

BÀI PHÁT BIỂU

NHU CẦU, XU HƯỚNG VÀ CÁC ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ DOANH NGHIỆP MỞ RỘNG ĐẦU TƯ TẠI CÁC ĐỊA PHƯƠNG

*Kính thưa Lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh,
Kính thưa Lãnh đạo các tỉnh, thành,
Kính thưa quý vị đại biểu, quý doanh nghiệp và nhà đầu tư,*

Hôm nay, với vai trò đại diện cho Liên đoàn Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh (HUBA), tôi xin chia sẻ một số suy nghĩ từ góc nhìn của người làm doanh nghiệp về một câu hỏi rất thực tế: **Điều gì thực sự khiến một doanh nghiệp quyết định bỏ vốn đầu tư vào một địa phương?**

Tôi cho rằng đây mới là câu hỏi cốt lõi.

Bởi địa phương nào cũng có tiềm năng, cũng có danh mục dự án kêu gọi đầu tư và cũng mong muốn dành những điều kiện tốt nhất cho nhà đầu tư. Nhưng từ "**quan tâm**" đến "**xuống tiền**" là một khoảng cách rất lớn.

Và từ thực tiễn doanh nghiệp, tôi cho rằng khoảng cách đó ngày càng ít phụ thuộc vào những ưu đãi đơn lẻ, mà phụ thuộc nhiều hơn vào **chất lượng môi trường đầu tư, khả năng kết nối chuỗi giá trị và năng lực thực thi của chính quyền địa phương**.

Tôi xin chia sẻ 5 vấn đề.

Thứ nhất, tư duy đầu tư của doanh nghiệp đang thay đổi

Trước đây, khi lựa chọn địa bàn đầu tư, doanh nghiệp thường quan tâm nhiều đến giá đất, chi phí lao động, ưu đãi thuê và khoảng cách tới thị trường.

Những yếu tố đó vẫn quan trọng, nhưng chưa đủ.

Doanh nghiệp ngày nay phải nhìn đồng thời vào hạ tầng logistics, năng lượng, nguồn nhân lực, chuỗi cung ứng, khả năng chuyển đổi số, yêu cầu môi trường, phát triển bền vững và khả năng kết nối với thị trường trong nước cũng như quốc tế.

Những con số mới nhất cho thấy dòng vốn vẫn đang tìm đến những nơi có hệ sinh thái đầu tư đủ mạnh. Chỉ trong 8 tháng đầu năm 2026, TP.HCM đã thu hút hơn **10 tỷ USD vốn FDI**, tăng hơn 167% so với cùng kỳ và đạt hơn 91% kế hoạch cả năm.

Trong khi đó, đến ngày 20/8, Đồng Nai thu hút gần **1,88 tỷ USD FDI**. Đáng chú ý, khoảng 938 triệu USD là vốn của dự án mới và khoảng 941 triệu USD là vốn tăng thêm của các dự án hiện hữu.

Tôi đặc biệt quan tâm đến con số thứ hai.

Bởi nhà đầu tư mới đến cho thấy sức hấp dẫn. Nhưng **nhà đầu tư hiện hữu tiếp tục bỏ thêm vốn mới là một tín hiệu rất quan trọng về niềm tin**.

Với một khoản đầu tư có vòng đời 10 năm, 20 năm hoặc dài hơn, doanh nghiệp không chỉ hỏi:

"Hôm nay đầu tư ở đây có lợi không?"

Mà phải hỏi: **"5 năm, 10 năm nữa, địa phương này sẽ đứng ở đâu trong chuỗi giá trị?"**

Vì vậy, cạnh tranh thu hút đầu tư trong giai đoạn tới không đơn thuần là cạnh tranh về ưu đãi. Đó là **cạnh tranh về chất lượng của cả hệ sinh thái kinh doanh.**

Thứ hai, doanh nghiệp cần sự chắc chắn nhất quán hơn là những lời hứa ưu đãi

Tôi là người làm doanh nghiệp nên xin nói rất thực tế. Điều doanh nghiệp sợ nhất không hẳn là chi phí cao. **Điều doanh nghiệp sợ nhất là sự bất định.**

Một dự án có thể chấp nhận chi phí đất cao hơn một chút, nhân công cao hơn một chút, thậm chí ưu đãi ít hơn một chút, nếu doanh nghiệp biết rõ thủ tục mất bao lâu, ai chịu trách nhiệm, hạ tầng khi nào hoàn thành và những cam kết nào có thể thực hiện.

Ngược lại, một dự án dù được giới thiệu rất hấp dẫn nhưng nếu doanh nghiệp không biết phải mất 6 tháng, 12 tháng hay 2 năm để hoàn thành thủ tục thì **chi phí của sự bất định có thể lớn hơn rất nhiều khoản ưu đãi nhận được.**

Vì vậy, tôi đề nghị chúng ta thử thay đổi một câu hỏi.

Thay vì hỏi: **"Chúng tôi có thể dành thêm ưu đãi gì cho nhà đầu tư?"**

Hãy hỏi: **"Chúng tôi có thể giảm thêm bao nhiêu sự bất định cho nhà đầu tư?"**

Theo tôi, địa phương nào trả lời tốt câu hỏi thứ hai sẽ có lợi thế rất lớn.

Thứ ba, doanh nghiệp cần một đầu mối thực sự chịu trách nhiệm

Một khó khăn phổ biến của doanh nghiệp là một dự án phải đi qua rất nhiều cơ quan. Mỗi cơ quan đều xử lý đúng chức năng của mình, nhưng cuối cùng doanh nghiệp lại trở thành người phải tự kết nối toàn bộ hệ thống, mặc dù các tỉnh, thành đều áp dụng cơ chế "một cửa" từ lâu.

Đây là điều chúng ta hoàn toàn có thể thay đổi.

Đối với các dự án đầu tư quan trọng, địa phương nên có **một đầu mối xuyên suốt**, theo dự án từ khi nhà đầu tư bắt đầu tìm hiểu cơ hội cho đến khi nhà máy hoặc dự án đi vào hoạt động.

Không chỉ là đầu mối tiếp nhận hồ sơ. Mà phải là đầu mối có trách nhiệm điều phối, theo dõi tiến độ và giúp xử lý những điểm nghẽn giữa các sở, ngành.

Tôi muốn nhấn mạnh: **Doanh nghiệp không cần thêm một cơ quan để đến làm việc. Doanh nghiệp cần một đầu mối có thể giúp vấn đề được giải quyết.**

Nếu làm được điều này, xúc tiến đầu tư sẽ chuyển từ tư duy **"mời gọi nhà đầu tư"** sang **"đồng hành cùng nhà đầu tư"**.

Thứ tư, cần nhìn TP.HCM và 7 địa phương như một không gian đầu tư liên kết

Theo tôi, đây chính là vấn đề quan trọng nhất của hội nghị hôm nay.

Có một con số rất đáng suy nghĩ.

Theo VCCI, hiện nay **khoảng 70% hàng hóa xuất khẩu của Đồng bằng sông Cửu Long vẫn phải trung chuyển qua các cảng của TP.HCM và Đông Nam Bộ. Chi phí logistics của vùng chiếm khoảng 20-25% giá thành sản phẩm.**

Tôi cho rằng đây vừa là một điểm nghẽn, vừa cho chúng ta thấy rất rõ một thực tế: **Nền kinh tế đã liên kết vùng trước khi chúng ta nói về liên kết vùng.**

Một sản phẩm có thể được nuôi trồng tại Cà Mau, chế biến tại Cần Thơ, sử dụng bao bì hoặc thiết bị của một doanh nghiệp tại Đồng Nai, được tài trợ vốn tại TP.HCM và xuất khẩu qua hệ thống cảng của Đông Nam Bộ.

Ranh giới hành chính tồn tại trong quản lý nhà nước, nhưng trong hoạt động kinh tế, doanh nghiệp không tư duy như vậy.

Doanh nghiệp đầu tư theo chuỗi giá trị, chứ không đầu tư theo địa giới hành chính.

Ngay tại Cà Mau, 8 tháng đầu năm nay đã có **38 dự án mới với tổng vốn đăng ký hơn 32 nghìn tỷ đồng**. Điều doanh nghiệp cần tiếp theo không chỉ là cơ hội tại Cà Mau, mà là khả năng kết nối những dự án ấy với thị trường, tài chính, công nghệ, logistics và chuỗi cung ứng của toàn vùng.

Do đó, chúng ta không nên đặt vấn đề TP.HCM cạnh tranh với Đồng Nai, Tây Ninh, Cần Thơ, Đồng Tháp, Vĩnh Long, An Giang hay Cà Mau để thu hút cùng một nhà đầu tư.

Câu hỏi tốt hơn là: **Làm thế nào để một đồng vốn đầu tư vào một địa phương có thể tạo thêm giá trị cho nhiều địa phương khác?**

TP.HCM có lợi thế về tài chính, dịch vụ, khoa học công nghệ, nguồn nhân lực chất lượng cao, thị trường và mạng lưới doanh nghiệp. Mỗi địa phương còn lại có những lợi thế riêng về công nghiệp, nông nghiệp, logistics, cửa khẩu, năng lượng, nguyên liệu, quỹ đất và không gian phát triển.

Nếu kết nối được những lợi thế đó, chúng ta có thể hình thành **chuỗi giá trị liên tỉnh**, thay vì mỗi địa phương cố gắng xây dựng một hệ sinh thái khép kín cho riêng mình.

Thứ năm, cần chuyển từ "danh mục kêu gọi đầu tư" sang "danh mục cơ hội đầu tư có thể triển khai"

Hiện nay, các địa phương thường có danh mục hàng chục, thậm chí hàng trăm dự án kêu gọi đầu tư. Nhưng từ góc nhìn doanh nghiệp, số lượng không phải điều quan trọng nhất. Nhà đầu tư cần biết rất cụ thể: địa điểm ở đâu, quy hoạch thế nào, đất đai đã sẵn sàng chưa, hạ tầng kết nối ra sao, nguồn điện và nước thế nào, logistics như thế nào, thủ tục còn những bước nào, cơ quan nào chịu trách nhiệm và thời gian dự kiến bao lâu.

Vì vậy, theo tôi: **10 dự án được chuẩn bị thật tốt và có khả năng triển khai ngay có giá trị hơn 100 dự án mới dừng ở mức ý tưởng.**

Và tôi xin đề xuất thêm một bước.

TP.HCM cùng 7 địa phương có thể nghiên cứu xây dựng một **danh mục cơ hội đầu tư liên vùng**, không chỉ giới thiệu từng dự án riêng lẻ mà chỉ ra được mối liên hệ trong chuỗi giá trị.

Khi một nhà đầu tư đến TP.HCM, chúng ta không chỉ giới thiệu cơ hội của TP.HCM.

Khi một nhà đầu tư đến Cần Thơ, Đồng Tháp hay Cà Mau, địa phương đó cũng có thể giới thiệu cho họ những mắt xích của chuỗi cung ứng tại TP.HCM, Đồng Nai, Tây Ninh hoặc các địa phương khác.

Thậm chí xa hơn, chúng ta có thể tiến tới xây dựng **một cửa sổ thông tin đầu tư chung của toàn vùng**, nơi nhà đầu tư có thể nhìn thấy cơ hội đầu tư không phải trên 8 bản đồ hành chính riêng biệt, mà trên **một bản đồ chuỗi giá trị chung**.

Theo tôi, đó mới thực sự là xúc tiến đầu tư vùng.

Kính thưa quý vị,

Tôi xin kết thúc bằng một suy nghĩ. Trong giai đoạn trước, một địa phương hấp dẫn nhà đầu tư có thể nhờ **đất rẻ, lao động rẻ và ưu đãi tốt**.

Nhưng trong giai đoạn tới, tôi cho rằng lợi thế cạnh tranh sẽ thuộc về những địa phương tạo ra được ba điều:

Thứ nhất, sự chắc chắn-nhất quán.

Thứ hai, tốc độ thực thi.

Thứ ba, khả năng kết nối vào hệ sinh thái và chuỗi giá trị của cả vùng.

Những con số mà tôi vừa chia sẻ cho thấy dòng vốn đang dịch chuyển rất mạnh. TP.HCM thu hút hơn 10 tỷ USD FDI trong 8 tháng. Đồng Nai gần 1,9 tỷ USD. Cà Mau có hơn 32 nghìn tỷ đồng vốn đăng ký từ các dự án mới. Nhưng đồng thời, 70% hàng xuất khẩu của Đồng bằng sông Cửu Long vẫn phải đi qua TP.HCM và Đông Nam Bộ.

Theo tôi, những con số này gửi đến chúng ta một thông điệp khá rõ: **Vấn đề không còn chỉ là mỗi địa phương thu hút được bao nhiêu vốn. Quan trọng hơn là chúng ta kết nối những dòng vốn đó với nhau như thế nào để tạo ra giá trị lớn hơn cho cả vùng.**

Nếu TP.HCM cùng các tỉnh, thành Đông Nam Bộ và Đồng bằng sông Cửu Long xây dựng được một không gian đầu tư mà doanh nghiệp nhìn thấy cơ hội ở **quy mô vùng**, thay vì từng địa phương riêng lẻ, chúng ta sẽ không chỉ thu hút thêm vốn.

Quan trọng hơn, chúng ta có thể **nâng chất lượng dòng vốn, giảm chi phí của doanh nghiệp và hình thành những chuỗi giá trị mới có sức cạnh tranh cao hơn.**

Và khi đó, hợp tác giai đoạn 2026-2030 sẽ không chỉ dừng lại ở việc **các địa phương hợp tác với nhau.**

Mục tiêu cuối cùng phải là: **Để doanh nghiệp thực sự đầu tư, sản xuất và kinh doanh trong một không gian kinh tế liên kết.**

Xin trân trọng cảm ơn quý vị.

Tp Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 09 năm 2026

Đinh Hồng Kỳ