

PHÁT TRIỂN CHUỖI GIÁ TRỊ TRONG NƯỚC NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC CHỐNG CHỊU CỦA NỀN KINH TẾ VIỆT NAM: THỰC TRẠNG VÀ HÀM Ý CHÍNH SÁCH

ThS. Phạm Thị Thanh

Viện Kinh tế Việt Nam và Thế giới

Tóm tắt: Trong bối cảnh kinh tế thế giới liên tục đối mặt với các cú sốc từ đại dịch, xung đột địa chính trị, chủ nghĩa bảo hộ thương mại và sự tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu, năng lực chống chịu của nền kinh tế đã trở thành một trụ cột chiến lược đối với các quốc gia có độ mở thương mại cao như Việt Nam. Bài viết phân tích mối quan hệ giữa phát triển chuỗi giá trị trong nước và năng lực chống chịu của nền kinh tế Việt Nam, trên cơ sở khung lý thuyết chuỗi giá trị toàn cầu (Gereffi và cộng sự, 2005) kết hợp với các cách tiếp cận về khả năng chống chịu kinh tế của Rose (2004) và Briguglio và cộng sự (2009). Sử dụng số liệu cập nhật đến hết năm 2025 từ Cục Thống kê, Bộ Công Thương và các hiệp hội ngành hàng, bài viết cho thấy mặc dù kim ngạch xuất khẩu năm 2025 đạt mức kỷ lục 475,04 tỷ USD (tăng 17,0%) và tăng trưởng GDP đạt 8,02%, nền kinh tế Việt Nam vẫn tồn tại những điểm nghẽn cấu trúc: tỷ lệ nội địa hóa nhiều ngành công nghiệp chủ lực còn thấp (điện tử 15-18%, ô tô 7-10%), liên kết giữa khu vực FDI và doanh nghiệp trong nước còn lỏng lẻo, khu vực FDI tiếp tục chi phối 77,3% kim ngạch xuất khẩu trong khi giá trị gia tăng nội địa bị bỏ lại phía sau. Những hạn chế này khiến nền kinh tế dễ tổn thương trước biến động chuỗi cung ứng toàn cầu, biến động giá nguyên liệu và rủi ro chính sách thương mại từ các đối tác lớn. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất bảy nhóm giải pháp chính sách nhằm phát triển chuỗi giá trị trong nước theo hướng gia tăng tỷ lệ nội địa hóa, tăng cường liên kết doanh nghiệp FDI - doanh nghiệp trong nước, nâng cao năng lực doanh nghiệp nhỏ và vừa, đa dạng hóa thị trường và nguồn cung, qua đó góp phần nâng cao năng lực chống chịu của nền kinh tế Việt Nam trong bối cảnh phát triển mới.

Từ khóa: Chuỗi giá trị trong nước; năng lực chống chịu kinh tế; nội địa hóa; liên kết FDI - doanh nghiệp trong nước; công nghiệp hỗ trợ

1. Đặt vấn đề

Kể từ sau đại dịch Covid-19, kinh tế thế giới đã bước vào một giai đoạn bất định kéo dài với sự đan xen của nhiều cú sốc mang tính hệ thống: đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu, xu hướng thắt chặt tiền tệ tại các nền kinh tế lớn nhằm kiểm soát lạm phát, xung đột địa chính trị leo thang tại nhiều khu vực và sự trỗi dậy của chủ nghĩa bảo hộ thương mại thông qua các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Những biến động này không chỉ tác động trực tiếp tới tăng trưởng của các nền kinh tế mở mà còn làm bộc lộ rõ hơn tính dễ tổn thương của các quốc gia phụ thuộc sâu vào mạng lưới sản xuất và thương mại toàn cầu. Trong bối cảnh đó, năng lực chống chịu của nền kinh tế (economic resilience) - được hiểu là khả năng của một hệ thống kinh tế trong việc phòng ngừa, hấp thụ, thích ứng và phục hồi trước các cú sốc bên trong và bên ngoài - đã trở thành một trong những ưu tiên hàng đầu trong hoạch định chính sách phát triển của nhiều quốc gia.

Đối với Việt Nam, một nền kinh tế có độ mở thương mại thuộc nhóm cao nhất thế giới với tỷ lệ thương mại trên GDP duy trì quanh mức 170% trong giai đoạn gần đây, yêu cầu về nâng cao năng lực chống chịu càng trở nên cấp thiết. Năm 2025 đánh dấu một cột mốc đáng chú ý của kinh tế đối ngoại Việt Nam khi tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa lần đầu tiên vượt mốc 930 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt 475,04 tỷ USD, tăng 17,0% so với năm trước; tăng trưởng GDP đạt 8,02%, mức cao thứ hai trong giai đoạn 2011-2025, đưa quy mô nền kinh tế lên hơn 514 tỷ USD. Tuy nhiên, đằng sau những con số ấn tượng này là một cấu trúc tăng trưởng xuất khẩu tiếp tục lệ thuộc nặng nề vào khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), khi khu vực này chiếm tới 77,3% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2025, trong khi khu vực kinh tế trong nước chỉ đóng góp 22,7% và thậm chí suy giảm 6,1% so với năm 2024. Đồng thời, tỷ lệ nội địa hóa ở nhiều ngành công nghiệp chủ lực - vốn được xem là thước đo cho mức độ bám rễ của chuỗi giá trị vào nền kinh tế trong nước - vẫn ở mức thấp, đặc biệt tại các ngành công nghệ cao, có giá trị gia tăng lớn.

Sự phụ thuộc vào chuỗi cung ứng bên ngoài, cùng với việc doanh nghiệp trong nước - đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa - còn hạn chế trong việc tham gia vào các khâu có giá trị gia tăng cao của chuỗi giá trị toàn cầu, đặt ra câu hỏi cốt lõi cho phát triển bền vững của Việt Nam: liệu một nền kinh tế xuất khẩu quy mô lớn nhưng "gia công là chủ yếu", giữ lại giá trị nội địa thấp, có thể có

khả năng chống chịu tốt trước các cú sốc bên ngoài hay không? Trong khuôn khổ Đề tài cấp Nhà nước KX.01-10/21-30 "Giải pháp tăng cường năng lực chống chịu nhằm phát triển kinh tế Việt Nam trong bối cảnh mới", việc làm rõ mối quan hệ giữa phát triển chuỗi giá trị trong nước và năng lực chống chịu của nền kinh tế có ý nghĩa lý luận và thực tiễn quan trọng.

Xuất phát từ yêu cầu đó, bài viết tập trung giải quyết ba mục tiêu chính: Thứ nhất, hệ thống hóa khung lý thuyết về chuỗi giá trị toàn cầu và năng lực chống chịu kinh tế, làm cơ sở phân tích mối liên hệ giữa hai khái niệm. Thứ hai, đánh giá thực trạng phát triển chuỗi giá trị trong nước ở Việt Nam tính đến hết năm 2025, nhận diện các kết quả đạt được, hạn chế còn tồn tại và tác động của những hạn chế đó tới năng lực chống chịu của nền kinh tế. Thứ ba, trên cơ sở nhận diện các vấn đề đặt ra, đề xuất các hàm ý chính sách nhằm phát triển chuỗi giá trị trong nước theo hướng gia tăng giá trị gia tăng nội địa, củng cố liên kết sản xuất và qua đó nâng cao năng lực chống chịu của nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn phát triển mới. Bài viết được kết cấu thành năm phần, bên cạnh phần đặt vấn đề và kết luận: tổng quan khung lý thuyết; thực trạng phát triển chuỗi giá trị trong nước; những vấn đề đặt ra; và hàm ý chính sách.

2. Tổng quan khung lý thuyết về chuỗi giá trị và năng lực chống chịu

2.1. Lý thuyết chuỗi giá trị toàn cầu

Khái niệm chuỗi giá trị toàn cầu (Global Value Chain - GVC) được phát triển từ nền tảng lý thuyết chuỗi giá trị của Porter (1985) và được mở rộng, hệ thống hóa qua các công trình nghiên cứu về hàng hóa toàn cầu (global commodity chains) từ cuối thế kỷ XX. Đóng góp có ảnh hưởng sâu rộng nhất đối với lĩnh vực này là khung phân tích quản trị chuỗi giá trị toàn cầu của Gereffi, Humphrey và Sturgeon (2005), trong đó nhấn mạnh rằng cấu trúc quyền lực và cơ chế phân phối giá trị giữa các quốc gia tham gia chuỗi phụ thuộc vào mức độ phức tạp của giao dịch, khả năng mã hóa thông tin và năng lực của nhà cung cấp. Theo cách tiếp cận này, giá trị gia tăng trong chuỗi không phân bổ đồng đều mà tập trung chủ yếu tại các công đoạn thượng nguồn (nghiên cứu, thiết kế, phát triển sản phẩm) và hạ nguồn (marketing, xây dựng thương hiệu, phân phối) - hiện tượng thường được mô tả bằng "đường cong nụ cười" (smile curve), trong khi công đoạn gia công, lắp ráp ở giữa chuỗi mang lại giá trị gia tăng thấp nhất. Đối với các quốc gia đang phát triển tham gia GVC chủ yếu ở khâu lắp ráp thâm dụng lao động như Việt Nam, hàm ý chính sách quan trọng

nhất từ lý thuyết này là quá trình "nâng cấp chuỗi giá trị" (chain upgrading), bao gồm bốn hình thức: nâng cấp quy trình, nâng cấp sản phẩm, nâng cấp chức năng (dịch chuyển sang các công đoạn có giá trị gia tăng cao hơn) và nâng cấp liên ngành.

Song song với khái niệm chuỗi giá trị toàn cầu, khái niệm chuỗi giá trị trong nước (domestic value chain) được sử dụng để chỉ mạng lưới liên kết sản xuất giữa các doanh nghiệp, trong đó phần lớn giá trị gia tăng - từ cung ứng nguyên vật liệu, gia công, chế biến đến phân phối - được tạo ra và giữ lại bởi các chủ thể kinh tế trong nước. Một nền kinh tế có chuỗi giá trị trong nước phát triển sẽ có khả năng giữ lại tỷ trọng lớn hơn giá trị gia tăng từ hoạt động xuất khẩu, giảm sự lệ thuộc vào nguồn cung, công nghệ và vốn từ bên ngoài, đồng thời tạo cơ sở lan tỏa công nghệ và kỹ năng quản trị giữa khu vực FDI và khu vực kinh tế trong nước.

2.2. Khái niệm và cấu thành năng lực chống chịu của nền kinh tế

Khái niệm năng lực chống chịu (resilience) có nguồn gốc từ khoa học sinh thái và kỹ thuật, sau đó được vận dụng vào kinh tế học từ đầu những năm 2000. Rose (2004) phân biệt hai dạng năng lực chống chịu kinh tế: năng lực chống chịu tĩnh (khả năng duy trì hoạt động ở mức gần với trạng thái bình thường ngay khi cú sốc xảy ra, thông qua việc sử dụng linh hoạt các nguồn lực sẵn có) và năng lực chống chịu động (khả năng phục hồi và tăng trưởng trở lại sau cú sốc trong một khoảng thời gian hợp lý). Briguglio và cộng sự (2009) tiếp cận theo hướng phân tách năng lực chống chịu kinh tế thành các thành tố có thể đo lường được, bao gồm sự ổn định kinh tế vĩ mô, hiệu quả thị trường lao động, mức độ đa dạng hóa cơ cấu sản xuất - xuất khẩu và chất lượng quản trị. Các tổ chức quốc tế như OECD và Ngân hàng Thế giới cũng đã phát triển các khung phân tích tương tự để đánh giá khả năng phục hồi của chuỗi giá trị toàn cầu trước các cú sốc như đại dịch Covid-19 và biến đổi khí hậu, nhấn mạnh vai trò của việc đa dạng hóa nguồn cung và hành vi kinh doanh có trách nhiệm trong việc giảm thiểu rủi ro gián đoạn chuỗi.

Trên cơ sở tổng hợp các cách tiếp cận nêu trên và phù hợp với định hướng của Đề tài KX.01-10/21-30, bài viết sử dụng khung phân tích năng lực chống chịu kinh tế (NLCC) gồm năm cấu thành: (1) mức độ an toàn tài chính vĩ mô (dự trữ ngoại hối, nợ công, lạm phát, cán cân thanh toán); (2) sức mạnh và cơ cấu kinh tế (mức độ đa dạng hóa ngành nghề, tỷ trọng giá trị gia tăng nội địa,

năng lực công nghiệp hỗ trợ); (3) chất lượng quản trị quốc gia; (4) hiệu quả hoạt động của các thị trường; và (5) tính cố kết, vốn xã hội. Trong khung phân tích này, phát triển chuỗi giá trị trong nước tác động trực tiếp và mạnh mẽ nhất tới cấu thành thứ hai - sức mạnh và cơ cấu kinh tế - thông qua ba kênh truyền dẫn.

Kênh thứ nhất là kênh đa dạng hóa nguồn cung và giảm thiểu rủi ro gián đoạn: khi tỷ lệ nội địa hóa nguyên vật liệu, linh phụ kiện tăng lên, mức độ phụ thuộc của sản xuất trong nước vào biến động của chuỗi cung ứng bên ngoài (giá cả, vận tải, chính sách thương mại của đối tác) sẽ giảm tương ứng. Kênh thứ hai là kênh giữ lại giá trị gia tăng: chuỗi giá trị trong nước phát triển giúp gia tăng phần giá trị được tạo ra và phân phối lại cho nền kinh tế nội địa (tiền lương, lợi nhuận doanh nghiệp trong nước, nguồn thu ngân sách), qua đó củng cố năng lực tài khóa và tài chính vĩ mô để ứng phó với cú sốc. Kênh thứ ba là kênh lan tỏa công nghệ và nâng cấp năng lực: liên kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước tạo điều kiện chuyển giao công nghệ, kỹ năng quản trị, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh nội sinh - yếu tố cốt lõi cho khả năng phục hồi và thích ứng dài hạn của nền kinh tế. Khung lý thuyết này là cơ sở để bài viết phân tích thực trạng phát triển chuỗi giá trị trong nước ở Việt Nam tại phần tiếp theo, cũng như nhận diện những vấn đề đặt ra và đề xuất hàm ý chính sách.

3. Thực trạng phát triển chuỗi giá trị trong nước ở Việt Nam

3.1. Những kết quả đạt được

Xuất khẩu tăng mạnh và cơ cấu hàng hóa chuyển dịch theo hướng công nghệ cao: Năm 2025, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đạt 475,04 tỷ USD, tăng 17,0% so với năm 2024 - mức tăng chỉ thấp hơn hai năm 2017 và 2021 trong suốt một thập kỷ qua, cho thấy xuất khẩu đã thoát khỏi giai đoạn tăng trưởng chậm giai đoạn 2023-2024 và lấy lại đà mở rộng mạnh mẽ. Tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa cả năm đạt 930,05 tỷ USD, tăng 18,2%, xác lập kỷ lục cao nhất từ trước tới nay và duy trì xuất siêu 20,03 tỷ USD. Nhóm hàng công nghiệp chế biến, chế tạo tiếp tục là trụ cột khi đạt 421,47 tỷ USD, chiếm 88,7% tổng kim ngạch xuất khẩu, phản ánh xu hướng gia tăng hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng trong cơ cấu hàng xuất khẩu. Đáng chú ý, nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện lần đầu tiên vượt mốc 100 tỷ USD, đạt 107,7 tỷ USD, tăng 48,4% so với năm 2024, chiếm 22,7% tổng kim ngạch xuất khẩu - vượt xa các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực truyền thống và trở thành trụ cột số một của xuất khẩu Việt Nam, cho thấy nền kinh tế đang tham gia sâu hơn vào

các công đoạn có giá trị gia tăng cao hơn trong mạng lưới sản xuất khu vực và toàn cầu.

Hình thành một số chuỗi giá trị trong điện tử, dệt may, nông sản: Trong lĩnh vực điện tử, sự hiện diện quy mô lớn của các tập đoàn đa quốc gia như Samsung, LG, Canon, Intel, Foxconn tại các trung tâm công nghiệp Bắc Ninh, Thái Nguyên, Bắc Giang, Thành phố Hồ Chí Minh đã từng bước hình thành các cụm liên kết sản xuất, thu hút hàng trăm doanh nghiệp vệ tinh cung ứng cấp 1 và cấp 2. Một số kết quả tích cực bước đầu có thể kể đến: Samsung đã nâng số lượng nhà cung cấp Việt Nam từ 50 doanh nghiệp lên 257 doanh nghiệp, tương ứng mức tăng hơn 400%; Toyota Việt Nam hiện có 13 nhà cung cấp nội địa với hơn 1.000 linh kiện được nội địa hóa, trong đó một phần được xuất khẩu sang hơn 10 quốc gia, mang lại doanh thu gần 1 tỷ USD; Intel Products Việt Nam, sau hơn một thập kỷ đầu tư, cũng đã thiết lập được quan hệ hợp tác với nhà cung cấp bản địa trong lĩnh vực kiểm tra tấm bán dẫn. Trong lĩnh vực dệt may, ngành đã duy trì vị thế thuộc nhóm ba quốc gia xuất khẩu dệt may lớn nhất thế giới, với kim ngạch xuất khẩu năm 2025 ước đạt 46 tỷ USD, tăng 5,6% so với năm 2024 và xuất siêu ước đạt 21 tỷ USD - mức thặng dư thương mại luôn đứng đầu trong các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong nhiều năm liên tiếp. Trong lĩnh vực nông sản, mặc dù chịu ảnh hưởng bất lợi từ thiên tai, bão lũ và dịch bệnh trên gia súc, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản vẫn duy trì tăng trưởng giá trị tăng thêm 3,78% trong năm 2025, đóng góp 5,30% vào tăng trưởng chung, với xuất khẩu nông, lâm sản đạt 39,46 tỷ USD, chiếm 8,3% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Doanh nghiệp nội địa tham gia sâu hơn vào sản xuất: Tỷ lệ nội địa hóa của một số ngành đã có cải thiện đáng kể trong giai đoạn gần đây. Ngành dệt may là điển hình rõ nét nhất, khi tỷ lệ nội địa hóa đã tăng từ mức 40-45% những năm trước lên 45-48%, thậm chí theo đánh giá của Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS), tỷ lệ giá trị nội địa tăng thêm của ngành trong năm 2025 đạt khoảng 52% - phản ánh bước tiến trong việc chủ động nguồn cung nguyên phụ liệu và tiệm cận mục tiêu nội địa hóa trên 60% mà VITAS đặt ra cho giai đoạn 2025-2030. Bên cạnh đó, số lượng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ cũng gia tăng, hiện chiếm gần 4,5% tổng số doanh nghiệp ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, tạo việc làm cho hơn 600 nghìn lao động và đóng góp gần 11% tổng doanh thu toàn ngành. Về phía chính sách, Chính phủ đã ban

hành nhiều văn bản quan trọng nhằm thúc đẩy liên kết chuỗi giá trị trong nước, trong đó đáng chú ý là Nghị định số 205/2025/NĐ-CP bổ sung ưu đãi cho công nghiệp hỗ trợ và Quyết định số 929/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ giai đoạn 2026-2035, đặt mục tiêu đến năm 2030 một số ngành công nghiệp chủ lực đạt tỷ lệ nội địa hóa bình quân 40-45%, đồng thời hình thành 5 trung tâm đổi mới sáng tạo và liên kết FDI tại Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh và Cần Thơ.

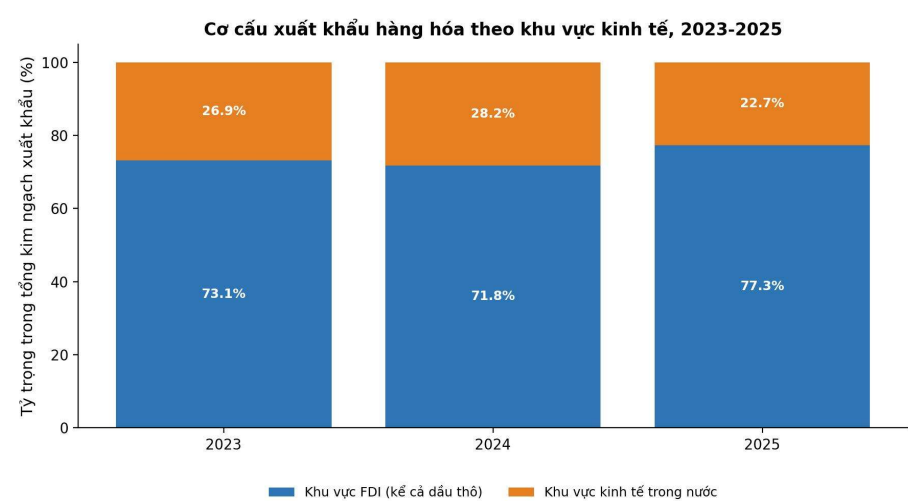
Những kết quả trên, đặt trong bối cảnh tăng trưởng GDP năm 2025 đạt 8,02% - mức cao thứ hai trong giai đoạn 2011-2025, lạm phát được kiểm soát ở mức 3,31% và vốn FDI thực hiện đạt kỷ lục 27,62 tỷ USD - cho thấy nền tảng vĩ mô thuận lợi để Việt Nam tiếp tục thúc đẩy quá trình nội địa hóa và phát triển chuỗi giá trị trong nước trong giai đoạn tới. Tuy nhiên, như phân tích tại mục 3.2 dưới đây, những kết quả này vẫn chưa đủ để khắc phục các điểm nghẽn cấu trúc mang tính căn bản của nền kinh tế.

Bảng 1. Cơ cấu xuất khẩu hàng hóa theo khu vực kinh tế, 2023-2025

Năm	Tổng kim ngạch XK (tỷ USD)	Khu vực FDI (%)	Khu vực trong nước (%)
2023	355,50	73,1	26,9
2024	405,53	71,8	28,2
2025	475,04	77,3	22,7

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu công bố của Cục Thống kê - Bộ Tài chính (2026) và Tổng cục Thống kê (2025).

Hình 1. Cơ cấu xuất khẩu hàng hóa theo khu vực kinh tế, 2023-2025



Số liệu tại Bảng 1 và Hình 2 cho thấy một nghịch lý đáng lưu ý: cùng với sự bứt phá về quy mô xuất khẩu năm 2025, tỷ trọng đóng góp của khu vực kinh tế trong nước trong tổng kim ngạch xuất khẩu lại giảm xuống mức thấp nhất trong ba năm gần đây (22,7%, so với 28,2% năm 2024), trong khi khu vực FDI tăng vọt lên 77,3% - mức cao nhất kể từ khi Việt Nam mở cửa thu hút đầu tư nước ngoài. Điều này cho thấy động lực tăng trưởng xuất khẩu năm 2025 chủ yếu đến từ sự mở rộng sản xuất của khối doanh nghiệp FDI, đặc biệt trong lĩnh vực điện tử, trong khi khu vực kinh tế trong nước - vốn được kỳ vọng là nền tảng cho một chuỗi giá trị nội địa vững chắc - lại có dấu hiệu chững lại, thậm chí giảm 6,1% về kim ngạch tuyệt đối. Đây chính là điểm khởi đầu cho những phân tích về hạn chế của quá trình phát triển chuỗi giá trị trong nước tại phần tiếp theo.

3.2. Những hạn chế

Tỷ lệ nội địa hóa thấp ở nhiều ngành: Mặc dù dệt may, da giày đã đạt tỷ lệ nội địa hóa tương đối khá (45-48% và 40-45%), phần lớn các ngành công nghiệp công nghệ cao - chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong cơ cấu xuất khẩu - vẫn có tỷ lệ nội địa hóa rất thấp. Cụ thể, tỷ lệ nội địa hóa ngành điện tử tin học, viễn thông chỉ đạt khoảng 15-18%; ngành điện tử chuyên dụng và công nghiệp công nghệ cao chỉ đạt khoảng 5%; ngành điện tử gia dụng đạt 30-35% nhu cầu linh kiện. Ngành công nghiệp ô tô - một ngành trọng điểm được kỳ vọng lan tỏa mạnh tới công nghiệp hỗ trợ - có tỷ lệ nội địa hóa đối với dòng xe cá nhân dưới 9 chỗ ngồi chỉ đạt khoảng 7-10%, thấp hơn nhiều so với mục tiêu 40-45% đặt ra cho năm 2025. Theo số liệu tổng hợp của Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV dựa trên dữ liệu của JETRO, tỷ lệ nội địa hóa chung của Việt Nam năm 2024 chỉ đạt 36,6%, ở mức trung bình - thấp trong khu vực. Đây là minh chứng cho thấy dù quy mô xuất khẩu lớn, nền sản xuất của Việt Nam về cơ bản vẫn nằm ở phân khúc thấp của "đường cong nụ cười" trong chuỗi giá trị toàn cầu - chủ yếu là gia công, lắp ráp thâm dụng lao động, trong khi các công đoạn tạo giá trị gia tăng cao như thiết kế, sản xuất linh kiện lõi, xây dựng thương hiệu vẫn do đối tác nước ngoài nắm giữ.

Giá trị gia tăng trong nước còn hạn chế: Theo khảo sát của Liên minh Hỗ trợ Công nghiệp Việt Nam (VISA) với 300 doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ và 40 nhà mua hàng FDI, nhu cầu linh kiện, phụ tùng trong nước mới được đáp ứng khoảng 10%, tỷ lệ nội địa hóa chung toàn ngành công nghiệp hỗ trợ chỉ đạt 15-20%. Đáng lưu ý, 88% doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ là doanh nghiệp nhỏ và

vừa, chỉ khoảng 10% đạt mức độ tự động hóa và khoảng 20% có chứng chỉ ISO hoặc tương đương - những rào cản khiến doanh nghiệp trong nước khó đáp ứng yêu cầu chất lượng khắt khe từ các tập đoàn đa quốc gia. Một trường hợp điển hình là năm 2014, Samsung công bố danh mục 170 linh phụ kiện mà doanh nghiệp Việt Nam có thể cung ứng cho dòng sản phẩm Galaxy S4 và Tab, nhưng phần lớn doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước khi đó không thể đáp ứng được ngay cả những linh kiện đơn giản nhất.

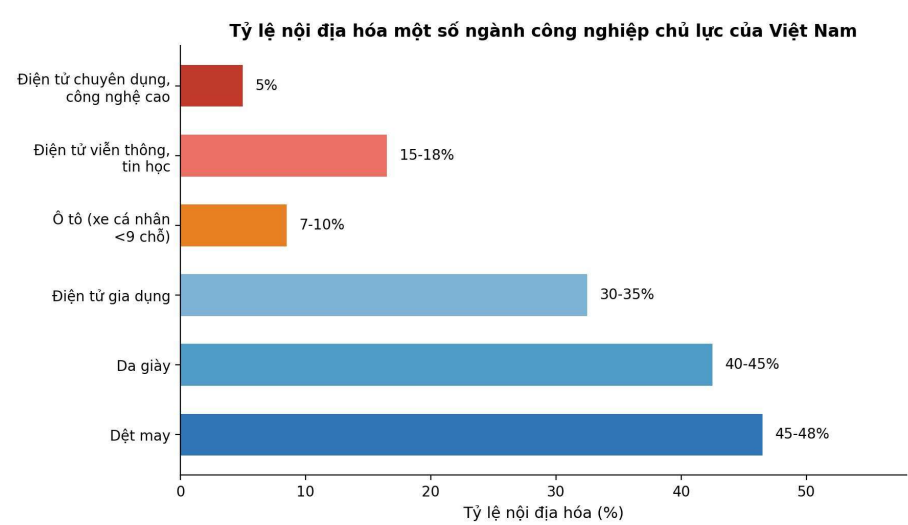
Liên kết FDI - doanh nghiệp nội địa yếu: Đây được xem là điểm nghẽn căn bản nhất của quá trình phát triển chuỗi giá trị trong nước. Theo đánh giá của Economica Việt Nam, trong tổng số hơn 1 triệu doanh nghiệp trong nước đang hoạt động, chỉ có khoảng 5.000 doanh nghiệp có kết nối trực tiếp với các tập đoàn đa quốc gia hoặc chuỗi cung ứng toàn cầu, và chỉ khoảng 100 doanh nghiệp trở thành nhà cung ứng cấp 1 - một tỷ lệ rất nhỏ so với quy mô của khu vực FDI với hơn 46.500 dự án còn hiệu lực, tổng vốn đăng ký hơn 543 tỷ USD. Liên kết sản xuất giữa doanh nghiệp nội địa với FDI hiện nay chủ yếu dừng ở mức cung ứng dịch vụ giản đơn như bao bì, linh kiện cơ khí nhỏ, dịch vụ vận tải hoặc ăn uống, trong khi rất ít doanh nghiệp Việt Nam tham gia được vào các tầng cung ứng cao hơn - nơi quyết định phần lớn giá trị gia tăng và khả năng lan tỏa công nghệ. Mức độ nội địa hóa nhà cung cấp cấp 1 cũng khác biệt đáng kể giữa các tập đoàn: chuỗi cung ứng xe máy Honda được đánh giá thành công nhất nhờ số đông doanh nghiệp Việt tham gia, trong khi Toyota sau nhiều năm nỗ lực vẫn chỉ có một tỷ lệ nhỏ nhà cung cấp thuần Việt; tại Bắc Ninh - trung tâm công nghiệp điện tử lớn của cả nước - chỉ có khoảng 20 doanh nghiệp Việt cung cấp linh kiện cấp 1 cho khối FDI.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa khó tham gia chuỗi: Nguyên nhân của tình trạng liên kết yếu đến từ cả hai phía. Về phía doanh nghiệp trong nước: thiết bị công nghệ lạc hậu, năng lực nghiên cứu và phát triển (R&D) thấp; quản trị chưa theo kịp thông lệ quốc tế; vốn mỏng, khó tiếp cận tín dụng dài hạn; thiếu hụt nhân lực kỹ thuật cao và chuyên gia quản trị sản xuất hiện đại. Về phía thể chế, Việt Nam chưa có đạo luật hoàn chỉnh về công nghiệp hỗ trợ, chưa có chương trình quốc gia bài bản về phát triển nhà cung ứng, chưa có quỹ liên kết FDI - doanh nghiệp trong nước và chưa có cơ quan điều phối liên kết ở tầm quốc gia. Cơ sở dữ liệu về năng lực doanh nghiệp Việt Nam còn rời rạc, thiếu cập nhật, khiến nhà mua hàng quốc tế và nhà cung cấp nội địa khó tìm thấy nhau, trong khi cơ chế "kết

nổi cung - cầu công nghiệp" hiện mới mang tính phong trào, thiếu thiết chế trung gian chuyên nghiệp.

Phụ thuộc lớn vào nguyên phụ liệu nhập khẩu: Đây là hệ quả trực tiếp của tỷ lệ nội địa hóa và năng lực công nghiệp hỗ trợ còn thấp. Ngành vải trong nước hiện chỉ đạt sản lượng khoảng 2,3 tỷ m² mỗi năm, mới đáp ứng khoảng 25% nhu cầu thị trường, khiến khâu thượng nguồn dẹt, nhuộm trở thành điểm nghẽn của toàn ngành dệt may. Trong ngành da giày, nguyên phụ liệu chiếm tới 68-75% cơ cấu giá thành sản phẩm nhưng tỷ lệ nội địa hóa vẫn ở mức 40-45%. Trong lĩnh vực điện tử, nhập khẩu nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện năm 2025 đạt tới 150,7 tỷ USD, tăng 40,7% và chiếm 33,1% tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước, cho thấy phần lớn giá trị xuất khẩu của ngành thực chất là giá trị gia công trên nền linh kiện nhập khẩu. Tính chung toàn nền kinh tế, nhóm hàng tư liệu sản xuất chiếm tới 93,6% tổng kim ngạch nhập khẩu năm 2025, phản ánh mức độ phụ thuộc sâu vào nguồn cung đầu vào từ bên ngoài, đặc biệt từ Trung Quốc - thị trường nhập khẩu lớn nhất với kim ngạch 186,0 tỷ USD, tạo mức nhập siêu 115,6 tỷ USD trong năm 2025.

Hình 2. Tỷ lệ nội địa hóa một số ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam



Ngành	Tỷ lệ nội địa hóa
Dệt may	45 - 48% (giá trị nội địa tăng thêm khoảng 52% năm 2025)
Da giày	40 - 45%

Điện tử gia dụng	30 - 35% nhu cầu linh kiện
Điện tử tin học, viễn thông	15 - 18%
Điện tử chuyên dụng, công nghệ cao	khoảng 5%
Ô tô (xe cá nhân dưới 9 chỗ)	7 - 10%
Bình quân chung cả nước (2024)	36,6%

Nguồn: Tổng hợp từ Bộ Công Thương (2025), VCCI (2026), VITAS/VIRAC (2026), Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV (2025).

3.3. Tác động tới năng lực chống chịu

Dễ bị ảnh hưởng khi chuỗi cung ứng toàn cầu gián đoạn: Với cơ cấu nhập khẩu tập trung tới hơn 93% vào tư liệu sản xuất và mức độ tập trung cao vào một số ít thị trường cung ứng - đặc biệt là Trung Quốc, việc sản xuất trong nước phụ thuộc chặt chẽ vào tính liên tục và ổn định của các tuyến cung ứng xuyên biên giới. Bất kỳ sự gián đoạn nào trong chuỗi cung ứng khu vực - do thiên tai, dịch bệnh, xung đột địa chính trị hay các biện pháp kiểm soát xuất khẩu của nước cung ứng - đều có thể truyền dẫn nhanh chóng và trực tiếp tới năng lực sản xuất, xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt tại các ngành có tỷ lệ nội địa hóa thấp như điện tử và ô tô. Việc chỉ khoảng 100 doanh nghiệp Việt Nam trở thành nhà cung ứng cấp 1 cho các tập đoàn đa quốc gia cũng có nghĩa là khả năng thay thế nội địa trong trường hợp nguồn cung nước ngoài bị gián đoạn là rất hạn chế, làm suy giảm năng lực chống chịu tĩnh của nền kinh tế theo cách tiếp cận của Rose (2004).

Biến động giá nguyên liệu tác động mạnh: Do phần lớn nguyên phụ liệu đầu vào của các ngành xuất khẩu chủ lực (dệt may, da giày, điện tử) phải nhập khẩu, biến động giá cả hàng hóa và nguyên liệu đầu vào trên thị trường quốc tế tác động trực tiếp tới chi phí sản xuất và biên lợi nhuận của doanh nghiệp trong nước, trong khi khả năng chuyển dịch chi phí sang giá bán bị giới hạn bởi tính cạnh tranh cao trong các khâu gia công, lắp ráp - vốn có biên lợi nhuận mỏng theo lý thuyết đường cong nụ cười. Điều này khiến hiệu quả và tính ổn định của hoạt động xuất khẩu Việt Nam nhạy cảm hơn nhiều so với các nền kinh tế có tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa cao, đúng như cảnh báo của giới chuyên gia rằng "sản xuất và xuất khẩu của khối nội phụ thuộc rất mạnh vào chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu, nên rất nhạy cảm với những biến động xảy ra".

Khả năng phục hồi còn hạn chế ở một số ngành: Bối cảnh thương mại quốc tế năm 2025 - với việc Hoa Kỳ áp dụng mức thuế quan đối ứng 20% đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam trong khi Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất, chiếm hơn 32% tổng kim ngạch xuất khẩu và đạt xuất siêu 133,9 tỷ USD - cho thấy rủi ro tập trung thị trường đang hiện hữu rõ nét. Trong khi đó, cơ cấu xuất khẩu vẫn chưa có sự chuyển dịch mang tính đột phá về chiều sâu khi khu vực FDI tiếp tục chi phối phần lớn kim ngạch (77,3% năm 2025); nếu các tập đoàn đa quốc gia điều chỉnh chiến lược đầu tư, dịch chuyển một phần chuỗi cung ứng sang các quốc gia khác do áp lực chi phí, thuế quan hay chiến lược đa dạng hóa địa điểm sản xuất, năng lực nội sinh của khu vực kinh tế trong nước - do liên kết còn mỏng và tỷ lệ nội địa hóa thấp - sẽ khó có thể bù đắp khoảng trống này trong ngắn hạn, làm suy giảm năng lực chống chịu động (khả năng phục hồi) của nền kinh tế. Nhìn từ khung phân tích năm cấu thành của năng lực chống chịu kinh tế, có thể thấy trong khi cấu thành về an toàn tài chính vĩ mô của Việt Nam đã được củng cố đáng kể trong năm 2025 (tăng trưởng GDP cao, lạm phát được kiểm soát ở mức 3,31%, thu ngân sách vượt dự toán), cấu thành về sức mạnh và cơ cấu kinh tế - phản ánh qua mức độ giữ lại giá trị gia tăng nội địa và mức độ đa dạng hóa chuỗi cung ứng - vẫn là điểm yếu tương đối, đặt ra yêu cầu cấp thiết phải có các giải pháp mang tính cấu trúc để phát triển chuỗi giá trị trong nước, được phân tích cụ thể tại các phần tiếp theo của bài viết.

4. Những vấn đề đặt ra

Từ những phân tích thực trạng tại phần 3, có thể nhận diện bảy nhóm vấn đề cốt lõi đang cản trở quá trình phát triển chuỗi giá trị trong nước và làm suy giảm năng lực chống chịu của nền kinh tế Việt Nam trong bối cảnh mới.

Thứ nhất, mô hình tăng trưởng xuất khẩu thiếu nội lực bền vững. Sự bứt phá về kim ngạch xuất khẩu năm 2025 chủ yếu do khu vực FDI dẫn dắt (tăng 26,1%, chiếm 77,3% tổng kim ngạch), trong khi khu vực kinh tế trong nước suy giảm 6,1%. Nếu xu hướng này tiếp diễn, cấu trúc xuất khẩu sẽ ngày càng lệ thuộc vào chiến lược chuỗi cung ứng toàn cầu của một số tập đoàn đa quốc gia, trong khi năng lực nội sinh - động lực tăng trưởng bền vững và tự chủ trong dài hạn - không được củng cố tương xứng. Tăng trưởng quy mô lớn nhưng "giá trị giữ lại" thấp đồng nghĩa với việc thành quả tăng trưởng không chuyển hóa đầy đủ thành năng lực chống chịu nội tại.

Thứ hai, thiếu cơ chế liên kết ngược hiệu quả giữa FDI và doanh nghiệp trong nước. Với chỉ khoảng 100 trong hơn 1 triệu doanh nghiệp trong nước trở thành nhà cung ứng cấp 1 cho các tập đoàn đa quốc gia, hiệu ứng lan tỏa từ khu vực FDI sang khu vực kinh tế trong nước còn rất hạn chế so với tiềm năng của dòng vốn FDI đã tích lũy (hơn 543 tỷ USD vốn đăng ký). Nguyên nhân đến từ cả hai phía: doanh nghiệp trong nước thiếu năng lực đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, tài chính, quản trị của chuỗi cung ứng toàn cầu; trong khi nhiều doanh nghiệp FDI vẫn duy trì thói quen nhập khẩu linh kiện từ mạng lưới cung ứng sẵn có ở nước ngoài.

Thứ ba, công nghiệp hỗ trợ phát triển chưa tương xứng và thiếu khung thể chế đồng bộ. Việt Nam đến nay vẫn thiếu một đạo luật chuyên ngành hoàn chỉnh, thiếu chương trình quốc gia bài bản về phát triển nhà cung ứng, chưa có quỹ liên kết FDI - doanh nghiệp trong nước và cơ quan điều phối liên kết ở tầm quốc gia. Việc 88% doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ là doanh nghiệp nhỏ và vừa, chỉ 10% đạt mức tự động hóa và 20% có chứng chỉ chất lượng quốc tế cho thấy khoảng cách năng lực giữa cung và cầu trong chuỗi cung ứng còn rất lớn, đòi hỏi các can thiệp chính sách mang tính hệ thống.

Thứ tư, nguy cơ mắc kẹt ở phân khúc giá trị gia tăng thấp trong chuỗi giá trị toàn cầu ("bẫy gia công"). Với tỷ lệ nội địa hóa chung chỉ đạt 36,6% và đặc biệt thấp ở các ngành công nghệ cao (5-18%), phần lớn hoạt động sản xuất - xuất khẩu của Việt Nam vẫn tập trung tại đáy của đường cong nụ cười. Nếu không có chiến lược nâng cấp chức năng (dịch chuyển sang thiết kế, nghiên cứu phát triển, xây dựng thương hiệu) quyết liệt, Việt Nam có nguy cơ duy trì lâu dài vai trò "công xưởng gia công" với biên lợi nhuận mỏng và khả năng chống chịu hạn chế trước biến động giá cả, công nghệ.

Thứ năm, rủi ro tập trung thị trường và chính sách thương mại từ các đối tác lớn. Việc thị trường Hoa Kỳ chiếm hơn 32% tổng kim ngạch xuất khẩu trong bối cảnh Hoa Kỳ áp thuế quan đối ứng 20% đối với hàng hóa Việt Nam, cùng mức độ phụ thuộc lớn vào nguồn cung từ Trung Quốc (nhập siêu 115,6 tỷ USD năm 2025), đặt nền kinh tế vào thế "kẹp giữa" hai xu hướng địa chính trị - thương mại lớn nhất hiện nay. Trong bối cảnh xu hướng friend-shoring, near-shoring của các tập đoàn đa quốc gia đang gia tăng, việc thiếu đa dạng hóa thị trường và nguồn cung là điểm yếu cấu trúc, ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng chống chịu trước cú sốc chính sách thương mại.

Thứ sáu, thiếu hạ tầng thông tin và cơ chế kết nối cung - cầu công nghiệp minh bạch, hiệu quả. Cơ sở dữ liệu về năng lực, tiêu chuẩn kỹ thuật của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước còn rời rạc, phân tán, thiếu cập nhật, khiến nhà mua hàng quốc tế khó tiếp cận thông tin nhà cung cấp tiềm năng, trong khi doanh nghiệp trong nước cũng khó nắm bắt nhu cầu cụ thể của khu vực FDI để chủ động đầu tư, nâng cấp năng lực.

Thứ bảy, hạn chế về nguồn nhân lực chất lượng cao và năng lực nghiên cứu, phát triển công nghệ. Đây là yếu tố nền tảng cho quá trình nâng cấp chuỗi giá trị nhưng vẫn là điểm nghẽn: tỷ lệ lao động qua đào tạo có bằng, chứng chỉ năm 2025 mới đạt 29,2%, trong khi năng lực R&D của phần lớn doanh nghiệp trong nước, đặc biệt doanh nghiệp nhỏ và vừa, còn ở mức thấp, khiến chuyển giao công nghệ từ khu vực FDI khó phát huy hiệu quả lan tỏa như kỳ vọng.

Bảy vấn đề nêu trên có mối quan hệ tương hỗ chặt chẽ, cùng làm suy giảm cấu thành "sức mạnh và cơ cấu kinh tế" trong khung phân tích năng lực chống chịu, đồng thời gián tiếp gây áp lực lên các cấu thành khác như hiệu quả thị trường và tính cố kết, vốn xã hội. Đây chính là cơ sở để bài viết đề xuất các nhóm giải pháp chính sách cụ thể tại phần tiếp theo.

5. Hàm ý chính sách

Trên cơ sở bảy vấn đề đặt ra tại phần 4, bài viết đề xuất bảy nhóm giải pháp chính sách tương ứng nhằm phát triển chuỗi giá trị trong nước, qua đó nâng cao năng lực chống chịu của nền kinh tế Việt Nam trong bối cảnh phát triển mới.

Một là, hoàn thiện khung pháp lý và thể chế đồng bộ cho phát triển công nghiệp hỗ trợ và chuỗi giá trị trong nước. Cần sớm nghiên cứu, xây dựng Luật Công nghiệp hỗ trợ nhằm tạo hành lang pháp lý ổn định, minh bạch, thay thế hệ thống các nghị định rời rạc hiện nay. Đồng thời, cần khẩn trương thành lập quỹ liên kết FDI - doanh nghiệp trong nước và cơ quan điều phối liên kết FDI ở tầm quốc gia, có chức năng kết nối, giám sát và đánh giá định kỳ hiệu quả các chương trình liên kết. Việc triển khai Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ giai đoạn 2026-2035 theo Quyết định số 929/QĐ-TTg, với mục tiêu tỷ lệ nội địa hóa bình quân 40-45% vào năm 2030 và hình thành 5 trung tâm đổi mới sáng tạo, liên kết FDI tại các địa phương trọng điểm, cần được cụ thể hóa bằng chỉ tiêu, lộ trình và nguồn lực rõ ràng, gắn trách nhiệm giải trình của các bộ, ngành, địa phương.

Hai là, gắn ưu đãi thu hút FDI với cam kết ràng buộc về tỷ lệ nội địa hóa và chuyển giao công nghệ. Trong quá trình sửa đổi, hoàn thiện Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn liên quan, cần bổ sung điều khoản khuyến khích, ưu đãi có chọn lọc đối với dự án FDI quy mô lớn, công nghệ cao có cam kết hợp tác với doanh nghiệp trong nước theo tiêu chí tỷ lệ nội địa hóa cụ thể. Các ưu đãi này chỉ nên thực hiện trên cơ sở đánh giá định kỳ mức độ tuân thủ cam kết, đồng thời xem xét ưu đãi bổ sung cho doanh nghiệp FDI đầu tư theo hình thức liên doanh, có trung tâm nghiên cứu và phát triển tại Việt Nam. Đối với các lĩnh vực mũi nhọn như bán dẫn, trí tuệ nhân tạo, công nghệ sinh học, năng lượng mới, cần quy định dự án đầu tư quy mô lớn phải kèm theo kế hoạch phát triển nhà cung ứng Việt Nam và lộ trình chuyển giao công nghệ cụ thể, ràng buộc như một điều kiện đầu tư thay vì chỉ dừng ở cam kết tự nguyện.

Ba là, nâng cao năng lực nội sinh của doanh nghiệp trong nước, đặc biệt doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ. Cần triển khai đồng bộ các chương trình hỗ trợ tín dụng ưu đãi trung và dài hạn cho đầu tư đổi mới công nghệ; hỗ trợ đào tạo nhân lực kỹ thuật và quản trị sản xuất hiện đại; hỗ trợ doanh nghiệp đạt các chứng chỉ chất lượng quốc tế nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng khắt khe của chuỗi cung ứng toàn cầu. Đồng thời, cần thúc đẩy mô hình liên kết theo cụm ngành, khuyến khích doanh nghiệp trong nước hợp tác, chia sẻ nguồn lực để gia tăng quy mô và sức cạnh tranh, thay vì hoạt động manh mún, đơn lẻ như hiện nay. Có thể tham khảo mô hình "ba nhà" - liên kết chặt chẽ giữa Nhà nước, doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước - đã được một số hiệp hội ngành hàng đề xuất và bước đầu triển khai thí điểm.

Bốn là, xây dựng cơ sở dữ liệu quốc gia về năng lực doanh nghiệp và cơ chế kết nối cung - cầu công nghiệp minh bạch, cập nhật thường xuyên, có khả năng chia sẻ an toàn giữa cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp, giúp nhà mua hàng quốc tế dễ dàng tìm kiếm nhà cung cấp tiềm năng trong nước, đồng thời giúp doanh nghiệp trong nước nắm bắt kịp thời nhu cầu cụ thể của khu vực FDI để chủ động đầu tư, nâng cấp năng lực đáp ứng.

Năm là, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu và nguồn cung nguyên vật liệu nhằm giảm thiểu rủi ro tập trung. Trước rủi ro từ chính sách thuế quan đối ứng của Hoa Kỳ và mức độ phụ thuộc lớn vào nguồn cung từ Trung Quốc, Việt Nam cần tiếp tục tận dụng hiệu quả các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới để mở

rộng, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu (EU, Nhật Bản, các thị trường mới nổi), đồng thời chủ động xây dựng năng lực đáp ứng các rào cản thương mại mới như thuế carbon, tiêu chuẩn môi trường và chuỗi cung ứng có trách nhiệm. Song song đó, cần có chiến lược phát triển nguồn cung nguyên vật liệu, linh phụ kiện trong nước đối với các mặt hàng chiến lược, giảm dần mức độ tập trung nhập khẩu từ một số ít thị trường.

Sáu là, đầu tư cho nghiên cứu, phát triển công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao nhằm thúc đẩy nâng cấp chức năng trong chuỗi giá trị. Cần ưu tiên nguồn lực đầu tư công cho các trung tâm nghiên cứu ứng dụng gắn với doanh nghiệp, khuyến khích doanh nghiệp FDI đặt trung tâm nghiên cứu và phát triển tại Việt Nam, đồng thời đẩy mạnh đào tạo nhân lực kỹ thuật cao trong các lĩnh vực công nghệ then chốt, tạo tiền đề để doanh nghiệp trong nước từng bước dịch chuyển từ gia công, lắp ráp sang các công đoạn có giá trị gia tăng cao hơn như thiết kế sản phẩm và xây dựng thương hiệu.

Bảy là, lồng ghép yêu cầu chuyển đổi xanh, chuyển đổi số vào chiến lược phát triển chuỗi giá trị trong nước. Phát triển công nghiệp hỗ trợ cần gắn với định hướng tiết kiệm năng lượng, giảm phát thải, ứng dụng công nghệ số và tự động hóa; đồng thời phát triển đồng bộ hệ thống logistics, cảng biển, kho bãi, hải quan theo hướng xanh hóa, số hóa và liên thông dữ liệu, qua đó giảm chi phí giao dịch và nâng cao năng lực cạnh tranh của chuỗi cung ứng nội địa. Việc chủ động đáp ứng các tiêu chuẩn xanh không chỉ giúp doanh nghiệp Việt Nam duy trì khả năng tiếp cận thị trường xuất khẩu khó tính mà còn là điều kiện tiên quyết để tham gia vào các chuỗi cung ứng toàn cầu đang tái cấu trúc theo hướng bền vững hơn sau đại dịch Covid-19.

Bảy nhóm giải pháp trên cần được triển khai đồng bộ, có sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành, địa phương, hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp, với lộ trình và nguồn lực cụ thể, nhằm từng bước khắc phục các điểm nghẽn cấu trúc đã nhận diện, qua đó phát triển chuỗi giá trị trong nước theo chiều sâu và nâng cao thực chất năng lực chống chịu của nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn phát triển mới.

6. Kết luận

Bài viết đã phân tích mối quan hệ giữa phát triển chuỗi giá trị trong nước và năng lực chống chịu của nền kinh tế Việt Nam trên cơ sở kết hợp khung lý thuyết chuỗi giá trị toàn cầu và các cách tiếp cận về khả năng chống chịu kinh tế,

đồng thời đánh giá thực trạng dựa trên số liệu cập nhật đến hết năm 2025. Kết quả phân tích cho thấy, mặc dù đạt được những thành tựu đáng ghi nhận về quy mô xuất khẩu (475,04 tỷ USD, tăng 17,0%), tăng trưởng GDP (8,02%) và một số tiến bộ bước đầu về nội địa hóa ở ngành dệt may, nền kinh tế Việt Nam vẫn tồn tại những điểm nghẽn cấu trúc mang tính căn bản: tỷ lệ nội địa hóa thấp ở các ngành công nghệ cao, liên kết FDI - doanh nghiệp trong nước còn mỏng, năng lực nội sinh của doanh nghiệp nhỏ và vừa còn hạn chế, và mức độ phụ thuộc lớn vào nguồn cung nguyên vật liệu cũng như thị trường xuất khẩu tập trung. Những hạn chế này trực tiếp làm suy giảm cấu thành "sức mạnh và cơ cấu kinh tế" trong khung phân tích năng lực chống chịu, khiến nền kinh tế dễ tổn thương hơn trước các cú sốc từ gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu, biến động giá nguyên liệu và rủi ro chính sách thương mại từ các đối tác lớn.

Trên cơ sở đó, bảy nhóm giải pháp được đề xuất - từ hoàn thiện khung pháp lý, gắn ưu đãi FDI với cam kết nội địa hóa, nâng cao năng lực doanh nghiệp trong nước, xây dựng cơ sở dữ liệu kết nối cung - cầu, đa dạng hóa thị trường, đầu tư nghiên cứu phát triển đến lồng ghép yêu cầu xanh hóa, số hóa - đều hướng tới mục tiêu chung là gia tăng tỷ trọng giá trị gia tăng được tạo ra và giữ lại trong nền kinh tế nội địa, đồng thời củng cố mối liên kết sản xuất giữa khu vực FDI và khu vực kinh tế trong nước. Đây là hướng đi tất yếu để Việt Nam không chỉ duy trì vị thế là một mắt xích quan trọng trong chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu, mà còn từng bước xây dựng được một nền kinh tế có nội lực vững chắc, đủ sức chống chịu và thích ứng linh hoạt trước những biến động khó lường của bối cảnh kinh tế thế giới trong giai đoạn tới. Việc hiện thực hóa các giải pháp này đòi hỏi sự quyết tâm chính trị cao, nguồn lực đầu tư tương xứng và đặc biệt là sự phối hợp đồng bộ, hiệu quả giữa Nhà nước, cộng đồng doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước - đúng như tinh thần "liên kết ba nhà" mà nhiều chuyên gia, hiệp hội ngành hàng đã khuyến nghị trong thời gian gần đây.

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Công Thương. (2025). *Tỷ lệ nội địa hóa của một số ngành công nghiệp tại Việt Nam đã được cải thiện*. <https://moit.gov.vn>

2. Bộ Công Thương. (2026). *Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ giai đoạn 2026–2035 (Ban hành kèm theo Quyết định số 929/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ)*.
3. Briguglio, L., Cordina, G., Farrugia, N., & Vella, S. (2009). Economic vulnerability and resilience: Concepts and measurements. *Oxford Development Studies*, 37(3), 229–247.
<https://doi.org/10.1080/13600810903089893>
4. Cục Thống kê. (2026). *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội quý IV và năm 2025*.
5. Cục Thống kê. (2026). *Kết quả hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa năm 2025: Bứt phá kỷ lục và chuyển dịch mạnh mẽ sang công nghệ cao*.
6. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
<https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
7. Nhân Dân. (2026). *Giải bài toán liên kết FDI với doanh nghiệp trong nước*.
<https://nhandan.vn>
8. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2021). *Building resilient and sustainable global value chains through responsible business conduct*. OECD Publishing.
9. Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
10. Rose, A. (2004). Defining and measuring economic resilience to disasters. *Disaster Prevention and Management*, 13(4), 307–314.
<https://doi.org/10.1108/09653560410556528>
11. Trung tâm WTO và Hội nhập (VCCI). (2026). *Ngành dệt may đạt tỷ lệ nội địa hóa cao nhất*. <https://trungtamwto.vn>
12. Vietnam Report. (2026). *Báo cáo ngành dệt may Việt Nam năm 2025: Phục hồi xuất khẩu ấn tượng*.
13. Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. (2026). *Thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước: Yêu cầu cấp thiết*.
14. Viện Đào tạo và Nghiên cứu BIDV. (2025). *Nâng cao năng lực sản xuất, tăng tỷ lệ nội địa hóa trong các ngành sản xuất chiến lược*.
15. World Bank & Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. (2021). *Kết nối doanh nghiệp Việt Nam với chuỗi giá trị toàn cầu: Vai trò của khu vực FDI*.