

**TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT CÔNG NGHIỆP GIỮA HÀ NỘI VÀ
CÁC ĐỊA PHƯƠNG TRONG VÙNG THỦ ĐÔ**
**Enhancing industrial linkages between Hanoi City and others localities
inside the Capital Metropolitan Area**

TS Phạm Sỹ Liêm

1. Mở đầu

Thành phố Hà Nội là một cực tăng trưởng có tác động lan tỏa ngày càng mạnh ra khu vực xung quanh, trở thành đô thị hạt nhân của Vùng đô thị lớn Thủ đô, gồm 8 tỉnh tiếp giáp là Hưng Yên, Bắc Ninh, Bắc Giang, Thái Nguyên, Vĩnh Phúc, Phú Thọ, Hòa bình, Hà Nam và một tỉnh tuy gián cách nhưng không xa là Hải Dương. Vùng Thủ đô có diện tích 24.314,7 km² (7,35 % cả nước); dân số năm 2013 là 16,09 triệu người (17,94 % cả nước), dân số đô thị là 4,81 triệu người và tỷ lệ đô thị hóa của Vùng là 29,9%, thấp hơn của cả nước (32,9 %)!

Mức độ phát triển kinh tế Vùng Thủ đô thể hiện qua mức độ tập trung công nghiệp, thương mại, các loại thị trường, các doanh nghiệp, nhà ở, nguồn nhân lực, kết cấu hạ tầng và các nhân tố kinh tế khác ở trong Vùng, tạo thành cơ cấu chính thể cho không gian và kinh tế-xã hội của Vùng, cùng vận hành không phân biệt nội thành với ngoại thành, đô thị với nông thôn. Kinh tế Vùng cần có năng lực cạnh tranh mạnh mẽ không chỉ ở trong nước, mà cả ở tầm khu vực và toàn cầu. Điều này cần được nhận thức rõ trong bối cảnh toàn cầu hóa, để Hà Nội sớm trở thành đô thị toàn cầu (global city) (hiện tại ở nước ta chỉ mới có TP Hồ Chí Minh được quốc tế xếp hạng là thành phố toàn cầu năm 2010).

Để tăng cường tác động lan tỏa của thành phố Hà Nội ra toàn vùng Thủ đô thì cơ chế hợp tác, liên kết giữa đô thị hạt nhân với các địa phương khác trong Vùng phải có hiệu lực và hiệu quả. Bài viết này thảo luận về chủ đề nói trên từ góc nhìn kinh tế học vùng (Regional Economics) và trị lý vùng (Regional Governance).

2. Hiện trạng kinh tế Vùng Thủ đô

Phân tích SWOT đối với hiện trạng kinh tế Vùng Thủ đô cho thấy:

Mặt mạnh:

- 1) Hệ thống thị trường tương đối hoàn chỉnh; tốc độ tăng trưởng kinh tế tương đối cao và ổn định; lao động dồi dào;
- 2) Thu hút được nhiều vốn đầu tư, nhất là vốn FDI;

- 3) Có nhiều công ty đa quốc gia đặt văn phòng;
- 4) Mạng đường bộ tương đối phát triển, có sân bay quốc tế, đường ra Cảng quốc tế Hải Phòng, Cái Lân thuận tiện; Là đầu mối giao thông đường bộ, đường sắt, đường không quan trọng của Miền Bắc và của cả nước;
- 5) Là đầu mối của hai hành lang kinh tế nối với Côn Minh và Nam Ninh ở phía Nam Trung quốc.

Mặt yếu:

- 1) Thể chế thị trường còn yếu kém như thị trường bất động sản, thị trường tiền tệ, thị trường xây dựng, thị trường bán lẻ v.v.;
- 2) Công nghiệp chưa hình thành cụm (clusters) rõ nét; công nghiệp phụ trợ yếu; công nghiệp gia công có giá trị gia tăng thấp đang chiếm tỷ lệ đáng kể;
- 3) Nông nghiệp manh mún, công nghệ thấp, thiếu tổ chức;
- 4) Dịch vụ du lịch chưa đáp ứng nhu cầu nghỉ cuối tuần; sản phẩm du lịch tham quan còn nghèo nàn;
- 5) Giao thông công cộng chậm phát triển; dịch vụ logistics còn yếu, chậm;
- 6) Thiếu nhà ở phổ cập và nhà ở thuê cho lao động nhập cư.

Thời cơ:

- 1) Nền kinh tế quốc dân sau thời kỳ trầm lắng kéo dài nay bắt đầu hồi phục, tăng trưởng năm 2015 được dự báo cao hơn năm 2014;
- 2) Vốn FDI vào vùng có mức tăng cao, nhất là tại Bắc Ninh, Thái Nguyên;
- 3) Công cuộc tái cơ cấu nền kinh tế được đẩy mạnh; các tỉnh trong Vùng xác định được rõ hơn phương hướng phát triển trong giai đoạn 2015-2020 nhằm hoàn thành Chiến lược phát triển KTXH mười năm 2011-2020;
- 4) Những năm qua cơ sở hạ tầng giao thông của Vùng phát triển mạnh, 8 trục xuyên tâm và 5 tuyến vành đai của Hà Nội được hình thành. Đường cao tốc Hà Nội-Lao Cai, cầu Nhật Tân, cầu Đông Trù thông xe. Ga hàng không quốc tế Nội Bài hoàn thành. Nhu cầu kết nối nội vùng tăng nhanh.

Thách thức:

- 1) Thể chế quản lý Vùng yếu kém. Vấn đề quản lý quy hoạch Vùng còn nhiều bất cập. Chủ trương di dời các trường đại học từ Hà Nội ra chưa được thực hiện. Nhiều chương trình môi trường cấp vùng như bảo vệ nguồn nước mặt Sông Đà, quản lý nước thải lưu vực sông Cầu, sông Nhuệ ít được quan tâm, việc chọn địa điểm cho các công trình xử lý chất thải rắn, nghĩa trang vấp phải phản ứng “NIMBY” (Not In My Back Yard);

- 2) Tiến độ giải phóng mặt bằng và xây dựng các công trình hạ tầng đều rất chậm trễ, tổng mức đầu tư thường bị đội lên cao;
- 3) Các đô thị trong Vùng có tốc độ phát triển nhanh nhưng thiếu bền vững; nhiều làng nghề bị ô nhiễm trầm trọng;
- 4) Việc liên kết kinh tế nội vùng yếu kém, mờ nhạt, cả về công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp.

3. Phạm vi tác động nội vùng của thành phố Hà Nội

Để tiện cho quy hoạch và điều hành hành chính nên địa giới Vùng Thủ đô “đanh nghĩa” được xác định theo địa giới hành chính của các tỉnh, nhưng nhiều dữ liệu sơ bộ lại cho thấy nó quá rộng so với phạm vi “tác động thực tế” trực tiếp của thành phố Hà Nội vì có chỉ tiêu còn yếu kém, như mức độ đô thị hóa, tỷ lệ hộ nghèo v.v.. Thực ra trong kinh tế thị trường các tác động kinh tế không quan tâm mấy đến địa giới hành chính.

Dựa trên cường độ “tác động thực tế” của thành phố lõi (core city), có thể phân Vùng Thủ đô thành 3 khu vực, gồm: i) *khu vực trung tâm (central area)*, tức nội thành Hà Nội; ii) *khu vực phụ cận (suburb)* trong bán kính 25-35 km; và iii) *khu vực ngoại vi (peripheral area)* cách trung tâm không quá 80-100 km. Nội thành Hà Nội và chòm 15 đô thị trong Vùng, gồm các thành phố Việt Trì, Thái Nguyên, Hải Dương, Bắc Ninh, Bắc Giang, Vĩnh Yên, Hòa Bình, Phủ lý, Hưng Yên, Sơn Tây và các thị xã Phúc Yên, Sông Công, Phú Thọ, Từ Sơn, Chí Linh đóng vai trò chủ yếu trong liên kết kinh tế nội vùng.

Khu vực trung tâm là nơi tập trung các thị trường dịch vụ có tác động mạnh mẽ ra toàn vùng và rộng hơn nữa. Khu vực phụ cận chứa đựng nhiều khu đô thị mới và khu công nghiệp lớn. Sự kết nối giữa khu vực này với khu vực trung tâm diễn ra nhộn nhịp hàng ngày, do đó có người gọi đó là Vùng hàng ngày. Trong khu vực ngoại vi có nhiều nhà máy khá lớn, trong đó có một số có mức độ gây ô nhiễm tương đối cao. Sự kết nối giữa các đô thị trong vực này với khu vực trung tâm diễn ra hàng ngày khá mật thiết nhưng liên kết công nghiệp ít sôi nổi và thưa thớt hơn.

Trong Bảng 1 là khoảng cách từ nội thành Hà Nội đến các đô thị tỉnh lỵ trong Vùng.

Bảng 1.

Hà Nội	Hưng Yên	Bắc Ninh	Bắc Giang	Thái Nguyên	Vĩnh Yên	Việt Trì	Hòa Bình	Phủ Lý	Hải Dương
-----------	-------------	-------------	--------------	----------------	-------------	-------------	-------------	-----------	--------------

0 km	65 km	31 km	51 km	78 km	55 km	75 km	82 km	59 km	58 km

4. Lý luận liên kết kinh tế vùng đô thị lớn

4.1. Khái niệm chung

Kinh tế vùng đô thị lớn được thể hiện qua sự tập trung một cách gắn kết các ngành công nghiệp, thương nghiệp, thị trường, doanh nghiệp, nhà ở, nguồn vốn nhân lực (human capital), hạ tầng và các yếu tố kinh tế khác trên một khu vực đặc thù là vùng đô thị lớn chịu tác động lan tỏa của một thành phố lớn, gọi là thành phố trung tâm hay thành phố nhân lõi. Động lực của sự tập trung đó chính là **hiệu ứng tụ tập** (agglomeration effect) (có người dịch là hiệu ứng kết nối).

Tăng trưởng và liên kết kinh tế vùng là đối tượng nghiên cứu của kinh tế học vùng¹. Các lý luận kinh tế học vùng đều coi liên kết kinh tế là nhân tố cốt lõi tạo động lực phát triển vùng, ví nếu không thì vùng chỉ là số cộng của các tỉnh chứ chưa phải là một chỉnh thể (entity). Nội dung liên kết rất phong phú, bao quát cả công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp. Mục đích Hội thảo này là vấn đề liên kết sản xuất công nghiệp giữa đô thị lõi với nội vùng, vì vậy xin giới thiệu một số lý luận kinh tế học vùng có liên quan đến sản xuất công nghiệp.

4.1. Lý luận kinh tế học vùng

Kinh tế học vùng là một môn học thuộc khoa học kinh tế, mà theo E. M. Hoover và F. Giarratani², *“trình bày một khuôn khổ giúp hiểu được tính chất không gian của các hệ thống kinh tế..., nhận dạng các nhân tố điều hành sự phân bố hoạt động kinh tế trong không gian, và thừa nhận rằng một khi sự phân bố đó thay đổi thì sẽ có những hậu quả quan trọng đến các cá nhân và cộng đồng”*. Nói đơn giản thì đó là tìm cách trả lời câu hỏi *“Cái gì là ở đâu, và tại sao – và rồi gì nữa?”* (What is where, and why – and so what?) đối với thực trạng kinh tế-xã hội vùng. Mà để hiểu được các vấn đề kinh tế vùng thì phải căn cứ vào thực tế của vùng về: i) lợi thế tài nguyên thiên nhiên; ii) tiết kiệm nhờ hiệu ứng tụ tập; và iii) chi phí vận tải và thông tin.

¹ Phạm Sỹ Liêm. Giới thiệu tóm lược nguyên lý kinh tế học và quy hoạch vùng. Kỷ yếu Hội thảo về Luật Quy hoạch. Bộ KH&ĐT. Tháng 8/2014

² Edgar M. Hoover and Frank Giarratani. *An Introduction to Regional Economics*. Web Book. Regional Research Institute, West Virginia University. 1990

Kinh tế học vùng là một môn kinh tế học tương đối non trẻ, vì vậy không có gì lạ khi có người đã thống kê được 31 lý luận kế tiếp nhau xuất hiện trong quá trình hình thành và phát triển môn học này³. Trong số đó, từ góc nhìn liên kết sản xuất công nghiệp vùng thì *nhóm lý luận về kết cấu không gian vùng* có ý nghĩa rất lớn. Thuộc nhóm này có một số lý luận sau đây:

1) *Lý luận cực tăng trưởng* (Growth Pole Theory)

Từ những năm 50 của thế kỷ trước, nhà kinh tế học Pháp F. Perroux đưa ra khái niệm “cực tăng trưởng”, cho rằng sự biến động của một ngành kinh tế sẽ tác động đến các ngành khác có liên quan mật thiết với nó, còn sự hình thành và phát triển của ngành kinh tế chủ đạo lại đề ra những yêu cầu đặc thù đối với kết cấu không gian vùng. Vì vậy, sự tăng trưởng kinh tế không xuất hiện tại mọi nơi trong vùng mà chỉ tại một số nơi nhất định nào đó có lợi thế hơn cả. Các nơi này tạo thành “cực tăng trưởng”.

Năm 1966, J.R. Boudeville, cũng người Pháp, cho rằng các đô thị trong vùng hình thành hệ thống các trung tâm tăng trưởng với cấp độ khác nhau, trong đó đô thị trung tâm là cực tăng trưởng, rồi thông qua hiệu ứng lan tỏa mà tác động đến sự phát triển của các nơi khác trong vùng. Như vậy, cực tăng trưởng tác động với khu vực chung quanh thông qua hiệu ứng cực hóa và hiệu ứng lan tỏa.

Hiệu ứng cực hóa là quá trình ngành sản xuất chủ đạo tụ tập vật chất, năng lượng, nhân lực và thông tin trong vùng về khu vực lõi của vùng. Cực tăng trưởng nhờ xác lập được lợi thế tụ tập nên ngày càng phát triển. Lợi thế tụ tập thể hiện qua: i) lợi thế quy mô, tức là quy mô sản xuất càng lớn thì giá thành càng hạ; ii) lợi thế vị trí, tức là khi các xí nghiệp cùng một ngành hàng tập trung tại một chỗ thì sẽ tạo ra lợi ích bổ sung cho từng xí nghiệp; và iii) đô thị hóa, tức là việc tụ tập nhiều loại hoạt động kinh tế vào một khu vực để hình thành đô thị khiến cho quy mô khu vực ngày càng lớn lên và đem lại lợi thế tổng hợp cho mỗi loại hoạt động kinh tế trong đó.

Khi cực tăng trưởng tiếp tục phát triển thì sẽ tác động lan tỏa đến khu vực xung quanh, thông qua lưu thông sản phẩm, kỹ thuật, tiền vốn, nhân lực mà xúc tiến cơ hội việc làm, kích thích sản xuất nông nghiệp, truyền bá tiến bộ kỹ thuật, nâng cao năng suất lao động và mức tiêu dùng, dẫn dắt các khu vực khác trong vùng cùng phát triển theo, Nhà kinh tế học Hoa Kỳ A.O. Hirschman khi nghiên cứu tác động lan tỏa của cực tăng trưởng còn gọi đó là “hiệu ứng nhỏ giọt” (trickle effect). Tác

³ Châu Kiến Minh. *Khu vực quy hoạch lý luận dữ phương pháp*. Trung quốc kiến trúc công nghiệp xuất bản xã. 2013

động lan tỏa có thể theo điểm (các đô thị, khu công nghiệp), theo tuyến và theo diện.

Tác động cực hóa tạo ra lực hướng tâm, thu hút các nguồn lực vào phát triển khu vực lõi, còn tác động lan tỏa lại tạo ra lực ly tâm làm chuyển dịch thông tin, tiền vốn, kỹ thuật, sản phẩm, dân số ra khu vực xung quanh. Cả hai tác động đều đồng thời tồn tại trong cùng một quá trình hỗn hợp.

Nhà kinh tế học Thụy Điển K.G. Myrdall cho rằng tác động cực hóa mạnh hơn tác động lan tỏa, do đó sự chênh lệch giàu nghèo giữa cực tăng trưởng và các khu vực khác ngày càng lớn. Cách duy nhất để thu hẹp sự chênh lệch đó là tăng cường sự can thiệp của chính quyền. Thế nhưng A.O. Hirschman lại nhận định lúc đầu có thể như vậy, nhưng về lâu dài thì cũng không thể kéo dài vô hạn sự tập trung quá mức vào cực tăng trưởng được và hiệu ứng nhỏ giọt sẽ dần dần rút ngắn khoảng cách phát triển giữa cực tăng trưởng và các khu vực khác.

Lý luận cực tăng trưởng có hạn chế là chỉ thích hợp với các nước đã tiến vào thời kỳ phát triển trưởng thành, vì tiền đề hình thành và phát triển cực tăng trưởng theo lý luận của Perroux là phải có “cầu hữu hiệu”, mà cầu hữu hiệu chỉ có trong điều kiện thị trường đã trưởng thành. Đối với thị trường đang hình thành, cơ chế vận hành của thị trường còn yếu kém, các khu vực nghèo và lạc hậu không đủ năng lực phát triển thị trường hàng hóa và thị trường sản phẩm mới, các xí nghiệp mới khó tồn tại trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt. Mặt khác do hiệu ứng cực hóa so với hiệu ứng lan tỏa thì mạnh hơn nhiều, nên chênh lệch giàu nghèo giữa cực tăng trưởng với khu vực nghèo chỉ ngày càng doãng ra chứ không thu hẹp lại như Hirschman nhận định.

2) *Lý luận phát triển điểm-trục* (Point-axis Development Theory)

Các nhà kinh tế học Ba Lan Zaremba và Marlis nhận thấy rằng cực tăng trưởng (điểm) không tác động lan tỏa đều ra chung quanh mà là theo các tuyến giao thông như đường bộ, đường sắt, đường sông, tạo thành các trục tăng trưởng. Lý luận phát triển điểm-trục được Trung Quốc áp dụng vào chiến lược phát triển vùng từ năm 2003.

Khi kinh tế tiếp tục phát triển, các trục phát triển được nối thành mạng. *Lý luận phát triển mạng* (Network development theory) nghiên cứu sự phát triển theo các nút, miền (phạm vi ảnh hưởng của nút) và lưới (tuyến lưu thông của hàng hóa, tiền vốn, kỹ thuật, thông tin, sức lao động v.v.).

Ngoài các lý luận trên còn một số lý luận tương tự như *lý luận vùng trung tâm* (Central place theory) của W. Christaller (1933) và A. Losch (1939), *lý luận lõi-ngoại vi* (Core-periphery theory) của J.R. Friedman (1966).

3) *Lý luận Tân địa lý học kinh tế* (New economic geography theory)

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, một số nhà địa lý học kinh tế muốn tìm hiểu tác động của mậu dịch quốc tế tới phân phối thu nhập và phúc lợi giữa các quốc gia như thế nào, từ đó đã hình thành lý luận Tân địa lý học kinh tế mà P. Krugman là đại biểu. Ông cho rằng kinh tế học chính thống trước đây không chú trọng phân tích “tiết kiệm nhờ quy mô” (scale economies) và “cạnh tranh không hoàn hảo” (imperfect competition) nên dẫn đến việc gạt bỏ vấn đề không gian ra ngoài lý luận. Ngày nay, các công cụ phân tích tiết kiệm nhờ quy mô và cạnh tranh không hoàn hảo đã phát triển, nên Tân kinh tế học địa lý có thể sử dụng chúng để đưa vấn đề không gian vào phạm trù kinh tế học, và làm cho kinh tế học vùng trở thành một phần của kinh tế học chính thống.

Krugman giả thiết sự tồn tại của hai vùng lõi và ngoại vi và hai ngành kinh tế là ngành nông nghiệp có mức thu lợi (return) không đổi và ngành chế tạo có mức thu lợi tăng dần, để lập ra mô hình lõi - ngoại vi. Ông cho rằng mức thu lợi tăng dần có tác dụng làm cho mỗi loại sản phẩm chỉ được sản xuất có lợi tại một địa phương mà thôi, kết quả là các địa phương sản xuất các sản phẩm khác nhau. Khi có nhiều lao động đổ thêm vào thì vùng không phải là sản xuất thêm các sản phẩm hiện có mà là các sản phẩm mới. Kết quả phân tích mô hình này chứng tỏ rằng tại vùng có hiệu ứng tiết kiệm nhờ quy mô tương đối mạnh thì hiện tượng tập trung công nghiệp tiếp tục diễn ra, hiệu ứng ấy càng mạnh thì tập trung càng rõ rệt. Chi phí vận tải càng thấp thì tỷ trọng ngành công nghiệp trong nền kinh tế càng lớn. Sự hình thành kết cấu “lõi-ngoại vi” được quyết định bởi chi phí vận tải thấp kết hợp với tiết kiệm nhờ quy mô và tỷ lệ đóng góp của ngành công nghiệp vào thu nhập của toàn vùng.

4) *Lý luận cụm công nghiệp* (Industry cluster theory)

Năm 1890 A. Weber đã nghiên cứu áp dụng lý luận vị trí (Location theory) vào nghiên cứu quản tụ công nghiệp, với định nghĩa “*cụm (cluster) là sự tập trung các công nghiệp chuyên môn hóa vào các địa phương (localities) đặc thù*” vì rất có lợi. Một thế kỷ sau, năm 1990 M. Porter sau khi phân tích lợi thế cạnh tranh của các quốc gia và các vùng, đã chỉ ra rằng Nhà nước là môi trường bên ngoài của doanh nghiệp, và mục tiêu của Chính phủ chính là tạo ra môi trường thích hợp đó cho các doanh nghiệp trong nước. Vì vậy đánh giá năng lực cạnh tranh của mỗi quốc gia

tức là đánh giá năng lực chính phủ quốc gia đó có tạo ra môi trường cạnh tranh có hiệu quả và mới mẻ hay không. Xuất phát từ quan điểm này, M. Porter đưa ra “mô hình nhân tố dạng kim cương” (Diamond Factor Model), gồm 4 nhân tố cơ bản là: i) các điều kiện yếu tố; ii) các điều kiện về cầu; iii) các công nghiệp liên quan và công nghiệp phụ trợ; iv) chiến lược của doanh nghiệp cùng với cơ cấu và sức cạnh tranh của nó, và 2 nhân tố phụ là các cơ hội và Chính phủ. Sự tập trung địa lý cho phép quy tụ 4 nhân tố cơ bản lại thành một hệ thống khiến các doanh nghiệp dễ dàng tác động và phối hợp với nhau. Do đó, cụm công nghiệp là sự tập trung các doanh nghiệp có quan hệ chiều dọc mật thiết với nhau, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp cùng một ngành công nghiệp hợp tác chặt chẽ với nhau để nâng cao năng lực cạnh tranh của toàn bộ ngành công nghiệp đó và góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của vùng và của quốc gia.

Tóm lại, cụm bao gồm một chuỗi doanh nghiệp từ thượng du (cung ứng nguyên liệu, linh kiện, thiết bị) đến trung du (sản xuất sản phẩm) rồi đến hạ du (dịch vụ lưu thông và tiêu thụ). Ngoài ra còn bao gồm cả các doanh nghiệp sử dụng cùng loại nguyên liệu, và các cơ cấu khác như trường đào tạo công nhân, trường đại học, cơ quan nghiên cứu, tư vấn v.v

4.2. Liên kết kinh tế vùng

Hiệu ứng tụ tập giúp tăng quy mô sản xuất (production scale) và đẩy mạnh liên kết (linkages). Quy mô sản xuất lớn là nhân tố tạo ra các tiết kiệm bên trong (internal economies) còn liên kết kinh tế tạo ra các tiết kiệm bên ngoài (external economies) cho các doanh nghiệp, nhờ có các tác động sau đây:

- 1) Sự quản trị đồng đảo doanh nghiệp tạo ra sự cạnh tranh việc làm có lương cao, khuyến khích lao động nâng cao tay nghề, thu hút đồng đảo lao động vào trong vùng, thuận lợi cho trao đổi kiến thức, ý tưởng và thông tin.
- 2) Sự quản trị tạo điều kiện chuyên môn hóa, hiệp đồng hóa sản xuất, kích thích đổi mới và sáng tạo công nghệ, nâng cao năng suất, giảm chi phí vận chuyển, nâng cao hiệu quả dịch vụ logistics. Sự quản trị cũng khiến cho hiệu quả sử dụng hệ thống hạ tầng được nâng cao;
- 3) Tại vùng đô thị lớn như Vùng Thủ đô, sự liên kết tạo ra hệ thống thị trường hàng hóa và dịch vụ hoàn chỉnh, cho phép giảm chi phí giao dịch, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và của toàn vùng. Khi tiềm lực của Vùng trở nên vững mạnh và quan hệ ngoại vùng với cả nước và quốc tế phát triển đến trình độ cao thì thành phố Hà Nội, hạt nhân của Vùng, sẽ trở thành đô thị toàn cầu;

- 4) Hiệu ứng tụ tập cũng tác động mạnh mẽ đến sản xuất nông nghiệp, khiến nông nghiệp từng bước chuyển sang sản xuất thực phẩm tươi sống và hoa quả với số lượng và chất lượng đáp ứng nhu cầu tiêu thụ của số dân phi nông nghiệp ngày càng đông đảo và có mức thu nhập tăng nhanh.

Liên kết là hành vi của doanh nghiệp được Simon, Cyert và March mô tả trong lý luận hành vi doanh nghiệp⁴ là nhằm đạt chiến lược sản phẩm và giá cả, thể hiện qua 5 mục tiêu: i) mục tiêu sản xuất; ii) mục tiêu dự trữ hàng; iii) mục tiêu bán hàng; iv) mục tiêu chia phần thị trường; và v) mục tiêu lợi nhuận. Liên kết không loại trừ cạnh tranh, mà thực ra đó là một dạng “**cạnh hợp**” (coopetition = cooperation+competition) của doanh nghiệp trong quan hệ với các doanh nghiệp khác, mặt này hợp tác trong khi mặt khác vẫn cạnh tranh, tất cả đều vì mục tiêu lợi nhuận⁵, tạo lợi thế cạnh tranh. Liên kết không chỉ do sáng kiến của doanh nghiệp mà nhiều khi còn được các hiệp hội doanh nghiệp khởi xướng và tổ chức.

Theo M. Porter thì chính phủ là môi trường bên ngoài của doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp liên kết tạo thêm giá trị gia tăng, nhất là thông qua thông tin thị trường, xúc tiến thương mại và hạ tầng giao thông. Trong tổ chức liên kết kinh tế, chính phủ cần giữ đúng vai trò của mình, không áp đặt và làm thay thị trường nhưng phải kiên quyết đòi hỏi thị trường khắc phục các ngoại ứng (externalities) có hại như ô nhiễm môi trường và chống các hiện tượng tham nhũng, độc quyền, làm giá, bội tín, lừa đảo v.v. Chính phủ vận dụng bộ công cụ về thông tin, hành chính, tài chính, chính sách, thể chế, luật pháp, đất đai và hạ tầng v.v. để quản lý nhà nước (governance) theo nguyên tắc 3i (information, incentive, interdiction).

5. Tăng cường liên kết công nghiệp giữa Hà Nội với nội vùng Thủ đô

5.1. Khái niệm chung về liên kết công nghiệp

Liên kết công nghiệp diễn ra giữa các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp, kể cả doanh nghiệp lớn, nhưng thường là giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ với nhau hay với doanh nghiệp lớn.

Liên kết công nghiệp diễn ra theo chiều dọc và theo chiều ngang.

Liên kết dọc diễn ra theo dây chuyền sản xuất một loại sản phẩm, từ khâu cung cấp nguyên liệu, trang thiết bị tới khâu cung ứng ra thị trường. Các doanh nghiệp tham gia liên kết dọc nhằm tạo ra chuỗi giá trị giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của cả một ngành công nghiệp.

⁴ Behavioral theory of the firm. Wikipedia.

⁵ G.B. Dagnino, G. Padula. *Coopetition Strategy: A new kind of interfirm dynamics for value creation*. EURAM 2nd Annual Conference. Stockholm, 9-11 May 2002

Liên kết dọc bao gồm liên kết phía trước (forward linkages), còn gọi là liên kết thượng du (up-stream linkages) khi sản phẩm của doanh nghiệp này là đầu vào của doanh nghiệp khác, và liên kết phía sau (backward linkages), hay liên kết hạ du (down-stream linkages) trong khâu lưu thông, tiêu thụ.

Liên kết ngang diễn ra khi một số doanh nghiệp cùng hợp tác để nhận thầu một gói đặt hàng lớn vượt khả năng của một doanh nghiệp.

5.2. Tăng cường liên kết dọc và ngang của công nghiệp Hà Nội với công nghiệp Vùng Thủ đô

Vùng Thủ đô đã thu hút được nhiều dự án đầu tư nước ngoài lớn và cực lớn, nhưng tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm còn rất thấp do công nghiệp phụ trợ kém phát triển. Để khắc phục hạn chế này và đạt được mục tiêu nâng tỷ lệ nội địa hóa lên 70~80%, Hà Nội cần xúc tiến thu hút vốn đầu tư cả trong nước và ngoài nước để phát triển các nhà máy trong khu vực phụ cận tham gia vào chuỗi liên kết dọc trong các ngành công nghệ thông tin, công nghiệp ô tô xe máy, may mặc, giày dép, vật liệu xây dựng, trang bị nội thất v.v. Trong quá trình liên kết dọc, khi có những đơn đặt hàng quá lớn thì nhiều doanh nghiệp cùng tham gia liên kết ngang để nhận thầu.

Liên kết công nghiệp có thể diễn ra ngoài vùng và cả trên bình diện quốc tế, nhưng nếu diễn ra trong nội vùng thì hiệu quả hơn nhờ giảm chi phí vận tải và cả chi phí giao dịch, lại giảm bớt rủi ro, vì vậy càng có khả năng liên kết nội vùng thì vùng càng thu hút được nhiều vốn đầu tư.

Năng suất của doanh nghiệp trong nước khi tham gia chuỗi liên kết với doanh nghiệp nước ngoài có điều kiện nâng cao nhờ được chuyển giao kỹ năng công nghệ, nghiệp vụ quản lý⁶ v.v. thông qua nhiều kênh như: 1) khách hàng nước ngoài trực tiếp chuyển giao công nghệ; 2) khách hàng nước ngoài đưa ra các yêu cầu cao về chất lượng và kỹ năng quản lý dây chuyền cung ứng; 3) doanh nghiệp trong nước quan sát và học tập công nghệ và quản lý sản xuất từ doanh nghiệp nước ngoài; 4) doanh nghiệp trong nước tuyển dụng nhân viên do doanh nghiệp nước ngoài đào tạo; 5) doanh nghiệp trong nước thừa hưởng các ngoại ứng tốt của doanh nghiệp nước ngoài như đầu vào chất lượng cao từ các nhà cung ứng nước ngoài, các đơn đặt hàng lớn làm tăng quy mô sản xuất, hạ tầng tốt do chính phủ đầu tư để thu hút vốn FDI v.v. Các lợi ích này sẽ đến nhanh nếu chuỗi liên kết được hình thành một cách có tổ chức chứ không thuần túy tự phát.

5.3. Các giải pháp

⁶ Feng Helen Liang. *Does Foreign Direct Investment Improve the Productivity of Domestic Firms? Technologies Spillovers, Industry linkages, and Firm Capabilities*. University of California, Berkeley. 3/2/2008

1) Về thể chế.

Hiện tại đã có Ban Chỉ đạo quy hoạch và đầu tư xây dựng Vùng Thủ đô do Phó Thủ tướng làm trưởng ban. Nay Luật Xây dựng 2014 quy định Bộ Xây dựng có trách nhiệm chỉ đạo, điều phối việc quản lý quy hoạch xây dựng vùng liên tỉnh (Điều 48). Tôi thấy Bộ khó có thể làm tròn trách nhiệm này vì khối lượng công việc to lớn, trải ra trong cả nước, mặt khác quy định như vậy không đem lại tính chủ động cho các tỉnh trong vùng!

Vùng đô thị lớn khác với các vùng kinh tế khác ở chỗ có thành phố trung tâm làm nhân lõi, vì vậy thành phố này có vai trò nổi bật, chủ đạo trong vùng. Xuất phát từ quan điểm đó, đề nghị thành lập Hội đồng Vùng đô thị lớn gồm Chủ tịch HĐND các tỉnh, thành và 1 đại diện Chính phủ (ở Pháp gọi là Préfet), do Đại diện đô thị trung tâm làm Chủ tịch và có hai Phó chủ tịch luân phiên do các tỉnh cử ra vài năm một lần, còn Tổng thư ký Hội đồng do đại diện Chính phủ đảm nhiệm điều hành Văn phòng Vùng đặt tại đô thị trung tâm. Chức năng chủ yếu của Hội đồng Vùng là tổ chức việc phối hợp, liên kết kinh tế vùng và tổ chức thực hiện quy hoạch tổng thể và các quy hoạch ngành của Vùng.

2) Về quy hoạch

Cần quy hoạch phát triển các khu công nghiệp và các khu chức năng khác dọc theo 8 trục xuyên tâm và 5 tuyến vành đai theo mô hình TOD (Transit-Oriented Development) tại các đầu mối giao thông công cộng trên các trục và tuyến này.

3) Về chính sách

UBND Hà Nội cần nhận dạng rõ các ngành công nghiệp của Hà Nội cần và có thể tham gia liên kết công nghiệp vùng và xây dựng chính sách liên kết cụ thể cho từng ngành.

UBND Hà Nội tài trợ một phần cho việc đầu tư hạ tầng kết nối bên ngoài các khu công nghiệp ngoại tỉnh có định hướng liên kết với công nghiệp Hà Nội.

4) Về xúc tiến đầu tư

UBND Hà Nội tổ chức các Hội thảo và Triển lãm quốc tế về chủ đề liên kết công nghiệp (theo từng ngành hàng).

5) Về thông tin

Báo Kinh tế & Đô thị nên trở thành tờ báo của toàn Vùng Thủ đô.

6. Kết luận

Liên kết công nghiệp có thể diễn ra tại mọi cấp độ không gian nhưng nếu sự liên kết đó có điều kiện tập trung trong không gian cấp vùng thì sẽ đạt được hiệu quả cao nhất nhờ tận dụng được hiệu ứng tụ tập.

Vùng Thủ đô khác với các vùng kinh tế khác, chẳng hạn Vùng Tây Nguyên, ở chỗ có thành phố trung tâm là cực tăng trưởng có sức lan tỏa mạnh mẽ. Liên kết công nghiệp giữa thành phố trung tâm với các tỉnh trong vùng giúp tăng cường lợi thế cạnh tranh của toàn vùng so với các vùng khác trong nước và cả trên bình diện quốc tế. Trước mắt, mục tiêu của liên kết là hình thành được công nghiệp phụ trợ cho các ngành công nghiệp chủ chốt của Hà Nội và của Vùng.

Liên kết công nghiệp là dạng liên kết chủ chốt nhưng không phải là duy nhất. Nó kéo theo hoặc song hành với sự liên kết trong nhiều ngành kinh tế khác như xây dựng, bất động sản, du lịch, giao thông công cộng và các hoạt động bảo vệ môi trường, phòng chống thiên tai v.v.

Liên kết công nghiệp là hành vi thị trường nhưng chính quyền có thể tác động thông qua chính sách tạo điều kiện và có khuôn khổ thể chế và pháp lý thích hợp. Nhưng rất tiếc là bài viết của tôi lại chưa đưa ra được nhiều kiến nghị cụ thể về mặt này.