo thành một hệ sinh thái dịch vụ liền mạch.

Các trung tâm dịch vụ đầu tư cấp tỉnh hoặc vùng cần được xác lập vai trò là đầu mối điều phối mạng lưới, đảm bảo việc vận hành minh bạch, đồng bộ và định hướng theo nhu cầu thực tế của doanh nghiệp nước ngoài. Trung tâm này không chỉ làm nhiệm vụ quản lý hành chính, mà cần chuyển dần sang mô hình quản trị mạng lưới dịch vụ, với vai trò điều phối các đối tác, giám sát chất lượng, tiếp nhận phản hồi từ doanh nghiệp và thúc đẩy cải tiến theo cơ chế thị trường.

Để mạng lưới hoạt động hiệu quả, cần xây dựng các khung khổ hợp tác đa bên, trong đó làm rõ trách nhiệm, phạm vi hoạt động, quyền lợi và cơ chế chia sẻ thông tin giữa các bên. Đồng thời, việc áp dụng nền tảng số dùng chung, tích hợp quản lý hợp đồng dịch vụ, dữ liệu hồ sơ doanh nghiệp và kết quả đánh giá chất lượng sẽ giúp nâng cao tính minh bạch và năng suất phục vụ. Ngoài ra, cần có cơ chế thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh giữa các nhóm cung cấp dịch vụ tích hợp, nhằm nâng cao hiệu quả và tạo áp lực cải tiến liên tục trong toàn hệ sinh thái.

4.3.5.3. Phát triển nền tảng tích hợp dữ liệu giữa các đơn vị liên quan

Trong một hệ sinh thái đầu tư hiện đại, năng lực chia sẻ và tích hợp dữ liệu giữa các cơ quan chức năng và đơn vị cung cấp dịch vụ là yếu tố then chốt để nâng cao hiệu quả quản lý, cải thiện chất lượng phục vụ doanh nghiệp và thúc đẩy quá trình ra quyết định dựa trên dữ liệu. Tuy nhiên, tại Việt Nam, hệ thống dữ liệu liên quan đến hoạt động đầu tư vẫn đang bị phân mảnh giữa các ngành, các cấp và giữa khu vực công - tư. Tình trạng “cát cứ thông tin” và thiếu nền tảng tích hợp khiến doanh nghiệp nước ngoài phải thực hiện nhiều lần khai báo, đôi mắt với độ trễ trong xử lý hồ sơ và thiếu khả năng tra cứu thông tin minh bạch. Trước thực trạng đó, cần khẩn trương triển khai nền tảng tích hợp dữ liệu giữa các cơ quan quản lý nhà nước và các đơn vị cung cấp dịch vụ có đăng ký, xác thực, theo hướng đồng bộ, bảo mật và sử dụng hiệu quả trong phục vụ đầu tư. Nền tảng này cần được xây dựng trên hạ tầng công nghệ hiện đại, có khả năng liên thông với các hệ thống hiện có như: hệ

thống cấp giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, cổng dịch vụ công quốc gia, cơ sở dữ liệu đất đai và quy hoạch, cơ sở dữ liệu lao động, hệ thống quản lý hải quan điện tử, dữ liệu logistics và hạ tầng khu công nghiệp.

Thông qua nền tảng tích hợp này, các loại dữ liệu quan trọng như: (i) giấy phép đầu tư và tình trạng dự án; (ii) giấy phép lao động và thông tin nhân sự nước ngoài; (iii) bản đồ quy hoạch, vị trí đất đai và khu công nghiệp sẵn sàng tiếp nhận đầu tư; (iv) chi phí logistics theo tuyến, khu vực; (v) thông tin cập nhật về thủ tục hải quan... có thể được đồng bộ, chia sẻ và tra cứu chung giữa các cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp liên quan.

Việc tích hợp dữ liệu không chỉ giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và giảm trùng lặp thông tin, mà còn góp phần nâng cao tính minh bạch, khả năng truy xuất và giám sát trong toàn bộ quá trình cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư. Đồng thời, đây là nền tảng quan trọng để phát triển các ứng dụng phân tích, dự báo và xây dựng cơ chế phản hồi chính sách dựa trên dữ liệu lớn.

Từ góc độ tổ chức, Bộ Tài chính có thể đóng vai trò điều phối kỹ thuật và thể chế, ban hành quy chuẩn tích hợp dữ liệu, xác lập mô hình phân quyền và bảo mật, và khuyến khích các đơn vị tư nhân cung cấp dịch vụ tham gia mạng lưới tích hợp thông qua cơ chế đăng ký và chứng nhận kỹ thuật số. Việc này cần được triển khai song song với đào tạo nhân lực, nâng cấp hạ tầng số và xây dựng khung pháp lý về chia sẻ dữ liệu công - tư.

4.3.5.4. Thúc đẩy mô hình Trung tâm hỗ trợ đầu tư tích hợp

Việc hình thành một hệ sinh thái dịch vụ đầu tư chuyên nghiệp, hiệu quả và hướng đến nhà đầu tư đòi hỏi không chỉ cải thiện quy trình hành chính, mà còn cần thiết lập một cấu trúc tổ chức linh hoạt, có khả năng điều phối và tích hợp đa dịch vụ trong một không gian thống nhất. Trong bối cảnh nhiều tỉnh, thành tại Việt Nam đang tích cực cải thiện môi trường đầu tư nhưng còn thiếu mô hình tổ chức hiệu quả, giải pháp xây dựng Trung tâm hỗ trợ đầu tư tích hợp (Investment Service Hub) được xem là hướng đi phù hợp, nhất là với các địa phương đang ở giai đoạn đầu phát triển thu hút FDI.

Trung tâm hỗ trợ đầu tư tích hợp là mô hình tổ chức trung gian có chức năng

tiếp nhận, hướng dẫn, tư vấn và điều phối toàn bộ các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong suốt quá trình đầu tư - từ tìm hiểu thị trường, lập hồ sơ, xin cấp phép, đến tuyển dụng, pháp lý, tài chính, thuê địa điểm, xử lý hậu cần...Khác với mô hình “một cửa” truyền thống thiên về hành chính, các trung tâm này hoạt động theo cơ chế dịch vụ tích hợp đa bên, kết nối giữa cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức công và các đơn vị tư nhân trong một không gian phục vụ chung, có quy trình rõ ràng, thời gian cam kết và cơ chế giám sát chất lượng.

Mô hình này đặc biệt phù hợp triển khai tại các tỉnh đang mở rộng thu hút đầu tư như: Thanh Hóa, Thái Nguyên, Vĩnh Long..., nơi mà hạ tầng hỗ trợ và đội ngũ chuyên gia còn thiếu nhưng nhu cầu đầu tư ngày càng gia tăng. Việc xây dựng một trung tâm tích hợp tại chỗ giúp địa phương tạo dựng hình ảnh chuyên nghiệp, thân thiện và sẵn sàng, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tiếp cận nhanh chóng các dịch vụ thiết yếu trong môi trường tập trung, thuận tiện.

Từ góc độ tổ chức, các trung tâm cần được thiết kế với mô hình quản trị công - tư linh hoạt, có thể do chính quyền địa phương thành lập hoặc phối hợp với các tổ chức trung gian có kinh nghiệm. Bộ Tài chính, với vai trò điều phối đầu tư quốc gia, có thể ban hành hướng dẫn khung về tổ chức và vận hành trung tâm, bao gồm các tiêu chí về cơ sở hạ tầng, chức năng nghiệp vụ, đội ngũ nhân lực, tiêu chuẩn dịch vụ, và cơ chế phối hợp liên ngành.

Ngoài ra, các trung tâm này cần kết nối trực tuyến với nền tảng số quốc gia về đầu tư, tích hợp với hệ thống đánh giá dịch vụ, phản hồi doanh nghiệp và cơ sở dữ liệu chuyên gia tư vấn, qua đó nâng cao năng lực phục vụ, tăng tính minh bạch và tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình giám sát, cải tiến liên tục.

4.3.5.5. Áp dụng chỉ số hiệu quả phối hợp trong đánh giá cơ quan nhà nước

Trong hệ thống hành chính đa cấp, hiệu quả của quá trình hỗ trợ doanh nghiệp FDI không chỉ phụ thuộc vào năng lực riêng lẻ của từng cơ quan, mà chủ yếu được quyết định bởi mức độ phối hợp giữa các đơn vị liên quan. Tuy nhiên, thực tiễn tại nhiều địa phương cho thấy, tình trạng “mạnh ai nấy làm”, tâm lý bảo thủ thẩm quyền, hoặc thiếu cơ chế khuyến khích phối hợp đang cản trở nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư một cách đồng bộ. Điều này đặc biệt rõ nét trong các hồ sơ

đầu tư phức hợp liên quan đến nhiều ngành như thuế, đất đai, môi trường, lao động và xây dựng, nơi mà sự chậm trễ hay đùn đẩy trách nhiệm có thể khiến dự án bị trì hoãn đáng kể.

Để khắc phục, cần đưa tiêu chí đánh giá hiệu quả phối hợp hỗ trợ doanh nghiệp vào hệ thống đánh giá thi đua và khen thưởng của các sở, ban, ngành và chính quyền địa phương. Đây không chỉ là một biện pháp kỹ thuật trong quản lý công vụ, mà còn là công cụ thể chế nhằm điều chỉnh hành vi tổ chức theo hướng phục vụ doanh nghiệp, tạo động lực hành động vì mục tiêu chung, thay vì vận hành theo tư duy nhiệm vụ riêng rẽ.

Chỉ số hiệu quả phối hợp có thể được thiết kế dựa trên các tiêu chí định lượng và định tính, bao gồm:

- Thời gian xử lý trung bình đối với các thủ tục đầu tư đa ngành;
- Mức độ hài lòng của doanh nghiệp trong quá trình xử lý liên thông hồ sơ;
- Tỷ lệ hồ sơ bị yêu cầu bổ sung do mâu thuẫn giữa các cơ quan;
- Mức độ tham gia vào các cơ chế phối hợp (như tổ công tác liên ngành, trung tâm hỗ trợ đầu tư tích hợp...);
- Kết quả thực hiện các cam kết phối hợp được giao trong năm.

Bộ Tài chính - với vai trò điều phối chính sách đầu tư - có thể phối hợp cùng Bộ Nội vụ ban hành khung chỉ số chung cấp quốc gia, làm căn cứ để các tỉnh, thành phố tùy chỉnh áp dụng và lồng ghép vào hệ thống đánh giá cán bộ, thi đua - khen thưởng tại địa phương. Kết quả đánh giá cần được sử dụng làm cơ sở phân bổ ngân sách, lựa chọn mô hình điểm và công bố công khai, nhằm tạo áp lực cải thiện từ dưới lên, đồng thời thúc đẩy văn hóa làm việc hướng đến kết quả và phục vụ doanh nghiệp.

(3) Điều kiện triển khai

Cần có khung pháp lý và quy chế phối hợp rõ ràng giữa các cơ quan, xác định cụ thể trách nhiệm và đầu mối xử lý công việc; đồng thời xây dựng cơ chế điều phối liên ngành thống nhất từ trung ương đến địa phương.

Cần bảo đảm hạ tầng số và cơ sở dữ liệu dùng chung, nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ thực hiện, bố trí đủ nguồn lực tài chính và cơ sở vật chất, cũng như thiết lập cơ

chế giám sát, đánh giá và phản hồi thường xuyên nhằm bảo đảm sự phối hợp được thực hiện đồng bộ, minh bạch và hiệu quả.

4.3.6. Khuyến khích sự tham gia của khu vực tư nhân vào dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài

(1) Chủ thể của giải pháp

Ủy ban nhân dân tỉnh/thành phố, với chức năng chỉ đạo thống nhất hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp FDI trên địa bàn. Các cơ quan chuyên môn như Sở Tài chính, Ban Quản lý các khu công nghiệp, Sở Công Thương, Sở Nông nghiệp và Môi trường, Sở Nội vụ cùng các cơ quan thuế, hải quan và chính quyền cấp huyện là các đơn vị trực tiếp tham gia cung cấp dịch vụ hỗ trợ và cần được kết nối trong một cơ chế phối hợp liên ngành.

Trung tâm xúc tiến đầu tư – thương mại, hiệp hội doanh nghiệp, phòng thương mại, cơ sở đào tạo và tổ chức tư vấn đầu tư đóng vai trò cầu nối giữa cơ quan quản lý nhà nước và doanh nghiệp. Doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước là chủ thể tham gia thông qua cơ chế đối thoại chính sách, chia sẻ thông tin và hợp tác phát triển chuỗi cung ứng, góp phần nâng cao hiệu quả phối hợp trong hệ sinh thái hỗ trợ đầu tư.

(2) Giải pháp thực hiện

4.3.6.1. Hoàn thiện khung pháp lý và chính sách khuyến khích dịch vụ tư nhân

Để thúc đẩy sự tham gia của khu vực tư nhân, cần hoàn thiện khung pháp lý công nhận chính thức các tổ chức đủ điều kiện cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Cụ thể, cần ban hành các quy định rõ ràng về điều kiện hành nghề, bao gồm: (i) tiêu chuẩn chứng chỉ chuyên môn; (ii) yêu cầu về cơ sở vật chất và hạ tầng kỹ thuật; (iii) số năm kinh nghiệm hoặc danh mục khách hàng FDI đã từng phục vụ; và (iv) cơ chế kiểm tra, giám sát chất lượng dịch vụ định kỳ. Việc công nhận này không chỉ tạo ra niềm tin cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam khi lựa chọn đối tác dịch vụ, mà còn là cơ sở để đưa các tổ chức tư nhân vào hệ thống phối hợp chính thức với các cơ quan quản lý nhà nước.

4.3.6.2. Tạo sân chơi cạnh tranh bình đẳng giữa khu vực công và tư

Cần thiết lập một sân chơi cạnh tranh công bằng và minh bạch giữa khu vực công và tư trong hoạt động cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư. Theo đó, đối với các dịch vụ có thể xã hội hóa như tư vấn thủ tục hành chính, xúc tiến đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực, phân tích thị trường, xây dựng hồ sơ pháp lý - cơ quan nhà nước cần đóng vai trò thiết kế nhiệm vụ và giám sát chất lượng, trong khi việc cung ứng dịch vụ nên được mở rộng ra các tổ chức tư nhân thông qua hình thức đấu thầu, đặt hàng, hoặc hợp đồng dịch vụ công - tư (PPP).

Triển khai cần tuân thủ các nguyên tắc:

- Công khai tiêu chí lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ, bao gồm năng lực chuyên môn, kinh nghiệm, chi phí và khả năng cam kết chất lượng;
- Minh bạch quy trình đấu thầu hoặc đặt hàng, có sự giám sát độc lập và phản biện xã hội;
- Đánh giá định kỳ hiệu quả thực hiện, bao gồm mức độ hài lòng của doanh nghiệp và hiệu quả chi phí - đầu ra;
- Cơ chế xử lý vi phạm hoặc thu hồi hợp đồng nếu tổ chức cung cấp dịch vụ không đáp ứng yêu cầu.

4.3.6.3. Xây dựng cơ chế hợp tác công - tư (PPP) trong cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư

Mô hình PPP trong lĩnh vực dịch vụ đầu tư cần được định hướng như một cơ chế phân bổ trách nhiệm và nguồn lực theo nguyên tắc đối tác bình đẳng, trong đó Nhà nước giữ vai trò kiến tạo thể chế và hỗ trợ ban đầu, còn khu vực tư nhân đảm nhiệm vai trò đầu tư, quản lý vận hành và cải tiến dịch vụ. Các lĩnh vực ưu tiên để triển khai mô hình này bao gồm:

- Xây dựng và vận hành trung tâm tư vấn đầu tư tích hợp tại các tỉnh, kết nối nhiều loại hình dịch vụ hành chính và kỹ thuật;
- Phát triển cổng thông tin đầu tư đa ngôn ngữ, tích hợp dữ liệu pháp lý, quy hoạch, lao động, chi phí vận hành, hỗ trợ tiếp cận thị trường;
- Thành lập các trung tâm đào tạo kỹ năng nghề, kỹ năng mềm và quản trị doanh nghiệp FDI, phù hợp với nhu cầu chuyên dịch công nghệ, nhân lực và tiêu chuẩn quốc tế.

Trong các mô hình hợp tác này, Nhà nước có thể cung cấp nguồn lực ban

đầu như hạ tầng, dữ liệu, tài chính hỗ trợ, đồng thời đảm bảo quyền tiếp cận thông tin và công khai quy trình lựa chọn đối tác. Các doanh nghiệp tư nhân, khi tham gia cung ứng dịch vụ theo mô hình PPP, cần được hưởng cơ chế chia sẻ rủi ro phù hợp, có quyền chủ động vận hành theo tiêu chuẩn dịch vụ đã thỏa thuận, đồng thời chịu sự giám sát về chất lượng thông qua hệ thống đánh giá độc lập.

4.3.6.4. Tạo cơ hội quảng bá và kết nối thị trường dịch vụ tư nhân

Cần thiết lập các cơ chế tạo cơ hội quảng bá và kết nối thị trường dịch vụ tư nhân một cách hệ thống và chính sách hóa. Trước hết, cần tổ chức định kỳ các diễn đàn, hội nghị, triển lãm chuyên đề về xúc tiến đầu tư, với sự tham gia chính thức của các tổ chức cung cấp dịch vụ tư nhân trong các lĩnh vực then chốt như tư vấn pháp lý - tài chính, kế toán - kiểm toán, logistics, nhân sự, chuyển giao công nghệ, môi trường... Tại đây, các đơn vị tư nhân có thể giới thiệu năng lực, mô hình dịch vụ và kết nối trực tiếp với nhà đầu tư nước ngoài, góp phần hình thành thị trường dịch vụ cạnh tranh, minh bạch và có chọn lọc.

Song song với hoạt động xúc tiến trực tiếp, cần xây dựng hệ thống danh mục tổ chức cung cấp dịch vụ tư nhân đã được chứng nhận về năng lực, chất lượng và uy tín, do cơ quan quản lý hoặc tổ chức trung gian độc lập thẩm định. Danh mục này cần được công khai trên Cổng thông tin quốc gia về đầu tư và các nền tảng một cửa điện tử cấp tỉnh, với đầy đủ thông tin: lĩnh vực hoạt động, năng lực chuyên môn, nhóm khách hàng là doanh nghiệp nước ngoài đã phục vụ, phản hồi từ doanh nghiệp, và trạng thái chứng nhận. Đây sẽ là nguồn dữ liệu đáng tin cậy để nhà đầu tư tra cứu, so sánh và ra quyết định lựa chọn đối tác dịch vụ phù hợp với nhu cầu.

4.3.6.5. Bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của đơn vị tư nhân cung cấp dịch vụ

Trong quá trình thu hút đầu tư nước ngoài, khu vực doanh nghiệp tư nhân cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc tạo lập môi trường đầu tư thuận lợi, minh bạch và chuyên nghiệp. Tuy nhiên, các đơn vị này vẫn còn gặp nhiều rào cản về pháp lý, cạnh tranh và cơ chế bảo vệ quyền lợi, dẫn đến hạn chế trong việc tham gia sâu vào chuỗi cung ứng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài. Vì vậy, việc xây dựng và thực thi các giải pháp nhằm bảo vệ quyền và lợi

ích hợp pháp của khu vực tư nhân cung cấp dịch vụ là hết sức cần thiết.

Trước hết, cần hoàn thiện khung pháp lý và chính sách nhằm đảm bảo quyền kinh doanh bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp, đặc biệt là giữa khu vực tư nhân trong nước với các doanh nghiệp nhà nước hoặc doanh nghiệp có vốn nước ngoài. Các quy định về cấp phép, công nhận tư cách hành nghề, điều kiện hoạt động và tiêu chuẩn dịch vụ cần được minh bạch, thống nhất và phù hợp với thông lệ quốc tế. Bên cạnh đó, cần tăng cường cơ chế bảo vệ hợp đồng và giải quyết tranh chấp, thông qua việc phát triển hệ thống trọng tài và hòa giải thương mại chuyên biệt cho lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ đầu tư; đồng thời nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về hợp đồng, sở hữu trí tuệ và nghĩa vụ thông tin giữa các bên.

Song song với đó, việc nâng cao năng lực và nhận thức pháp lý cho các đơn vị tư nhân cũng đóng vai trò quan trọng. Các chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về pháp luật đầu tư, thương mại quốc tế, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cần được triển khai thường xuyên. Nhà nước nên khuyến khích các doanh nghiệp tư nhân tham gia các hiệp hội ngành nghề nhằm tạo dựng tiếng nói chung và cơ chế tự bảo vệ quyền lợi. Bên cạnh đó, cần tăng cường thanh tra, giám sát, xử lý nghiêm các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, đồng thời bảo đảm an toàn thông tin và dữ liệu kinh doanh cho doanh nghiệp tư nhân trong quá trình hợp tác với các đối tác FDI.

Cuối cùng, cần phát triển cơ chế đối thoại công - tư (PPP mềm) giữa cơ quan quản lý, doanh nghiệp nước ngoài và các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân để kịp thời tháo gỡ khó khăn, kiến nghị chính sách và thúc đẩy hợp tác hiệu quả. Thông qua đó, khu vực tư nhân sẽ được tạo điều kiện tiếp cận bình đẳng các cơ hội thị trường, đồng thời phát huy được vai trò trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Việc triển khai đồng bộ các giải pháp trên sẽ góp phần nâng cao vị thế và năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân, hình thành hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ đầu tư chuyên nghiệp, minh bạch và bền vững, qua đó củng cố niềm tin của nhà đầu tư nước ngoài và thúc đẩy quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

(3) Điều kiện triển khai

Xác định cụ thể chức năng, trách nhiệm và quy trình xử lý công việc giữa các

cơ quan liên quan nhằm hạn chế tình trạng chồng chéo hoặc đùn đẩy trách nhiệm. Việc thiết lập đầu mối điều phối tập trung hoặc trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp theo mô hình “một cửa liên thông” là điều kiện quan trọng để bảo đảm tính đồng bộ trong cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam.

Cần phát triển hệ thống chia sẻ dữ liệu và nền tảng thông tin dùng chung giữa các cơ quan quản lý, cho phép cập nhật và khai thác thông tin doanh nghiệp, thủ tục đầu tư, đất đai, lao động và chính sách hỗ trợ một cách thống nhất. Ứng dụng chuyển đổi số trong quản lý và trao đổi thông tin sẽ giúp rút ngắn thời gian xử lý thủ tục và nâng cao tính minh bạch của dịch vụ hỗ trợ.

Việc phối hợp hiệu quả đòi hỏi cơ chế đối thoại thường xuyên giữa chính quyền và doanh nghiệp, thông qua các diễn đàn doanh nghiệp, hội nghị xúc tiến đầu tư và các kênh phản hồi trực tuyến. Đồng thời, cần bảo đảm nguồn lực tài chính, nhân sự và cơ chế giám sát, đánh giá định kỳ nhằm duy trì sự phối hợp bền vững giữa các cơ quan và tổ chức tham gia hệ thống hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam.

KẾT LUẬN

Hoàn thiện hệ thống dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam không chỉ là yêu cầu cấp thiết nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và chất lượng môi trường đầu tư, mà còn là điều kiện then chốt bảo đảm cho sự phát triển bền vững và thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài có giá trị gia tăng cao. Các quốc gia thành công trong thu hút đầu tư nước ngoài không chỉ dựa trên ưu đãi thuế hay đất đai, mà còn ở khả năng cung cấp dịch vụ hành chính, pháp lý, logistics, tư vấn và hỗ trợ đầu tư chuyên nghiệp - yếu tố giúp giảm chi phí giao dịch, tăng hiệu quả sản xuất - kinh doanh, đồng thời củng cố lòng tin của nhà đầu tư.

Trên nền tảng đó, luận án đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào quốc gia đang phát triển, làm rõ vai trò trung gian của các yếu tố thể chế, năng lực tổ chức và môi trường đầu tư trong việc nâng cao hiệu quả thu hút và duy trì hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài. Bằng việc kế thừa và phát triển các mô hình phân tích quốc tế, nghiên cứu đã xây dựng khung mô hình gồm sáu nhóm yếu tố ảnh hưởng, bao gồm: (1) môi trường pháp lý - chính sách; (2) kết cấu hạ tầng; (3) nguồn nhân lực; (4) nhận thức về dịch vụ; (5) năng lực đơn vị cung cấp; và (6) yếu tố văn hóa - ngôn ngữ.

Dựa trên kết quả khảo sát và sử dụng các phương pháp định lượng hiện đại, luận án đã đưa ra bốn yếu tố có tác động tích cực và có ý nghĩa thống kê đến hiệu quả của dịch vụ hỗ trợ là: năng lực của đơn vị cung cấp dịch vụ, chính sách ưu đãi tài chính, kết cấu hạ tầng và nguồn nhân lực. Trong đó, năng lực của đơn vị cung cấp dịch vụ được xác định là yếu tố quyết định ($Beta = 0,855$), thể hiện vai trò trung tâm của năng lực thể chế và chất lượng quản trị trong việc chuyển hóa chính sách thành giá trị thực tế cho doanh nghiệp đầu tư.

Luận án cũng phân tích những tồn tại mang tính hệ thống đang cản trở sự phát triển của dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam, gồm: (i) nhận thức chưa coi DVHT là yếu tố chiến lược trong chính sách thu hút doanh nghiệp nước ngoài đầu tư; (ii) khung pháp lý phân tán, thiếu tính điều phối và chuẩn hóa; (iii) năng lực nhân sự yếu về chuyên môn, ngoại ngữ và kinh nghiệm quốc tế; (iv) quy trình thủ tục hành chính thiếu tích hợp, dữ liệu chưa liên thông; và (v) khu vực tư nhân chưa được

khuyến khích tham gia do thiếu cơ chế hợp tác công - tư. Các hạn chế này cho thấy Việt Nam vẫn đang ở giai đoạn “hậu ưu đãi - tiền dịch vụ”, tức là đã vượt qua thời kỳ thu hút doanh nghiệp nước ngoài đầu tư bằng ưu đãi nhưng chưa thực sự chuyển sang mô hình cạnh tranh dựa trên chất lượng dịch vụ và năng lực phục vụ.

Trên cơ sở đó, luận án đã đề xuất 06 giải pháp mang tính hệ thống và khả thi, bao gồm: (1) Thu hẹp khoảng cách dịch vụ hỗ trợ giữa các địa phương; (2) Nâng cao minh bạch và khả năng tiếp cận thông tin; (3) Nâng cao chất lượng và hiệu quả dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài; (4) Nâng cao năng lực đội ngũ cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài; (5) Tăng cường phối hợp giữa các tổ chức và cơ quan liên quan đến dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài; (6) Khuyến khích sự tham gia của khu vực tư nhân vào dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài. Các giải pháp này hướng tới xây dựng hệ sinh thái dịch vụ hỗ trợ thống nhất, chuyên nghiệp và thích ứng hơn với yêu cầu ngày càng cao của nhà đầu tư nước ngoài./.

**DANH MỤC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ
CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN**

1. Nguyễn Trọng Uyên (2025), “Đánh giá hiệu quả dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam”, *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, (08), tr.111 - 114.
2. Nguyễn Trọng Uyên (2025), “Nâng cao hiệu quả dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam: Phân tích thực chứng và hàm ý chính sách”, *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, (702), tại trang <https://kinhtevadubao.vn/nang-cao-hieu-qua-dich-vu-ho-tro-doanh-nghiep-nuoc-ngoai-dau-tu-vao-viet-nam-phan-tich-thuc-chung-va-ham-y-chinh-sach-31839.html>
3. Nguyễn Trọng Uyên (2025), “Nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính*, Kỳ 2, (885), tr.73 - 79.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tiếng Việt

1. Đoàn Thị Loan Anh (2012), "Một số khía cạnh của quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp Nhà nước trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam", *Tạp chí khoa học*, (17), tr.15-18.
2. Tăng Nguyệt Ánh (2014), *Đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường công tác quản lý nhà nước đối với đăng ký doanh nghiệp tại Bộ Kế hoạch - Đầu tư*, Đại học Bách khoa Hà Nội, Hà Nội.
3. Bộ Tài chính (2019), *Báo cáo đánh giá thực trạng hoạt động của doanh nghiệp FDI và chính sách ưu đãi đầu tư hiện nay*, Hà Nội.
4. Cục Đầu tư nước ngoài (2005 - 2024), *Báo cáo đánh giá thực trạng hoạt động của doanh nghiệp FDI từ năm 2005 đến năm 2024*, Hà Nội.
5. Cục quản lý đăng ký Kinh doanh (2014), "Các yếu tố ảnh hưởng đến quản lý nhà nước về đăng ký doanh nghiệp", *Cổng thông tin đăng ký doanh nghiệp*.
6. Nguyễn Đình Cung và Phan Đức Hiều (2015), *Cải cách quy định giấy phép kinh doanh: 15 năm nhìn lại và kiên nghị*, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, Hà Nội.
7. Nguyễn Mạnh Cường, Nguyễn Thị Nguyệt Dung (2020), "Nhận diện các dịch vụ hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam", *Tạp chí Khoa học và công nghệ*, tập 56, (5), tr. 137-141.
8. Nguyễn Văn Chung (2017), *Chất lượng dịch vụ hỗ trợ kinh doanh trong khu công nghiệp tại tỉnh Bắc Ninh*. Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội .
9. Lê Anh Dũng (2003), *Đổi mới cơ chế quản lý của NN đối với DNNVV ở thành phố Hồ Chí Minh*, Luận án tiến sĩ, Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh, Hà Nội.
10. Lương Xuân Dương (2019), "Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam giai đoạn 1988 - 2018 và một số giải pháp", *Tạp chí Tài chính*, (6).
11. Đầu tư trực tiếp (FDI) của Hàn Quốc tại Việt Nam - Thực trạng và triển vọng
<http://hanq.ueh.edu.vn>

12. Phan Huy Đường (2015), *Quản lý nhà nước về kinh tế*, Nxb Đại học quốc gia Hà Nội.
13. Phan Hồng Giang (2006), *Hoàn thiện hệ thống dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam*, Luận án tiến sĩ, trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
14. Nguyễn Đức Học (2013), "Hoàn thiện và tăng cường quản lý nhà nước đối với kinh tế tư nhân", *Tạp chí Tổ chức nhà nước*, (43).
15. Nguyễn Thanh Hiều (2010), *Quản lý cạnh tranh trong kinh tế theo pháp luật Việt Nam*, Khoa Luật - Đại học Luật Hà Nội.
16. Trần Huy Hùng, Trương Hoàng Diệp Hương (2023), "Các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại một số nước châu Á và bài học cho Việt Nam", *Tạp chí Thị trường Tài Chính tiền tệ*, (12).
17. Phạm Thị Huyền (2012), "Phát triển dịch vụ hỗ trợ kinh doanh nhằm thu hút các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Nhật Bản vào phát triển công nghiệp hỗ trợ Việt Nam", *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, (2).
18. Nguyễn Tiến Mạnh (2021), "Giải pháp phát triển dịch vụ hỗ trợ tư vấn marketing xuất khẩu cho các doanh nghiệp", *Tạp chí Khoa học & Công nghệ*, (28), tr.76-86.
19. Mai Văn Nam, Hoàng Phương Đài (2022), "Giải pháp phát triển dịch vụ hỗ trợ cho doanh nghiệp nông nghiệp ở thành phố Cần Thơ", *Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ*, (22b), tr. 242-253.
20. Diệp Thành Nguyên (2005), "Vai trò của Công đoàn trong bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người lao động", *Tạp chí Nghiên cứu Khoa học*, Trường Đại học Cần Thơ.
21. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại số: 36/2005/QH11, ngày 14 tháng 06 năm 2005*, Hà Nội.
22. Quốc hội (2020), *Luật Doanh nghiệp số: 59/2020/QH14 ngày 17 tháng 6 năm 2020*, Hà Nội.
23. Quốc hội (2020), *Luật Đầu tư số: 61/2020/QH14 ngày 17 tháng 06 năm 2020*, Hà Nội.

24. Vũ Đức Quyết (2007), *Giải pháp phát triển các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh*, Đề tài nghiên cứu của Ban Quản lý các khu công nghiệp tỉnh Bắc Ninh.
25. Riddle D., Trần Vũ Hoài (1998), *Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh ở Việt Nam, Chương trình phát triển dự án Mê Kông*.
26. Hà Sơn Tùng (2013), “Tổng quan một số nghiên cứu về dịch vụ hỗ trợ kinh doanh”, *Tạp chí Kinh tế & Phát triển*, tr. 63-68.
27. Hà Sơn Tùng (2013), *Phát triển DV hỗ trợ kinh doanh (BSS) trong các khu công nghiệp ở tỉnh Bắc Ninh*, Luận văn thạc sỹ, Trường ĐH Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
28. Đinh Văn Tuyên (2014), *Phát triển thị trường dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cho các doanh nghiệp trên địa bàn một số tỉnh Miền Trung Việt Nam*, Luận án tiến sỹ, Đại học Thương mại, Hà Nội.
29. Tổng cục Thống kê, <http://www.gso.gov.vn/Default.aspx?tabid=217>.
30. Bùi Thanh Tráng (2009), *Các nhân tố ảnh hưởng, thực trạng và giải pháp phát triển dịch vụ tư vấn marketing tại Việt Nam*, Luận án tiến sỹ, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
31. Lê Xuân Trường (2019), “Chính sách thuế thu hút FDI vào Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính*, (6).
32. UNCTAD (1989, 1993, 1995, 2024). *Dịch vụ trong nền kinh tế thế giới*, Geneva: UNCTAD, UNCTAD/TDR/

Tài liệu nước ngoài

33. Bennett, R. J. and Robson P. J. A. (2004), “*Support Services for SMEs: Does the "Franchisee" Make a Difference to the Business Link Offer?*” *Environment and Planning C, Government and Policy*, 22(6), pp. 59-80.
34. Brijlal, P. (2008), “*Business Development Service: Addressing the Gap in the Western Cape, South Africa*”, *International Business & Economics Research Journal*, 7(9).
35. Caniëls, M.C.J., Romijn H.A. (2003) “*Can Business Development Services practitioners learn from theories on innovation and services marketing?*”,

Working Paper No. 2003-07, Eindhoven Centre for Innovation Studies.

36. D.Vallat (2007), *Support services - a decisive factor in the survival and sustainable development of newly established businesses*, Person Published, France.
37. European Commission (2002), “*A study of Business support services and market failure*”, Foundation for SME Development at the University of Durham.
38. Eiligmann, A. (2005), “*Making Business Development Services Markets Work for the Poor*”, IDC Consultant: Eschborn.
39. Grigorian, A. (2010), “*An analysis of the Match between Supply and Demand of Business Incubator Services: The Case of IT incubation in Armenia*”, University of Twente: Netherlands.
40. Hankansson, H. and Johanson, J. (1994), “*Industrial Networks: A New View of Reality*”, *European Journal of Marketing*, 34, p. 127-129.
41. Heidelberg. 2006. *How to develop sustainable Business Development Services (BDS) without Radicalism [Trực tuyến]*. The International Donor Committee. Địa chỉ: <http://bds-forum.net/bds-reader/theory/revise-inefficientfundamentalist-bds-approach.pdf> [Truy cập: 10/9/2023].
42. JICA (2003), The study on FDI promotion strategy in The Socialist Republic of Vietnam.(tr.31) “ Trade and foreign direct investment” https://www.wto.org/English/news_e/pres96_e/pr057_e.htm
43. Kimmon Halme và Vesa Salminen (2020), *Thông lệ quốc tế tốt về dịch vụ hỗ trợ kinh doanh*, Dự án Sáng kiến Hỗ trợ khu vực tư nhân vùng Mekong (MBI), Chính phủ Úc và Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB)
44. Kevin F. Mole, Mark Hart, Stephen Roper and David S.Saal (2009), “*Assessing the Effectiveness of Business Support Services in England - Evidence from a Theory - Based Evaluation*”, *International Small Business Journal*, 29, p. 557-582.
45. Larissa R. Muller (2003), *Advanced Business Services in Southeast Asia: Localization of International Invest*, University of California, Berkeley.

46. M. Field, R. Hitchin and M. Bear (2000), “*Designing BDS Intervention as if Markets Mattered*”, USAID Microenterprise Best Practice Discussion Paper, Development Alternatives, Inc.
47. Miehlbradt, A.O. và McVay, M. (2003), “*Developing Commercial Markets for BDS*”, p. Third Annual Seminar, Turin, Italy.
48. OECD (Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế) (1997), *Thương mại quốc tế trong dịch vụ nghề nghiệp*. Paris: OECD.
49. Philip M. Parker (2005), *The 2006-2011 World Outlook for Business Support Services [Trực tuyến]*. Địa chỉ: <http://www.tandf.co.uk/journals> [Truy cập: 17/9/2023]
50. Philip Kotler (2011), *Marketing căn bản*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
51. Rubalcaba, L. và Kox, H. (2007), “*Business services in european economic growth*”, Palgrave Macmillan: New York.
52. Sheikh, S., Pecher, I., Steiber, N. & Heckl, E (2002), *Support Services for Micro, Small and Sole Proprietors Businesses*, European Commission Published, Europe and Central Asia.
53. Washington O. Okeyo, Dr. James Gathungu, Peter K’Obonyo (2014), *The Impact of Business Development Services on Entrepreneurial Orientation and Performance of Small and Medium Enterprises in Kenya*, International Journal of Business and Social Research (IJBSR), Volume -4, No.- 7, July, pp 38-50
54. Zeihaml Valarie A và Bitne Mary Jo, Services Marketing (1996), *The McGraw-Hill Companies*, Inc. New York.
55. Thailand Board of Investment (BOI), 2023, *Investment Opportunities in Thailand*.
56. BOI, 2022, *One Start One Stop Investment Center (OSOS) for Investors*.
57. OECD, 2018, *Investment Policy Review of Thailand*.

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 01

Tổng hợp kết quả của các nghiên cứu về dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

STT	Các nghiên cứu	Phương pháp nghiên cứu	Các yếu tố ảnh hưởng	Loại hình doanh nghiệp nghiên cứu	Địa bàn nghiên cứu
1	Rubalcaba, L. (2007)	Phương pháp phân tích hồi quy	<ul style="list-style-type: none"> - Thay đổi năng suất hệ thống; - Thay đổi trong các nhân tố sản xuất; - Thay đổi trong thị trường dịch vụ 	Doanh nghiệp	Cộng đồng chung Châu Âu
2	European Commission (2002)	Phân tích định tính	<ul style="list-style-type: none"> - Nhóm yếu tố từ phía cầu DVHT - Nhóm yếu tố từ phía cung DVHT 	Doanh nghiệp	Châu Âu
3	Miehlbradt, A.O (2003)	Phân tích định tính	<ul style="list-style-type: none"> - Nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ - Khả năng chi trả của người sử dụng - Số lượng nhà cung cấp - Mức độ đáp ứng sản phẩm hỗ trợ cho DN 	Doanh nghiệp	Châu Âu
4	Mai Văn Nam (2012)	Phân tích thống kê và phân tích nhân tố nhân tố ảnh hưởng	<ul style="list-style-type: none"> - Tăng lợi nhuận, - Tăng năng suất, - Tiết kiệm lao động, - Khả năng tài chính, - Giảm chi phí sản xuất, - Nâng cao chất lượng sản phẩm, - Tăng tính cạnh tranh, - Yêu cầu thị trường, - Hưởng ứng phong trào, 	Doanh nghiệp nông nghiệp	Thành phố Cần Thơ

			<ul style="list-style-type: none"> - Thông tin dịch vụ hỗ trợ, - Mức độ rủi ro, - Trình độ người điều hành 		
5	Hà Sơn Tùng (2013)	Phương pháp phân tích hồi quy đa biến	<ul style="list-style-type: none"> - Năng lực giải quyết vấn đề; - Khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng; - Cam kết của doanh nghiệp cung cấp DVHT; - Nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ; - Mức độ sẵn sàng chi trả của DN sử dụng DVHT - Chất lượng cảm nhận về DVHT; - Giá trị cảm nhận về DVHT 	Doanh nghiệp trong Khu công nghiệp	Tỉnh Bắc Ninh
6	Washington O. Okeyo (2014)	Phương pháp phân tích hồi quy	Phân tích thực trạng, chưa nghiên cứu đến các yếu tố ảnh hưởng	Doanh nghiệp nhỏ và vừa	Nairobi của Kenya
7	Đình Văn Tuyên (2014)	Phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh	<ul style="list-style-type: none"> - DN mua dịch vụ hỗ trợ kinh doanh - Những yếu tố đặc điểm của DN - Những yếu tố quan hệ cá nhân - Những yếu tố đặc điểm cá nhân 	Doanh nghiệp	7 tỉnh, thành phố của miền Trung, Việt Nam
8	Nguyễn Thị Phương Thu (2017)	Mô hình hồi quy Logit	<ul style="list-style-type: none"> - Mức độ phù hợp với nhu cầu; - Năng lực, uy tín của nhà cung cấp; - Nhận thức và khả năng tiếp cận dịch vụ của các DN công nghệ thông tin; - Trình độ phát triển của thị trường DVHT 	Doanh nghiệp công nghệ thông tin	Việt Nam
9	Nguyễn Văn Chung (2017)	Phương pháp phân tích nhân tố khám phá	<ul style="list-style-type: none"> - Hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp; - Hạ tầng xã hội các khu công nghiệp; - Nguồn nhân lực; - Chính sách đầu tư của khu công nghiệp; - Chất lượng dịch vụ công; 	Doanh nghiệp tại khu công nghiệp	Tỉnh Bắc Ninh

			<ul style="list-style-type: none"> - Lợi thế đầu tư - Chi phí sử dụng cơ sở hạ tầng. 		
10	Nguyễn Tiến Mạnh (2021)	Phân tích bằng phương pháp thống kê mô tả, so sánh	<ul style="list-style-type: none"> - Nhận thức về tính hữu dụng của DVHT; - Khả năng thanh toán cho DVHT; - Năng lực phục vụ của nhà cung ứng; - Chất lượng dịch vụ hỗ trợ; - Giá cả dịch vụ hỗ trợ tư vấn marketing xuất khẩu; - Độ tin cậy của nhà cung ứng; - Hình ảnh thương hiệu của nhà cung ứng; - Phương tiện hữu hình của nhà cung ứng; - Hoạt động quảng bá của nhà cung ứng; - Hội nhập kinh tế quốc tế 	Doanh nghiệp xuất khẩu	Việt Nam
11	Nguyễn Trần Hưng (2022)	Phương pháp phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính	<ul style="list-style-type: none"> - Sự tin cậy của các DN; - Sự phản hồi của Cục thương mại điện tử; - Sự đảm bảo đối với các DVHTDN; - Sự thấu hiểu các DN thương mại điện tử của Cục thương mại điện tử; - Sự hữu hình thể hiện qua các trang thiết bị, các kênh cung cấp DVHTDN 	Doanh nghiệp thương mại điện tử	Việt Nam

((Nguồn: Tổng hợp của tác giả năm 2024))

PHỤ LỤC 02:**Một số kết quả kinh doanh nổi bật của các DN Hàn Quốc đầu tư tại Việt Nam**

Samsung Electronics tiếp tục giữ vai trò nhà đầu tư lớn nhất của Hàn Quốc tại Việt Nam. Ngày 23/12/2022, Samsung khánh thành Trung tâm R&D trị giá 220 triệu USD tại Tây Hồ Tây, Hà Nội, được xem là trung tâm R&D lớn nhất của tập đoàn ở Đông Nam Á. Năm 2022, tập đoàn công bố kế hoạch đầu tư bổ sung 3,3 tỷ USD, trong đó 841 triệu USD dành cho SEHC (Khu CNC TP.HCM) và khoảng 1,18 tỷ USD cho Samsung Electro-Mechanics (SEMV) Thái Nguyên để mở rộng dây chuyền flip-chip BGA. Dây chuyền FC-BGA tại SEMV đã thử nghiệm và đi vào sản xuất hàng loạt từ 7/2023. Về kết quả kinh doanh, năm 2023 Samsung ghi nhận ~55 tỷ USD xuất khẩu (tương đương ~16% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam) và duy trì mức tương đương trong 2024; hiện khoảng 60% smartphone Samsung bán ra toàn cầu được sản xuất tại Việt Nam. Trong giai đoạn 2024-2025, Samsung Display công bố kế hoạch đầu tư thêm ~1,8 tỷ USD cho nhà máy OLED tại Bắc Ninh. Ở góc độ tài chính hợp nhất tại Việt Nam, năm 2024 doanh thu cộng gộp của bốn pháp nhân chủ lực đạt ~57,2 tỷ USD, lợi nhuận ~4,66 tỷ USD (giảm 11,4% so với 2023). Lưu ý: mệnh đề “đóng góp ~9% kim ngạch xuất khẩu cả nước” là không chính xác; tỷ trọng đúng khoảng 16% năm 2023; đồng thời, thuật ngữ đúng cho “lưới bóng chip bán dẫn” là flip-chip ball grid array (FC-BGA) substrate.

LG (gồm LG Electronics, LG Display, LG Innotek, LG CNS, LG Chem, LG International...) đã hình thành hệ sinh thái công nghiệp lớn tại Hải Phòng với tổng vốn ~8,24 tỷ USD tính đến 4/2024. Giai đoạn 2023-2024, nhiều dự án được tăng vốn ~1 tỷ USD, riêng LG Display được phê duyệt bổ sung 1 tỷ USD vào 11/2024. Theo công bố của UBND TP. Hải Phòng/HEZA, khối LG đóng góp mạnh cho kinh tế địa phương: kim ngạch xuất khẩu lũy kế 50,6 tỷ USD (thường chiếm ~43% xuất khẩu của thành phố), nộp ngân sách lũy kế ~530 triệu USD, tạo ~31.000 việc làm với thu nhập bình quân ≈13,1 triệu đồng/tháng.

Hyundai Motor hiện diện tại Việt Nam thông qua liên doanh với TC Group từ 3/2017, là đối tác duy nhất sản xuất, lắp ráp và phân phối xe du lịch Hyundai tại thị trường nội địa. Nhà máy số 2 ở Ninh Bình khánh thành 15-16/11/2022 với công

suất 100.000 xe/năm, tổng vốn >3.200 tỷ đồng, qua đó nâng tổng công suất nội địa của liên doanh lên khoảng 180.000 xe/năm theo định hướng 2025. Về thị trường, năm 2024 Hyundai đạt 67.168 xe bán ra tại Việt Nam (không thuộc thống kê VAMA).

Lotte Group mở rộng đa ngành tại Việt Nam với ~19 công ty (2023), sở hữu và vận hành các tài sản nổi bật như Lotte Center Hanoi, Lotte Mall West Lake Hanoi (khai trương 7-9/2023, tổng đầu tư công bố ~600-643 triệu USD), Lotte Hotel Saigon, Diamond Plaza (TP.HCM). Ở mảng bán lẻ, Lotte Vietnam Shopping JSC (department store) ghi nhận doanh thu 2022 ~258 triệu USD, còn Lotte Cinema Việt Nam đạt ~31 triệu USD doanh thu năm 2022. Riêng Lotte Mart Vietnam, nửa đầu 2025 ghi nhận doanh thu ~214 tỷ KRW (\approx 155 triệu USD) và lợi nhuận hoạt động ~21 tỷ KRW.

PHỤ LỤC 03**PHIẾU KHẢO SÁT 01****PHIẾU KHẢO SÁT ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI
SỬ DỤNG CÁC DỊCH VỤ HỖ TRỢ TẠI VIỆT NAM**

Kính chào quý Ông/Bà, để thực hiện luận án tiến sĩ: “*Dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam*” xin được phỏng vấn một số câu hỏi dưới đây.

Xin trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Quý Doanh nghiệp và Ông/Bà!

I. Thông tin chung

1. Tên doanh nghiệp:.....
2. Quốc gia đầu tư:.....3. Năm thành lập:.....
4. Lĩnh vực:.....
5. Thị trường hiện tại của doanh nghiệp
 - Trong nước (tỉ lệ % doanh thu):.....
 - Nước ngoài (tỉ lệ % doanh thu):.....

thông tin về kế hoạch, chương trình, dự án, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam; Thông tin chỉ dẫn kinh doanh

II. Thực trạng phát sử dụng các dịch vụ hỗ trợ tại Việt Nam

1. Ông/bà vui lòng cho biết hiện nay loại dịch vụ và tần suất sử dụng các dịch vụ hỗ trợ của DN mình?

TT	Nội dung	Loại dịch vụ được DN sử dụng	Đơn vị cung cấp dịch vụ hỗ trợ		Tần suất sử dụng/năm
			Tổ chức nhà nước	DN	
1	DVHT thông tin và tư vấn	<input type="checkbox"/> Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ DN <input type="checkbox"/> Phân tích thông tin thị trường <input type="checkbox"/> Tư vấn chiến lược kinh doanh Khác:.....			

2	DVHT thủ tục	<input type="checkbox"/> Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh <input type="checkbox"/> Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng <input type="checkbox"/> Giải quyết tranh chấp kinh tế tại nước sở tại Khác:.....			
3	DVHT tìm kiếm đối tác kinh doanh	<input type="checkbox"/> Tìm kiếm nhà cung cấp <input type="checkbox"/> Kết nối với khách hàng <input type="checkbox"/> Phát triển đối tác chiến lược Khác:.....			
4	DVHT tài chính	<input type="checkbox"/> Tư vấn quản lý tài chính <input type="checkbox"/> Tiếp cận vốn đầu tư <input type="checkbox"/> Tìm kiếm cơ hội tài trợ Khác:.....			
5	DVHT đào tạo và phát triển nhân lực	<input type="checkbox"/> Chương trình đào tạo kỹ năng <input type="checkbox"/> Đào tạo quản lý và lãnh đạo <input type="checkbox"/> Tư vấn chiến lược nhân sự Khác:.....			
6	DVHT xúc tiến thương mại	<input type="checkbox"/> Hội chợ và triển lãm <input type="checkbox"/> Chiến dịch marketing Khác:.....			

2. Ông bà vui lòng đánh giá mức độ quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ đối với DN theo thang đo dưới đây (1. Hoàn toàn không quan trọng; 2. Không quan trọng; 3. Phân vân; 4. Quan trọng; 5. Hoàn toàn quan trọng)

STT	Loại dịch vụ	Dịch vụ cụ thể	Đánh giá (tích “✓”)
1	DVHT thông tin và tư vấn	Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ DN Phân tích thông tin thị trường Tư vấn chiến lược kinh doanh	① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤
2	DVHT thủ tục pháp lý	Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng Giải quyết tranh chấp kinh tế	① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤

		tại nước sở tại	
3	DVHT tìm kiếm đối tác kinh doanh	Tìm kiếm nhà cung cấp Kết nối với khách hàng Phát triển đối tác chiến lược	① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤
4	DVHT tài chính	Tư vấn quản lý tài chính Tiếp cận vốn đầu tư Tìm kiếm cơ hội tài trợ	① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤
5	DVHT đào tạo và phát triển nhân lực	Chương trình đào tạo kỹ năng Đào tạo quản lý và lãnh đạo Tư vấn chiến lược nhân sự	① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤
6	DVHT xúc tiến thương mại	Hội chợ và triển lãm Chiến dịch marketing	① ② ③ ④ ⑤ ① ② ③ ④ ⑤

3. Ông bà vui lòng đánh giá về tác động của các DVHT đối với doanh nghiệp theo thang đo dưới đây

(1. Hoàn toàn không đồng ý; 2. Không đồng ý; 3. Đồng ý một phần; 4. Đồng ý; 5. Hoàn toàn đồng ý)

STT	Nội dung	Đánh giá (tích “✓”)
1	DVHT giúp DN cải thiện hiệu quả kinh doanh của DN	① ② ③ ④ ⑤
2	DVHT tác động tích cực đến quá trình hoạt động của DN	① ② ③ ④ ⑤
3	DVHT giúp DN nâng cao năng lực cạnh tranh	① ② ③ ④ ⑤
4	DVHT giúp giảm chi phí trong sản xuất kinh doanh	① ② ③ ④ ⑤
5	DVHT tạo điều kiện cho DN phát triển	① ② ③ ④ ⑤
6	DVHT đáp ứng sự quan tâm của DN	① ② ③ ④ ⑤

4. Ông/bà vui lòng đánh giá sự hài lòng khi sử dụng các dịch vụ hỗ trợ của TC/DN tại Việt Nam

(1. Hoàn toàn không hài lòng; 2. Không hài lòng; 3. Phân vân; 4. Hài lòng; 5. Hoàn toàn hài lòng)

STT	Nội dung	Đánh giá (tích “✓”)
1	Dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn	
1.1	Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ DN	① ② ③ ④ ⑤
1.2	Phân tích thông tin thị trường	① ② ③ ④ ⑤
1.3	Tư vấn chiến lược kinh doanh	① ② ③ ④ ⑤
2	Dịch vụ hỗ trợ thủ tục pháp lý	
2.1	Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh	① ② ③ ④ ⑤

	doanh	
2.2	Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng	① ② ③ ④ ⑤
2.3	Giải quyết tranh chấp kinh tế tại nước sở tại	① ② ③ ④ ⑤
3	Dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh	
3.1	Tìm kiếm nhà cung cấp	① ② ③ ④ ⑤
3.2	Kết nối với khách hàng	① ② ③ ④ ⑤
3.3	Phát triển đối tác chiến lược	① ② ③ ④ ⑤
4	Dịch vụ hỗ trợ tài chính	
4.1	Tư vấn quản lý tài chính	① ② ③ ④ ⑤
4.2	Tiếp cận vốn đầu tư	① ② ③ ④ ⑤
4.3	Tìm kiếm cơ hội tài trợ	① ② ③ ④ ⑤
5	Dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực	
5.1	Chương trình đào tạo kỹ năng	① ② ③ ④ ⑤
5.2	Đào tạo quản lý và lãnh đạo	① ② ③ ④ ⑤
5.3	Tư vấn chiến lược nhân sự	① ② ③ ④ ⑤
6	Dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại	
6.1	Hội chợ và triển lãm	① ② ③ ④ ⑤
6.2	Chiến dịch marketing	① ② ③ ④ ⑤

5. Xin ông bà cho biết mức độ đồng ý với những phát biểu dưới đây về dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam

(1. Hoàn toàn không đồng ý; 2. Không đồng ý; 3. Đồng ý một phần; 4. Đồng ý; 5. Hoàn toàn đồng ý)

STT	Nội dung	Đánh giá (tích “✓”)
1	Giá cả dịch vụ	
1.1	Giá cả hợp lý	① ② ③ ④ ⑤
1.2	Giá cả minh bạch	① ② ③ ④ ⑤
1.3	Dịch vụ cung cấp tương xứng với chi phí bỏ ra	① ② ③ ④ ⑤
1.4	Phương thức thanh toán linh hoạt, thuận tiện	① ② ③ ④ ⑤
2	Chất lượng dịch vụ	
2.1	Nhà cung cấp dịch vụ có chuyên môn và kinh nghiệm	① ② ③ ④ ⑤
2.2	Thực hiện đúng theo kết quả mong muốn	① ② ③ ④ ⑤
2.3	Thời gian phản hồi nhanh chóng, kịp thời	① ② ③ ④ ⑤
2.4	Nhà cung cấp dịch vụ có uy tín, sự tin cậy	① ② ③ ④ ⑤
2.5	Dịch vụ có tính linh hoạt, nhanh chóng thay đổi nếu cần	① ② ③ ④ ⑤
2.6	Dịch vụ có tiêu chuẩn cao	① ② ③ ④ ⑤
3	Mức độ rủi ro và hài hòa lợi ích giữa các bên	
3.1	Có giải pháp đánh giá và quản lý rủi ro	① ② ③ ④ ⑤
3.2	Có tính minh bạch và công bằng	① ② ③ ④ ⑤

3.3	Có tính hợp pháp và tuân thủ quy định	① ② ③ ④ ⑤
3.4	Hỗ trợ và bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp	① ② ③ ④ ⑤
3.5	Tạo sự tin tưởng và hợp tác lâu dài	① ② ③ ④ ⑤

6. Ông/bà vui lòng cho biết những thuận lợi trong quá trình sử dụng DVHT tại Việt Nam?

.....

7. Ông/bà vui lòng cho biết những khó khăn trong quá trình sử dụng DVHT tại Việt Nam?

.....

8. Ông/bà có đề xuất gì với Chính phủ, các tổ chức, DN cung cấp dịch vụ hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả cung cấp DVHT đối với các DN nước ngoài đầu tư tại Việt Nam trong thời gian tới?

.....

IV. Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam

Xin vui lòng cho biết mức độ đồng ý của Ông/bà về những nhận định sau theo thang điểm từ 1 đến 5

(1. Hoàn toàn không đồng ý; 2. Không đồng ý; 3. Đồng ý một phần; 4. Đồng ý; 5. Hoàn toàn đồng ý)

Tiêu chí	Đánh giá (tích “✓”)
1. Yếu tố môi trường pháp lý và chính sách	
1.1. Môi trường pháp lý tại Việt Nam ổn định và rõ ràng	① ② ③ ④ ⑤
1.2. Hệ thống pháp luật của Việt Nam được xây dựng vững chắc	① ② ③ ④ ⑤
1.3. DN nhận được nhiều ưu đãi về thuế từ Chính phủ Việt Nam	① ② ③ ④ ⑤
1.4. DN được tiếp cận nhiều chương trình hỗ trợ về tài chính từ Chính phủ Việt Nam	① ② ③ ④ ⑤
2. Yếu tố cơ sở hạ tầng	
2.1. Cơ sở hạ tầng của Việt Nam ngày càng hoàn thiện	① ② ③ ④ ⑤
2.2. Hệ thống giao thông đã dạng, chi phí thấp	① ② ③ ④ ⑤

Tiêu chí	Đánh giá (tích “✓”)
2.3. Hệ thống điện nước được cung cấp liên tục, đầy đủ	① ② ③ ④ ⑤
2.4. Nền tảng số của Việt Nam ngày càng phát triển	① ② ③ ④ ⑤
3. Yếu tố nguồn nhân lực	
3.1. Quy mô lao động dồi dào, chi phí thấp	① ② ③ ④ ⑤
3.2. Chất lượng lao động đáp ứng yêu cầu công việc	① ② ③ ④ ⑤
3.3. Hệ thống cơ sở đào tạo thống nhất và ngày càng hoàn thiện	① ② ③ ④ ⑤
3.4. Các chương trình đào tạo đa dạng, có tính ứng dụng cao	① ② ③ ④ ⑤
4. Yếu tố nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ	
4.1. DN nhận thấy tầm quan trọng của các DVHT đối với sự phát triển của DN	① ② ③ ④ ⑤
4.2. DN chủ động tìm kiếm các đơn vị cung cấp DVHT	① ② ③ ④ ⑤
4.3. Các tổ chức/DN cung cấp DVHT luôn nỗ lực cung cấp các dịch vụ nhằm đáp nhu cầu của DN	① ② ③ ④ ⑤
5. Yếu tố năng lực của các đơn vị hỗ trợ	
5.1. Tổ chức/DN cung cấp DVHT có trình độ, năng lực chuyên môn tốt	① ② ③ ④ ⑤
5.2. Tổ chức/DN cung cấp có kinh nghiệm và uy tín trong lĩnh vực DVHT	① ② ③ ④ ⑤
5.3. Giá cả các DVHT có tính cạnh tranh	① ② ③ ④ ⑤
6. Yếu tố văn hóa và ngôn ngữ	
6.1. DN sử dụng DVHT am hiểu về văn hóa và ngôn ngữ Việt Nam	① ② ③ ④ ⑤
6.2. Tổ chức/DN cung cấp DVHT nghiên cứu về văn hóa và ngôn ngữ của quốc gia đầu tư	① ② ③ ④ ⑤
6.3. Tôn trọng văn hóa quốc gia là nền tảng của sự phát triển	① ② ③ ④ ⑤
7. Hiệu quả dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam	
7.1. DVHT có chất lượng tốt	① ② ③ ④ ⑤
7.2. DVHT có chi phí tương xứng với kết quả đạt được	① ② ③ ④ ⑤
7.3. DVHT có mức độ tin tưởng cao, mức độ rủi ro thấp	① ② ③ ④ ⑤
7.4. DVHT có sự minh bạch, rõ ràng	① ② ③ ④ ⑤

Xin chân thành cảm ơn sự hợp tác của ông (bà)!

PHỤ LỤC 03**PHIẾU KHẢO SÁT 02****PHIẾU KHẢO SÁT ĐỐI VỚI TỔ CHỨC/DOANH NGHIỆP CUNG CẤP DỊCH VỤ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ĐẦU TƯ VÀO VIỆT NAM**

Kính chào quý Ông/Bà, để thực hiện luận án tiến sĩ: “*Dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam*” xin được phỏng vấn một số câu hỏi dưới đây.

Xin trân trọng cảm ơn sự hợp tác của Quý Doanh nghiệp và Ông/Bà!

I. Thông tin chung

1. Tên doanh nghiệp:.....

2. Vị trí công tác của người trả lời:.....

3. Dịch vụ cung cấp:

- Dịch vụ hỗ trợ thông tin và tư vấn Dịch vụ hỗ trợ thủ tục
 Dịch vụ hỗ trợ tìm kiếm đối tác kinh doanh Dịch vụ hỗ trợ tài chính
 Dịch vụ hỗ trợ đào tạo và phát triển nhân lực Dịch vụ hỗ trợ xúc tiến thương mại
 Dịch vụ hỗ trợ văn bản pháp lý

4. Loại hình doanh nghiệp

- DN tư nhân Công ty TNHH Công ty cổ phần
 DN nhà nước Công ty liên doanh Công ty có vốn đầu tư nước ngoài

II. Thực trạng cung cấp dịch vụ hỗ trợ đối với các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam giai đoạn 2019 - 2023

1. Ông/bà vui lòng cho biết các thông tin về các dịch vụ mà đơn vị cung ứng đối với DN nước ngoài đầu tư tại Việt Nam

TT	Nội dung	Loại dịch vụ đơn vị cung cấp
1	DVHT thông tin và tư vấn	<input type="checkbox"/> Cung cấp thông tin kế hoạch, chương trình, hoạt động hỗ trợ DN <input type="checkbox"/> Phân tích thông tin thị trường <input type="checkbox"/> Tư vấn chiến lược kinh doanh Khác:.....

2	DVHT thủ tục	<input type="checkbox"/> Hỗ trợ đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh <input type="checkbox"/> Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng <input type="checkbox"/> Giải quyết tranh chấp kinh tế tại nước sở tại Khác:.....
3	DVHT tìm kiếm đối tác kinh doanh	<input type="checkbox"/> Tìm kiếm nhà cung cấp <input type="checkbox"/> Kết nối với khách hàng <input type="checkbox"/> Phát triển đối tác chiến lược Khác:.....
4	DVHT tài chính	<input type="checkbox"/> Tư vấn quản lý tài chính <input type="checkbox"/> Tiếp cận vốn đầu tư <input type="checkbox"/> Tìm kiếm cơ hội tài trợ Khác:.....
5	DVHT đào tạo và phát triển nhân lực	<input type="checkbox"/> Chương trình đào tạo kỹ năng <input type="checkbox"/> Đào tạo quản lý và lãnh đạo <input type="checkbox"/> Tư vấn chiến lược nhân sự Khác:.....
6	DVHT xúc tiến thương mại	<input type="checkbox"/> Hội chợ và triển lãm <input type="checkbox"/> Chiến dịch marketing Khác:.....
7	DVHT văn bản pháp lý	<input type="checkbox"/> Tư vấn pháp lý <input type="checkbox"/> Hỗ trợ soạn thảo và xem xét hợp đồng <input type="checkbox"/> Giải quyết tranh chấp Khác:.....

2. Những hình thức quảng bá về các dịch vụ hỗ trợ DN nước ngoài đầu tư được đơn vị sử dụng

- Qua bạn bè, đồng nghiệp Mạng xã hội
 Website, thư điện tử

- Báo đài, truyền hình Giới thiệu từ cơ quan nhà nước Quảng cáo, tờ rơi

3. Cơ chế cung cấp các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam của DN ông/bà hiện nay (có thể chọn nhiều đáp án)

- Miễn phí tất cả các DVHT Miễn phí các DVHT cơ bản, thu phí các DVHT chuyên sâu Thu phí một phần tất cả các DVHT Thu phí tất cả các DVHT

4. Định hướng triển khai cung cấp các DVHT cho doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong thời gian tới của DN ông/bà (có thể chọn nhiều đáp án)

- Giữ nguyên số lượng DVHT
 Giảm bớt số lượng DVHT để tập trung vào nâng cao chất lượng DVHT

Phát triển thêm một số DVHT mới

5. Những tiêu chí nào liên quan đến năng lực của DN thường được các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tin tưởng lựa chọn sử dụng DVHT?

- Quy mô công ty Số năm kinh nghiệm Các dự án đã thực hiện
 Số lượng chuyên gia trong các lĩnh vực Chứng chỉ cá nhân
 Chứng chỉ của doanh nghiệp Năng lực tài chính

6. Ông/bà vui lòng cho biết những thuận lợi trong quá trình cung cấp DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tại Việt Nam?

.....

7. Ông/bà vui lòng cho biết những khó khăn trong quá trình cung cấp DVHT cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam tại Việt Nam?

.....

8. Ông/bà có đề xuất gì với Chính phủ, các tổ chức, DN sử dụng dịch vụ hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả cung cấp DVHT đối với các DN nước ngoài đầu tư tại Việt Nam trong thời gian tới?

.....

III. Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Việt Nam

Xin vui lòng cho biết mức độ đồng ý của Ông/bà về những nhận định sau theo thang điểm từ 1 đến 5

(1. Hoàn toàn không đồng ý; 2. Không đồng ý; 3. Đồng ý một phần; 4. Đồng ý; 5. Hoàn toàn đồng ý)

Tiêu chí	Đánh giá (tích “✓”)
1. Yếu tố môi trường pháp lý và chính sách	
1.1. Môi trường pháp lý tại Việt Nam ổn định và rõ ràng	① ② ③ ④ ⑤
1.2. Hệ thống pháp luật của Việt Nam được xây dựng vững chắc	① ② ③ ④ ⑤
1.3. DN nhận được nhiều ưu đãi về thuế từ Chính phủ Việt	① ② ③ ④ ⑤

Tiêu chí	Đánh giá (tích “✓”)
Nam	
1.4. DN được tiếp cận nhiều chương trình hỗ trợ về tài chính từ Chính phủ Việt Nam	① ② ③ ④ ⑤
2. Yếu tố cơ sở hạ tầng	
2.1. Cơ sở hạ tầng của Việt Nam ngày càng hoàn thiện	① ② ③ ④ ⑤
2.2. Hệ thống giao thông đa dạng, chi phí thấp	① ② ③ ④ ⑤
2.3. Hệ thống điện nước được cung cấp liên tục, đầy đủ	① ② ③ ④ ⑤
2.4. Nền tảng số của Việt Nam ngày càng phát triển	① ② ③ ④ ⑤
3. Yếu tố nguồn nhân lực	
3.1. Quy mô lao động dồi dào, chi phí thấp	① ② ③ ④ ⑤
3.2. Chất lượng lao động đáp ứng yêu cầu công việc	① ② ③ ④ ⑤
3.3. Hệ thống cơ sở đào tạo thống nhất và ngày càng hoàn thiện	① ② ③ ④ ⑤
3.4. Các chương trình đào tạo đa dạng, có tính ứng dụng cao	① ② ③ ④ ⑤
4. Yếu tố nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ hỗ trợ	
4.1. DN nhận thấy tầm quan trọng của các DVHT đối với sự phát triển của DN	① ② ③ ④ ⑤
4.2. DN chủ động tìm kiếm các đơn vị cung cấp DVHT	① ② ③ ④ ⑤
4.3. Các tổ chức/DN cung cấp DVHT luôn nỗ lực cung cấp các dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của DN	① ② ③ ④ ⑤
5. Yếu tố năng lực của các đơn vị hỗ trợ	
5.1. Tổ chức/DN cung cấp DVHT có trình độ, năng lực chuyên môn tốt	① ② ③ ④ ⑤
5.2. Tổ chức/DN cung cấp có kinh nghiệm và uy tín trong lĩnh vực DVHT	① ② ③ ④ ⑤
5.3. Giá cả các DVHT có tính cạnh tranh	① ② ③ ④ ⑤
6. Yếu tố văn hóa và ngôn ngữ	
6.1. DN sử dụng DVHT am hiểu về văn hóa và ngôn ngữ Việt Nam	① ② ③ ④ ⑤
6.2. Tổ chức/DN cung cấp DVHT nghiên cứu về văn hóa và ngôn ngữ của quốc gia đầu tư	① ② ③ ④ ⑤
6.3. Tôn trọng văn hóa quốc gia là nền tảng của sự phát triển	① ② ③ ④ ⑤
7. Hiệu quả dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam	
7.1. DVHT có chất lượng tốt	① ② ③ ④ ⑤
7.2. DVHT có chi phí tương xứng với kết quả đạt được	① ② ③ ④ ⑤
7.3. DVHT có mức độ tin tưởng cao, mức độ rủi ro thấp	① ② ③ ④ ⑤
7.4. DVHT có sự minh bạch, rõ ràng	① ② ③ ④ ⑤

Xin chân thành cảm ơn sự hợp tác của ông (bà)!