



**KONRAD
ADENAUER
STIFTUNG**

500

DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LỚN NHẤT VIỆT NAM

(VPE500 – BÁO CÁO 2025)

**500
VPE**

www.kas.de



500

DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LỚN NHẤT VIỆT NAM

(VPE500 – BÁO CÁO 2025)

**500
VPE**

www.kas.de

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH	3
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	4

TÓM TẮT

Phân bố và biến động của danh mục VPE500..	6
Kết quả hoạt động và đóng góp của VPE500..	7
Kinh nghiệm quốc tế về vai trò của chính phủ giúp doanh nghiệp lớn vươn ra toàn cầu	8

SUMMARY REPORT

Distribution and Changes of the VPE500 Portfolio	11
Performance and Contributions of VPE500..	12
International Experience on Government Support for Enterprises Going Global.....	13

GIỚI THIỆU CHUNG VỀ BÁO CÁO.....

Phần một: DOANH NGHIỆP LỚN VÀ PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG

Doanh nghiệp lớn và ảnh hưởng tới nền kinh tế.....	20
Các phương pháp xếp hạng về doanh nghiệp lớn nhất	23
Phương pháp xếp hạng VPE500	26

Phần hai: VPE500 NĂM 2025

Biến động của doanh nghiệp tư nhân.....	30
Biến động của danh mục VPE500 năm 2025.....	31
Phân bố của VPE500 năm 2025	33
Kết quả hoạt động của VPE500 năm 2025 ...	37

Phần ba: TÁC ĐỘNG LAN TỎA CỦA VPE500 TỚI DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC

Tác động lan tỏa về sản lượng.....	41
Tác động lan tỏa về năng suất	42
Tác động lan tỏa về lương	44
Tác động lan tỏa về vốn	44

Phần bốn: KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP LỚN VƯƠN RA TOÀN CẦU CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA.....

Kinh nghiệm của Trung Quốc.....	47
Kinh nghiệm của Hàn Quốc	55
Kinh nghiệm của Singapore	60

KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý CHÍNH SÁCH.....

Các kết luận chính	67
Một số ngụ ý chính sách	68

DANH SÁCH DOANH NGHIỆP TRONG VPE500 - BÁO CÁO 2025

TÀI LIỆU THAM KHẢO	102
--------------------------	-----

DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH

Bảng 1: Tác động của DN lớn tới nền kinh tế 22

Bảng 2: Biến động quy mô trung bình của doanh nghiệp 38

Bảng 3: Chính sách của một số quốc gia hỗ trợ DN vươn ra toàn cầu..... 64

Hình 1: Vai trò của doanh nghiệp lớn..... 21

Hình 2: Xác định VPE500..... 27

Hình 3: Số lượng doanh nghiệp trong nền kinh tế..... 30

Hình 4: Biến động của danh mục VPE500.... 32

Hình 5: Phân bố theo không gian của VPE500 34

Hình 6: Phân bố VPE500 theo ngành 35

Hình 7: Phân bố VPE500 theo loại hình doanh nghiệp 36

Hình 8: Đóng góp của VPE500 so với các nhóm DN khác 37

Hình 9: Năng suất, đổi mới sáng tạo và khoa học công nghệ của các doanh nghiệp 39

Hình 10: Lan tỏa về sản xuất của VPE500 41

Hình 11: Lan tỏa về năng suất của VPE500 . 42

Hình 12: Tác động tới vốn đầu tư 45

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BĐS	Bất động sản
CNCBCT	Công nghiệp chế biến chế tạo
CTCP	Công ty cổ phần
ĐMST	Đổi mới sáng tạo
ĐMST	Đổi mới sáng tạo
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
FDI	Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTSE	Financial Times Stock Exchange
GVC	Chuỗi giá trị toàn cầu
KCNC	Khu công nghệ cao
KKT	Khu kinh tế
LSE	Sàn chứng khoán London
MNCs	Các công ty đa quốc gia
NCC	Nhà cung cấp
NSLĐ	Năng suất lao động
NYSE	Sở Giao dịch chứng khoán New York
R&D	Nghiên cứu và phát triển
SETS	Sở Giao dịch chứng khoán London
SME	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
SOE	Doanh nghiệp nhà nước
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TFP	Năng suất các nhân tố tổng hợp
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
VLXD	Vật liệu xây dựng
VPE	Doanh nghiệp tư nhân trong nước
VPE500	Nhóm 500 doanh nghiệp tư nhân trong nước lớn nhất

Photo: ©Shutterstock/PopTika

1. Báo cáo này thảo luận về các doanh nghiệp tư nhân lớn nhất ở Việt Nam (VPE500) do Viện Chiến lược và Chính sách kinh tế - tài chính (NIEF) thực hiện cùng với sự tài trợ của Viện Konrad-Adenauer-Stiftung Vietnam (KAS) tại Việt Nam. Báo cáo lần đầu tiên về VPE500 được công bố năm 2022, trong đó sử dụng thông tin Tổng điều tra Doanh nghiệp trong khoảng thời gian từ 2016-2019. Báo cáo năm 2023 tập trung phân tích biến động của VPE500 trong giai đoạn 2021-2022 khi nền kinh tế gặp cú sốc Covid-19. Báo cáo VPE500-2025 tập trung phân tích biến động của VPE500 trong giai đoạn 2022-2023, nền kinh tế đang phục hồi và tiến tới một giai đoạn tăng trưởng cao. Câu hỏi đặt ra là các DN VPE500 đã có những thay đổi như thế nào trong bối cảnh đó và mối quan hệ với các khu vực còn lại của nền kinh tế?
2. Để đảm bảo so sánh được với hai báo cáo trước, Báo cáo này giữ nguyên phương pháp xếp hạng. Theo đó, xác định VPE500 dựa trên ba tiêu chí: quy mô lao động, quy mô vốn và doanh thu gộp. Thứ hạng VPE500 là trung bình cộng thứ hạng theo lao động, quy mô vốn và “doanh thu thuần”. Cách xếp hạng này khác với các xếp hạng của báo cáo hiện nay của Việt Nam (VNR500) hoặc của Fortune500 hoặc Top 500 của Trung Quốc trong đó chỉ sử dụng từng chỉ số riêng lẻ. Báo cáo này cũng không tập trung vào mục đích xếp hạng tôn vinh doanh nghiệp, mà tập trung nhiều hơn vào phân tích kết quả hoạt động và liên kết, tác động của nhóm doanh nghiệp VPE500.
3. Báo cáo dựa vào số liệu điều tra doanh nghiệp DN năm 2019-2023 (điều tra năm 2020-2024) của Cục Thống kê để lập danh mục VPE500. Tương tự như Báo cáo VPE500 năm 2022 và 2023, Báo cáo này có một số phần chung như phân bố của VPE500, đóng góp và kết quả hoạt động của VPE500. Báo cáo cũng tiếp tục xem xét tác động chèn lấn về đầu tư, doanh thu và lan tỏa năng suất của VPE500 với các doanh nghiệp tư nhân (DNTN) còn lại. Ngoài ra, Báo cáo còn trình bày kết quả tổng quan về kinh nghiệm nước ngoài trong thúc đẩy doanh nghiệp lớn phát triển và vươn ra toàn cầu.

Phân bố và biến động của danh mục VPE500

4. Tại thời điểm 31/12/2023, Việt Nam có trên 1 triệu doanh nghiệp đang hoạt động, trong đó có 940 ngàn doanh nghiệp có báo cáo kết quả SXKD. DNTN trong nước, chiếm 97% số doanh nghiệp, thu hút 57,78% số lao động, chiếm 50,67% vốn và tạo ra 52,56% doanh thu thuần của khu vực doanh nghiệp.
5. So sánh với Báo cáo VPE500 năm 2023, có biến động khá lớn về số doanh nghiệp ra vào trong danh sách VPE500. Khoảng 17% (85 doanh nghiệp) VPE500 của Báo cáo năm 2023 đã không còn tồn tại trong danh mục của năm 2025. Mặc dù vậy, tỷ lệ này đã giảm đi so với các năm trước đó do tình hình SXKD sau COVID19 đã phục hồi dần. Giai đoạn 2021-2023, tỷ lệ doanh nghiệp rời danh mục tăng từ 24,7% lên 27,2%. Đây là thời kỳ thanh lọc mạnh mẽ khi nhiều doanh nghiệp chịu cú sốc từ Đại dịch Covid-19, chi phí vốn tăng,

và nhu cầu tiêu dùng suy giảm. So với giai đoạn 2020–2021, số doanh nghiệp “chỉ xuất hiện 1 năm” giảm mạnh (83 → 33) cho thấy quá trình sàng lọc và ổn định sau đại dịch. Tuy nhiên, con số tăng trở lại năm 2024 (58 DN) phản ánh sự mở rộng cạnh tranh khi nhiều doanh nghiệp mới nổi (đặc biệt trong công nghệ, năng lượng tái tạo, logistics) đạt quy mô doanh thu đủ lớn để vào bảng, dù chưa duy trì được ổn định lâu dài. Đây là những doanh nghiệp đang tăng trưởng nhanh, có thể trở thành lớp kế cận trong 1-2 năm tới nếu duy trì được quy mô và hiệu quả tài chính.

6. Theo ngành, số lượng VPE500 trong ngành chế biến chế tạo đã giảm đi so với trước giai đoạn COVID19, từ 236 còn 207 doanh nghiệp. Tài chính, ngân hàng, bảo hiểm đã tăng từ 37 DN lên 52 DN, phản ánh bước trưởng thành của hạ tầng tài chính tư nhân Việt Nam, do quá trình đa dạng hóa mô hình kinh doanh tài chính. Ngành thương mại tăng từ 72 lên 90. Ngành bất động sản chứng kiến sự gia tăng mạnh, từ 22 lên 40 doanh nghiệp. Điều này cho thấy những ngành tăng trưởng nhanh thời gian qua vẫn tập trung nhiều vào lĩnh vực dịch vụ, tài sản. Các ngành sản xuất thu hẹp.
7. Theo địa bàn, không có sự thay đổi nhiều trong phân bố không gian. Các VPE500 chủ yếu vẫn tập trung vào hai thành phố lớn là Hà Nội và TP.HCM (chiếm trên 60% số DN). Ngoài ra còn khoảng trên 10 tỉnh có số lượng VPE500 dao động trong khoảng từ 5 đến trên 10 doanh nghiệp. Rất nhiều tỉnh chỉ có 1 doanh nghiệp thuộc VPE500.

Kết quả hoạt động và đóng góp của VPE500

8. Mặc dù chỉ có 500 doanh nghiệp (chiếm khoảng 0.05% tổng số), VPE500 đang đóng góp đáng kể vào khu vực doanh nghiệp nói chung và DNTN nói riêng. VPE500 đóng góp 11,83% doanh thu, 17,41% nguồn vốn, và 5,86% tổng lao động của toàn bộ khu vực doanh nghiệp. Đáng chú ý là tỷ lệ này có dấu hiệu gia tăng kể từ 2020.
9. Với riêng khu vực DNTN, VPE500 đang chiếm tỷ lệ khá lớn. Về lao động, đang chiếm khoảng 10%, về doanh thu đang chiếm khoảng 22%, trong khi đó về vốn chiếm tới 34% và có xu hướng tăng. Cho thấy mức độ tập trung khá cao và tốc độ tăng vốn đầu tư của VPE500 là khá ấn tượng, thể hiện kỳ vọng của khu vực DN lớn vào tăng trưởng kinh tế thời gian tới, đồng thời cũng thể hiện sự chống chịu khá tốt của doanh nghiệp lớn so với doanh nghiệp nhỏ. Về doanh thu, với một số ngành cụ thể, VPE500 đang chiếm tới 50% trong ngành ngân hàng, 47% với ngành bất động sản, và trong chế biến chế tạo là khoảng 13%.
10. Các doanh nghiệp VPE500 cũng có tỷ lệ hoạt động khoa học công nghệ và ĐMST cao hơn nhiều với khu vực trong nước khác, kể cả so với khu vực FDI. Nhìn chung, có thể coi đây là những doanh nghiệp tiên phong trong ĐMST vào đầu tư cho khoa học công nghệ.
11. Do đầu tư tốt hơn vào KHCN và ĐMST, các doanh nghiệp VPE500 có tác động lan tỏa khá tốt tới các ngành và lĩnh vực. Các doanh nghiệp VPE500 không chỉ trực

tiếp tạo ra sản lượng lớn mà còn kéo theo sự mở rộng sản xuất ở nhiều ngành khác. Kết quả tính toán từ bảng I-O cho thấy nếu sản lượng của VPE500 tăng thêm 1 đơn vị thì tác động khá tốt đến sản lượng các ngành ở mức từ 0,9 đến 2,7. Điều này cho thấy phát triển VPE500 là một công cụ có tính lan tỏa và thúc đẩy nhanh tới tăng trưởng và xuất khẩu.

12. VPE500 cũng có tác động trực tiếp tới năng suất, mức lương và đóng góp ngân sách của khu vực còn lại. Về tác động lan tỏa cùng ngành, VPE500 có tác động tích cực thể hiện qua sự hiện diện của VPE500 ban đầu giúp năng suất lao động của các doanh nghiệp khác tăng lên (0,12%), phản ánh hiệu ứng học hỏi và tiêu chuẩn cạnh tranh. Điều này rất khác so với tác động âm của khu vực FDI thường thấy trong các nghiên cứu gần đây về tác động lan tỏa năng suất.

13. Về tác động lan tỏa đến lương, phân tích cho thấy VPE500 cùng ngành có tác động tích cực tới mặt bằng lương (0,124%). Điều này chủ yếu đến từ cạnh tranh lao động, khi các doanh nghiệp lớn thường trả lương cao hơn để thu hút lao động có kỹ năng, buộc doanh nghiệp khác phải điều chỉnh theo. So sánh giữa VPE500 và FDI cho thấy VPE500 có xu hướng làm tăng lương trong cùng ngành và cho các nhà cung cấp, nhưng gây sức ép giảm lương cho khách hàng. Trong khi đó, FDI đem lại lợi ích lan tỏa lương rõ nhất cho các nhà cung cấp, nhưng lại làm giảm mạnh mức lương trong cùng ngành do cạnh tranh trực tiếp.

14. Trong ngắn hạn, vốn VPE500 có thể tạo áp lực cạnh tranh nguồn lực (hiệu ứng

“lấn át tạm thời”), song về dài hạn vốn này phát huy tác động tích cực lên tăng trưởng giá trị gia tăng.

Kinh nghiệm quốc tế về vai trò của chính phủ giúp doanh nghiệp lớn vươn ra toàn cầu

15. Trong bối cảnh toàn cầu hoá, dịch chuyển chuỗi giá trị và chuyển đổi số, việc hỗ trợ các DNTN vươn ra thị trường quốc tế trở thành trụ cột trong chính sách phát triển của nhiều quốc gia. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, các công cụ chính sách thường được thiết kế xoay quanh ba nhóm lớn: (i) ưu đãi thuế, (ii) tín dụng và bảo lãnh tài chính, và (iii) khung thể chế – chiến lược quốc gia.

16. Thứ nhất, nhóm chính sách ưu đãi thuế được triển khai mạnh ở các nước có môi trường thị trường phát triển như Singapore và Trung Quốc. Singapore áp dụng chương trình Double Tax Deduction for Internationalisation (DTD_i) cho phép doanh nghiệp khấu trừ 200% chi phí liên quan đến hoạt động quốc tế hóa, cùng các ưu đãi cho M&A xuyên biên giới. Tại Trung Quốc, Nhà nước áp dụng hàng loạt chính sách miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, siêu khấu trừ chi phí R&D và hoàn thuế VAT cho các doanh nghiệp công nghệ như Huawei hay Alibaba, tạo động lực đổi mới sáng tạo và mở rộng toàn cầu.

17. Thứ hai, nhóm chính sách tín dụng và bảo lãnh đầu tư được phát huy rõ nét ở Nhật Bản và Hàn Quốc. Nhật Bản thông qua Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JBIC) và Tổ chức Bảo hiểm Xuất khẩu và Đầu tư (NEXI) cung cấp các khoản vay

ưu đãi, bảo hiểm rủi ro và tài trợ M&A cho các tập đoàn lớn như Ajinomoto hay Renesas. Hàn Quốc, trong giai đoạn công nghiệp hóa, quốc hữu hóa hệ thống ngân hàng và cung cấp tín dụng lãi suất thấp cho các Chaebol như Samsung, Hyundai, đồng thời bảo lãnh các khoản vay quốc tế và hỗ trợ vốn đầu tư xuất khẩu. Những cơ chế này giúp doanh nghiệp có năng lực tài chính dài hạn để mở rộng ra nước ngoài.

- 18.** Thứ ba, nhóm chính sách thể chế và chiến lược quốc gia thể hiện ở việc Nhà nước định hướng rõ vai trò của khu vực tư nhân trong phát triển kinh tế. Trung Quốc ban hành Luật Thúc đẩy Kinh tế Tư nhân (2025) và triển khai “31 chính sách chiến lược” tạo môi trường ổn định, minh bạch cho doanh nghiệp. Hàn Quốc ban hành hàng loạt luật thúc đẩy các ngành công nghiệp trọng điểm (thép, điện tử, hóa dầu) để xây dựng nền tảng cho xuất khẩu, còn Singapore và Nhật Bản xây dựng chiến lược quốc gia hỗ trợ đổi mới, hội nhập và toàn cầu hóa doanh nghiệp.
- 19.** Nhìn chung, các quốc gia thành công đều kết hợp linh hoạt ba nhóm công cụ trên, trong đó Nhà nước đóng vai trò kiến tạo môi trường, hỗ trợ tài chính – thuế – pháp lý, còn doanh nghiệp lớn là lực lượng tiên phong mở rộng không gian phát triển ra toàn cầu. Bài học cho Việt Nam là cần xây dựng khung chính sách tương tự, kết hợp ưu đãi thuế cho quốc tế hóa, tín dụng – bảo lãnh đầu tư ra nước ngoài, cùng thể chế hỗ trợ đồng bộ, qua đó hình thành đội ngũ doanh nghiệp tư nhân đủ mạnh để dẫn dắt tiến trình hội nhập toàn cầu của nền kinh tế.



Photo: ©Shutterstock/Quality Stock Arts

SUMMARY



The image is a vertical collage with a blue background, featuring several hexagonal frames containing different scenes. At the top, the word 'SUMMARY' is written in large, bold, yellow capital letters. The collage includes: a handshake in a business suit; a white truck driving on a road; two workers in hard hats and safety vests looking at a tablet; a worker in a hard hat and safety vest looking at a futuristic, glowing interface; and a worker in a hard hat and safety vest looking at a tablet. There are also various icons and patterns, including gears, a lightbulb, and a network diagram, scattered throughout the collage.

1. This report discusses the top largest private enterprises in Vietnam (VPE500), conducted by the National Institute for Economic and Finance with support from the Konrad-Adenauer-Stiftung Vietnam. The first VPE500 report was released in 2022, using data from the 2016-2019 Enterprise Surveys. The 2023 report analyzed changes in the VPE500 during 2021–2022 amid the COVID-19 pandemic. This latest edition focuses on the 2022–2023 period, as the economy recovers and enters a high-growth phase. The key question is: how have VPE500 enterprises evolved under these circumstances, and how do they interact with other sectors of the economy?
2. For comparability with previous editions, this report maintains the same ranking methodology. Accordingly, the VPE500 list is determined based on three criteria: employment size, total assets, and gross revenue. The VPE500 ranking is the average of the rankings by labor, total capital, and net revenue. This approach differs from Vietnam's current VNR500, Fortune 500, or China's Top 500, which rely on a single indicator. Moreover, the report's objective is not ranking itself but analyzing performance, linkages, and impacts of VPE500 enterprises.
3. The report draws upon enterprise survey data from 2019 to 2023 (surveyed in 2020–2024) compiled by the National Statistics Office. Similar to the 2022 and 2023 editions, this report includes sections on VPE500 distribution, contribution, and performance. It

also continues to examine VPE500's investment and revenue crowding-out impacts, as well as productivity spillover effects on other private enterprises. Additionally, it reviews international experiences in fostering large private enterprises to expand globally.

Distribution and Changes of the VPE500 Portfolio

4. As of the end of 2023, Vietnam had over 1 million active enterprises, of which 940,000 reported business results. Domestic private enterprises, accounting for 97% of total enterprises, employed 57.78% of the workforce, holding 50.67% of total capital, and generating 52.56% of total net revenue in the enterprise sector.
5. Compared to the 2023 VPE500 report, there have been considerable changes in enterprise entries and exits. About 17% (85 firms) from the 2023 list no longer appear in the 2025 list. Nevertheless, this rate has declined versus earlier years due to the gradual recovery of business performance after the COVID-19 pandemic. In the 2021–2023 period, the exit rate rose from 24.7% to 27.2%. This was a period of intense shakeout, as many enterprises faced shocks from the pandemic, increased capital costs, and declining consumer demand. Compared to the 2020–2021 period, the number of single-appearance enterprises on the list dropped sharply (from 83 to 33), indicating a post-pandemic filtering and stabilization process. However, the figure rebounded in 2024 to 58 enterprises,

reflecting expanded competition as many emerging enterprises (especially in technology, renewable energy, and logistics) reached a sufficient revenue scale to enter the list, even if they have not yet maintained long-term stability. These fast-growing firms could form the next generation of top private enterprises within 1-2 years if they can sustain their scale and financial efficiency.

6. By sector, the number of VPE500 enterprises in manufacturing and processing has decreased compared to the pre-pandemic period, falling from 236 to 207 enterprises. The finance, banking, and insurance sector grew from 37 to 52 enterprises, reflecting the maturation of Vietnam's private financial infrastructure, driven by the diversification of financial business models. The trade sector increased from 72 to 90. The real estate sector witnessed a sharp increase, from 22 to 40 enterprises. This indicates that the fast-growing sectors in recent times remain concentrated in services and asset-based fields. Manufacturing sectors have contracted.
7. Geographically, there has not been much change in the spatial distribution. VPE500 enterprises remain primarily concentrated in the two major cities, Hanoi and Ho Chi Minh City (accounting for over 60% of the enterprises). In addition, there are over 10 provinces with a VPE500 count ranging from five to over 10 enterprises. Many provinces have only one VPE500 enterprise.

Performance and Contributions of VPE500

8. Though representing only 500 firms (0.05% of total enterprises), the VPE500 makes a significant contribution to the enterprise sector in general and the private enterprise sector in particular. The VPE500 contributes 11.83% of the revenue, 17.41% of the capital, and 5.86% of the total labor of the entire enterprise sector. Notably, this contribution has shown signs of increasing since 2020.
9. Within the private sector alone, VPE500 firms dominate about 10% of employment, 22% of revenue, and 34% of capital, a rising trend. This indicates a fairly high level of concentration and an impressive rate of capital investment growth by the VPE500, reflecting the large enterprises' expectations for future economic growth, while also demonstrating their strong resilience compared to small ones. By sector, VPE500 revenue shares reach 50% in banking, 47% in real estate, and 13% in manufacturing.
10. VPE500 firms exhibit markedly higher levels of R&D and innovation activity than other domestic enterprises, even surpassing FDI firms, demonstrating their pioneering role in technological upgrading.
11. Because of stronger R&D and innovation investment, VPE500 firms exert substantial spillover effects across industries and sectors. They not only produce large outputs directly, but also drive production expansion in other industries. Input-output analysis

indicates that a 1-unit increase in VPE500 output raises the output of other sectors by 0.9-2.7 units, underscoring their broad growth and export-driving impact.

12. The presence of VPE500 firms also has a direct impact on the productivity, wages, and fiscal contributions of other sectors. Intra-industry spillover analysis reveals that the presence of a VPE500 firm initially raises labor productivity of other firms by 0.12%, reflecting learning and competition effects. This is very different from the negative impact of the FDI sector commonly found in recent studies on productivity spillovers.
13. Regarding wage spillovers, the presence of VPE500 within the same industry has a positive impact on wage levels (0.124%). This is mainly driven by labor competition, as large enterprises often pay higher wages to attract skilled labor, forcing other enterprises to adjust accordingly. A comparison between VPE500 and FDI shows that the former tends to increase wages both within the same industry and for suppliers, but puts downward pressure on wages for customers. In contrast, FDI brings the clearest wage spillover benefits to suppliers, but significantly reduces wage levels within the same industry due to direct competition.
14. In the short term, VPE500 capital can temporarily crowd out smaller firms, but in the long run, it contributes positively to value-added growth.

International Experience on Government Support for Enterprises Going Global

15. In the context of globalization, value-chain shifts, and digital transformation, supporting private enterprises to expand abroad has become a policy pillar in many countries. International experiences show three main policy groups: (i) tax incentives; (ii) credit and financial guarantees; and (iii) institutional frameworks and national strategies.
16. First, tax incentive policies are strongly implemented in countries with developed market environments like Singapore and China. Singapore applies the Double Tax Deduction for Internationalisation program, allowing enterprises to deduct 200% of expenses related to internationalization activities, along with incentives for cross-border M&A. In China, the state implements a series of corporate income tax exemptions and reductions, R&D super-deductions, and VAT refunds for technology enterprises like Huawei and Alibaba, creating motivation for innovation and global expansion.
17. Second, credit and investment guarantee policies are prominently utilized in Japan and South Korea. Japan, through the Japan Bank for International Cooperation and Nippon Export and Investment Insurance, provides preferential loans, risk insurance, and M&A financing for large corporations such as Ajinomoto and Renesas. South Korea, during its industrialization period, nationalized

the banking system and provided low-interest credit to groups like Samsung and Hyundai, while also guaranteeing international loans and supporting export investment capital. These mechanisms help enterprises secure long-term financial capacity for overseas expansion.

18. Third, institutional policies and national strategies are demonstrated by the state clearly defining the private sector's role in economic development. China promulgated the Private Economy Promotion Law 2025 and implemented over 30 strategic policies to create a stable and transparent environment for enterprises. South Korea enacted a series of laws to promote key industries (steel, electronics, petrochemicals) to build a foundation for exports, while Singapore and Japan developed national strategies to support innovation, integration, and enterprise globalization.
19. Overall, successful countries flexibly combine the three groups of policy tools mentioned above, in which the state plays an enabling role by providing environmental, financial, tax, and legal support, while large enterprises act as the pioneering force expanding their development space globally. The lesson for Vietnam is to develop a similar policy framework – integrating tax incentives for internationalization, credit and investment guarantees for outward investment, and coherent institutional support – to build a strong private business sector capable of leading the country's global economic integration process.



Photo: ©Shutterstock/Quality Stock Arts

GIỚI THIỆU



Photo: ©Shutterstock/KPs Photography AND Film

1. Báo cáo VPE500-2025 là báo cáo lần thứ 3 do Viện Chiến lược và Chính sách kinh tế-tài chính (NIEF) xây dựng và giới thiệu với sự hỗ trợ của Viện Konrad – Adenauer - Stiftung (KAS) tại Việt nam. Khác với các bảng xếp hạng doanh nghiệp hiện nay chủ yếu với mục đích tôn vinh, quảng bá doanh nghiệp, VPE500 tiếp cận từ góc độ phân tích chính sách, được xây dựng nhằm đưa ra một bức tranh toàn cảnh về 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất (VPE500) của Việt Nam. Báo cáo không chỉ phản ánh quy mô của các DN này, mà còn phân tích mức độ đóng góp, tác động lan tỏa tới các doanh nghiệp còn lại. Đây là cơ sở quan trọng để các cơ quan quản lý, các nhà nghiên cứu, cộng đồng doanh nghiệp và các đối tác quốc tế tham khảo, qua đó góp phần hoạch định chính sách, khuyến khích và phát huy tối đa vai trò của khu vực kinh tế tư nhân, phù hợp định hướng phát triển đất nước đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045.
2. Năm 2025 chứng kiến nhiều sự thay đổi lớn ở Việt Nam về thể chế chính sách. Với khu vực kinh tế tư nhân, Nghị quyết số 68-NQ/TW ngày 04/5/2025 của Đảng khẳng định khu vực này có vai trò quan trọng nhất, đưa ra nhiều định hướng chiến lược và giải pháp quan trọng nhằm phát triển khu vực này trở thành một lực lượng chủ lực trong tăng trưởng và hội nhập. Nghị quyết cũng đặt mục tiêu hình thành các doanh nghiệp tư nhân (DNTN) tầm cỡ khu vực và vươn ra toàn cầu. Điều này đặt ra yêu cầu cho Việt Nam phải nhận diện, đánh giá và phát huy được vai trò của các DNTN lớn, coi đây là hạt nhân để thúc đẩy mô hình tăng trưởng, góp phần phát triển kinh tế, gia tăng vị thế quốc gia.
3. Số liệu thống kê cho thấy số lượng DNTN đã tăng rất nhanh thời gian qua nhưng chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ. Năm 2017 mới có 650 nghìn DN nhưng con số này đã tăng lên gần gấp đôi vào năm 2024 (1,06 triệu DN). DNTN ở Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp siêu nhỏ. Số lượng doanh nghiệp lớn chỉ chiếm khoảng 4,5% tổng số doanh nghiệp. Mặc dù vậy, thị phần chỉ tập trung vào một số DN. Số liệu cho thấy, nhóm VPE500 chiếm 0,05% tổng số DN trong nước nhưng đóng góp 10,4% lao động, 13,0% tổng tài sản, 15,8% doanh thu của khối DNTN. Phân tích cũng cho thấy VPE500 đạt tăng trưởng lao động, tài sản, doanh thu, năng suất lao động (NSLĐ) cao hơn khối DNTN trong nước, tham gia sâu hơn vào hoạt động thương mại quốc tế và lan tỏa về năng suất tới các DNTN khác. Do vậy, nhóm DN này có thể được coi như lực lượng dẫn dắt và tạo ảnh hưởng trên thị trường. Kết quả hoạt động và tính cạnh tranh của VPE500 có thể định hình mô hình kinh doanh và tăng trưởng cũng như có tính quyết định trong các vấn đề chiến lược như cải tiến công nghệ, tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu (GVCs)...
4. Trên thế giới, sự phát triển của DNTN lớn luôn gắn với vai trò dẫn dắt tăng trưởng, ĐMST và lan tỏa năng suất. Các tập đoàn tư nhân của Hoa Kỳ như Microsoft, Google hay Apple ngoài kiến tạo chuỗi giá trị toàn cầu, còn tạo động lực cho hàng chục nghìn doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) tham gia hệ sinh thái. Ở khu

vực Đông Á, Hàn Quốc và Nhật Bản đã thành công trong việc xây dựng các tập đoàn tư nhân lớn theo mô hình keiretsu và chaebol, qua đó hình thành mạng lưới công nghiệp, nâng cao năng suất quốc gia, từng bước vươn ra thế giới.

5. Chính vì vai trò và tầm ảnh hưởng to lớn của các tập đoàn, DNTN lớn, việc sử dụng chỉ số của các DN lớn như đại diện cho hoạt động của một ngành hoặc của lĩnh vực và sức khỏe của nền kinh tế cũng khá thông dụng, đặc biệt là trong thị trường chứng khoán. Chỉ số S&P500 là một chỉ số quen thuộc của Mỹ được sử dụng để phản ánh sức khỏe của nền kinh tế Mỹ. Tương tự như vậy FTSE100 tại Anh cũng được sử dụng khá thường xuyên. Tại Việt Nam, Báo cáo VNR500, được Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam phát hành thường niên từ năm 2007, giới thiệu kết quả sản xuất kinh doanh của 500 DN lớn nhất hàng năm, chủ yếu nhằm mục đích tôn vinh các doanh nghiệp lớn.
6. Có một sự khác biệt khá lớn về phương pháp và cách tiếp cận của VPE500 với các danh mục ở trên. Thứ nhất, các bảng xếp hạng thường chỉ sử dụng đơn giản một tiêu chí ví dụ doanh thu, hoặc lao động, hoặc mức vốn hoá trên thị trường để xếp hạng các doanh nghiệp. Thứ 2, một số bảng xếp hạng chỉ sử dụng số liệu của doanh nghiệp công bố trên thị trường chứng khoán. Thứ 3, mục tiêu phân tích tỷ trọng và đánh giá ảnh hưởng của doanh nghiệp lớn không được đặt ra. Với cách tiếp cận từ góc độ phân tích chính sách, việc sử dụng đơn thuần một

chỉ số sẽ có một số hạn chế, ví dụ việc so sánh các doanh nghiệp tại các ngành có cường độ sử dụng vốn hoặc lao động khác nhau sẽ không có nhiều ý nghĩa. VPE500 sử dụng kết hợp đồng thời ba chỉ số lao động, doanh thu và vốn của doanh nghiệp để xếp hạng, theo đó trung bình cộng của thứ hạng của từng chỉ số được sử dụng để xếp hạng. Cách xếp hạng này cho phép so sánh một cách hợp lý hơn về quy mô doanh nghiệp. Dữ liệu sử dụng cho VPE500 là tổng điều tra doanh nghiệp hàng năm của Cục thống kê, đảm bảo bao hàm tất cả các DN trong nền kinh tế và đảm bảo đủ cho các phân tích so sánh giữa VPE500 và các nhóm doanh nghiệp khác.

7. Như đã đề cập, Báo cáo VPE500-2025 là báo cáo lần thứ 3 của Nhóm nghiên cứu. Báo cáo lần thứ nhất được công bố vào 2021, tập trung đánh giá cho giai đoạn 2016-2019, đây là giai đoạn phát triển tương đối nhanh của khu vực doanh nghiệp ở Việt Nam cùng với sự ổn định của môi trường vĩ mô. Báo cáo lần thứ 2 được công bố vào năm 2023, tập trung đánh giá tình hình ảnh hưởng của COVID19 tới các nhóm doanh nghiệp, trong đó có VPE500. Trong báo cáo lần 3 này, dữ liệu được sử dụng cho cả giai đoạn từ 2021-2024 nhằm làm rõ bức tranh phục hồi của doanh nghiệp. Báo cáo lần 3 này có thể coi như một báo cáo nền (baseline) cho các đánh giá về sau khi Việt Nam đang xác định bước vào một kỷ nguyên mới, tăng trưởng nhanh hơn với nhiều đột phá về thể chế và tái cấu trúc nền kinh tế.

8. Ngoài phần mở đầu và kết luận, Báo cáo gồm 4 phần lớn. Phần 1, tổng quan về vai trò DNTN lớn trên góc độ lý thuyết, đồng thời trình bày về phương pháp xếp hạng và những điểm đáng chú ý về dữ liệu trong giai đoạn đánh giá. Phần 2 tập trung vào phân tích sự phân bố của VPE500 và biến động của VPE500 qua các năm, phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của VPE500. Phần 3 làm rõ tác động của VEP500 tới khu vực DNTN khác. Phần 4 làm rõ bài học kinh nghiệm quốc tế về hỗ trợ, xây dựng các doanh nghiệp lớn vươn ra toàn cầu với nghiên cứu trường hợp của Trung Quốc, Hàn Quốc và Singapore. Phần phụ lục của báo cáo là danh mục xếp hạng năm 2024 của các doanh nghiệp.
9. Báo cáo được thực hiện dưới chỉ đạo của TS. Nguyễn Như Quỳnh, Viện trưởng, Viện Chiến lược và Chính sách kinh tế - tài chính và nhóm nghiên cứu của Ban Quốc tế và Chính sách hội nhập, bao gồm: TS. Trần Toàn Thắng (trưởng nhóm), TS. Trần Thị Quỳnh Hoa, Ths. Phan Thị Minh Hiền, Ths. Đỗ Văn Lâm, Ths. Lê Thị Minh và một số thành viên khác. Kết quả của Báo cáo đã được trình bày tại Hội

thảo do NIEF và KAS đồng tổ chức ngày 6/11/2025 tại Hà Nội. Các ý kiến đóng góp trong Hội thảo đã được bổ sung vào trong Báo cáo lần này. Nhóm nghiên cứu chân thành cảm ơn sự tham gia ý kiến của các chuyên gia: TS. Nguyễn Đình Cung - Nguyên Viện trưởng, Viện nghiên cứu Quản lý kinh tế trung ương (CIEM); Bà Trịnh Thị Hương, Phó Cục trưởng, Cục phát triển doanh nghiệp tư nhân và kinh tế tập thể, Bộ Tài chính; Ông Đậu Anh Tuấn, Phó Tổng thư ký VCCI; Bà Bùi Kim Thuỳ, Phó Chủ tịch President Club, Thành viên Hội đồng Cố vấn Harvard-Asia Pacific; TS. Nguyễn Bá Hùng, Chuyên gia kinh tế trưởng của ADB tại Việt Nam. Lời cảm ơn đặc biệt xin gửi tới KAS tại Việt Nam đã phối hợp và tài trợ cho quá trình nghiên cứu. Do thời gian và nguồn lực có hạn, báo cáo có thể còn nhiều hạn chế, mọi ý kiến đóng góp xin gửi về Viện Chiến lược và Chính sách kinh tế - tài chính; địa chỉ số 65 phố Văn Miếu, phường Văn Miếu – Quốc Tử Giám, Hà Nội.

Thay mặt nhóm nghiên cứu
TS. Trần Toàn Thắng
Email: trantoanthang@mof.gov.vn

Phần một:

DOANH NGHIỆP LỚN VÀ PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG



Photo: ©Shutterstock/Duc Huy Nguyen

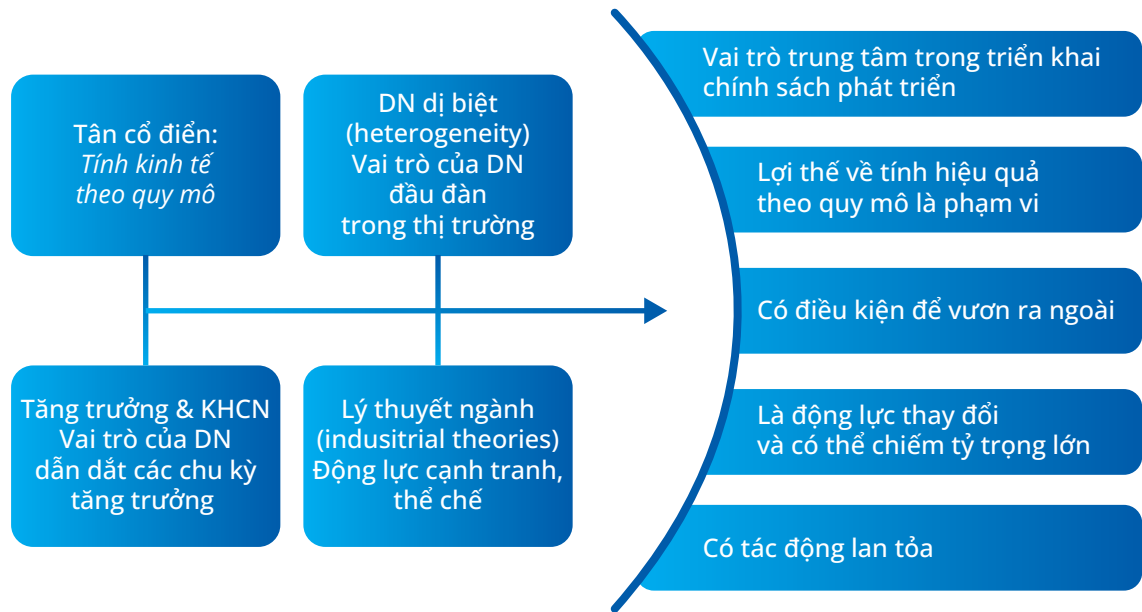
DOANH NGHIỆP LỚN VÀ ẢNH HƯỞNG TỚI NỀN KINH TẾ

1. Trên thực tế không có tiêu chuẩn chung về doanh nghiệp lớn, mỗi quốc gia có các tiêu chuẩn khác nhau về quy mô doanh nghiệp. Ví dụ ở Mỹ, DN lớn có quy mô trên 500 lao động và doanh thu hàng năm trung bình trên 7,5 triệu USD. Tại EU, ngưỡng của DN lớn là trên 250 lao động, doanh thu trên 50 triệu EUR và tài sản trên 48 triệu EUR. Tại Singapore chủ yếu là dựa trên doanh thu (trên 100 triệu SGD), tại Nhật Bản tùy vào từng ngành cụ thể. Các lý thuyết thuyết kinh tế đều khẳng định những đặc tính của DN lớn, qua đó khẳng định vai trò của DN lớn trong nền kinh tế. Lý thuyết tân cổ điển đề cao tính kinh tế theo quy mô (economic of scale) của DN lớn, theo đó, DN lớn vì có quy mô lớn hơn nên có năng suất cao hơn nhờ hiệu quả theo quy mô, vì vậy DN sẽ có tầm ảnh hưởng rất lớn tới thị trường. Trong khi đó, các lý thuyết khác nhìn nhận ở góc độ các DN đầu đàn, tầm ảnh hưởng trong định hình thị trường, méo mó trong cạnh tranh bình đẳng và các động lực để doanh nghiệp vươn lên trong môi trường không có cạnh tranh hoàn hảo (Hình 1).
2. Theo các nghiên cứu này, quy mô hiện tại của một DN, thường gắn với tập hợp các đặc điểm của DN trước đó. Nhờ tích lũy theo thời gian, DN lớn có thể có những lợi thế mà DN nhỏ hơn không có, như khả năng về đổi mới sáng tạo (ĐMST), đào tạo và áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng. Ngoài ra, với lợi thế tiếp cận nhân lực chất lượng cao, DN lớn thường tuyển dụng được nhân sự quản lý có nhiều kinh nghiệm và tạo ra khác biệt về quản trị rõ ràng so với DN nhỏ hơn¹.
3. DN lớn có nhiều khả năng tiếp cận thị trường quốc tế do có năng suất cao hơn² xuất phát từ tính kinh tế về quy mô và tính kinh tế theo phạm vi (Ciani et al., 2020). Với năng lực tài chính, DN lớn dễ dàng thực hiện các khoản đầu tư và giành được thị phần, tiếp cận thị trường mong muốn và nhiều cơ hội mở rộng quy mô. Với lợi thế về quy mô cũng như cách thức quản lý và tổ chức sản xuất tốt hơn, có tính hướng ngoại và chú trọng đầu tư vào con người, DN lớn dễ dàng giảm chi phí SXKD trung bình và đạt được lợi thế về hiệu quả (năng suất các nhân tố tổng hợp - TFP, NSLĐ, lương, tỷ lệ sử dụng năng lực sản xuất, tăng trưởng doanh thu).
4. Các nghiên cứu về quy mô DN đều cho rằng ảnh hưởng của DN lớn tới các nền kinh tế đang phát triển là khá rõ ràng. DN lớn chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh tế của các quốc gia, cũng như đóng

1 Thể hiện qua số lượng các chỉ tiêu hoạt động được kiểm soát, thường cho nhà quản lý, hành động khi gặp vấn đề, kiến thức về mục tiêu, mức độ dễ dàng để đạt được mục tiêu.

2 Thể hiện ở việc đạt được các chứng chỉ chất lượng quốc tế, sử dụng đầu vào nhập khẩu và có sở hữu nước ngoài. Điều tra DN của Ngân hàng Thế giới cũng cho thấy DN lớn hơn không chỉ tham gia xuất khẩu nhiều hơn mà còn hướng ngoại rõ rệt hơn.

Hình 1: Vai trò của doanh nghiệp lớn



Nguồn: tổng hợp của nhóm nghiên cứu

góp vào tạo việc làm, tăng trưởng NSLĐ; là động lực thay đổi, tạo tác động lan tỏa quan trọng tới toàn nền kinh tế, đặc biệt là tới các DN nhỏ hơn trong chuỗi cung ứng của mình. Bên cạnh việc tạo ra nhiều cơ hội cho DN nhỏ hơn trong chuỗi cung ứng (lan tỏa trực tiếp), DN lớn còn thúc đẩy tăng trưởng của DN nhỏ thông qua những thay đổi về cấu trúc tổ chức, quản lý, hiệu quả và tiếp cận tài chính (Ekebe & Eklou, 2017) và lan tỏa tri thức từ DN lớn (bắt nguồn từ khả năng ĐMST và năng suất cao hơn của DN lớn) thông qua tích tụ, liên kết chuỗi và dịch chuyển lao động.

5. Tổng quan từ các nghiên cứu thực nghiệm³ cho thấy các quốc gia công nghiệp hóa thành công đều gắn với vai trò dẫn dắt của DN lớn. Những DN này luôn giữ vai trò trung tâm trong triển khai chính sách phát triển, là đầu tàu trong nhiều ngành công nghiệp. Trong nhiều

trường hợp, hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) của DN lớn định hình thị trường, cấu trúc ngành và hệ sinh thái sản xuất, dịch vụ, đồng thời giúp các DN nhỏ tiếp cận chuỗi cung ứng. Báo cáo của OECD cho thấy năng suất lao động của doanh nghiệp lớn cao hơn đáng kể so với doanh nghiệp nhỏ: Tại Đức và Pháp, DN có quy mô từ 250 lao động trở lên đạt năng suất cao gấp 2,0-2,4 lần DN nhỏ (<50 lao động). Tại Hoa Kỳ, khoảng cách này thấp hơn, ở mức 1,6 lần, do khu vực SMEs của Hoa Kỳ có trình độ công nghệ và số hóa cao hơn mức trung bình của OECD. Các DNTN lớn cũng có khả năng đầu tư mạnh mẽ vào R&D, vốn vô hình và chuyển đổi số - ba yếu tố cốt lõi nâng TFP của nền kinh tế. Theo NSF/NCSSES (2023), riêng nhóm DN có quy mô từ 250-24.999 lao động tại Hoa Kỳ đã chiếm hơn 50% tổng chi R&D của khu vực doanh nghiệp.

3 Structural Business Statistics (2023)

Như vậy, DNTN lớn chính là “đầu kéo năng suất” của nền kinh tế - nơi hội tụ vốn, công nghệ, tri thức và năng lực quản trị tiên phong, đóng vai trò dẫn dắt đổi mới và hiện đại hóa sản xuất.

- 6. DNTN lớn không chỉ là trung tâm của tăng trưởng nội tại, mà còn tạo hiệu ứng lan tỏa và hỗ trợ mạnh mẽ đối với khu vực SMEs trên ba phương diện:
- Lan tỏa công nghệ và chuẩn mực quản trị: khi SMEs tham gia chuỗi cung ứng của DN lớn, họ phải nâng cấp quy trình, công nghệ và tiêu chuẩn chất lượng để đáp ứng yêu cầu. Nghiên cứu của Amiti et al (2023) cho thấy các DN nhỏ trở thành nhà cung ứng cho “superstar firms” tăng TFP từ 7-8% chỉ sau 3 năm. Ở châu Á, các mô hình keiretsu (Nhật Bản) và chaebol (Hàn Quốc) minh chứng rõ ràng cho cơ chế lan tỏa năng lực từ doanh nghiệp lớn

sang các SMEs trong chuỗi cung ứng.

- Tạo cầu thị trường và dòng vốn chuỗi: DN lớn đóng vai trò mỏ neo thị trường (market anchor), đảm bảo đầu ra cho hàng nghìn DN. Thông qua các hợp đồng mua sắm dài hạn, cơ chế tài chính chuỗi cung ứng⁴ và bảo lãnh thanh toán, các DN lớn giúp SMEs tiếp cận vốn rẻ và ổn định hơn, qua đó giảm rủi ro tài chính. Chính sách “co-prosperity partnership” tại Hàn Quốc và mô hình “industrial clusters” tại Đức là những minh chứng điển hình cho tác động lan tỏa tích cực này.
- Thúc đẩy đổi mới cộng sinh: Nhiều tập đoàn lớn phát triển mô hình đổi mới mở, trong đó, SMEs được khuyến khích cùng nghiên cứu, thiết kế và thử nghiệm công nghệ mới. Ở Hoa Kỳ, các tập đoàn công nghệ như Apple, Microsoft, Google duy trì mạng lưới hàng nghìn đối tác SMEs trong

Bảng 1: Tác động của DN lớn tới nền kinh tế

Trụ cột tác động	Cơ chế vận hành chủ yếu	Kết quả kinh tế - xã hội
Hiệu quả quy mô	Giảm chi phí bình quân, đầu tư hạ tầng và chuỗi cung ứng lớn	Nâng năng suất tổng hợp (TFP), tăng hiệu quả phân bổ nguồn lực
Đổi mới và R&D	Đầu tư mạnh vào công nghệ, tài sản trí tuệ, sáng chế	Thúc đẩy chuyển đổi số, hình thành ngành công nghệ mới
Liên kết chuỗi giá trị (GVC)	Mở rộng thị trường, hội nhập quốc tế	Gia tăng giá trị gia tăng nội địa (DVAR), nâng cao vị thế thương mại của quốc gia
Lan tỏa sang SMEs	Truyền công nghệ, chuẩn mực, tài chính chuỗi cung ứng	Củng cố năng lực cạnh tranh và khả năng thích ứng của toàn hệ sinh thái doanh nghiệp
Ổn định thị trường và ESG	Dẫn dắt đổi mới xanh, đầu tư bền vững, tuân thủ tiêu chuẩn ESG	Tăng khả năng chống chịu của nền kinh tế, hỗ trợ phát triển bền vững dài hạn.

Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu

4 Tài chính chuỗi cung ứng là một tập hợp các giải pháp tài chính nhằm mục đích tối ưu hóa việc quản lý vốn gắn liền với các quy trình và giao dịch của chuỗi cung ứng. Về cơ bản, đó là một cách tiếp cận hợp tác giữa người mua, nhà cung cấp và tổ chức tài chính để nâng cao hiệu quả, giảm thiểu rủi ro và tăng tính thanh khoản trong chuỗi.

lĩnh vực AI, năng lượng xanh, thiết kế chip, dịch vụ số, tạo nên hệ sinh thái đổi mới cộng sinh có sức lan tỏa toàn cầu.

7. Đối với nền kinh tế: Những tác động này cho thấy DNTN lớn là một trụ cột cấu trúc trong nền kinh tế hiện đại, vừa là nguồn tăng trưởng, vừa là cầu nối đổi mới, và đồng thời là bộ lọc ổn định cho các biến động thị trường. Việc thúc đẩy nhóm

DNTN lớn phát triển bền vững, gắn với liên kết SMEs và chiến lược ESG, sẽ là chìa khóa để nâng cao năng suất quốc gia, khả năng chống chịu và năng lực cạnh tranh toàn cầu trong giai đoạn hậu 2025. DNTN lớn tạo ra hiệu ứng lan tỏa vĩ mô đa chiều, đóng góp cả về năng suất, đổi mới, hội nhập và phát triển bền vững. Các kênh tác động chính có thể tóm lược như Bảng 1.

CÁC PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG VỀ DOANH NGHIỆP LỚN NHẤT

8. Nhìn chung, các bảng xếp hạng DN lớn đều xếp hạng khá đơn giản và dễ hiểu, dựa vào một hoặc kết hợp nhiều tiêu chí. Các tiêu chí này có thể bao gồm các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận, tốc độ tăng trưởng, hoặc có thể dựa trên mức vốn hóa trên thị trường chứng khoán. Ngoài việc đáp ứng các tiêu chí về kết quả kinh doanh hoặc giá trị thị trường, các DN muốn được đưa vào xếp hạng cũng phải vượt qua một số tiêu chí nhất định như được niêm yết trên các sàn chứng khoán uy tín, có doanh thu ổn định trong các quý gần nhất, đáp ứng khối lượng giao dịch tối thiểu, được thành lập ở trong nước...



9. **Fortune 500** là chỉ số về danh sách 500 DN có doanh thu lớn nhất ở Mỹ (gồm cả các DN nhà nước và tư nhân) do Tạp chí Fortune công bố đầu tiên vào năm 1955. Các DN được đưa vào Fortune 500 được coi là công ty có uy tín cao. Danh sách ban đầu chỉ bao gồm các DN

hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, khai thác và năng lượng, có mức doanh thu từ 49,7 triệu USD trở lên. Năm 1994, Fortune 500 bổ sung các DN trong lĩnh vực dịch vụ. Sự thay đổi này đã thêm nhiều công ty mới và làm tăng đáng kể ngưỡng doanh thu hàng năm cần thiết để lọt vào danh sách. Các công ty thuộc Fortune 500 hiện nay chiếm khoảng 2/3 GDP của Mỹ với doanh thu khổng lồ 12,8 nghìn tỉ USD, lợi nhuận 1 nghìn tỉ USD và 21,6 nghìn tỉ USD giá trị thị trường. Cho tới nay, hơn 1.800 công ty đã từng nằm trong danh sách Fortune 500 và danh sách hiện tại đã khác đáng kể so với năm 1955. Về phương pháp xếp hạng, Ban đầu, các DN được xếp hạng theo doanh thu hàng năm. Danh sách không bao gồm các DNTN không nộp báo cáo tài chính với các cơ quan chính phủ, các DN nước ngoài, các DN Mỹ được hợp nhất bởi các DN từ nước ngoài và các DN không hoàn thành đầy đủ ít nhất 3/4 báo cáo tài chính của năm tài chính hiện tại.

10. S&P500 viết tắt của Standard & Poor's



500, được cơ quan xếp hạng tín

dụng Standard & Poor của Mỹ giới thiệu vào năm 1957 như một chỉ số để theo dõi giá trị của 500 công ty vốn hóa lớn có cổ phiếu niêm yết trên NYSE và NASDAQ Composite. Các cổ phiếu tạo nên S&P500 được thiết kế để đại diện cho cơ cấu tổng thể của nền kinh tế Hoa Kỳ. Do đó, giá trị của S&P và các cổ phiếu khác nhau trong chỉ số được những người tham gia thị trường theo dõi chặt chẽ vì kết quả của những chỉ số này được coi là thước đo về sức khỏe của nền kinh tế Hoa Kỳ.

- S&P 500 thể hiện hiệu quả hoạt động của thị trường chứng khoán bằng cách báo cáo rủi ro và lợi nhuận của các công ty thuộc nhóm này. Các nhà đầu tư sử dụng chỉ số S&P 500 làm tiêu chuẩn của thị trường để so sánh với các khoản đầu tư khác. Mặc dù được gọi là S&P 500, chỉ số này chứa 505 cổ phiếu (do một số công ty có nhiều hơn 1 loại cổ phiếu). Chỉ số này chiếm 80% giá trị của thị trường chứng khoán Hoa Kỳ theo mức vốn hóa. Do danh sách S&P 500 bao gồm gần như tất cả các cổ phiếu lớn nhất ở Hoa Kỳ, chỉ số này thường được coi là “thị trường” nói chung và gần bằng với chỉ số chứng khoán “mặc định” của Hoa Kỳ. Tính đến tháng 7/2020, tổng vốn hóa thị trường của S&P 500 là 27,05 nghìn tỷ USD.
- Phương pháp xếp hạng: Các công ty trong danh sách S&P 500 do một ủy ban lựa chọn và được xác định là đại diện cho các ngành tạo nên nền kinh tế Hoa Kỳ. Để được đưa vào S&P, một công ty phải đáp

ứng các yêu cầu về quy mô dựa trên tính thanh khoản: vốn hóa thị trường phải lớn hơn hoặc bằng 8,2 tỷ USD; giá trị đô la hàng năm được giao dịch theo giá trị vốn hóa thị trường được điều chỉnh thả nổi lớn hơn 1,0 triệu; khối lượng giao dịch hàng tháng tối thiểu là 250.000 cổ phiếu trong mỗi sáu tháng tính đến ngày đánh giá. Cổ phiếu phải được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán New York (NYSE), Sàn giao dịch nhà đầu tư, Sàn giao dịch NASDAQ hoặc Thị trường toàn cầu Bats.

- S&P 500 theo dõi vốn hóa thị trường của khoảng 500 công ty được đưa vào để tính chỉ số, đo lường giá trị cổ phiếu của những công ty đó. Mỗi công ty trong S&P 500 được đưa ra một trọng số cụ thể, được tính bằng cách chia vốn hóa thị trường riêng của DN cho tổng vốn hóa thị trường của S&P 500. Các công ty (cổ phiếu) trong S&P 500 được xếp hạng theo tỷ trọng vốn hóa.

11. Forbes Global 2000

là một bảng xếp hạng hàng năm của 2000 công ty đại chúng lớn nhất trên thế giới của



Tạp chí Forbes. Năm 2003, Forbes ngừng cung cấp danh sách Forbes 500 và từ năm 2004 thay bằng một danh sách mở rộng hơn, Forbes Global 2000, gồm 2000 công ty toàn cầu. Forbes Global 2000 xếp hạng các công ty đại chúng lớn nhất thế giới theo 4 tiêu chí chính: doanh thu, lợi nhuận, tài sản, giá trị thị trường. Với mỗi tiêu chí, sẽ có 4 danh sách riêng biệt và DN chỉ lọt vào các danh sách này nếu vượt qua giá trị giới hạn được xác định trước. Ví dụ, mức giới hạn cho doanh thu

năm 2017 là 3,95 tỷ USD, cho lợi nhuận là 257,0 triệu USD, cho tài sản là 5,65 tỷ USD và cho giá trị thị trường là 9,34 tỷ (các mức định trước này cũng thay đổi theo năm). Một DN cần phải nằm trong 1 trong 4 danh sách trên mới đủ điều kiện đưa vào xếp hạng Global 2000. Sau khi gộp 4 danh sách lại, mỗi DN sẽ được chấm điểm tùy vào xếp hạng nó trong từng danh sách, DN bị chấm điểm 0 cho một tiêu chí nếu giá trị tương ứng thấp hơn giá trị tối hạn của tiêu chí đó. Điểm số tổng hợp được tính theo 4 điểm số thành phần (trọng số bằng nhau) và được xếp từ cao xuống thấp để xác định thứ hạng. Cách xếp hạng này có một số hạn chế là: (i) Danh sách này chỉ bao gồm các công ty đại chúng; (ii) Việc sử dụng điểm tổng hợp không tính đến trọng số của mỗi chỉ số.

12. Russell 3000 là một chỉ số về cổ phiếu có trọng số vốn hóa thị trường do Tập đoàn Russell



cung cấp và có thể đại diện cho toàn bộ thị trường chứng khoán Hoa Kỳ. Chỉ số này theo dõi kết quả của 3.000 cổ phiếu được giao dịch lớn nhất tại Hoa Kỳ, chiếm khoảng 98% tất cả các thị trường. Russell 3000 được đưa ra vào năm 1984 với mục tiêu cung cấp bức tranh chính xác về thị trường chứng khoán với các cổ phiếu có thể đầu tư của Hoa Kỳ. Russell 3000 xếp hạng các công ty dựa trên tổng mức vốn hóa thị trường của công ty. Các cổ phiếu trong Russell 3000 Index được rà soát mỗi năm một lần vào thứ sáu cuối cùng của tháng sáu. Tại thời điểm này, tất cả các cổ phiếu đủ điều kiện sẽ được xếp

hạng theo vốn hóa thị trường hiện tại của chúng. Điều này đảm bảo các công ty đang tăng trưởng hoặc sụt giảm sẽ được thể hiện chính xác trong chỉ số tổng thể. Tại bất kỳ thời điểm nào, nếu một công ty cụ thể không còn đủ điều kiện để đứng trong bảng xếp hạng thì công ty thay thế sẽ được đưa vào lần rà soát theo lịch trình tiếp theo. Do đó, số lượng chứng khoán trong chỉ số sẽ biến động theo các biến động của công ty như sáp nhập, mua lại hoặc chuyển sang công ty tư nhân.

13. FTSE100 của Financial Times là một chỉ số cổ



phiếu của 100 công ty có giá trị vốn hóa thị trường lớn nhất niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán London. Chỉ số này được Tập đoàn FTSE cung cấp. FTSE100 được công bố từ 1984, với điểm sàn là 1000. Một công ty muốn được đưa vào danh sách không cần phải là công ty của Anh, nhưng phải được niêm yết trên LSE, vượt qua các kiểm tra về quốc tịch, mức độ biến động giá tự do và tính thanh khoản. FTSE 100 xếp hạng các công ty theo giá trị thị trường đầy đủ, được tính bằng cách nhân giá cổ phiếu của công ty đó với tổng số cổ phiếu đã phát hành. Tuy nhiên, nhiều công ty trong số này là các công ty tập trung vào hoạt động quốc tế, do đó, các chuyển động của chỉ số là một chỉ báo khá yếu về nền kinh tế Anh.

14. TOP-500 của Trung Quốc: Từ năm 2012, Liên đoàn Công nghiệp và Thương mại Trung Quốc (ACFIC) công bố danh sách



“500 DNTN hàng đầu Trung Quốc” và “Báo cáo công bố 500 DNTN hàng đầu Trung Quốc”. Các DN này được xác định dựa trên cuộc khảo sát các DNTN quy mô lớn. Xếp hạng dựa vào tổng doanh thu của năm trước. Danh sách TOP500 của năm 2021 cho thấy Huawei, JD.com và tập đoàn Hengli là top 3 DN lớn nhất. Doanh thu trung bình của nhóm 5 DN lớn nhất lên tới 92,8 tỷ USD. Dữ liệu cũng cho thấy tổng doanh thu của TOP500 lên tới 35,1 triệu tỷ NDT, chiếm 16,4% tổng doanh thu, đóng góp 8,8% tổng thu thuế, thu hút 1,4% tổng lao động.

15. VNR500 là bảng xếp hạng 500 DN lớn nhất Việt Nam theo mô hình của



Fortune 500, được xây dựng dựa trên kết quả đánh giá độc lập của Công ty Báo cáo Việt Nam (Vietnam Report), được công bố thường niên từ năm 2007. Bảng xếp hạng được thực hiện với mục tiêu tôn vinh các DN có quy mô lớn nhất Việt Nam, đạt được những thành tựu đáng ghi nhận trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh việc công bố Bảng xếp

hạng 500 DN lớn nhất Việt Nam, Vietnam Report cũng công bố Bảng xếp hạng 500 DNTN lớn nhất, hoặc 500 DN tăng trưởng nhanh nhất (FAST500) và bảng xếp hạng 500 DN Việt Nam có lợi nhuận tốt nhất (PROFIT500). FAST500 được công bố thường niên từ năm 2011 và PROFIT500 được công bố thường niên từ năm 2017. Các DN được xếp hạng trong VNR500 đảm bảo các tiêu chí: Là DN hạch toán độc lập không phân biệt vốn sở hữu, có tư cách pháp nhân, được thành lập theo pháp luật Việt Nam. Dữ liệu đánh giá tính đến thời điểm 31 tháng 12 của năm trước đó. Các tiêu chí đánh giá gồm: (1) doanh thu, (2) lợi nhuận, (3) tốc độ tăng trưởng doanh thu, (4) tổng tài sản, và (5) tổng lao động. VNR500 được xây dựng dựa trên tiêu chí doanh thu. Các tiêu chí khác như tài sản, lao động, lợi nhuận, uy tín trên truyền thông cũng được tham chiếu để đánh giá hiện trạng sức mạnh tổng thể của DN. Tuy nhiên, VNR500 cũng như báo cáo PROFIT500 và FAST500 thiên về khía cạnh kết quả hoạt động kinh doanh của từng DN riêng rẽ mà không đề cập đến vai trò của nhóm VNR500.

PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG VPE500

16. Trong báo cáo này, doanh nghiệp được xác định theo Luật Doanh nghiệp, là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật cho mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.

DNTN trong nước được hiểu là gồm các loại hình công ty tư nhân, công ty hợp danh, công ty TNHH tư nhân, công ty TNHH có vốn nhà nước từ 50% trở xuống, công ty cổ phần (CTCP) có vốn nhà nước hoặc FDI từ 50% trở xuống. DN Nhà nước

là các DN có vốn sở hữu của Nhà nước trên 50%. DN FDI là các DN nước ngoài đang đầu tư kinh doanh ở Việt Nam, có vốn sở hữu nước ngoài từ 50% trở lên.

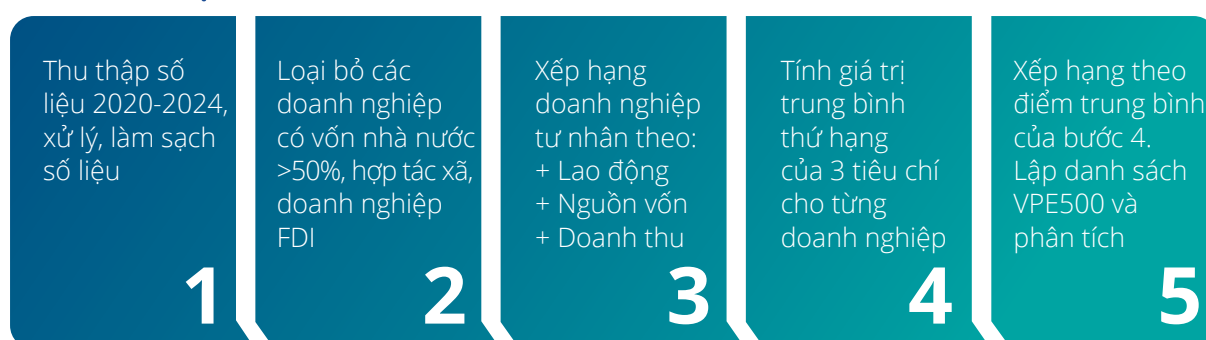
- 17.** Một số thuật ngữ sử dụng trong điều tra này như sau: (1) Lao động của DN là số lao động do DN quản lý, sử dụng và trả lương, trả công. Số liệu lao động sử dụng ở đây là số trung bình năm, là trung bình cộng của số lao động tại thời điểm 01/01 và 31/12; Tổng nguồn vốn là giá trị theo sổ sách trung bình trong năm, được tính bằng cách lấy trung bình cộng của tổng nguồn vốn cuối kỳ và tổng nguồn vốn đầu kỳ. Tổng nguồn vốn bằng tổng của nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Thông tin về doanh thu trong Báo cáo này được hiểu là doanh thu thuần bán hàng hóa và dịch vụ được xác định vào thời điểm cuối năm. Doanh thu thuần của DN là tổng thu của DN do tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, cung cấp các dịch vụ cho bên ngoài sau khi trừ các khoản thuế⁵ và các khoản giảm trừ (chiết khấu, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại). Doanh thu thuần không bao gồm: (1) Doanh thu hoạt động tài chính; (2) Doanh thu các hoạt động bất thường

như thanh lý, nhượng bán tài sản, thu tiền vi phạm hợp đồng, thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý.

- 18.** Việc xếp hạng được thực hiện qua hai giai đoạn với một số bước như mô tả trong Hình 2. Theo đó, xác định thứ hạng của DN theo từng tiêu chí riêng lẻ về lao động, tổng nguồn vốn và doanh thu thuần; lấy trung bình cộng (đơn giản) của các thứ hạng thành phần để tính toán chỉ số chính và xếp hạng của DN theo chỉ số chính. Việc kết hợp ba tiêu chí lao động, tổng nguồn vốn và doanh thu thuần để xếp hạng DN nhằm: (i) Tránh tình trạng thiên lệch vì nhiều khả năng các DN dẫn đầu về lao động chủ yếu thuộc các ngành thâm dụng lao động và các DN dẫn đầu về vốn thuộc các ngành thâm dụng về vốn; (ii) Đưa ra một bức tranh hoàn chỉnh về đầu vào và kết quả đầu ra của DN và nền kinh tế. Các bước cụ thể của xếp hạng VPE500 được mô tả như sơ đồ Hình 2.

- 19.** Số liệu điều tra DN năm 2019-2023 (điều tra năm 2020-2024) của Cục Thống kê được sử dụng cho việc xếp hạng này.

Hình 2: Xác định VPE500



⁵ Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp phải nộp.

Trong các điều tra DN, Cục Thống kê tiến hành điều tra kết hợp giữa toàn bộ và chọn mẫu, và thông tin điều tra là tình hình SXKD tính đến ngày 31/12 của năm trước. Điều tra toàn bộ được áp dụng với: (1) DN nhà nước (SOEs); (2) DN FDI; (3) DN ngoài nhà nước (VPE) có từ 100 lao động trở lên⁶; (4) 100% DN thuộc một số ngành; (5) 100% DN có từ 2 cơ sở trực thuộc trở lên, trong đó có ít nhất 01 cơ sở đóng trên địa bàn tỉnh, thành phố khác khác với trụ sở chính của DN; (6) 100% DN tại các tỉnh có số lượng DN nhỏ. Điều tra chọn mẫu được áp dụng với các DNTN dưới 100 lao động. Trong mỗi ngành kinh tế thuộc dàn mẫu, các DN được sắp xếp theo thứ tự giảm dần của chỉ tiêu lao động thời điểm 31/12 năm trước. Mẫu chọn theo nguyên tắc đại diện cho từng ngành kinh tế cấp 4 trên địa bàn tỉnh, thành phố theo phương pháp ngẫu nhiên hệ thống.

Với cách bố trí điều tra như vậy, các DNTN quy mô lớn được điều tra toàn bộ⁷.

20. Trong nhiều trường hợp, các tập đoàn có nhiều công ty thành viên độc lập (có mã số thuế độc lập được xử lý như một doanh nghiệp độc lập trong Bảng xếp hạng VPE500. Vì vậy, có thể sẽ thấy Tập đoàn Vingroup dẫn đầu trong các DNTN lớn nhất từ năm 2020 tới 2024, nhưng không phải là DN dẫn đầu trong danh sách VPE500, thay vào đó là một số DN thuộc tập đoàn này (thực tế tiềm lực của cả tập đoàn có thể lớn hơn rất nhiều). Đây là điểm hạn chế của Báo cáo do sử dụng số liệu điều tra có sẵn. Một lưu ý quan trọng khác là kết quả xếp hạng VPE500 này dựa theo số liệu điều tra DN hằng năm và kết quả này có thể không trùng lặp với danh sách VNR500 được Viet Nam Report công bố do khác biệt về số liệu và phương pháp.

6 Riêng ngành thương mại là DN có từ 50 lao động trở lên

7 Nhóm nghiên cứu đã dành rất nhiều thời gian để xử lý số liệu và nhận thấy có nhiều vấn đề đặc biệt với các năm điều tra suy rộng. Nhóm đã xử lý các số liệu về vốn, doanh thu, tài sản cố định...và đã cố gắng để khắc phục các lỗi nhập liệu hay các lỗi khác. Nhóm cũng đã phải tìm kiếm Báo cáo tài chính của DN để kiểm tra thông tin.

Phần hai: **VPE500 NĂM 2025**



Photo: ©Shutterstock/Monthira

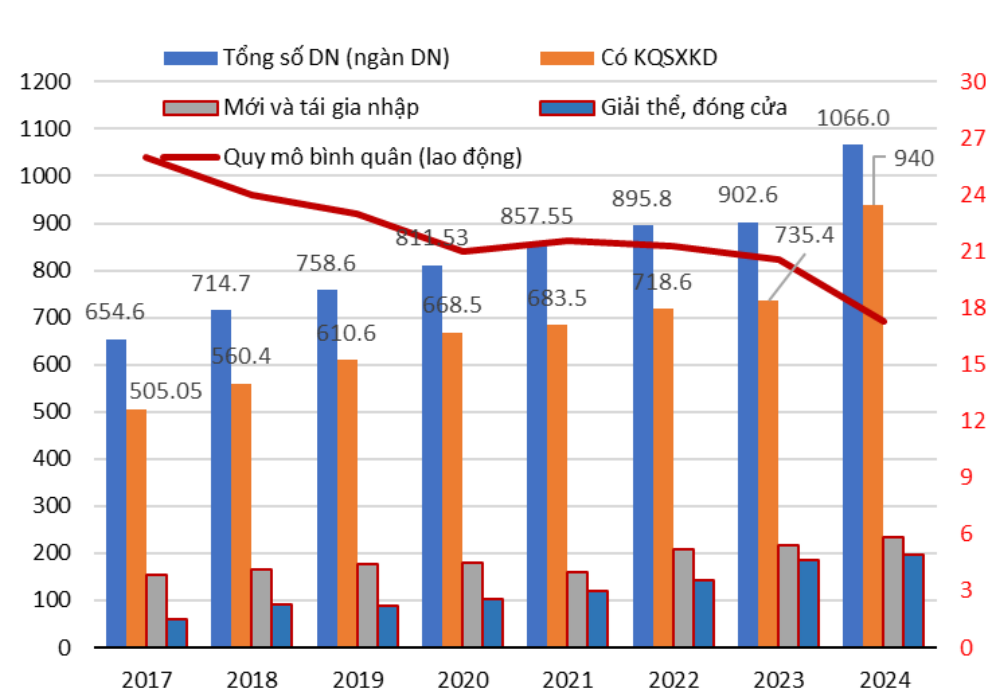
BIẾN ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN

21. Số lượng doanh nghiệp tới thời điểm 31/12/2024 đã lên tới trên 1 triệu doanh nghiệp (đạt mục tiêu đã đề ra cho năm 2020), trong đó số có hoạt động SXKD khoảng 940 ngàn. Giai đoạn 2019-2024 chứng kiến sự rút lui khỏi thị trường (tạm ngừng kinh doanh, giải thể) tăng mạnh, nhưng cũng ghi nhận sự nỗ lực thích ứng, phục hồi mạnh mẽ của các DNTN trước những cú sốc lớn từ bên ngoài. Đại dịch COVID-19 bùng phát, đặc biệt từ quý I/2020, đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của các DN. Nhiều DN phải tạm ngừng kinh doanh hoặc phá sản, đặc biệt là DN nhỏ và vừa (SMEs) trong lĩnh vực dịch vụ, du lịch, nhà hàng, vận tải. Theo Cục Thống kê, năm 2020 có khoảng 64.056 DN tạm ngừng hoạt động

và giải thể, tăng 18.485 doanh nghiệp so với năm 2019.

22. Giai đoạn 2022-2024: DN bắt đầu phục hồi nhờ kiểm soát dịch bệnh, mở cửa nền kinh tế và các chính sách hỗ trợ từ Nhà nước (giảm thuế, giãn nợ, vay ưu đãi). Xu hướng DN thành lập mới tăng trở lại, tập trung vào thương mại, logistics, công nghệ số và sản xuất chế biến. Theo Cục Thống kê, số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới năm 2000 là 134,9 nghìn doanh nghiệp, năm 2021 giảm còn 116,8 nghìn doanh nghiệp, nhưng đến năm 2024 đã tăng lên đến 157,2 nghìn doanh nghiệp. Riêng giai đoạn 2020-2021, COVID-19 đã tạo ra cú sốc cung (gián đoạn chuỗi sản xuất) và cú sốc cầu (phong tỏa, giảm tiêu

Hình 3: Số lượng doanh nghiệp trong nền kinh tế



Nguồn: Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam 2017-2024

dùng) làm số DN rút lui khỏi thị trường tăng mạnh. Biến động chủ yếu tập trung vào các DN siêu nhỏ và nhỏ (SMEs), thể hiện khả năng chống chịu tài chính kém. Năm 2022 số lượng DN quay trở lại và thành lập mới tăng mạnh, đặc biệt về số lượng DN tái gia nhập thị trường. Giai đoạn phục hồi mạnh mẽ nhờ các chính sách kích cầu và mở cửa kinh tế. Cầu bị dồn nén được giải phóng, tạo động lực lớn cho các ngành dịch vụ, du lịch, bán lẻ.

23. Năm 2023 – 2024, số lượng DN rút lui tiếp tục ở mức cao (do tạm ngừng kinh doanh), trong khi tốc độ thành lập mới có xu hướng chậm lại so với đỉnh năm 2022. Đối mặt với lãi suất/lạm phát cao toàn cầu và cầu xuất khẩu suy giảm (đặc biệt trong dệt may, gỗ, da giày) và khó khăn của ngành bất động sản trong nước. Sự rút lui không còn do dịch bệnh mà do áp lực chi phí và thị trường đầu ra. Tuy nhiên, số lượng DN quay trở lại hoạt động vẫn duy trì ở mức cao, thể hiện kỳ vọng vào sự phục hồi của thị trường.

24. Tính đến 31/12/2023, tổng số DN của Việt Nam đạt 921.372 doanh nghiệp trong đó có tới 94,9% DNTN và 90,4% là DN nhỏ và vừa (SMEs), đây là lực lượng năng động nhất nhưng cũng dễ bị tổn thương nhất. Sự biến động của các DNTN trong giai đoạn 2019-2024 đã phản ánh rõ nét nhất của những cú sốc kinh tế và khả năng thích ứng linh hoạt. Giai đoạn này cũng chứng kiến sự đa dạng hóa mô hình kinh doanh, xuất hiện mạnh mẽ các DN chuyển đổi số, nền tảng thương mại điện tử, DN kết hợp sản xuất – thương mại – dịch vụ. Số liệu điều tra DN 2024 cho thấy, có tới 75,6% DN đăng ký thành lập mới thuộc lĩnh vực du lịch. DN Việt Nam bắt đầu tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc biệt khi các FDI dịch chuyển sản xuất khỏi Trung Quốc sang Việt Nam. Giai đoạn này cũng chứng kiến sự vươn lên và khẳng định vị thế của một số Tập đoàn tư nhân lớn (như Vingroup, Masan, Hòa Phát...) trong việc dẫn dắt thị trường, đầu tư vào công nghệ cao (ô tô điện, công nghệ số) và mở rộng thương hiệu ra thị trường quốc tế.

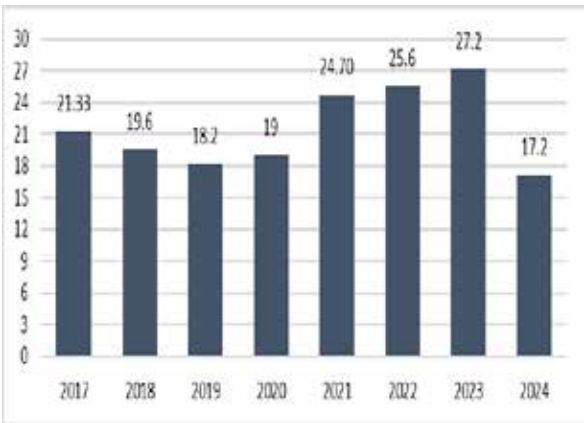
BIẾN ĐỘNG CỦA DANH MỤC VPE500 NĂM 2025

25. Năm 2024, tỷ lệ DN lớn ra khỏi danh mục VPE500 đã giảm xuống (Hình4), đánh dấu một giai đoạn bình ổn hơn so với giai đoạn COVID19 khi ghi nhận chỉ 29 DN (17,2%) ra khỏi danh mục của năm trước đó. Tỷ lệ này đã thấp hơn đáng kể so với các năm 2023, 2022 (27,0% và 25,6% tương ứng) tức là cứ 3 doanh nghiệp thì có gần 01 doanh

nghiệp ra khỏi danh mục. Chuỗi ba năm (2021–2023) ghi dấu giai đoạn chuyển tiếp quan trọng của nền kinh tế Việt Nam - từ phục hồi sau đại dịch COVID-19, qua điều chỉnh do lãi suất và chi phí tài chính tăng cao, đến giai đoạn tái cấu trúc và phục hồi có chọn lọc của khu vực DNTN lớn. Trong ba kỳ công bố liên tiếp, danh sách VPE500

Hình 4: Biến động của danh mục VPE500

Tỷ lệ ra khỏi VPE500 hàng năm



Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu

cho thấy cơ cấu các doanh nghiệp có nhiều thay đổi phản ánh quá trình sàng lọc, tái cơ cấu và nổi lên của các doanh nghiệp mới. Cụ thể, 316 doanh nghiệp xuất hiện liên tục trong cả ba danh sách 2022, 2023 và 2024; 90 doanh nghiệp mới gia nhập trong danh sách VPE500 (so với 2023); 86 doanh nghiệp rời khỏi danh sách trong cùng kỳ; Ngoài ra, có 24 doanh nghiệp “ngắt quãng” - tức có mặt trong năm 2022, vắng trong năm 2023 và quay trở lại.

26. Theo kết quả đối chiếu, có 316 doanh nghiệp duy trì liên tục trong ba năm 2022-2024. Đây là “lõi ổn định” của khu vực DNTN lớn Việt Nam, phản ánh năng lực chống chịu, khả năng quản trị và duy trì quy mô sản xuất - kinh doanh ổn định qua nhiều chu kỳ. Một số DN đáng chú ý như VINAMILK, Thép Hoà Phát, Vinfast, Tập đoàn DABACO, Sữa TH, và một số ngân hàng như Techcombank, VPbank. Những doanh nghiệp này không chỉ duy trì vị trí trong nhóm dẫn đầu mà còn mở rộng đầu tư sang các lĩnh vực giá trị gia tăng cao như công nghiệp chế biến, năng

Biến động của VPE500-2022 tới năm 2024

VPE500	2022	Ra khỏi VPE500 năm 2022			Còn lại
		2023	2024	Tổng	
Total	500	136	48	184	316
NN	3	1	0	1	2
CN	240	64	18	82	158
CBCT	177	41	14	55	122
DV	257	71	30	101	156
Ngân hàng	27	8	5	13	14
BDS	44	16	8	24	20

lượng tái tạo, logistics và dịch vụ tài chính – tiêu dùng. Sự ổn định của nhóm này cho thấy DNTN lớn tại Việt Nam đã hình thành “lõi bền vững”, có khả năng duy trì sức cạnh tranh và lan tỏa sang khu vực doanh nghiệp vệ tinh trong chuỗi cung ứng nội địa.

27. Các nhóm DN có biến động nhiều bao gồm: (1) Nhóm mới gia nhập (90 doanh nghiệp): chủ yếu đến từ các ngành công nghiệp chế biến – chế tạo, năng lượng, công nghệ, và logistics. Xu hướng nổi bật là sự mở rộng của các doanh nghiệp hạ tầng, cảng biển, năng lượng tái tạo và dịch vụ số hóa, phản ánh quá trình chuyển dịch cấu trúc ngành trong nền kinh tế; (2) Nhóm rời danh mục VPE500 (86 doanh nghiệp): phần lớn thuộc các lĩnh vực bất động sản, F&B, dệt may, xuất khẩu truyền thống - chịu tác động mạnh từ suy giảm cầu thế giới và chi phí vốn tăng cao trong giai đoạn 2022; (3) Nhóm ngắt quãng (24 doanh nghiệp): gồm các doanh nghiệp có mặt trong VPE500-2022, vắng trong danh mục 2023 và quay lại trong năm 2024. Tiêu biểu như: Ngân hàng TMCP Đông Á

(xếp 38 năm 2022, 49 năm 2024), Ngân hàng TMCP Thịnh Vượng và Phát Triển, Công ty CP Him Lam, Công ty CP Hyundai Thành Công Việt Nam, Công ty CP Đầu tư Hạ tầng Giao thông Đèo Cả. Nhóm “ngắt quãng” này cho thấy sự phục hồi của các doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh dài, thường bị gián đoạn do tái cấu trúc vốn hoặc điều chỉnh danh mục đầu tư, nhưng có khả năng quay lại nhóm dẫn đầu sau khi ổn định tài chính và thị trường.

- 28.** Số liệu của cả giai đoạn 2021-2024 cũng cho thấy trung bình mỗi năm có khoảng 40-60 doanh nghiệp chỉ xuất hiện 1 lần

trong danh sách (8-12% tổng số). Giai đoạn 2020-2021, số doanh nghiệp “chỉ xuất hiện 1 năm” giảm mạnh (83 xuống 33) cho thấy quá trình sàng lọc và ổn định sau Đại dịch. Tuy nhiên, con số tăng trở lại năm 2024 (58 DN) phản ánh sự mở rộng cạnh tranh khi nhiều doanh nghiệp mới nổi (đặc biệt trong công nghệ, năng lượng tái tạo, logistics) đạt quy mô doanh thu đủ lớn để vào bảng xếp hạng, dù chưa duy trì được ổn định lâu dài. Nhìn chung, đây là những doanh nghiệp đang tăng trưởng nhanh, có thể trở thành lớp kế cận trong 1-2 năm tới nếu duy trì được quy mô và hiệu quả tài chính.

PHÂN BỐ CỦA VPE500 NĂM 2025

Theo không gian

- 29.** VPE500 năm 2024 cho thấy bức tranh phân bố không gian DNTN lớn tiếp tục duy trì xu hướng tập trung cao tại hai vùng kinh tế trọng điểm: Đồng bằng sông Hồng và Đông Nam Bộ - phản ánh rõ cấu trúc “hai cực tăng trưởng” của nền kinh tế Việt Nam. VPE500-2024 xuất hiện tại 51/63 tỉnh, thành phố, giảm nhẹ so với 53 địa phương trong báo cáo VPE500-2023. Điều này cho thấy dù số lượng doanh nghiệp lớn tăng về quy mô, nhưng mức độ lan tỏa theo địa bàn chưa mở rộng tương xứng, chủ yếu do sự tập trung ngày càng rõ rệt tại các cực tăng trưởng đô thị - công nghiệp lớn.

- 30.** Hai vùng Đồng bằng sông Hồng và Đông Nam Bộ chiếm tới 78% tổng số doanh nghiệp trong VPE500 năm 2024, phản

ánh rõ sự tập trung không gian cao trong cấu trúc công nghiệp và dịch vụ của nền kinh tế. Hai vùng này tiếp tục dẫn đầu với gần 400 DN, nhờ hạ tầng logistic, đô thị và tài chính - ngân hàng phát triển, cùng với vai trò trung tâm hành chính, chính trị và khoa học công nghệ của các nước, đồng thời cũng là vùng duy trì vị trí trung tâm công nghiệp - xuất khẩu lớn, tạo thành “vành đai công nghiệp - logistic” kết nối trực tiếp với các chuỗi cung ứng toàn cầu. Các vùng TDMNPB, BTB, Duyên hải Nam Trung bộ và Tây Nguyên có tỷ trọng rất thấp (chỉ 2,8-6,6%), thể hiện khoảng trống lớn về DN quy mô lớn và thiếu lan tỏa từ các cực phát triển.

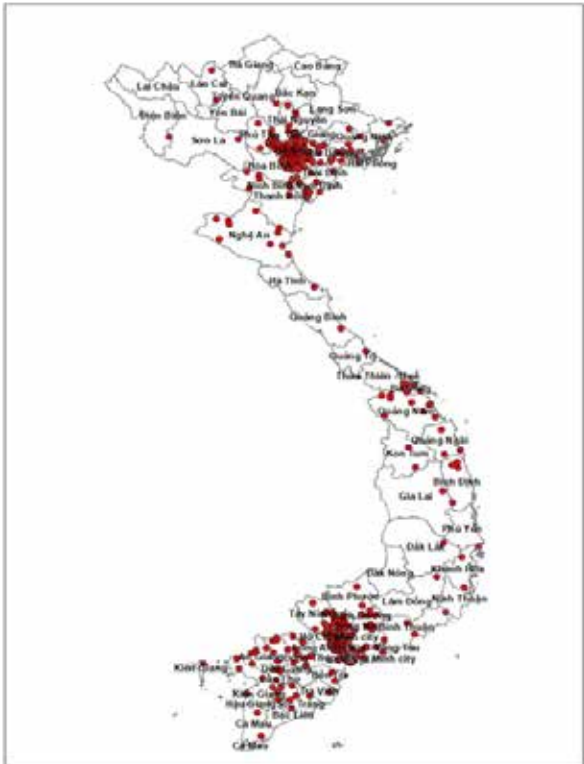
- 31.** Ở cấp tỉnh, thành, 05 địa phương (theo tỉnh cũ) có số doanh nghiệp nhiều nhất trong VPE500 năm 2024 là TP.HCM, Hà

Hình 5: Phân bố theo không gian của VPE500

Theo vùng

VPE500	Tổng số doanh nghiệp				
	2020	2021	2022	2023	2024
Total	500	500	500	500	500
TDMNPB	18	20	20	16	14
ĐBSH	183	186	181	207	198
Bắc Trung Bộ	18	16	18	13	18
DHNTB và TN	28	32	31	35	33
Đông Nam Bộ	215	208	211	188	192
ĐBSCL	38	38	39	41	45

Theo tỉnh (năm 2024)



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

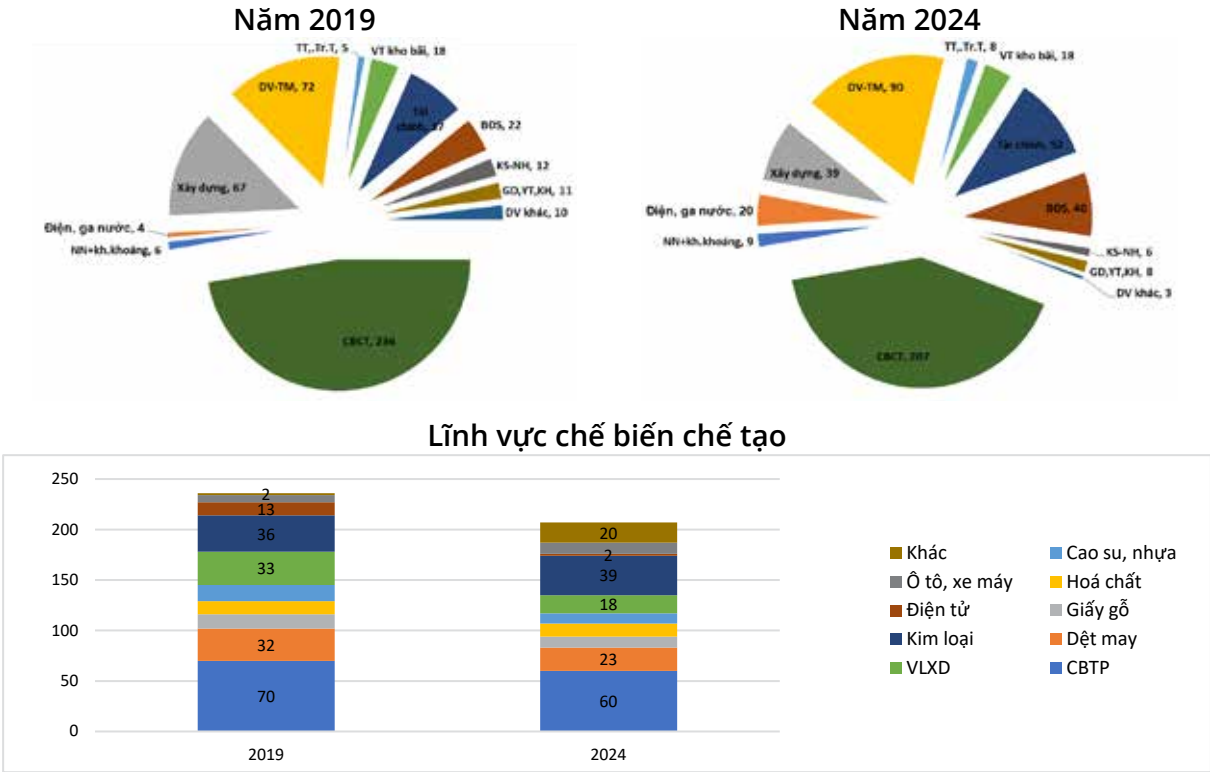
Nội, Bình Dương, Đồng Nai, Hưng Yên, chiếm khoảng 65,6%. Đây là nhóm tỉnh/thành hội tụ đủ các yếu tố của cực tăng trưởng: thị trường tiêu dùng lớn, hạ tầng hiện đại, nguồn nhân lực chất lượng và kết nối chuỗi cung ứng toàn cầu. Một số

địa phương trung bình có khoảng 6-10 doanh nghiệp lớn như Ninh Bình, Hải Phòng, Quảng Nam, Đồng Tháp, Kiên Giang hoạt động trong lĩnh vực chế biến chế tạo. Các địa phương còn lại phần lớn có từ 1-2 DN, chủ yếu hoạt động trong các lĩnh vực đặc thù như khai khoáng, năng lượng, hoặc chế biến nông sản, thủy sản và năng lượng, phản ánh đặc trưng vùng kinh tế nông nghiệp trọng điểm, đồng thời cho thấy sự hiện diện ngày càng rõ của khu vực tư nhân lớn trong chuỗi giá trị nông nghiệp và xuất khẩu vùng.

Theo ngành

32. So với các năm trước, cơ cấu của VPE500 tiếp tục chuyển dịch phản ánh quá trình tái cơ cấu khu vực tư nhân quy mô lớn trong bối cảnh kinh tế trong và ngoài nước có nhiều biến động, theo hướng tăng tỷ trọng khu vực dịch vụ, trong khi công nghiệp CBCT có dấu hiệu giảm đi từ 236 còn 207 và nông nghiệp duy trì quy mô rất nhỏ. Trong VPE500 năm 2024, khu vực TM-DV (chủ yếu là các DN thương mại tổng hợp hoặc các DN thương mại trong một số lĩnh vực cụ thể) đã tăng đáng kể từ 72 lên 90 DN.
33. So sánh với các năm gần đây, VPE500 một số ngành có biến động khá đáng kể.
- Nông nghiệp & Khai khoáng** (gồm 9 DN, chiếm 1,8%): Nhóm này thể hiện tính ổn định theo chu kỳ hàng hóa. Sau giai đoạn 2022 giá nông sản tăng mạnh, năm 2023 giá đầu vào hạ nhiệt, giúp doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực nông sản, thủy sản, năng lượng sinh khối giữ vững năng lực cạnh tranh.

Hình 6: Phân bố VPE500 theo ngành



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

- **Tài chính – Ngân hàng – Bảo hiểm** (gồm 52 DN, chiếm 10,4%): Sau giai đoạn tăng mạnh 2022, nhóm tài chính năm 2023 ổn định trở lại. Sự điều chỉnh này phản ánh quá trình bình thường hóa tín dụng, kiểm soát rủi ro trái phiếu và gia tăng yêu cầu an toàn vốn. Tuy vậy, sự hiện diện ở mức cao nhất trong lịch sử cho thấy hệ thống tài chính tư nhân Việt Nam đã mở rộng vai trò hỗ trợ khu vực sản xuất và lưu thông.
- **Công nghiệp chế biến – chế tạo** (gồm 207 DN, chiếm 41%): là trụ cột của khu vực DNTN lớn, duy trì quy mô lớn nhất trong toàn bộ giai đoạn. Trong năm 2023 – khi nhu cầu thế giới suy giảm, nhiều ngành xuất khẩu gặp khó khăn – nhóm doanh nghiệp dẫn đầu vẫn duy trì vị thế trong top nhờ năng lực tài chính, thị phần và khả năng tái cấu trúc thị trường. Một số doanh nghiệp đã tăng tỷ lệ nội địa hóa, đầu tư dây chuyền tự động hóa và chuyển hướng sang thị trường nội địa hoặc ASEAN, giúp khu vực chế biến – chế tạo vẫn là xương sống của nền kinh tế.
- **Thương mại & Logistics** (gồm 130 DN, chiếm 26%), dù giảm so với giai đoạn trước, đây vẫn là nhóm huyết mạch lưu thông của nền kinh tế. Dữ liệu năm 2023 phản ánh xu hướng điều chỉnh quy mô sau thời kỳ 2021–2022 bùng nổ do nhu cầu logistics cao hậu COVID. Các doanh nghiệp lớn duy trì được vị trí trong bảng xếp hạng nhờ đa dạng hóa mô hình thương mại – đầu tư kho vận – chuyển đổi số, trong khi các doanh nghiệp trung vị bị thu hẹp biên lợi nhuận.
- **Xây dựng & Bất động sản** (gồm 78 DN, chiếm 15,6%): Nhóm này có sự giảm quy mô so với giai đoạn 2020-2022 nhưng

doanh nghiệp nhóm BĐS đã tăng từ 22 lên 40, phản ánh sự phản ứng với chính sách tín dụng và phục hồi của trái phiếu doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có nền tảng vững trong lĩnh vực hạ tầng công nghiệp, logistics, đô thị vệ tinh và nhà ở xã hội tiếp tục duy trì vị thế, trong khi nhóm đầu cơ thuần giảm mạnh.

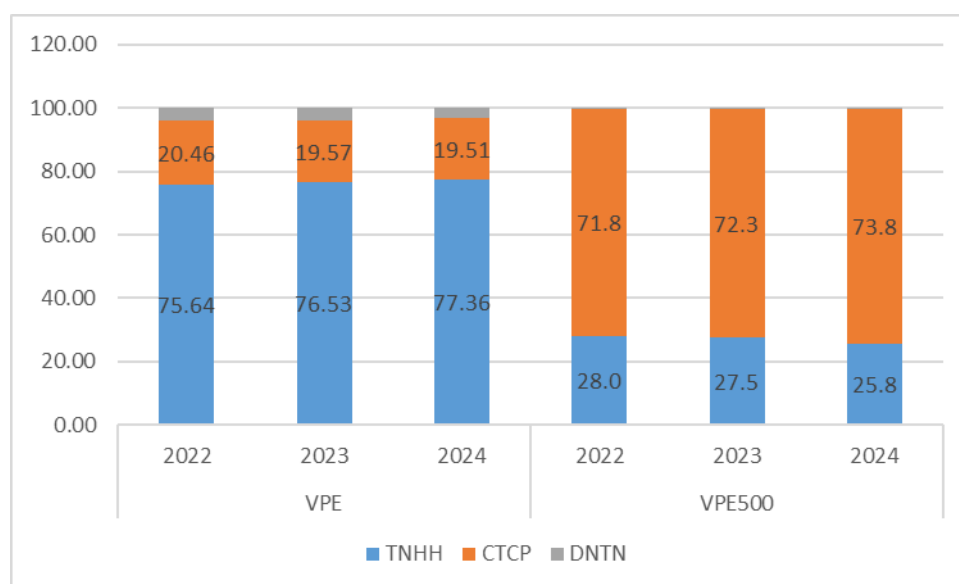
- **Dịch vụ xã hội hỗ trợ** (gồm 34 DN, chiếm 6,8%): Nhóm này bao gồm thông tin – truyền thông, khoa học – công nghệ, y tế, giáo dục, môi trường..., phản ánh xu hướng phát triển “hạ tầng mềm”. Dữ liệu ghi nhận chuyển đổi số lan tỏa, thúc đẩy các doanh nghiệp dịch vụ lớn duy trì vị trí trong nhóm đầu, dù quy mô lợi nhuận giảm do chi phí đầu tư tăng.
- **Công nghiệp năng lượng & vật liệu** (gồm 05 DN, chiếm 1,0%): Số doanh nghiệp ít nhưng giữ vai trò đầu vào thiết yếu. Năm 2023, sự giảm hiện diện của nhóm này chủ yếu do chu kỳ đầu tư năng lượng tạm chững và chi phí vốn cao, khiến cho các

dự án quy mô đặc biệt lớn còn duy trì được trong nhóm VPE500.

Theo mô hình quản trị doanh nghiệp

34. Có một điểm đáng chú ý trong báo cáo VPE500-2025 là rà soát về loại hình doanh nghiệp. Kết quả cho thấy, có sự tương phản khá lớn về mô hình quản trị doanh nghiệp giữa các nhóm DN lớn và doanh nghiệp nhỏ hơn. Luật Doanh nghiệp năm 2024 và các năm trước đó quy định một số loại hình quản trị, tập trung vào 3 nhóm là Doanh nghiệp tư nhân, Công ty trách nhiệm hữu hạn và Công ty cổ phần tương ứng với mức độ hiện đại và minh bạch của quản trị doanh nghiệp (hình thức công ty cổ phần được đánh giá là cao nhất do khả năng huy động vốn công chúng cũng như quy định về giám sát), công khai thông tin doanh nghiệp. Kết quả cho thấy có tới trên 75% số doanh nghiệp tư nhân của Việt Nam

Hình 7: Phân bố VPE500 theo loại hình doanh nghiệp



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

đang hoạt động theo hình thức Công ty trách nhiệm hữu hạn (có 1 hoặc nhiều hơn 1 thành viên), và chỉ có gần 20% là hình thức công ty cổ phần. Trong khi đó,

với nhóm VPE500, tỷ lệ này hoàn toàn ngược lại cho thấy các DN lớn đã tiến dần đến mô hình quản trị hiện đại hơn so với các doanh nghiệp còn lại (Hình 7)

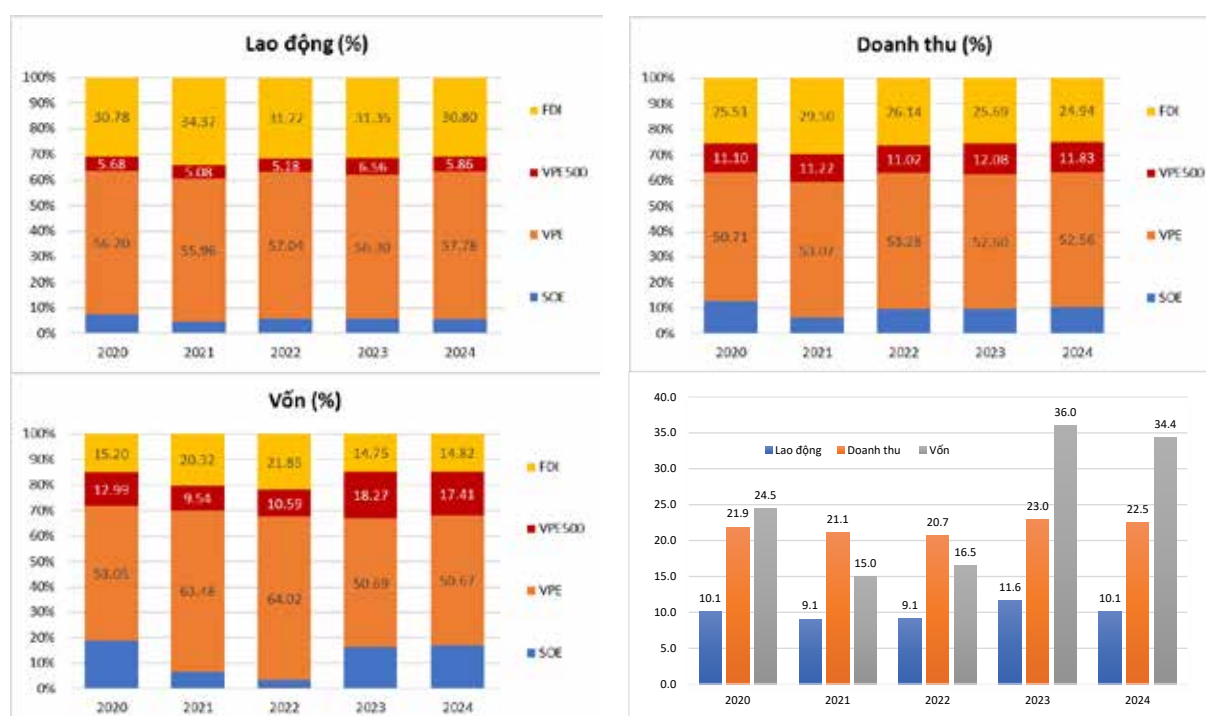
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA VPE500 NĂM 2025

35. Cấu trúc theo loại hình sở hữu của các doanh nghiệp trong VPE500 năm 2024 cho thấy sự phân tầng rõ rệt giữa bốn nhóm chính: doanh nghiệp nhà nước (SOE), DNTN nói chung, nhóm VPE500 và khu vực đầu tư nước ngoài (FDI). Trong toàn bộ DN, khu vực tư nhân chiếm ưu thế tuyệt đối về số lượng (94,8% tổng DN), chiếm 68,1% tổng vốn, doanh nghiệp nhà nước 17,1%, FDI 14,82%, và riêng VPE500 năm giữ tới 17,4% tổng vốn toàn bộ khu vực doanh nghiệp - tương đương gần

toàn bộ vốn của khu vực SOE.

36. Đóng góp của VPE500 trong giai đoạn 2010-2024 cho thấy sự mở rộng mạnh về quy mô lao động và vốn, đặc biệt giai đoạn 2020-2024, tỷ trọng đóng góp về quy mô vốn của VPE500 trong hệ thống doanh nghiệp tăng mạnh. Về thị phần (doanh thu), VPE500 chiếm tới 11,8% và vốn chiếm tới 17,4% và có xu hướng tăng lên nếu so sánh với năm 2020. Nếu so sánh riêng với khu vực tư nhân (hình đậm góc phải), các doanh nghiệp VPE500 chiếm

Hình 8: Đóng góp của VPE500 so với các nhóm DN khác



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

tới 1/3 về vốn cho thấy quy mô tập trung vốn khá cao của khu vực tư nhân, đồng thời cũng phản ánh các doanh nghiệp lớn sử dụng cường độ vốn cao hơn các doanh nghiệp SMEs rất nhiều. Với một số ngành cụ thể, đóng góp của VPE500 còn lớn hơn rất nhiều. Ví dụ trong nhóm tài chính ngân hàng, VPE500 chiếm tới trên 52% doanh thu; nhóm bất động sản là 47,8%, nhóm thương mại là 17,8% và chế biến chế tạo là 12,6%.

37. Tốc độ tăng trưởng của VPE500 cũng có sự khác biệt đáng kể so với các nhóm DN còn lại. Trong giai đoạn ảnh hưởng nặng của COVID-19, VPE500 có xu hướng giảm quy mô mạnh hơn (15,7% so với trung bình 5,7%), tuy nhiên phục hồi khá nhanh so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nếu xét theo cả giai đoạn dài từ 2019 đến nay, theo lao động, quy mô DNTN của Việt Nam đang giảm đi từ năm 2019

đến 2024, từ 14 người/DN còn khoảng 10 người/DN (giảm 28,5%), một phần bởi số lượng lớn DN tham gia thị trường là các DN nhỏ và rất nhỏ. Điều đáng chú ý là quy mô lao động của các DN VPE500 cũng đang giảm đi, từ 2100 người/DN còn 2024 người (giảm 3,7%).

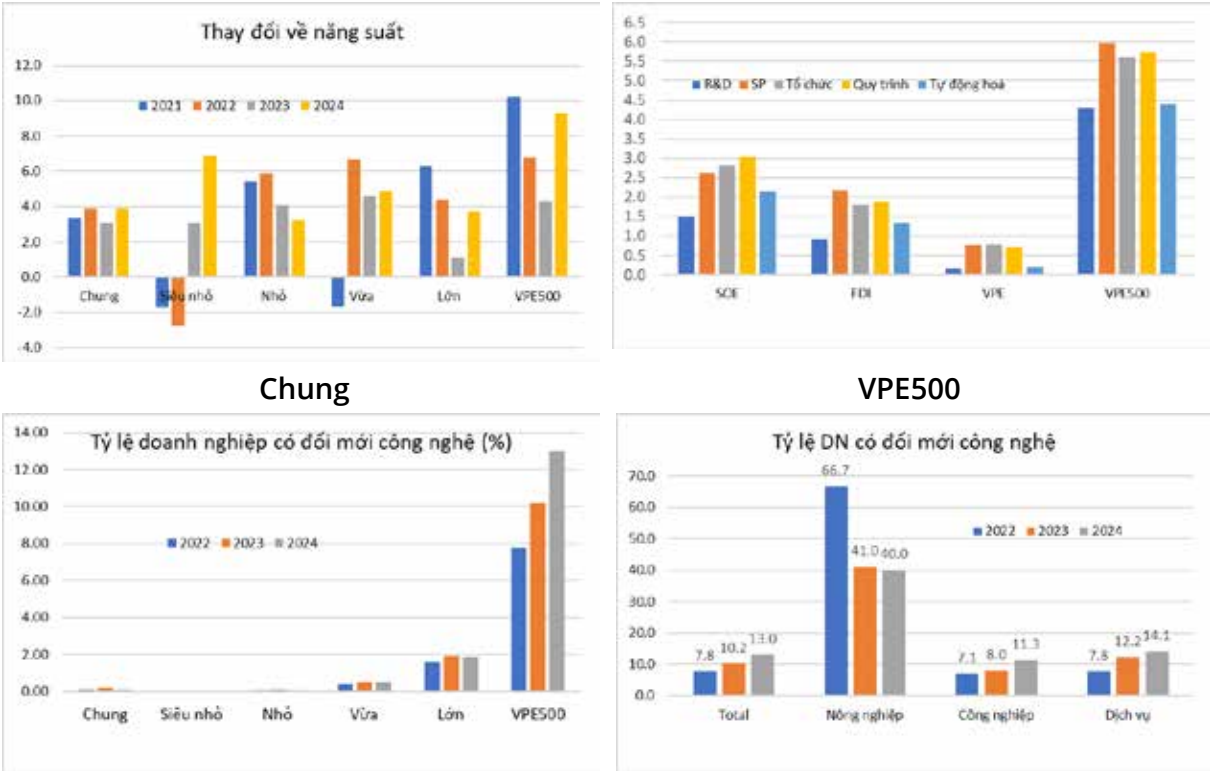
38. Mặc dù giảm về quy mô lao động, khu vực tư nhân đang có tốc độ tăng khá đáng kể về quy mô vốn và doanh thu, chứng tỏ có sự cải thiện cơ cấu rất đáng kể đối với các DN VPE500. Quy mô tổng tài sản của DNTN trung bình đã tăng khoảng 25% từ năm 2019, trong khi của VPE500 là khoảng 2 lần cho thấy các DN lớn đã đầu tư rất mạnh trong thời gian vừa qua, vượt trội so với các DNTN nhỏ và vừa. Mức độ chênh lệch về quy mô vốn đã tăng từ trên 330 lần lên trên 520 lần. Tương tự như vậy về doanh thu, quy mô trung bình của VPE500 đã tăng gần gấp 3 lần, vượt trội so với DNTN nói chung (2 lần).

Bảng 2: Biến động quy mô trung bình của doanh nghiệp

		2019	2020	2021	2024
Lao động (Người)	VPE	14	13	12	10
	VPE500	2100	2087	2060	2024
	Chênh lệch (lần)	150	160.5	171.7	207.6
Tổng tài sản (1000 tỷ)	VPE	0.04	0.04	0.04	0.05
	VPE500	13.9	16.6	19.4	26.3
	Chênh lệch (lần)	332.5	375.8	417.0	525.9
Doanh thu (1000 tỷ)	VPE	0.02	0.02	0.02	0.04
	VPE500	5.5	5.8	6.9	14.3
	Chênh lệch (lần)	235.3	238	266.3	326.1
Nộp ngân sách (tỷ đồng)	VPE	0.15	0.19	0.20	0.38
	VPE500	34.1	46.3	57.1	150.5
	Chênh lệch (lần)	217.9	243.2	281.2	389.0

Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

Hình 9: Năng suất, đổi mới sáng tạo và khoa học công nghệ của các doanh nghiệp



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

39. VPE500 cũng có tốc độ thay đổi năng suất lao động rất đáng kể so với các DNTN khác. Nhìn chung năng suất lao động của VPE500 khá vượt trội so với các DN nhỏ và vừa, cao hơn gấp 66% năm 2021 và trên 2 lần vào năm 2024. Mặc dù năng suất có sự trồi sụt tùy vào từng năm, mức độ chênh lệch năng suất là rất rõ ràng, điều này là hệ quả của mức đầu tư lớn hơn của VPE500 so với các DN nhỏ hơn như đã phân tích ở trên. Một lý do khác dẫn đến sự khác biệt về năng suất là các VPE500 mức độ đổi mới sáng tạo cao hơn hẳn. Đồ thị góc trên, bên phải của Hình 9 là kết quả tính toán về ĐMST của các nhóm doanh nghiệp năm 2019 (không có số liệu của các năm sau) cho thấy xét trên tất cả các khía cạnh của ĐMST (bao gồm đầu tư R&D, đổi mới sản phẩm, đổi mới tổ chức, đổi mới quy trình, áp dụng tự động

hoá) tỷ lệ DN có ĐMST trong VPE500 đều vượt trội rất nhiều so với các DNTN, và ngay cả so với FDI hoặc SOEs.

40. Tương tự như vậy, nếu so sánh về tỷ lệ DN có đổi mới công nghệ cũng cho thấy VPE500 có tỷ lệ DN có đổi mới công nghệ cao hơn gấp nhiều lần so với các DN nhỏ, thậm chí là các DN lớn khác. Ví dụ, từ 2022-2024 tỷ lệ có đổi mới công nghệ của các DN lớn là khoảng 2% và ít biến động giữa các năm, trong khi của VPE500 là 8-12% gấp 4 – 6 lần. Tính toán cũng cho thấy không có sự khác biệt đáng kể về tỷ lệ này của VPE500 giữa các nhóm ngành. Mặc dù tỷ lệ có đổi mới công nghệ của VPE500 trong lĩnh vực nông nghiệp cao hơn hẳn các DN VPE500 khác, dữ liệu này có độ tin cậy thấp do số lượng khá DN trong lĩnh vực này rất ít (4 DN).

Phần ba:

TÁC ĐỘNG CỦA VPE500 TỚI DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN TRONG NƯỚC

41. Một trong những mục tiêu của Báo cáo VPE500-2025 là tính toán về tác động lan tỏa của VPE500 với các nhóm DN còn lại hoặc so sánh về sự lan tỏa của VPE500 với FDI tới các DN trong nước khác nhằm khẳng định vai trò của VP500 trong nền kinh tế. Như đã đề cập trong Phần Một, các mô hình lý thuyết cũng đã khẳng định vai trò của DN lớn thông qua các kênh liên kết với DN nhỏ, từ đó có thể tạo tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm các DN nhỏ. Ba khía cạnh lan tỏa được xét đến trong Báo cáo này, bao gồm: tác động lan tỏa về công suất hay quy mô sản xuất; tác động lan tỏa về năng suất lao động, tiền lương và lan tỏa về vốn đầu tư.

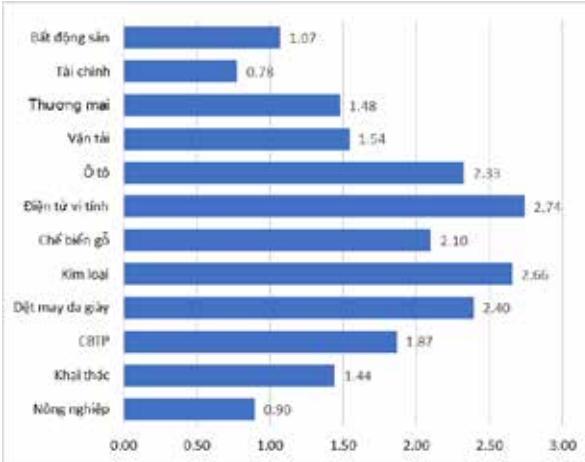
Tác động lan tỏa về sản lượng

42. Các doanh nghiệp VPE500 không chỉ trực tiếp tạo ra sản lượng lớn mà còn kéo theo sự mở rộng sản xuất ở nhiều ngành khác. Tác động lan tỏa này của sản lượng được đánh giá dựa trên hệ số của bảng I-O và tỷ trọng của nhóm VPE500 của

năm 2024. Tỷ trọng giá trị sản xuất của VPE500 chiếm khoảng 10,31% tổng giá trị sản xuất cả nước. Trong công nghiệp-xây dựng, VPE500 chiếm khoảng 11% tổng giá trị sản xuất. Tương tự nhóm VPE500 của khu vực dịch vụ chiếm 11,68% tổng giá trị sản xuất ngành. Kết quả tính toán từ bảng I-O (2019) cho thấy sản lượng của cả nền kinh tế tăng đáng kể (4%) nếu có 1% tăng lên của sản lượng của nhóm VPE500. Do tác động tích cực tới sản lượng, VPE500 cũng có tác động tích cực tới thu nhập và thu ngân sách của toàn nền kinh tế, trong đó tác động tới thu nhập của khu vực dịch vụ là vượt trội hơn rất nhiều so với khu vực công nghiệp và nông nghiệp (xem Hình 10).

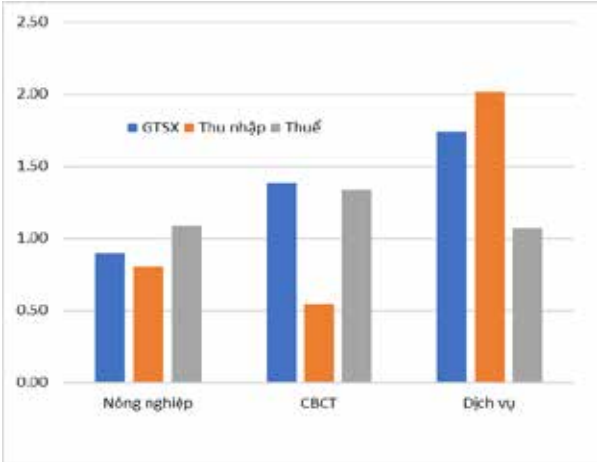
43. Về tác động tới các ngành cụ thể cho thấy: ngành dịch vụ được hưởng lợi nhiều nhất, tăng thêm khoảng 1,76 đơn vị (chiếm 43,9% tổng tác động); ngành công nghiệp - xây dựng tăng 1,54 đơn vị (38,4% tổng tác động); nông - lâm - thủy sản tăng 0,71 đơn vị (17,7% tổng tác động). Trong nhóm các ngành công nghiệp, ngành điện tử,

Hình 10: Lan tỏa về sản xuất của VPE500
Tác động tới GTSX của các ngành (%)



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

Tác động trung bình (%)



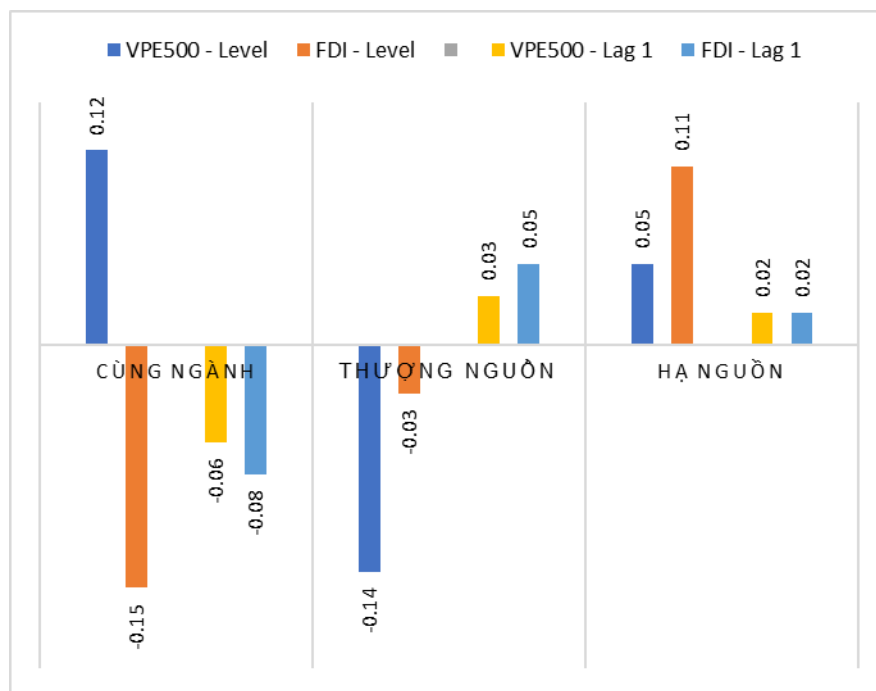
máy tính và quang học là ngành hưởng lợi mạnh nhất (2,74%) từ sự mở rộng sản xuất của VPE500. Các ngành công nghiệp chế biến như dệt may, da giày với 2,27–2,63%, gỗ và giấy với 2,61–2,62%, hay hóa chất, cao su – nhựa và vật liệu xây dựng, kim loại, xây dựng công trình đều dao động trong khoảng 2,30–2,71%. Một số ngành dịch vụ cũng có mức lan tỏa tích cực, chẳng hạn cấp nước 1,15%, rác thải, tái chế 1,21%, lưu trú 1,19% và ăn uống 1,07%. Các ngành nông nghiệp chỉ đạt 0,90%, lâm nghiệp chỉ 0,64% là nhóm các ngành được hưởng lợi ít nhất. Như vậy, mỗi đơn vị sản lượng tăng thêm của VPE500 không chỉ tạo ra giá trị trong chính doanh nghiệp, mà còn kích thích thêm gần 3 đơn vị sản lượng ở các ngành khác, đặc biệt là dịch vụ và công nghiệp – xây dựng. Điều này khẳng định vai trò lan tỏa, dẫn dắt và định hình cơ cấu kinh tế

của nhóm doanh nghiệp lớn nhất trong nền kinh tế.

Tác động lan tỏa về năng suất

44. Mô hình hồi quy đánh giá tác động tới năng suất được sử dụng, trong đó năng suất của các DN khác được ước lượng dựa trên sự hiện diện của VPE500 trong các ngành tương ứng. Về nguyên lý, VPE500 có thể tác động tới năng suất của các doanh nghiệp khác thông qua nhiều kênh khác nhau như lan tỏa về sản lượng và vị vậy đạt được hiệu quả theo quy mô. Đồng thời VPE500 cũng có thể tạo ra tác động lan tỏa về công nghệ thông qua tác động học hỏi trong cùng ngành. VPE500 cũng có thể tạo ra tác động cạnh tranh về thị trường (đầu vào hoặc đầu ra) từ đó tạo lên sức ép khiến các DN khác phải đổi mới công nghệ, nâng cao hiệu quả và cải

Hình 11: Lan tỏa về năng suất của VPE500



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu

thiện năng suất. Theo nghĩa này, VPE500 có thể tạo ra cả tác động tích cực và tiêu cực tới doanh nghiệp nhỏ hơn. Trong trường hợp các doanh nghiệp nhỏ hơn thất bại trong cạnh tranh, tác động chèn lấn, tiêu cực của VPE500 là khá rõ ràng. Với DN ở các ngành khác, VPE500 có thể tạo ra tác động lan tỏa năng suất thông qua liên kết sản xuất do VPE500 là doanh nghiệp lớn, hệ sinh thái mà các DN này tạo ra có thể giúp các DN khác có điều kiện cải thiện hiệu quả và công nghệ, qua đó giúp tăng năng suất.

- 45.** Kết quả tính toán cho thấy, về tác động lan tỏa cùng ngành, VPE500 có tác động tích cực thể hiện qua sự hiện diện của VPE500 tăng thêm 1% giúp năng suất lao động của các DNTN khác cùng ngành tăng lên (0,12%), phản ánh hiệu ứng học hỏi và cạnh tranh tích cực. Tuy nhiên, về trung hạn, tác động này dần trở nên tiêu cực (-0,15%) do sức ép cạnh tranh về lao động, vốn và thị trường làm triệt tiêu lợi ích ban đầu. Cơ chế này phù hợp với lý thuyết cạnh tranh - học hỏi mà Markusen & Venables (1999) đề xuất, cũng như luận điểm của Görg & Greenaway (2004) rằng tác động lan tỏa phụ thuộc vào năng lực hấp thụ của DN nhỏ. Về tác động khác ngành: các doanh nghiệp VPE500 có tác động tiêu cực tới năng suất của doanh nghiệp tư nhân tại thượng nguồn, cho thấy các nhà cung cấp trong nước phải chịu áp lực về giá và điều kiện giao dịch khi hợp tác với các doanh nghiệp lớn. Dẫu vậy, về lâu dài tác động học hỏi tiêu cực này giảm đi, phản ánh khả năng cải thiện năng suất khi các nhà cung cấp gắn bó được với

chuỗi của VPE500; Với kênh liên kết xuôi, VPE500 có tác động tích cực, cho thấy khách hàng nội địa được hưởng lợi nhờ chất lượng đầu vào và sự ổn định nguồn cung từ khối doanh nghiệp lớn. Đây là những đặc điểm tương tự bằng chứng quốc tế về lan tỏa theo kênh ngược và xuôi (Crespo & Fontoura, 2007).

- 46.** Kết quả đánh giá về tác động lan tỏa năng suất của VPE500 so với tác động của nhóm doanh nghiệp FDI tới DNTN có sự tương phản nhất định. Các doanh nghiệp FDI trong cùng ngành tác động khá tiêu cực (-0,15% và trễ -0,08), phản ánh rằng DNTN trong nước gặp nhiều khó khăn khi cạnh tranh trực tiếp với FDI về công nghệ, vốn và lao động kỹ năng. Điều này cũng lý giải tại sao không có quá nhiều DN VPE500 ngành chế biến chế tạo lớn mạnh được, do sự hiện diện của khu vực FDI trong nhóm ngành này là rất lớn. Ngược lại, kênh liên kết ngược lại có hiệu ứng ban đầu tác động âm nhẹ (-0,03) do DN nội khó đáp ứng ngay tiêu chuẩn khắt khe, nhưng sau đó chuyển sang tích cực rõ rệt hơn (0,06) nhờ khả năng học hỏi công nghệ, quy trình và tiếp cận thị trường xuất khẩu. Kênh liên kết xuôi của FDI cho thấy ảnh hưởng tích cực, cả trong ngắn hạn (0,11) và dài hạn (0,02), điều này cũng được nhấn mạnh khi tổng kết rằng khách hàng nội địa có thể hưởng lợi rõ rệt từ sự hiện diện của FDI.

- 47.** So sánh tổng thể, có thể thấy VPE500 chủ yếu mang lại tác động tích cực cho khách hàng và một phần trong nội ngành, nhưng gây áp lực cho nhà cung cấp, trong khi FDI lại gây sức ép mạnh trong nội ngành

nhưng lan tỏa tích cực hơn tới chuỗi cung ứng và khách hàng. Sự khác biệt này phản ánh vai trò và định hướng của hai nhóm: VPE500 gắn chặt với thị trường nội địa, còn FDI chủ yếu hướng xuất khẩu và tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu.

Tác động lan tỏa về lương

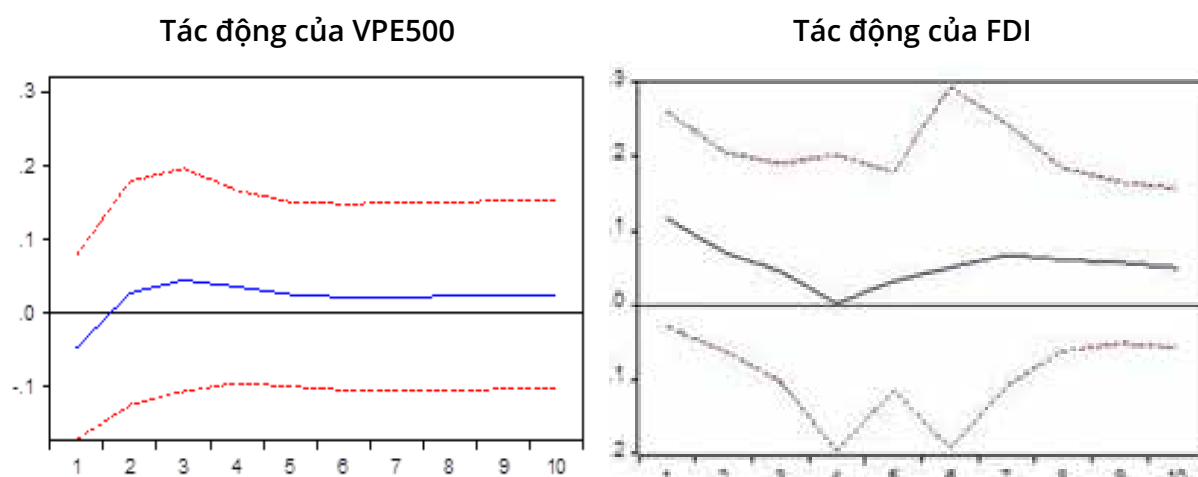
48. Đây là một trong những tác động đáng chú ý trong mối quan hệ giữa DN lớn và DN nhỏ. Các DN lớn do tiềm lực tài chính và năng suất cao hơn nên có cơ hội trả lương cao hơn cho người lao động. Mức lương này có thể định hình mức lương trong thị trường bên cạnh tác động của cung, cầu lao động. Vì vậy, mức lương mà VPE500 chi trả cho lao động của họ có thể lan tỏa, làm tăng mức lương mà DN nhỏ hơn chi trả trong trường hợp thị trường lao động không có dư thừa lao động (cục bộ hoặc tổng thể). Kết quả tính toán cho thấy VPE500 sự hiện diện của VPE500 trong cùng ngành có tác động làm tăng mặt bằng lương (0,12%). Điều này chủ yếu đến từ cạnh tranh lao động, khi các DN lớn thường trả lương cao hơn để thu hút lao động có kỹ năng, buộc doanh nghiệp khác phải điều chỉnh theo. kết quả này phù hợp với một số nghiên cứu trước đây (Brown & Medoff, 1989). Ngoài ra, VPE500 cũng tạo sức ép lương cho các nhà cung cấp thông qua kênh liên kết ngược, song lại tạo sức ép làm giảm lương đối với các doanh nghiệp là khách hàng phụ thuộc.
49. Tính toán tương tự với tác động lan tỏa về lương của DN FDI cho thấy sự hiện

diện trong cùng ngành làm suy giảm khả năng cải thiện lương của DN nội địa, do sức ép cạnh tranh lớn về nguồn lực. Ngược lại, liên kết ngược có tác động tích cực (0,15%), thể hiện việc doanh nghiệp trong nước trở thành nhà cung cấp cho FDI giúp cải thiện thu nhập lao động nhờ mở rộng thị trường và nâng cao yêu cầu chất lượng – điều này tương đồng với kết quả của Hijzen et al. (2013). Với kênh liên kết xuôi, tác động ngắn hạn âm (-0,018%), nhưng hiệu ứng trễ dương (0,02%), phản ánh việc khách hàng nội địa ban đầu chịu áp lực chi phí khi mua đầu vào từ FDI, song về dài hạn có thể cải thiện lương nhờ tăng năng lực sản xuất và hội nhập chuỗi cung ứng. So sánh giữa VPE500 và FDI cho thấy VPE500 có xu hướng làm tăng lương trong cùng ngành và cho các nhà cung cấp, nhưng gây sức ép giảm lương cho khách hàng. Trong khi đó, FDI đem lại lợi ích lan tỏa lương rõ nhất cho các nhà cung cấp, nhưng lại làm giảm mạnh mức lương trong cùng ngành do cạnh tranh trực tiếp.

Tác động lan tỏa về vốn

50. Các chính sách ưu tiên cho DN lớn thường gặp phải phản đối do lo ngại về việc DN lớn có thể chèn ép DN nhỏ, tạo ra môi trường cạnh tranh bất bình đẳng. Vì vậy việc kiểm chứng tác động của VPE500 tới các doanh nghiệp nhỏ hơn là rất quan trọng trong bối cảnh hiện nay. Để phân tích tác động vốn từ các doanh nghiệp VPE500 tới các doanh nghiệp nhỏ hơn trong giai đoạn 2010–2024, Báo cáo sử dụng mô hình ARDL để làm rõ ảnh hưởng

Hình 12: Tác động tới vốn đầu tư



Nguồn: Tính toán của nhóm nghiên cứu; Trục hoành thể hiện các mốc thời gian và trục tung thể hiện mức độ tác động tới đầu tư của các doanh nghiệp nhỏ hơn VPE500

ngắn hạn và dài hạn, đồng thời cũng sử dụng mô hình VAR để phân tích phản ứng theo thời gian của vốn đầu tư của DN nhỏ trước biến động vốn từ VPE500. Về lý thuyết, doanh lớn có thể chen ép (crowding out) hoặc kích thích (crowding in) đầu tư của DN nhỏ do tác động tới năng suất, kỳ vọng đầu tư dài hạn, cơ hội thị trường của DN nhỏ. Tác động vốn có thể là chen ép (tác động âm) hoặc kích thích (tác động dương) tùy vào cấu trúc cạnh tranh của thị trường và đặc biệt là liên kết giữa các DN.

- 51.** Kết quả tính toán cho thấy VPE500 có tác động chen lấn trong năm đầu tiên (ở mức độ 0,45%) tuy nhiên sẽ có tác động kích

thích trong các năm tiếp theo. Tương tự như vậy, tác động của FDI tới vốn của các DNTN nhỏ có tính bổ sung, kích thích. Mặc dù vậy cả tác động tiêu cực và tích cực của VPE500 và FDI đều không đáng kể (dưới 1%). Điều này cho thấy cấu trúc thị trường đang thiếu sự gắn kết nhất định giữa các nhóm doanh nghiệp. Trong thực tế, hai yếu tố khá quan trọng đã được phân tích khá nhiều là sự biệt lập của khu vực FDI và yếu tố nhập khẩu từ nước ngoài cho sản xuất, xuất khẩu và tiêu dùng trong nước là những rào cản rất lớn làm cho mối liên kết giữa các nhóm doanh nghiệp tương đối lỏng lẻo và tác động kể cả tiêu cực cũng không đáng kể.

Phần bốn:

KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP LỚN VƯƠN RA TOÀN CẦU CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA



52. Thế giới đang trải qua những thay đổi sâu rộng, với các xu hướng dịch chuyển chuỗi giá trị và làn sóng chuyển đổi số và phát triển công nghệ, cạnh tranh nước lớn và trật tự mới của toàn cầu hoá. Các xu hướng này vừa tạo ra không gian phát triển cho các DN Việt Nam vừa tạo ra các thách thức rất lớn khi vươn ra thế giới của DN. Chủ trương và mục tiêu phát triển DN lớn, thúc đẩy vươn ra toàn cầu của các DN Việt Nam đã được khẳng định trong Nghị quyết 68/NQ-TW (2025). Mặc dù vậy, thể chế hoá chủ trương này đồng thời đưa ra các giải pháp thúc đẩy DN lớn mạnh và vươn ra toàn cầu cần rất nhiều phân tích về sự phát triển hiện nay của các DN Việt Nam cũng như những đúc rút về kinh nghiệm quốc tế.

Kinh nghiệm của Trung Quốc

53. Trung Quốc là một trong những trường hợp tiêu biểu thành công trong việc hình thành và hỗ trợ DN lớn trong các ngành chiến lược, đặc biệt sau các cải cách giai đoạn 2000–2020. Các tập đoàn như Huawei, ZTE, CATL, BYD, CRRC, State Grid hay Sinopec đã trở thành những thực thể kinh tế có ảnh hưởng toàn cầu. Trung Quốc xác định DN lớn không chỉ là thực thể kinh tế mà còn là công cụ thực thi chiến lược quốc gia. Ba định hướng xuyên suốt gồm: (1) Tập trung vào các ngành chiến lược: công nghệ cao, bán dẫn, năng lượng – pin, xe điện, viễn thông, hạ tầng thông minh, tài chính; (2) Kết hợp vai trò nhà nước và thị trường: DN nhà nước

đóng vai trò nòng cốt ở hạ tầng; DN tư nhân nhận hỗ trợ mạnh trong công nghệ; (3) Phân quyền có kiểm soát: địa phương được quyền hỗ trợ mạnh mẽ nhưng trong khung KPI giám sát của trung ương. Điểm then chốt là Trung Quốc coi DN lớn là “đầu kéo” để phát triển hệ sinh thái DN vừa và nhỏ (SMEs), thay vì hỗ trợ tách biệt từng nhóm (ví dụ cụ thể trình bày ở phần dưới).

54. Sau một thời gian khá thành công với việc hình thành các DN lớn, gồm cả DN nhà nước và DN tư nhân. Năm 2023, đối mặt với những thay đổi toàn cầu bất lợi cho DN, Trung Quốc đưa ra 31 giải pháp chiến lược⁸ nhằm thúc đẩy sự phát triển toàn diện của khu vực DNTN hướng đến xây dựng một nền kinh tế tư nhân “lớn hơn-tốt hơn-vững mạnh hơn”. Nội dung trọng tâm của các giải pháp được thể hiện ở một số phương diện chính:

- (i) Thiết lập một môi trường kinh doanh “ổn định, công bằng, minh bạch, và có thể dự đoán được” thông qua việc loại bỏ các rào cản gia nhập thị trường, đảm bảo cạnh tranh lành mạnh và cải thiện khả năng tiếp cận tín dụng cho khu vực tư nhân;
- (ii) Nâng cao khả năng tiếp cận các nguồn lực tài chính và nhân lực bằng cách tăng cường hỗ trợ về chính sách và hoàn thiện thể chế liên quan;
- (iii) củng cố nền tảng pháp lý cho hoạt động kinh doanh bằng việc tăng cường pháp quyền và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, từ đó tạo dựng một môi trường đầu tư công bằng và ổn định;

8 https://www.gov.cn/zhengce/202307/content_6893055.htm

(iv) Thúc đẩy mô hình phát triển chất lượng cao thông qua việc nâng cao năng lực quản trị DN, đẩy mạnh đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số;

(v) Hỗ trợ sự phát triển lành mạnh của đội ngũ doanh nhân trong hiện tại và tương lai, đồng thời khuyến khích họ tích cực tham gia vào các cơ chế tham vấn và tổ chức chính trị - xã hội;

(vi) Thúc đẩy trách nhiệm xã hội của DNTN, đặc biệt trong việc đóng góp cho các mục tiêu phát triển bao trùm và thực hiện tầm nhìn về “thịnh vượng chung”.

55. Chính phủ Trung Quốc đã triển khai đồng bộ nhiều văn bản quy phạm pháp luật dưới hình thức thông tư, nghị định và chính sách chuyên biệt nhằm hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển của khu vực DNTN. Đáng chú ý là Thông báo về việc tăng cường và thúc đẩy đầu tư tư nhân⁹ (năm 2023), và việc lần đầu tiên thông qua Luật Thúc đẩy Phát triển Kinh tế tư nhân¹⁰ (năm 2025), được xem là những cột mốc quan trọng trong việc thiết lập một khuôn khổ pháp lý ổn định, làm nền tảng cho sự phát triển lâu dài và bền vững của nhóm DN này¹¹.

56. Nhìn chung, các chính sách hỗ trợ phát triển DNTN của Chính phủ Trung Quốc có thể phân thành 2 nhóm chính sau: (1) Nhóm chính sách hỗ trợ truyền thống; và (2) Nhóm cơ chế đặc thù¹². Nhóm chính sách hỗ trợ truyền thống là hình thức trợ

cấp được sử dụng rộng rãi ở các quốc gia, bao gồm:

(i) Hỗ trợ từ NSNN: Đây là hình thức hỗ trợ trực tiếp thông qua hai kênh chủ yếu. Một là chi trả NSNN trực tiếp cho DN dưới dạng các khoản tài trợ R&D, tài trợ hoạt động hoặc hỗ trợ bằng tiền mặt khác. Hai là miễn, giảm hoặc hoàn thuế (VAT, CIT...). Bên cạnh đó, một số hình thức hỗ trợ gián tiếp khác cũng được triển khai từ ngân sách, chẳng hạn như việc cho phép DN tiếp cận hàng hoá, dịch vụ do nhà nước cung cấp với mức giá thấp hơn giá thị trường. Tuy nhiên, hình thức này không phổ biến.

(ii) Các hình thức hỗ trợ tài chính dưới giá thị trường (Below-market finance). Đây là hình thức cung cấp vốn vay hoặc vốn góp cổ phần với các điều kiện ưu đãi hơn đáng kể so với điều kiện thông thường trên thị trường. Các ưu đãi có thể bao gồm lãi suất thấp, thời gian ân hạn dài hơn, hoàn trả linh hoạt hơn, hoặc tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng trên vốn chủ sở hữu thấp hơn mức thị trường. Những hình thức hỗ trợ này tạo điều kiện cho DN tiếp cận nguồn lực tài chính với chi phí thấp, từ đó thúc đẩy hoạt động đầu tư và mở rộng SXKD.

(iii) Cung cấp các yếu tố đầu vào sản xuất với giá thấp hơn giá thị trường. Đây là một dạng trợ cấp mang tính chất kinh tế rõ rệt, giúp DN giảm chi phí đầu vào và tăng khả năng cạnh tranh trên cả thị trường

9 https://www.ndrc.gov.cn/xwtd/tzgg/202307/t20230724_1358622.html

10 <https://npcobserver.com/legislation/private-economy-promotion-law/>
<https://thediplomat.com/2025/05/chinas-first-law-to-promote-private-enterprise-what-does-it-mean/>

11 <https://mmlcgroup.com/china-private-sector/?utm>

12 <https://rhg.com/research/far-from-normal-an-augmented-assessment-of-chinas-state-support/>

nội địa lẫn thế giới. Các yếu tố đầu vào được trợ cấp có thể bao gồm đất đai, năng lượng, hoặc nguyên liệu trực tiếp của các ngành công nghiệp chiến lược như chất bán dẫn, công nghệ cao...

57. Nhóm cơ chế đặc thù mà Trung Quốc sử dụng nhằm thúc đẩy sự phát triển của DN thường gắn liền với các biện pháp mang tính can thiệp sâu rộng của Nhà nước, thể hiện qua một số khía cạnh chính như sau:

- (i) Nhà nước bảo lãnh gián tiếp dẫn đến hình thành một hệ thống tài chính mang tính chính trị, trong đó tín dụng được phân bổ ưu tiên cho các DN được Nhà nước hậu thuẫn, như cấp tín dụng vượt mức, duy trì thời hạn vay kéo dài bất kể hiệu quả kinh doanh (còn gọi là evergreen credit), và mở rộng tín dụng với tốc độ cao nhằm duy trì tăng trưởng.
- (ii) Áp dụng các chính sách “đóng cửa có chọn lọc” và ưu đãi đặc biệt cho một số ngành hoặc lĩnh vực chiến lược, thông qua các biện pháp như hạn chế chính thức quyền tiếp cận thị trường của DN nước ngoài, ưu tiên DN trong nước trong hoạt động mua sắm công, hoặc thực thi có chọn lọc các quy định liên quan đến cạnh tranh, quyền sở hữu trí tuệ nhằm tạo lợi thế cho DN trong nước;
- (iii) Tăng cường đầu tư công với quy mô lớn để phát triển các khu công nghiệp chuyên biệt, tập trung cho những ngành có tính chiến lược cao trong kế hoạch phát triển dài hạn của quốc gia;

(iv) Thực hiện điều phối giữa các DN thông qua phối hợp chính trị và cơ chế độc quyền mềm, nhằm kiểm soát hành vi thị trường và phân bổ nguồn lực theo định hướng ưu tiên của Nhà nước.

Ví dụ về chính sách hỗ trợ Tập đoàn Huawei

58. Huawei là tập đoàn thiết bị viễn thông lớn thứ hai trên thế giới với văn phòng đại diện tại 140 quốc gia. Từ khi thành lập vào năm 1988, Huawei (được cho là có mối quan hệ chặt chẽ với quân đội) nhận được nhiều hỗ trợ đặc biệt từ Chính phủ¹³. Để đảm bảo thị phần và sản lượng trong nước cho các DN như Huawei, Chính phủ đã thực hiện bốn chính sách nổi bật: (i) Triển khai chiến dịch “ưu tiên hàng nội địa”; (ii) Hoạch định thị phần cho các DN nội địa; (iii) Áp thuế nhập khẩu ở mức cao; (iv) Gây áp lực với các nhà cung ứng đầu vào. Tới năm 1998, Trung Quốc khởi xướng chính sách nhằm ưu tiên phát triển DN trong nước. Theo đó, các chỉ tiêu cụ thể về thị phần dành cho DN nội địa được hoạch định rõ ràng trong quy hoạch ngành. Chính sách này được thực hiện thông qua việc điều chỉnh quy định đầu tư, thiết lập hàng rào thuế quan đối với hàng nhập khẩu, cũng như triển khai các chiến dịch tuyên truyền như “Ưu tiên hàng nội địa”. Những định hướng trên được ban hành trong bối cảnh thị trường trong nước tăng trưởng nhanh, nhu cầu tiêu dùng công nghệ gia tăng, tạo điều kiện thuận lợi cho các DN nội địa, đặc

13 https://csis-website-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/legacy_files/files/publication/130215_competitiveness_Huawei_casestudy_Web.pdf

biệt là Huawei. Từ đó, củng cố vị thế tại thị trường nội địa trong giai đoạn đầu phát triển của tập đoàn này.

59. Cụ thể, từ năm 2001¹⁴, Chính phủ Trung Quốc chính thức ngừng cung cấp các khoản tín dụng phục vụ nhập khẩu thiết bị viễn thông, đồng thời áp dụng mức thuế nhập khẩu cao đối với các thiết bị tương tự - trung bình ở mức 15,6%¹⁵. Trung Quốc cũng tiến hành tái cấu trúc ngành viễn thông, thông qua việc hợp nhất các nhà mạng thành 03 tập đoàn lớn, với mục tiêu thúc đẩy ĐMST trong nước. Chính phủ cũng ban hành nhiều quy định khuyến khích các cơ quan chức năng, DN và tổ chức ưu tiên sử dụng các sản phẩm được trong nước¹⁶. Nhờ hệ sinh thái chính sách mang tính bảo hộ và định hướng cao như vậy, thị phần của Huawei được đảm bảo tại thị trường nội địa.

60. Chính phủ Trung Quốc còn thực hiện nhiều biện pháp để gây áp lực buộc các nhà cung cấp thiết bị viễn thông phải hạ giá. Ví dụ năm 2015, Trung Quốc đã phạt Qualcomm- nhà sản xuất chip điện thoại thông minh lớn nhất thế giới- 975 triệu USD với cáo buộc lạm dụng vị thế thị trường để áp đặt mức phí bản quyền cao với các công ty viễn thông Trung Quốc¹⁷. Đồng thời, yêu cầu Qualcomm phải cung

cấp bản quyền công nghệ 3G và 4G tại Trung Quốc với mức giá thấp hơn so với giá bán buôn thông thường. Điều này vừa giúp Huawei giảm chi phí sản xuất vừa làm giảm doanh thu của Qualcomm tại Trung Quốc.

61. Ngoài ra, mức độ tín nhiệm cao của Huawei trong mắt người tiêu dùng nội địa còn đến từ các động thái của chính phủ như những chuyến thăm chính thức của lãnh đạo cấp cao tại các sự kiện của Huawei. Trụ sở chính của Huawei đặt tại Thâm Quyển cũng được hưởng nhiều ưu đãi đáng kể từ chính quyền địa phương, bao gồm hỗ trợ vay vốn xây dựng, tinh giản thủ tục hành chính và tạo thuận lợi trong công tác tuyển dụng nhân sự.

62. Trên cơ sở phát triển mạnh ở thị trường trong nước, để hỗ trợ Huawei mở rộng ra thị trường toàn cầu, Trung Quốc đã triển khai hai chính sách chiến lược có tác động đáng kể, bao gồm: (i) Sáng kiến Vành đai và Con đường (BRI) cùng với Sáng kiến Con đường tơ lụa số (DSR); (ii) Chính sách điều chỉnh tỷ giá, đặc biệt là việc phá giá đồng NDT. Với các chính sách liên quan BRI và DSR, vào năm 2017 đã mở ra những cơ hội quan trọng cho Huawei trong việc mở rộng hiện diện thương mại và công nghệ ra toàn cầu. Chính phủ Trung Quốc

14 <https://itif.org/publications/2020/06/22/how-chinas-mercantilist-policies-have-undermined-global-innovation-telecom/>

15 Marc Bacchetta and Bijit Bora, Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda, World Trade Organization (Geneva: 2003), https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers_e.pdf

16 Michael O McCarthy, "Background Material for US-China Economic and Security Review Commission," (June 6, 2012),

17 Jeff Ferry, "5G Wireless: Pallone-Walden Bill Is a Good Start But We Need A More Aggressive Strategy," Coalition for a Prosperous America, May 11, 2020, <https://www.prosperousamerica.org/5g-wireless-pallone-walden-bill-is-a-good-start-but-we-need-a-more-aggressive-strategy>.

đã ban hành nhiều kế hoạch hành động nhằm thúc đẩy việc thiết lập tiêu chuẩn công nghệ do Trung Quốc dẫn dắt trong phạm vi BRI. Các dự án PPP được triển khai với sự tham gia của các DNTN như Huawei trong vai trò hạt nhân công nghệ. Thực tế, Huawei đã xây dựng hạ tầng viễn thông 4G và các giải pháp công nghệ liên quan dọc theo các tuyến BRI ngay cả trước khi các sáng kiến này chính thức được công bố.

- 63.** Ngoài ra, Huawei cũng được hưởng lợi lớn từ chính sách phá giá NDT của Trung Quốc, giúp mang lại cho DN này một dạng trợ cấp với giá trị tương đương 25-35% khi xuất khẩu sang thị trường quốc tế. Nhiều chuyên gia đánh giá chính sách này là một trong những yếu tố then chốt giúp Huawei thâm nhập thị trường nước ngoài, bởi lẽ giúp DN có thể bán sản phẩm với giá thấp hơn đáng kể so với các đối thủ cạnh tranh mặc dù chất lượng còn hạn chế¹⁸. Về ưu đãi tài chính¹⁹, các hình thức hỗ trợ mà Huawei nhận được bao gồm: (i) Ưu đãi thuế trong giai đoạn 2008-2018 đã giúp Huawei tiết kiệm khoảng 25 tỷ USD; (ii) Khoản vay, hạn mức tín dụng và hỗ trợ tài chính từ các tổ chức cho vay quốc doanh trị giá khoảng 46 tỷ USD; (iii) Các khoản trợ cấp trực tiếp với trị giá

khoảng 1,6 tỷ USD, chủ yếu dành cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển; (iv) Chiết khấu đất đai khoảng 2 tỷ USD.

- 64.** Huawei được hưởng lợi chủ yếu từ các chính sách thuế bao phủ toàn bộ vòng đời đổi mới KHCN dành cho các DNTN. Một trong số đó là chính sách siêu khấu trừ chi phí R&D²⁰ nhằm khuyến khích DN tăng đầu tư vào hoạt động này. Năm 2023, Trung Quốc đã quyết định thông qua việc nâng tỷ lệ siêu khấu trừ chi phí R&D cho các DN đủ điều kiện từ 75% lên 100% trong khoảng thời gian dài. Tiêu chí cụ thể để hưởng ưu đãi thuế này cũng được làm rõ²¹. Theo đó, đối tượng thụ hưởng chính sách siêu khấu trừ chi phí R&D là bất cứ DN trong nước nào có khả năng tính toán chính xác chi phí R&D dựa trên hệ thống kế toán hoàn chỉnh và chịu thuế theo cơ chế thực thu phù hợp với các quy định pháp luật hiện hành, không hoạt động trong các ngành bị hạn chế (như thuốc lá, lưu trú và dịch vụ ăn uống, bán buôn và bán lẻ, bất động sản, cho thuê và dịch vụ DN, ngành giải trí).
- 65.** Chính sách ưu đãi thuế CIT đối với việc mua sắm thiết bị và dụng cụ cũng giúp giảm bớt gánh nặng thuế cho Huawei²². Các DN được phép khấu trừ một lần toàn bộ giá trị của thiết bị và dụng cụ (tức tài

18 <https://itif.org/publications/2020/06/22/how-chinas-mercantilist-policies-have-undermined-global-innovation-telecom/>

19 <https://wtccouncil.com/wp-content/uploads/2025/03/State-Support-Helped-Fuel-Huaweis-Global-Rise.pdf>
<https://techblog.comsoc.org/2019/12/26/wsj-chinas-financial-support-aided-huaweis-rise-to-1-telecom-vendor-in-the-world/>

20 <https://www.pwccn.com/en/tax/china-tax-review-2024.pdf>

21 MOF and STA regarding further refining the Super deduction of R&D expenditures for CIT purpose – Public notice [2023] No.7

22 The Public Notice regarding the CIT Deduction of Equipment and Instruments – MOF and STA Public Notice [2023] No.37

sản cố định, ngoại trừ nhà cửa và công trình xây dựng) có đơn giá không vượt quá 5 triệu NDT, và được mua sắm trong khoảng thời gian 2024-2027. Tiếp theo, các ưu đãi thuế VAT nhằm hỗ trợ phát triển đổi mới công nghệ cũng tạo thuận lợi lớn cho Huawei. Các chính sách này chủ yếu bao gồm: áp dụng mức siêu khấu trừ VAT đầu vào cho các DN trong lĩnh vực mạch tích hợp, DN trong ngành sản xuất tiên tiến và DN sản xuất thiết bị nền công nghiệp; mở rộng chính sách ưu đãi đối với dịch vụ ươm tạo công nghệ cao...; mở rộng thời hạn của chính sách hoàn thuế VAT toàn phần đối với thiết bị nội địa.

- 66.** Về ưu đãi tín dụng: Trong số 46 tỷ USD tín dụng, hơn 30 tỷ USD là hạn mức tín dụng mà hai ngân hàng lớn của Trung Quốc đã thiết lập dành riêng cho khách hàng quốc tế của Huawei kể từ năm 2004²³. Nhờ có mức hạn mức tín dụng khổng lồ này, Huawei có thể đưa ra nhiều chính sách bán hàng ưu đãi cho các đối tác nước ngoài, ví dụ cho phép gia hạn thời gian thanh toán 2-4 năm với lãi suất Libor cộng thêm 2%, hoặc thậm chí là tài trợ không lãi suất, tổng giá trị tài trợ có thể lên tới 130% giá trị thiết bị được mua nhằm bao gồm cả các khoản chi phí phụ trợ như lắp đặt, đào tạo và bảo trì trong tương lai²⁴. Chính sách này cũng được áp dụng trong thị trường nội địa, cho phép khách hàng được hưởng nhiều ưu đãi tín

dụng khi mua sản phẩm của Huawei. Cụ thể, từ năm 1998, Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc đã cấp cho Huawei khoản tín dụng người mua trị giá 3,9 tỷ NDT, chiếm 45% tổng tín dụng của ngân hàng này trong năm đó. Trong những năm tiếp theo, các khoản tín dụng người mua của Huawei vẫn tiếp tục được duy trì, ngoài ra, còn mở rộng sang cho hoạt động nghiên cứu và phát triển²⁵.

- 67.** Theo nhận định của nhiều chuyên gia, sự hậu thuẫn tài chính lớn từ phía Chính phủ Trung Quốc đã giúp Huawei cung cấp các điều khoản ưu đãi và hạ giá thành sản phẩm xuống thấp hơn khoảng 30% so với đối thủ cạnh tranh cùng phân khúc. Chiến lược giá rẻ này được đánh giá là hiệu quả đối với việc mở rộng thị phần và nâng cao mức độ ảnh hưởng của Huawei trên trường quốc tế, đặc biệt là ở những quốc gia đang phát triển như khu vực Đông Nam Á. Đồng thời, mức giá rẻ này cũng phù hợp với khả năng chi trả của một bộ phận các công ty công nghệ nhỏ ở Mỹ hoặc Đông Âu²⁶.

Ví dụ về chính sách hỗ trợ Tập đoàn Baidu, Alibaba, Tencent

- 68.** Ba tập đoàn Baidu, Alibaba và Tencent (BAT) là những tập đoàn lớn trong lĩnh vực internet tại Trung Quốc. Trong đó, Baidu

23 <https://isalliance.org/huawei-makes-offers-you-cant-refuse-advancing-chinas-goals/>

24 Christopher Balding, "Financing 5G Rollout in the Face of Nation State Security Threats and Non-Market Subsidies: Policy Options for States to Address Cost Concerns," Fulbright University (February 2020), 3, <https://ssrn.com/abstract=3537463>.

25 https://csis-website-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/legacy_files/files/publication/130215_competitiveness_Huawei_casestudy_Web.pdf

26 https://www.europeanvalues.cz/wp-content/uploads/2020/11/Huaweis_Geostrategic_Role.pdf

dẫn đầu trong mảng tìm kiếm trực tuyến và công nghệ trí tuệ nhân tạo, Alibaba nổi bật về thương mại điện tử và điện toán đám mây, còn Tencent chiếm ưu thế trong lĩnh vực mạng xã hội và trò chơi điện tử. Sự hỗ trợ của Chính phủ Trung Quốc đối với BAT thông qua ba hướng chính: (i) Thực thi chính sách kiểm soát không gian mạng, điển hình là Sáng kiến Tường lửa; (ii) Thúc đẩy quyền lực mềm văn hoá Trung Quốc thông qua BAT; (iii) Triển khai dự án “Internet Plus” nhằm tích hợp công nghệ số vào các lĩnh vực kinh tế-xã hội. Cụ thể:

69. Trước hết, việc Sáng kiến Tường lửa (The Great Firewall) do Bộ Công an Trung Quốc đề xuất và đưa vào thực hiện trong giai đoạn hình thành của các BAT (giai đoạn 1998-2000)²⁷, đóng vai trò trọng yếu trong việc tạo dựng và bảo vệ hệ sinh thái số nội địa. Nhờ chính sách này, số lượng người dùng và doanh thu của BAT được duy trì tương đối ổn định trong thời gian dài. Theo thống kê của CNNIC (2018)²⁸, trong năm 2017, mỗi ngày có khoảng 772 triệu người dùng Internet tại Trung Quốc đều sử dụng Baidu để tìm kiếm thông tin, nhắn tin qua Wechat (phần mềm thuộc Tencent) và mua sắm trên Taobao (phần mềm thuộc Alibaba), thay vì thực hiện các hành vi tương tự trên Google, Facebook hay Amazon. Năm 2018, lễ hội mua sắm trên Alibaba đã lập kỷ lục doanh thu 30,8 tỷ USD vượt qua các ngày lễ lớn ở Hoa Kỳ.

70. BAT được xem là một bộ phận chính thúc đẩy “quyền lực mềm văn hóa Trung Quốc”²⁹. Khái niệm “quyền lực mềm văn hóa” đã được đề cập từ những năm 1990, và được chính thức đề cập trong Văn kiện của ĐCS Trung quốc năm 2011. Đến năm 2012, Trung Quốc đưa ra khái niệm “Giấc mộng Trung Hoa” và nhấn mạnh tầm quan trọng của việc xây dựng chiến lược quốc gia về sức mạnh văn hóa vào năm 2014. Năm 2017, Trung Quốc đã công bố Kế hoạch 5 năm lần thứ 13, trong đó Chính phủ tái định vị các ngành Công nghiệp Sáng tạo kỹ thuật số là một trong năm ngành trụ cột mới nổi của nền kinh tế Trung Quốc. Hơn hai mươi dự án trọng điểm đã được ban hành bao gồm Dự án “Internet Plus”, Dự án Bigdata, Dự án Trí tuệ nhân tạo, Dự án đổi mới công nghệ, thiết bị sáng tạo kỹ thuật số - văn hóa, và Dự án đổi mới nội dung kỹ thuật số (Ding, 2007). Tất cả những điều này đã cho thấy việc phát triển các tập đoàn BAT là một phần quan trọng trong chính sách quốc gia xuyên suốt nhiều năm tại Trung Quốc. Đây cũng là cơ sở để BAT có thể tiếp nhận nhiều ưu đãi từ Chính phủ, đồng thời nhận được sự ủng hộ của xã hội.

71. Cụ thể, với Dự án “Internet Plus” Trung Quốc đã giúp các tập đoàn BAT mở rộng hoạt động kinh doanh ở nhiều lĩnh vực từng bị kiểm soát internet chặt chẽ trước đây. Ví dụ, trong lĩnh vực ngân hàng và tài chính, Alipay và WechatPay là những nhà

27 https://www.kas.de/documents/288143/4843367/panorama_digital_asia_v3b_HongShen.pdf

28 China Internet Network Information Center (CNNIC), “2017 Statistical Report on Internet Development in China,” 2018, <https://cnnic.com.cn/IDR/ReportDownloads/201807/P020180711391069195909.pdf>.

29 <https://eprints.qut.edu.au/207125/1/73477039.pdf>

cung cấp dịch vụ thanh toán ngoài ngân hàng đầu tiên nhận được giấy phép hoạt động³⁰. Một số chính quyền địa phương cũng ký kết thỏa thuận với Alibaba và Tencent để phát triển các Sáng kiến thành phố thông minh, trong đó tích hợp các dịch vụ công như đặt lịch khám bệnh tại bệnh viện hay thanh toán hóa đơn tiện ích với các nền tảng thanh toán Alipay, WechatPay. Các BAT cũng bắt đầu xây dựng mối quan hệ với các DN nhà nước quy mô lớn. Năm 2016, Alibaba hợp tác với SAIC Motor – tập đoàn sản xuất ô tô lớn nhất Trung Quốc do nhà nước sở hữu để cùng phát triển xe tự lái. Đồng thời, Alibaba cũng công bố kế hoạch hỗ trợ tập đoàn dầu khí nhà nước Sinopec trong lĩnh vực phân tích dữ liệu lớn và an ninh thông tin, từ đó chính thức gia nhập ngành năng lượng³¹. Năm 2017, các BAT được Chính phủ Trung Quốc chính thức tuyển chọn làm các thành viên đầu tiên của “Đội ngũ quốc gia về AI”, trong đó Baidu tập trung vào xe tự lái, Alibaba dẫn đầu các dự án về thành phố thông minh, còn Tencent thì dẫn dắt lĩnh vực thị giác máy tính và AI trong y tế³².

- 72.** Giống như Huawei, cơ hội mở rộng ra thị trường quốc tế của BAT phần lớn đến từ việc Chính phủ Trung Quốc ban hành BRI và DSR. Tận dụng cơ hội này, Baidu đã phát triển nhiều sản phẩm được thiết kế

phục vụ riêng cho BRI và DSR như: ứng dụng dịch thuật bằng trí tuệ nhân tạo, Bản đồ Thông minh Baidu, Baidu Cloud, Chương trình Bảo tồn Di sản Văn hóa ... nhằm xóa bỏ rào cản ngôn ngữ, cung cấp thông tin du lịch ở những khu vực gần Con đường tơ lụa. Những sản phẩm này đều được đánh giá là có hiệu năng vượt trội (Liu, 2016), và thu hút được đông đảo người dùng trên phạm vi toàn cầu, vượt xa giới hạn địa lý của Sáng kiến BRI. Theo Yichen Zhang và Dang (2018), Alibaba là công ty được hưởng lợi nhiều nhất từ Sáng kiến BRI. Dưới sự thúc đẩy của Sáng kiến này, Alibaba đã mở rộng các dịch vụ thương mại điện tử và logistics (AliExpress), hệ thống thanh toán Alipay, dịch vụ dịch thuật và điện toán đám mây AliCloud. Kết quả, nghiên cứu của Li (2017) cho biết theo chỉ số kết nối thương mại điện tử, người dùng các dịch vụ của Alibaba tại các quốc gia dọc theo BRI chiếm hơn 45% tổng số người dùng quốc tế của tập đoàn này.

- 73.** Về ưu đãi tài chính, các ưu đãi tài chính dành cho BAT đến từ nhiều hình thức như các khoản trợ cấp trực tiếp, ưu đãi thuế và các khoản tín dụng. Tuy nhiên, khác Huawei, những ưu đãi tài chính này không quá chênh lệch so với các công ty trong cùng lĩnh vực. Ví dụ, năm 2011, Trung Quốc đã quyết định cấp tổng cộng

30 Gabriel Wildau, “Alibaba affiliate Wins approval for Bank License,” Financial Times, 29 September 2014, <http://www.ft.com/cms/s/0/605c26bc-47d3-11e4-ac9f-00144feab7de.html#axzz4KvOySat4>.

31 Brian Spegele and Alyssa Abkowitz, “China’s Tech Leaders Try Teaching Dinosaurs to Dance,” The Wall Street Journal, 24 April 2016, <http://www.wsj.com/articles/chinas-tech-leaders-tryteaching-dinosaurs-to-dance-1461526201>.

32 Meng Jing and Sarah Dai, “China recruits Baidu, Alibaba and Tencent to AI ‘national team’,” South China Morning Post, 25 September 2018, <https://www.scmp.com/tech/china-tech/article/2120913/china-recruits-baidu-alibaba-and-tencent-ai-national-team>.

1,5 tỷ NDT dưới hình thức trợ cấp cho các DN đạt được đột phá công nghệ trong lĩnh vực điện toán đám mây. Trong đó, Baidu là DN nhận được hỗ trợ lớn nhất với mức trợ cấp hơn 100 triệu NDT³³. Đối với ưu đãi thuế, BAT được hưởng các chính sách tương tự các công ty trong lĩnh vực internet và công nghệ, bao gồm: chính sách siêu khấu trừ chi phí nghiên cứu và phát triển, chính sách ưu đãi thuế thu nhập DN và một loạt chính sách ưu đãi thuế VAT.

Kinh nghiệm của Hàn Quốc

- 74.** Khác biệt so với mô hình phát triển của Trung Quốc, quá trình hình thành và lớn mạnh của các tập đoàn tư nhân quy mô lớn tại Hàn Quốc (Chaebol) thể hiện mối liên kết chặt chẽ với tiến trình phát triển kinh tế quốc gia kể từ những năm 1950. Nhà nước giữ vai trò chủ động trong việc thiết kế và triển khai các chính sách phát triển kinh tế ngay từ những thập niên đầu hậu chiến tranh. Sự vươn lên của các tập đoàn tư nhân lớn tại Hàn Quốc phần lớn được lý giải là kết quả của việc đi theo định hướng công nghiệp của nhà nước và khai thác hiệu quả các nguồn lực mà chính phủ kiến tạo.
- 75.** Giai đoạn Hậu chiến tranh 1950-1960: Chính phủ Hàn Quốc đã hỗ trợ mạnh mẽ cho sự hình thành các Chaebol thông qua chính sách như tư nhân hóa ngân hàng,

thanh lý tài sản DN Nhật Bản với giá ưu đãi, phân bổ viện trợ theo hướng ưu đãi, áp dụng cơ chế tỷ giá đa cấp, và cung cấp các khoản vay ưu đãi lãi suất thấp từ ngân hàng phát triển. Trong giai đoạn này, các ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước³⁴ đều được tư nhân hoá, qua đó tạo điều kiện cho các cổ đông tư nhân gia tăng mức độ kiểm soát và ảnh hưởng. Đồng thời, Hàn Quốc cũng tiến hành thanh lý tài sản của các DN Nhật Bản với giá thấp hơn giá thị trường nhằm sớm ổn định nền kinh tế. Kết quả, khoảng 40% DN vào thập niên 1950s của Hàn được hình thành từ các tài sản còn lại của công ty Nhật Bản, bao gồm nhiều DN lớn thời điểm đó là Dệt may Deahan, Dệt may Taechang, Dệt may Keumsung, công ty Hoá chất Hàn Quốc...

- 76.** Bên cạnh đó, việc Chính phủ Hàn Quốc thực hiện chế độ tỷ giá nhiều cấp độ³⁵ song song với việc điều chỉnh chiến lược phân bổ viện trợ từ Hoa Kỳ kể từ những năm 1950 (theo hướng chuyển trọng tâm từ cải thiện đời sống dân sinh sang nền công nghiệp và hàng tiêu dùng), đã tạo điều kiện thuận lợi cho các DN trong nước tiếp cận các nguồn lực với chi phí thấp. Trong thập niên 1950s, Hàn Quốc áp dụng nhiều cấp tỷ giá chính thức và cả tỷ giá thị trường (Frank, Kim và Westphal, 1975) theo nguyên tắc tỷ giá chính thức được giữ ở mức thấp và chỉ dành cho các giao dịch đặc quyền như thương mại giữa Chính phủ Hàn với Mỹ hoặc UN, các khoản viện trợ, và hoạt động ngoại giao

33 <https://www.businessinsider.com/report-baidu-alibaba-and-tencent-receive-million-of-government-subsidy-in-cloud-computing-2011-10>

34 như Ngân hàng Tiết kiệm, Ngân hàng Công nghiệp Hàn Quốc, Heungup Bank và Choheung Bank

35 <https://www.kdevelopedia.org/Development-Overview/all/exchange-rate--4.do>

đặc thù. Trong khi đó, tỷ giá thị trường được hình thành qua giao dịch nội bộ giữa các DN nhập khẩu, thường cao hơn gấp 2-4 lần so với tỷ giá chính thức. Tận dụng các chính sách này, nhiều DN lớn được phân bổ viện trợ đã khai thác hiệu quả lợi thế từ sự chênh lệch giá đáng kể giữa tỷ giá USD chính thức và thực tế, cũng như khoảng chênh lệch giữa giá trị hàng viện trợ với giá thị trường. Kết quả, những DN này thu được lợi nhuận cao và tích lũy tư bản nhanh chóng để mở rộng quy mô hoạt động.

77. Ngoài ra, Chính phủ Hàn Quốc cũng áp dụng nhiều chính sách hỗ trợ tài chính dưới dạng các khoản vay ưu đãi. Theo đó, các khoản vay từ KDB thường có lãi suất thấp hơn đáng kể, đặc biệt những DN có lịch sử hợp tác với Chính phủ hoặc hoạt động trong các ngành công nghiệp chiến lược là những đối tượng chính của ưu đãi này. Trong những năm 1950, lãi suất vay tư nhân dao động quanh mức 10%/tháng thì các khoản vay thông qua KDB (có nguồn từ các khoản dự trữ viện trợ) chỉ ở mức 3%/tháng³⁶. Đến cuối năm 1957, nguồn viện trợ tài chính từ Mỹ giảm đáng kể, nhu cầu vay vốn ngân hàng để trang trải chi phí vận hành và đầu tư của các DN vì thế tăng mạnh. KDB đã tiếp tục điều chỉnh lãi suất cho vay theo hướng ưu tiên cho các DN có quy mô vay lớn và hoạt động trong các ngành trọng điểm. Nhờ những chính sách này, số lượng các DN ở Hàn đã tăng trưởng nhanh chóng.

78. Giai đoạn “Thay thế nhập khẩu” 1960-1970, đã tạo nhiều các cơ hội cho DN lớn ở Hàn Quốc biết tận dụng chính sách, tập trung sản xuất hàng hoá, tích lũy tài sản, tạo tiền đề cho giai đoạn xuất khẩu sau này, đặc biệt là khi thị trường trong nước đã bão hoà. Cụ thể Kế hoạch 5 năm lần thứ nhất (1962-1966) và lần thứ hai (1967-1971) về thực thi chính sách công nghiệp tập trung vào khuyến khích thay thế nhập khẩu, từ đó thúc đẩy các hoạt động sản xuất công nghiệp trong nước³⁷. Để thực hiện, Hàn Quốc đã tăng mức thuế nhập khẩu từ mức thuế 10% trong thập niên 1950 lên 40% trong thập niên 1960. Song song với việc áp dụng mức thuế quan cao, hàng rào phi thuế quan cũng được siết chặt bao gồm: giấy phép nhập khẩu, kiểm soát số lượng, yêu cầu ký quỹ trước và quy trình thông quan phức tạp. Đặc biệt, khu vực sản xuất – lĩnh vực then chốt trong tiến trình phát triển kinh tế của Hàn được bảo hộ ở mức độ cao. Đến những năm 1960, chỉ một tỷ lệ nhỏ các mặt hàng nhập khẩu được phê duyệt tự động. Ngoài ra, Chính phủ cũng ban hành các chính sách tài chính ưu đãi, như vay tín dụng, giảm thuế thu nhập DN cho những tập đoàn biết thích nghi chiến lược với các chính sách phát triển kinh tế.

79. Mặc dù với chính sách thay thế nhập khẩu, các DN được hưởng lợi từ sự bảo hộ của Chính phủ, nhưng chính sách này cũng dẫn đến nhiều hệ lụy như tỷ lệ tham nhũng tăng cao, hiệu quả hoạt động của

36 <https://www.nber.org/system/files/chapters/c9033/c9033.pdf>

37 <https://takshashila.org.in/research/the-pitfalls-of-following-southkoreas-industrial-playbook#:~:text=In%20the%201960s%20and%20early,economic%20development%2C%20was%20highly%20protected.>

các DN không được đảm bảo, mức sống của người dân không được cải thiện. Cùng với sự biến động về mặt chính trị, Hàn Quốc đã quyết định chuyển hướng chiến lược công nghiệp từ chính sách thay thế nhập khẩu sang thúc đẩy xuất khẩu. Việc mở cửa ra thị trường quốc tế đã giúp kỷ luật hóa nền kinh tế Hàn Quốc, khi buộc các bên tham gia tuân thủ các nguyên tắc chung của thương mại toàn cầu. Nhờ đó, các Chaebol dần chiếm lĩnh thị phần và được lựa chọn làm công cụ chủ đạo cho quá trình phát triển kinh tế quốc gia³⁸. Sự ủng hộ của Chính phủ Hàn Quốc dành cho các Chaebol cũng trở nên rõ ràng hơn.

- 80.** Giai đoạn thúc đẩy xuất khẩu từ cuối những năm 1960, hỗ trợ Chaebol thông qua hai nhóm chính sách trọng yếu: (i) Cơ chế tài chính ưu đãi; (ii) Hoàn thiện thể chế. Về tài chính ưu đãi, các khoản vay được phân bổ theo thứ tự ưu tiên, dựa trên lĩnh vực hoạt động của DN, trước hết là các DN sản xuất dệt may, thép và hóa dầu; sau đó là các lĩnh vực khác như chất bán dẫn và ô tô³⁹. Một số biện pháp khuyến khích xuất khẩu bao gồm: phá giá đồng won của Hàn Quốc (giảm một nửa giá trị đồng won), tăng cường ưu đãi thuế (miễn hoặc giảm nghĩa vụ thuế) đối với hàng xuất khẩu, trợ cấp xuất khẩu dưới nhiều hình thức, và áp dụng hệ thống liên kết xuất-nhập khẩu (tức là cơ chế cho phép nhập khẩu nguyên vật liệu với giá định rằng chúng sẽ được sử dụng để sản

xuất hàng hóa xuất khẩu), cho phép miễn thuế nhập khẩu đối với máy móc, nguyên vật liệu dùng cho các cơ sở công nghiệp mới hoặc mở rộng (Park, 1991)⁴⁰. Ngoài ra, Hàn Quốc thành lập các Quỹ Đầu tư Quốc gia chuyên cung cấp tín dụng dài hạn với lãi suất thấp cho các khoản đầu tư cơ sở hạ tầng của DN lớn.

- 81.** Về phương diện thể chế, Chính phủ đã ban hành nhiều đạo luật nhằm thúc đẩy các ngành công nghiệp (Sakong và Koh, 2010). Tiêu biểu trong số này bao gồm: Luật Thúc đẩy Ngành Cơ khí (1967), Luật Thúc đẩy Ngành Đóng tàu (1967), Luật Hiện đại hóa Ngành Dệt may (1967), Luật Thúc đẩy Ngành Thép (1969), Luật Thúc đẩy Ngành Điện tử (1969), Luật Thúc đẩy Ngành Hóa dầu (1970) và Luật DN Sản xuất Kim loại màu (1971). Song song với việc ban hành hệ thống luật này, Chính phủ cũng đã thành lập Ủy ban Thúc đẩy Công nghiệp Nặng và Hóa chất, cơ quan chuyên trách quản lý sáu ngành công nghiệp chiến lược đó là thép, kim loại màu, cơ khí, đóng tàu, điện tử và kỹ thuật hóa học. Bên cạnh việc định hướng phát triển ngành thông qua luật pháp và thể chế chuyên biệt, chính phủ còn triển khai các chính sách bảo hộ mạnh mẽ, thiết lập hàng rào bảo hộ thương mại ở mức độ cao để bảo vệ các ngành công nghiệp non trẻ trong giai đoạn đầu phát triển. Ngoài ra, trong một số lĩnh vực trọng điểm, nhà nước cho phép thực hiện hình thức sản xuất độc quyền có kiểm soát, như một

38 https://tesi.luiss.it/22481/1/687771_ANDOLFO_IMMACOLATA_687771_Andolfo_Immacolata.pdf

39 https://tesi.luiss.it/22481/1/687771_ANDOLFO_IMMACOLATA_687771_Andolfo_Immacolata.pdf

40 [https://hal.science/hal-03470146v1/document#:~:text=Some%20key%20measures%20included%20providing,employment%20figures%20\(Figure%202\).](https://hal.science/hal-03470146v1/document#:~:text=Some%20key%20measures%20included%20providing,employment%20figures%20(Figure%202).)

công cụ nhằm tập trung nguồn lực và nâng cao hiệu quả phát triển ngành.

Ví dụ về hỗ trợ Samsung

- 82.** Samsung là Chaebol lớn nhất tại Hàn Quốc và là một trong số ít các tập đoàn kinh tế tư nhân có nguồn gốc hình thành từ thập niên 1950 còn tồn tại đến thời điểm hiện nay. Từ những năm 1950 đến 1980, quá trình phát triển của Samsung gắn liền với các thay đổi trong chính sách kinh tế và cấu trúc chính trị ở Hàn Quốc qua các thời kỳ. Theo OESSG (1988), một trong những yếu tố cốt lõi góp phần tạo nên thành công của Samsung là khả năng thích nghi linh hoạt với các định hướng chiến lược và chính sách của Chính phủ, từ đó tận dụng hiệu quả các cơ hội do nhà nước kiến tạo. Nhờ đó, Samsung thường xuyên đóng vai trò tiên phong và số một trong các lĩnh vực chủ chốt mà tập đoàn này kinh doanh. Sau thập niên 1980, khi Samsung đủ vững mạnh, tập đoàn này bắt đầu không còn cần đến nhiều sự hỗ trợ từ phía Chính phủ nữa, tuy nhiên Samsung và nền kinh tế Hàn Quốc vẫn có mối quan hệ mật thiết đến hiện nay. Sự hỗ trợ của Chính phủ Hàn Quốc dành cho tập đoàn Samsung được thể hiện rõ ràng nhất là vào giai đoạn hình thành (những năm thập niên 1950) và giai đoạn thay thế nhập khẩu, thúc đẩy xuất khẩu (giai đoạn 1960-1980).
- 83.** Giai đoạn hình thành, Samsung tận dụng triệt để các chính sách của Chính phủ để thu lợi nhuận, bao gồm: chính sách tỷ giá đa cấp, chính sách phân bổ viện trợ, chính

sách thay thế nhập khẩu, chính sách khoản vay ưu đãi và tư nhân hoá ngân hàng. Cụ thể Samsung ở đầu những năm 1950 đã tận dụng các chính sách tỷ giá để thu lợi nhuận lớn thông qua các hoạt động nhập khẩu hàng tiêu dùng thiết yếu phục vụ đời sống dân cư trong thời chiến. Chỉ trong vòng một năm, vốn đầu tư ban đầu của công ty đã tăng gấp hai mươi lần. Cuối thập niên 1950, để hưởng ứng chính sách Thay thế nhập khẩu của Chính phủ Samsung đã thành lập công ty con (Cheil Sugar&Co, Công ty Dệt Len Cheil) chủ yếu đến từ vốn vay chính phủ với khoảng 5,3 tỷ won⁴¹. Do đây đều là những DN tiên phong trong ngành công nghiệp còn non trẻ tại Hàn Quốc, hai công ty con này của Samsung đều được hưởng lợi nhuận độc quyền. Bên cạnh đó, chính sách cấm nhập khẩu hàng dệt len do chính phủ ban hành nhằm bảo hộ các ngành công nghiệp nội địa mới hình thành cũng giúp đảm bảo ổn định thị phần cho Samsung (OESSG, 1988). Bên cạnh lĩnh vực thương mại và sản xuất, Samsung còn mở rộng hoạt động sang lĩnh vực tài chính. Khi chính phủ tiến hành tư nhân hóa hệ thống ngân hàng vào năm 1957, Samsung đã mua lại gần 50% cổ phần tại bốn ngân hàng thương mại. Đồng thời, Samsung thuê tóm công ty Chứng khoán Chonil (1957) và công ty Bảo hiểm Ankuk Fire&Marine (1958). Điều này đã giúp tăng cường khả năng huy động vốn cho tập đoàn và góp phần mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của Samsung.

41 <https://www.kjis.org/journal/view.html?spage=203&volume=3&number=1#N44>

84. Giai đoạn 1960s - 1980s, bất chấp sai phạm của Samsung, Chính phủ Hàn Quốc vẫn lựa chọn tập đoàn là đối tượng hợp tác PPP, bảo lãnh khoản vay quốc tế và giao nhiệm vụ đầu tư công nghiệp chiến lược. Trong 1960s Samsung đối mặt với nhiều thách thức nghiêm trọng như các cáo buộc tích lũy tài sản bất hợp pháp, buôn lậu đường hóa học và dính líu đến các cuộc đảo chính quân sự. Một phần không nhỏ tài sản của tập đoàn cũng bị quốc hữu hóa, đặc biệt là các ngân hàng tư nhân mà tập đoàn này sở hữu. Tuy nhiên, mối quan hệ giữa tập đoàn với chính quyền sau đó đã được khôi phục nhờ vai trò thiết yếu của Chaebol trong việc triển khai kế hoạch phát triển kinh tế quốc gia. Thay vì buộc các Chaebol nộp phạt bằng tiền mặt, chính phủ yêu cầu họ sử dụng khoản tiền tương đương với mức phạt để xây dựng các nhà máy và chuyển nhượng một phần cổ phần tương đương cho Nhà nước. Trong trường hợp của Samsung, chính phủ chỉ định tập đoàn này xây dựng một nhà máy sản xuất phân bón. Năm 1964, Samsung vay 48 triệu USD từ Nhật Bản với sự bảo lãnh thanh toán của chính phủ Hàn Quốc để xây dựng Công ty Phân bón Hàn Quốc. Năm 1967, Samsung chuyển 51% cổ phần của Công ty Phân Bón trên cho chính phủ. Hầu hết thập niên 1960, Samsung mở rộng hoạt động sang khu vực dịch vụ khi mô hình công nghiệp thay thế nhập khẩu không còn mang lại lợi nhuận đáng kể. Cuối 1969, Samsung bắt đầu thực hiện khoản đầu tư quy mô lớn đầu tiên vào ngành công nghiệp điện tử, khi chính sách phát triển kinh tế Hàn Quốc dần chuyển sang

thúc đẩy xuất khẩu, đặc biệt với sự ban hành Luật Thúc đẩy ngành Điện tử của chính phủ.

85. Trong những năm 1970-1980s, chiến lược đầu tư của Samsung trùng khớp với định hướng chính sách công nghiệp nặng và công nghiệp hóa chất của Hàn Quốc. Với các chính sách ưu đãi về cả khía cạnh tài chính lẫn bảo hộ từ chính phủ, Samsung liên tục thành lập các công ty công nghệ như Samsung Electronics Co (1969), Samsung Sanyo Electric Co (1969), Samsung NEC Co (1970), Samsung Electric Co (1971), Samsung Sanyo Parts Co (1973), Samsung Corning Co (1973), Samsung GTE Telecommunications Co (1977). Phần lớn những công ty này đều dưới hình thức liên doanh với các MNEs, giúp Samsung tiếp cận công nghệ tiên tiến và thiết lập mạng lưới phân phối quốc tế, nhờ vậy Samsung thành công trong việc thâm nhập thị trường quốc tế. Samsung cũng tích cực đầu tư vào các ngành công nghiệp nặng và hóa chất, theo đó, mối quan hệ với Chính phủ được thắt chặt hơn. Năm 1977, thành lập Samsung Precision Industries Co với mục tiêu phát triển các ngành công nghiệp quốc phòng. Năm 1975, được chỉ định là công ty thương mại đầu tiên của Hàn Quốc đóng vai trò xúc tiến xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp chiến lược. Cho đến cuối thập niên 1980s, Samsung đã nhanh chóng chuyển đổi thành DN công nghệ cao, toàn cầu hóa hoạt động kinh doanh. Với danh mục lĩnh vực kinh doanh đa dạng, tập đoàn này bắt đầu giảm thiểu sự phụ thuộc vào chính phủ Hàn Quốc.

Kinh nghiệm của Singapore

86. Singapore xác định quốc tế hóa DN (Go Global) là một chiến lược quốc gia cốt lõi, nhằm hỗ trợ các DN nội địa - đặc biệt là khu vực tư nhân – mở rộng hoạt động ra thế giới, nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo động lực tăng trưởng mới cho nền kinh tế. Chính sách “Go Global” được triển khai thống nhất bởi EnterpriseSG dưới sự điều phối của Bộ Thương mại và Công nghiệp (MTI), phối hợp cùng Cơ quan Phát triển Kinh tế (EDB) và Cục Thuế nội địa (IRAS). Mục tiêu xuyên suốt là giúp DN Singapore có đủ năng lực, tài chính, kỹ năng và mạng lưới để thâm nhập và phát triển bền vững tại các thị trường quốc tế. Chính sách Go Global của Singapore là một minh chứng điển hình cho mô hình “nhà nước kiến tạo – DN dẫn dắt”, trong đó chính phủ xây dựng hạ tầng, chính sách và công cụ hỗ trợ toàn diện, còn DNTN chủ động đầu tư, đổi mới và mở rộng ra toàn cầu. Từ 2019 đến 2024, các chương trình Go Global đã tạo ra hàng chục tỷ đô-la Singapore giá trị gia tăng và doanh thu, cùng hàng chục nghìn việc làm chất lượng cao, góp phần củng cố vị thế Singapore như một trung tâm kinh tế, thương mại và đổi mới của khu vực. Việc cố định vĩnh viễn hạn mức EFS-Trade 10 triệu SGD và gia hạn DTDi đến 2030 thể hiện cam kết mạnh mẽ của Singapore trong việc duy trì chính sách hỗ trợ DNTN vươn ra thế giới.

87. Chính sách “Go Global” được cấu trúc thành hệ sinh thái hỗ trợ toàn diện, gồm bốn nhóm công cụ chủ đạo:

- (i) Hỗ trợ tài chính và giảm chi phí thâm nhập thị trường mới: Chương trình Market Readiness Assistance (MRA) tài trợ tối đa 50% chi phí đủ điều kiện, với trần 100 ngàn SGD cho mỗi thị trường mới. DN phải đăng ký hoạt động tại Singapore và có ít nhất 30% vốn sở hữu nội địa. MRA giúp các SMEs tiếp cận thị trường mới thông qua xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường, và thành lập pháp nhân ở nước ngoài.
- (ii) Hỗ trợ nâng cao năng lực đổi mới và năng suất: Thông qua Enterprise Development Grant (EDG), Chính phủ hỗ trợ 30–50% chi phí dự án nhằm phát triển năng lực lõi, đổi mới sản phẩm, chuyển đổi số và mở rộng ra quốc tế. Đây là công cụ trung tâm giúp DN hình thành năng lực cạnh tranh trước khi vươn ra thị trường toàn cầu.
- (iii) Hỗ trợ tín dụng và bảo lãnh thương mại quốc tế: Enterprise Financing Scheme (EFS) cung cấp khung tín dụng và bảo lãnh của Nhà nước cho DN trong các hoạt động thương mại, xuất khẩu, đầu tư hoặc mua bán-sáp nhập (M&A) ở nước ngoài. Đặc biệt, từ ngày 1/4/2025, hạn mức cho vay trong EFS-Trade Loan được chính thức cố định ở mức 10 triệu SGD vĩnh viễn, đồng thời mở rộng phạm vi EFS-M&A đến năm 2030.
- (iv) Ưu đãi thuế cho hoạt động quốc tế hóa: Chính sách Double Tax Deduction for Internationalisation (DTDi) cho phép khấu trừ 200% chi phí đủ điều kiện cho các hoạt động mở rộng ra nước ngoài (nghiên cứu, quảng bá, hội chợ, xúc tiến thương mại), với trần 150.000 SGD/năm, được gia hạn tới 31/12/2030.

88. Enterprise Singapore duy trì mạng lưới hơn 10 trung tâm xúc tiến ở nước ngoài (trong đó có Việt Nam, Indonesia, Trung Quốc, Anh và UAE), hỗ trợ trực tiếp cho các DN trong quá trình tìm kiếm đối tác và xây dựng hiện diện quốc tế. Ngoài ra, Go Global hiện được cụ thể hóa thông qua sáng kiến Singapore Global Enterprises (SGE) – một trong những trụ cột trọng tâm của MTI và Enterprise Singapore từ năm 2022. Mục tiêu của SGE là bồi dưỡng các DN Singapore có tiềm năng trở thành “Global Champions”, có khả năng cạnh tranh ở quy mô khu vực và quốc tế. Các DN trong chương trình SGE được hỗ trợ toàn diện, bao gồm: xây dựng kế hoạch tăng trưởng quốc tế, đào tạo lãnh đạo cấp cao, tiếp cận nguồn vốn đầu tư (Temasek, GIC, quỹ tín dụng phát triển tư nhân). Tính đến giữa năm 2025, hơn 100 DN lớn và vừa đã tham gia SGE, chủ yếu trong các lĩnh vực công nghệ cao, dịch vụ tài chính số, sản xuất tiên tiến và kinh tế xanh. Chính phủ đã bổ sung 1 tỷ SGD cho giai đoạn 2023–2026 để mở rộng quy mô chương trình, đồng thời thành lập Private Credit Growth Fund (PCGF) trị giá 1 tỷ SGD nhằm cung cấp tài chính tăng trưởng không pha loãng cho các DN đang quốc tế hóa.

89. Trong năm 2019, các dự án hỗ trợ tạo ra hơn 20 tỷ SGD giá trị gia tăng, trong đó hoạt động quốc tế hóa đóng góp trên 10 tỷ SGD – mức nền trước đại dịch. Giai đoạn 2020–2021: giữa giai đoạn phục hồi sau COVID-19, các dự án được hỗ trợ ước tạo 18,4 tỷ SGD giá trị gia tăng và 22.200 việc làm có kỹ năng cao (PMET). Trong năm 2022, đạt 17,8 tỷ SGD giá

trị gia tăng, 23.800 việc làm, và khoảng 2.000 DN mở rộng ra nước ngoài, tăng 25% so với năm 2021. Sang năm 2023, phương pháp báo cáo chuyển sang chỉ tiêu doanh thu dự kiến. Các dự án hỗ trợ DN dự kiến tạo thêm 16,4 tỷ SGD doanh thu thường niên và 21.500 việc làm có kỹ năng; riêng trụ cột quốc tế hóa đóng góp 5,2 tỷ SGD với 460 dự án mở rộng, tăng 18% so với năm trước. Trong năm 2024, Enterprise Singapore ghi nhận 11.500 DN được hỗ trợ, trong đó 2.300 dự án chuyển đổi quy mô lớn có thể tăng thêm 14,5 tỷ SGD doanh thu hàng năm và tạo 12.300 việc làm kỹ năng, với mức doanh thu tăng thêm trung bình 8,6 triệu SGD/DN, cao hơn đáng kể so với năm 2023.

Ví dụ về hỗ trợ cho Nanofilm Technologies International Ltd (MZH)

90. Là một trong những DN công nghệ vật liệu tiên tiến tiêu biểu của Singapore, được thành lập năm 1999 trên cơ sở một dự án thương mại hóa nghiên cứu của Đại học Công nghệ Nanyang (NTU). Đây là mô hình DN spin-off điển hình, phản ánh định hướng lâu dài của Chính phủ Singapore trong việc nuôi dưỡng khu vực tư nhân công nghệ cao thông qua liên kết giữa đại học, viện nghiên cứu và khu vực sản xuất. Trong khuôn khổ chính sách quốc gia “Research, Innovation and Enterprise 2025 (RIE 2025)”, Nanofilm đã được hỗ trợ xây dựng phòng thí nghiệm NTU–Nanofilm Corporate Laboratory với tổng kinh phí 66 triệu SGD, được công bố tháng 11 năm 2023. Phòng thí nghiệm này được tài trợ một phần bởi

Nhà nước Singapore thông qua chương trình RIE 2025, do Enterprise Singapore (EnterpriseSG) và Cơ quan Nghiên cứu Quốc gia (NRF) điều phối. Mục tiêu của phòng thí nghiệm là phát triển các vật liệu phủ tiên tiến, thiết bị phủ công nghệ cao và giải pháp nano ứng dụng trong điện tử, ô tô, y sinh và năng lượng xanh. Việc hình thành cơ sở R&D chung giữa NTU và Nanofilm đã giúp DN tiếp cận cơ sở hạ tầng nghiên cứu quốc gia, khai thác tài trợ công cho các dự án đổi mới, đồng thời tạo điều kiện thu hút và đào tạo nguồn nhân lực công nghệ cao trong nước.

91. Song song với hỗ trợ về khoa học-công nghệ, Nanofilm cũng được hưởng lợi từ hệ thống các chính sách “Go Global” do Enterprise Singapore triển khai, đặc biệt là Enterprise Development Grant (EDG) – chương trình tài trợ cho các dự án nâng cao năng lực và mở rộng quốc tế của DN. Các khoản hỗ trợ này giúp công ty mở rộng năng lực sản xuất và chuỗi cung ứng khu vực, đồng thời thực hiện chiến lược “regional manufacturing clusters” để tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Theo Báo cáo thường niên FY2024, Nanofilm hiện có hơn 4.000 nhân viên, trong đó hơn 370 người làm việc trong lĩnh vực R&D và kỹ thuật; công ty đã thiết lập cơ sở tại Trung Quốc, Nhật Bản, Việt Nam, Ấn Độ và châu Âu, trong đó việc mua lại hai DN Đức (EC Europ Coating GmbH và MC Europ Coating GmbH) năm 2025 được xem là bước mở rộng chiến lược sang thị trường châu Âu. Các biện pháp hỗ trợ từ Chính phủ Singapore - bao gồm tài trợ nghiên cứu trong RIE 2025, hỗ trợ tài chính và năng lực từ EDG, cùng

cơ chế xúc tiến thị trường quốc tế của Enterprise Singapore - đã tạo nền tảng giúp Nanofilm phát triển năng lực công nghệ, mở rộng quy mô toàn cầu và trở thành một “global champion” trong lĩnh vực vật liệu tiên tiến của Singapore.

Ví dụ về hỗ trợ cho Razer Inc

92. Razer Inc. tập đoàn công nghệ có nguồn gốc Singapore và Mỹ hoạt động trong lĩnh vực phần cứng gaming, phần mềm và dịch vụ fintech, do Tan Min-Liang đồng sáng lập. Trong quá trình mở rộng toàn cầu, Razer đã chọn Singapore là trụ sở khu vực và đồng thời là “bàn đạp” để mở rộng vào Đông Nam Á và hơn thế nữa, nhờ thực thi thành công các chính sách hỗ trợ quốc tế hóa DN của Nhà nước Singapore. Về hỗ trợ từ chính sách, vào ngày 22/02/2019, Economic Development Board (EDB) Singapore công bố Razer sẽ xây dựng Trụ sở Đông Nam Á (SEA HQ) với chi phí S\$100 triệu tại khu công nghệ one-north, gồm 19.300 m² văn phòng, R&D labs và design studios – một dự án được Nhà nước ủng hộ nhằm thu hút DN công nghệ tầm quốc tế. Ngoài ra, đến tháng 8/2025, Razer tiếp tục được hỗ trợ qua việc thành lập AI Centre of Excellence tại Singapore - theo thông báo của Razer ngày 04/8/2025, trung tâm này là “giai đoạn đầu” của chiến lược toàn cầu và có sự hỗ trợ từ Digital Industry Singapore (DIG), cơ quan liên kết giữa EDB, Enterprise SG và IMDA. Trung tâm dự kiến tuyển 150 chuyên gia AI tại Singapore để phát triển các công cụ và nền tảng AI cho game và phát triển toàn cầu.

93. Những hỗ trợ nói trên cho thấy chính sách Go Global của Singapore đã vận hành theo nhiều khía cạnh: (i) cung cấp hạ tầng ưu việt và môi trường đổi mới (SEA HQ tại one-north), (ii) hỗ trợ nâng cao nguồn lực nhân sự và nghiên cứu-phát triển (AI Centre of Excellence), (iii) thiết lập chương trình quốc tế hóa giúp DN mở rộng mạng lưới toàn cầu, tham gia các thị trường mới và tăng quy mô quốc tế. Razer đã sử dụng Singapore như “hub khu vực” và từ đó mở rộng ra hơn 18 văn phòng toàn cầu và phục vụ khoảng 150 triệu người dùng. Razer là minh chứng rõ nét cho việc một DNTN Singapore sử dụng thành công các công cụ của chính sách Go Global - từ hạ tầng, nhân lực, tới quốc tế hóa - để mở rộng nhanh ra thị trường thế giới, đồng thời đóng góp vào chuỗi giá trị toàn cầu và thúc đẩy phát triển công nghệ cao tại Singapore.

Ví dụ về hỗ trợ cho TWG Tea

94. TWG thành lập tại Singapore năm 2008 là thương hiệu trà cao cấp đã xây dựng mạng lưới phân phối - bán lẻ quốc tế gồm hơn 70 salon & boutique, hiện diện tại trên 20 quốc gia (châu Âu, Trung Đông,

Đông Bắc Á, ASEAN...), qua đó định vị hình ảnh “Made in Singapore” trong phân khúc F&B⁴² xa xỉ toàn cầu. Các địa điểm quốc tế của TWG được công bố công khai trên trang chính thức của DN. TWG phát triển trong hệ sinh thái Go Global do Chính phủ Singapore kiến tạo cho DN F&B. Trục hỗ trợ cốt lõi gồm: (i) Market Entry Support của Enterprise Singapore (EnterpriseSG) – cung cấp tư vấn, kết nối mạng lưới đối tác, tổ chức các chuyến công tác/đoàn xúc tiến và nền tảng sự kiện tại thị trường mục tiêu để DN thăm dò, hoàn thiện chiến lược go-to-market, (ii) cụm các công cụ Go Global dành riêng cho ngành Food Services (trong đó có hướng dẫn tiếp cận thị trường, hiệp định quốc tế, và các điểm hỗ trợ tại các Overseas Centres), (iii) các gói hỗ trợ ngành F&B giúp cải thiện năng suất – số hóa và tối ưu chi phí vận hành, từ đó nâng sức cạnh tranh khi mở rộng ra nước ngoài. Những trục hỗ trợ này tạo “đường băng” thể chế cho các thương hiệu F&B nội địa khi thâm nhập – mở rộng thị trường quốc tế.

95. Trong bối cảnh đó, TWG Tea mở rộng chuỗi salon & boutique tại Tokyo, Paris, London, Dubai, Seoul, Thượng Hải, Bangkok, Kuala Lumpur, TP.HCM... Cách

42 Gồm 4 cấu phần: (i) Food Services Industry Digital Plan: Hướng dẫn lộ trình số hóa theo cấp độ DN (từ cơ bản đến nâng cao), tích hợp AI, dữ liệu và an toàn mạng, giúp DN F&B chuẩn hóa quy trình, tối ưu chi phí và tăng năng suất trước khi mở rộng ra nước ngoài; (ii) Productivity Solutions Grant: Tài trợ tối đa 50% chi phí đủ điều kiện cho việc đầu tư giải pháp CNTT hoặc thiết bị tự động hóa đã được phê duyệt (POS, quản lý đơn hàng, bếp/pha chế tự động, quản lý kho...), giúp giảm chi phí vận hành và tăng năng suất lao động - tiền đề để nhân rộng mô hình vận hành khi quốc tế hóa; (iii) Energy Efficiency Grant: Hỗ trợ hai cấp: bậc cơ bản (tối đa 30.000 đô la Singapore/DN) và bậc nâng cao (tối đa 350.000 đô la Singapore) cho các khoản đầu tư thiết bị tiết kiệm năng lượng, giúp giảm chi phí cố định, đặc biệt quan trọng với chuỗi cửa hàng F&B khi mở rộng; (iv) Food Services Industry Transformation Map: Là khung định hướng chiến lược cấp ngành do Bộ Thương mại & Công nghiệp (MTI) ban hành, tập trung ba trụ cột: đổi mới, quốc tế hóa, và phát triển thương hiệu khu vực; bảo đảm các công cụ IDP – PSG – EEG vận hành đồng bộ với mục tiêu “Go Global”.

tiếp cận “retail-led internationalisation” (mở điểm bán/chuỗi dịch vụ tại trung tâm thương mại cao cấp) phù hợp với khuyến nghị của EnterpriseSG về gia nhập thị trường trong ngành F&B: sử dụng nền tảng xúc tiến - kết nối để hình thành đối tác phân phối, đồng thời chuẩn hóa trải nghiệm thương hiệu theo yêu cầu từng thị trường. Nói cách khác, chính sách Go Global cung cấp hạ tầng thể chế (tư vấn-kết nối-sự kiện-hướng dẫn thị trường) để DN F&B bản địa như TWG giảm chi phí thâm nhập và rủi ro “học thị trường”, còn bản thân DN chủ động đầu tư vận hành - sản phẩm - trải nghiệm để chiếm lĩnh phân khúc cao cấp. Các công cụ Go Global nói trên là khung hỗ trợ chính thức dành cho DN F&B Singapore khi quốc tế hóa; còn sự hiện diện quốc tế của TWG

(>70 điểm tại >20 quốc gia) là bằng chứng kết quả thị trường cho thấy DN đã vận hành – mở rộng trong khuôn khổ hệ sinh thái hỗ trợ Go Global của Singapore.

96. Tổng kết lại, các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp lớn mạnh và vươn ra toàn cầu của các nước tập trung vào một số điểm đang chú ý trong bảng dưới đây (xem Bảng 3).

97. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy chính phủ nhiều nước đã xây dựng các công cụ chính sách mang tính “đòn bẩy”, trong đó có ưu đãi thuế, tín dụng đầu tư ra nước ngoài, bảo lãnh, bảo hiểm rủi ro và hỗ trợ trực tiếp cho các giao dịch đầu tư, thương mại. Tuy nhiên, không phải mọi công cụ đều hướng trực tiếp tới DNTN lớn, nhiều biện pháp có phạm vi bao trùm, nhưng

Bảng 3: Chính sách của một số quốc gia hỗ trợ DN vươn ra toàn cầu

Quốc gia	Cơ quan / Công cụ	Nhóm chính sách hỗ trợ	Ví dụ minh họa cụ thể (trích file)	Tác động nổi bật
Singapore	Enterprise Singapore (EnterpriseSG), IRAS	Ưu đãi thuế (DTD); Tín dụng và bảo lãnh M&A (EFS-M&A)	Khấu trừ 200% chi phí quốc tế hóa; chia sẻ 50–70% rủi ro tín dụng, vay tối đa 50 triệu SGD, kéo dài tới 2030	Thúc đẩy DN mở rộng ra nước ngoài, M&A khu vực
Nhật Bản	JBIC, NEXI	Tín dụng đầu tư nước ngoài; Bảo lãnh, bảo hiểm rủi ro; Hỗ trợ M&A	JBIC tài trợ Ajinomoto – Forge Biologics; House Foods – Keystone; Renesas – Altium; SoftBank – Cubic Telecom	Mở rộng chuỗi giá trị, duy trì vị thế công nghiệp toàn cầu
Trung Quốc	Quốc vụ viện, NDRC, Bộ Tài chính, CDB, Eximbank	Ưu đãi thuế, tín dụng, R&D, đất đai; Bảo hộ ngành; Hỗ trợ “Go Global” qua BRI/DSR	Huawei nhận ưu đãi thuế, trợ cấp R&D, tín dụng 46 tỷ USD; BAT được hỗ trợ qua Internet Plus, chính sách nội địa hóa	Hình thành tập đoàn công nghệ tư nhân quy mô toàn cầu
Hàn Quốc	Bộ Kinh tế – Tài chính, Ngân hàng Phát triển Hàn Quốc (KDB)	Tín dụng ưu đãi; Bảo hộ xuất khẩu; Luật phát triển ngành; PPP công nghiệp chiến lược	Chính phủ bảo lãnh vay quốc tế, ban hành Luật ngành (Thép, Điện tử, Đóng tàu...); hỗ trợ Samsung, Hyundai	Tạo nên hệ thống Chaebol – trụ cột công nghiệp xuất khẩu

Nguồn: Tổng hợp

trên thực tế chỉ nhóm DN với quy mô lớn mới đủ khả năng tận dụng.

- **Ưu đãi thuế:** Một trong những công cụ được nhiều quốc gia áp dụng để khuyến khích DN mở rộng ra thị trường quốc tế là chính sách ưu đãi thuế, đặc biệt dưới dạng khấu trừ hoặc miễn giảm đối với các khoản chi phí liên quan đến hoạt động quốc tế hóa. Chính sách này không giới hạn quy mô DN được hưởng, nghĩa là cả doanh nghiệp nhỏ và vừa lẫn các tập đoàn tư nhân lớn đều có thể tiếp cận. Tuy nhiên, nếu phân tích ở góc độ thực thi, các hoạt động quốc tế hóa có chi phí cao - như khảo sát tại nhiều thị trường cùng lúc, mở văn phòng ở các trung tâm tài chính quốc tế hay tiến hành chiến dịch quảng bá quy mô toàn cầu - thường chỉ khả thi đối với các tập đoàn tư nhân lớn. Các DN vừa và nhỏ với năng lực tài chính hạn chế khiến họ khó khai thác tối đa chính sách.
- **Tín dụng và bảo lãnh:** Ngoài ưu đãi thuế, một công cụ then chốt mà nhiều quốc gia

áp dụng để hỗ trợ DN vươn ra toàn cầu là tín dụng đầu tư và bảo lãnh từ các định chế tài chính. Các cơ chế này được thiết kế nhằm giảm thiểu rủi ro thương mại và chính trị, tạo nguồn vốn dài hạn cho các dự án quốc tế. Về mặt pháp lý, hầu hết các công cụ này không đặt điều kiện phân biệt quy mô DN. Tuy nhiên, thực tiễn triển khai lại cho thấy chúng hoạt động như một cơ chế “chọn lọc” tự nhiên, nơi DNTN lớn là nhóm thụ hưởng chính.

- **Hỗ trợ mua bán – sáp nhập (M&A) xuyên biên giới:** Trong số các biện pháp hỗ trợ DN vươn ra thế giới, các chương trình hỗ trợ mua bán – sáp nhập (M&A) xuyên biên giới là minh chứng rõ nhất cho việc chính sách thực chất chỉ thích hợp với các tập đoàn tư nhân lớn. Khác với ưu đãi thuế hay bảo hiểm xuất khẩu vốn có phạm vi phổ quát, công cụ này gắn trực tiếp với những thương vụ đòi hỏi nguồn vốn khổng lồ, mạng lưới quan hệ quốc tế và năng lực quản trị phức tạp - những yếu tố vượt quá khả năng của SME.

KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý CHÍNH SÁCH



Photo: ©freepik.com

CÁC KẾT LUẬN CHÍNH

- 98.** Kết quả phân tích của Báo cáo VPE500-2025 cho thấy, tỷ lệ các DN lớn rời khỏi danh mục đã giảm đi so với các năm trước, đánh dấu một giai đoạn mới ổn định hơn sau giai đoạn COVID19. VPE500 tiếp tục tập trung cao độ vào hai vùng kinh tế trọng điểm: Đồng bằng sông Hồng và Đông Nam Bộ, chiếm tới 78% tổng số DN trong danh sách. Hai cực tăng trưởng này hình thành hệ sinh thái công nghiệp – dịch vụ quy mô lớn, dẫn đầu bởi một số địa phương. Các tỉnh còn lại có số lượng VPE500 rất ít phản ánh rõ sự mất cân đối vùng miền và thiếu lan tỏa của các DN quy mô lớn ra ngoài các cực tăng trưởng.
- 99.** Vẫn có một tỷ lệ khá lớn các VPE500 thuộc các nhóm ngành tài chính, ngân hàng, dịch vụ, mặc dù số lượng VPE500 trong ngành chế biến chế tạo đã tăng lên. Ngoài ra một số ngành như thương mại, logistics cũng có sự gia tăng trong danh mục phản ánh quá trình dịch vụ hóa nền kinh tế, song tập trung chủ yếu ở các lĩnh vực đòi hỏi vốn đầu tư lớn. Phần lớn VPE500 là mô hình công ty cổ phần, cho thấy các doanh nghiệp lớn đã áp dụng mô hình quản trị hiện đại hơn các doanh nghiệp nhỏ và vừa (chủ yếu là các công ty TNHH). Cấu trúc của danh mục VPE500 cho thấy khu vực DNTN lớn Việt Nam đang dịch chuyển theo hướng công nghiệp hóa sâu và dịch vụ giá trị cao, nhưng vẫn đang thiếu DN đầu tàu trong nông nghiệp, năng lượng tái tạo và công nghệ xanh – những lĩnh vực chiến lược cho phát triển bền vững giai đoạn tới.
- 100.** Về đóng góp cho khu vực tư nhân và nền kinh tế nói chung, hiệu quả kinh tế, VPE500 chiếm trên 50% doanh thu của một số ngành như tài chính (52%), bất động sản (40%). Mặc dù chỉ chiếm 0.05% số doanh nghiệp, VPE500 đang đóng góp tới trên 10% về vốn, lao động và doanh thu của toàn bộ khu vực doanh nghiệp ở Việt Nam. Điều này cho thấy mức độ tập trung khá cao của doanh nghiệp hiện nay, chỉ một số ít doanh nghiệp ảnh hưởng lớn tới toàn bộ thị trường. VPE500 cũng là các doanh nghiệp có năng suất vượt trội hơn các DN khác, kể cả FDI và DN nhà nước. Điều này do tỷ lệ đổi mới sáng tạo, đầu tư R&D và thay đổi công nghệ của VPE500 đều cao hơn rất nhiều so với nhóm các doanh nghiệp còn lại.
- 101.** Các mô hình định lượng cho thấy, việc phát triển của VPE500 không chỉ giúp bản thân các doanh nghiệp gia tăng về quy mô mà còn có tác động lan tỏa tới các doanh nghiệp khác. Lan tỏa về năng lực sản xuất, về năng suất, về mức lương và về vốn đầu tư của VPE500 đều có phần vượt trội hơn so với các doanh nghiệp FDI. Đáng chú ý là hiệu ứng “crowding-in” cho thấy đầu tư của DN lớn không triệt tiêu, mà còn kéo theo đầu tư của DN khác, tạo hiệu ứng chuỗi tích cực về vốn và năng suất. Điều này khẳng định vai trò dẫn dắt của DNTN lớn trong tăng trưởng, ổn định vĩ mô và lan tỏa công nghệ – quản trị. Đồng thời cũng cho thấy cần thiết phải có những chính sách riêng, đặc thù nhằm hỗ trợ các DN lớn phát triển để kéo

theo sự phát triển của các DN nhỏ hơn tại Việt Nam.

- 102.** Kinh nghiệm quốc tế cho thấy nhiều mô hình hỗ trợ trực tiếp và ý chí chính trị của Nhà nước trong hình thành và thúc đẩy các doanh nghiệp lớn tầm quốc gia. Singapore: có các chương trình Market Readiness Assistance (MRA) và Global Company Partnership (GCP), đồng tài trợ tư vấn, kết nối chuyên gia, và xúc tiến M&A cho DN mở rộng ra nước ngoài. Hàn Quốc: áp dụng chính sách co-prosperity

partnership, kết hợp hỗ trợ tín dụng và phát triển cụm công nghiệp, giúp chaebol lan tỏa công nghệ tới SMEs. Trung Quốc: thông qua China EXIM Bank và Sinosure cung cấp bảo lãnh tín dụng, quỹ đầu tư xuyên biên giới và chương trình “Go Global” với ưu đãi thuế. Những bài học này cho thấy việc xây dựng chính sách quốc gia hỗ trợ DNTN vươn ra toàn cầu không chỉ là hỗ trợ kinh tế, mà là một chiến lược quốc gia nâng tầm năng lực cạnh tranh và vị thế quốc gia.

MỘT SỐ NGỤ Ý CHÍNH SÁCH

Tạo ra hệ sinh thái hỗ trợ

- 103.** Một trong những hàm ý quan trọng rút ra từ nghiên cứu VPE500 là việc phát triển nhóm DNTN lớn không chỉ dừng lại ở việc nuôi dưỡng một số “siêu tập đoàn” riêng lẻ, mà cần đặt trong mối liên kết chặt chẽ với toàn bộ sinh thái DN. Nếu thiếu cơ chế kết nối, khoảng cách về năng suất, công nghệ và khả năng cạnh tranh giữa các tầng lớp DN sẽ ngày càng lớn, làm hạn chế hiệu ứng lan tỏa tích cực mà các DN lớn có thể tạo ra. Vì vậy, chính sách phát triển doanh nghiệp lớn cần gắn liền với việc hình thành và củng cố các giá trị trong nước, khuyến khích mối quan hệ liên kết giữa DN lớn với DN vừa và nhỏ. Cụ thể, cần xây dựng cơ chế để các DN lớn đóng vai trò “DN dẫn dắt”, tạo thị trường ổn định cho các doanh nghiệp vệ tinh tham gia vào chuỗi cung ứng. Điều này không chỉ giúp DN nhỏ và

vừa nâng cao tiêu chuẩn sản xuất, quản trị và chất lượng sản phẩm, mà còn giúp DN lớn giảm chi phí, tăng khả năng nội địa hoá và củng cố nền tảng công nghiệp trong nước.

- 104.** Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, mô hình “DN dẫn dắt” – DN vệ tinh đã được triển khai thành công ở một số nền kinh tế Đông Á. Tại Hàn Quốc, sự hình thành các Chaebol đi kèm với mạng lưới hàng nghìn DN phụ trợ đã tạo ra hiệu ứng lan tỏa công nghệ và năng suất mạnh mẽ trong công nghiệp chế tạo, đặc biệt là điện tử và ô tô. Tương tự, tại Nhật Bản, mô hình keiretsu đã xây dựng được chuỗi cung ứng khép kín, trong đó, các tập đoàn lớn như Toyota, Mitsubishi hay Hitachi tạo điều kiện cho hàng loạt DN vừa và nhỏ trở thành nhà cung cấp linh kiện, dịch vụ, qua đó, nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh của toàn ngành. Với Việt Nam, việc áp dụng cơ chế này không chỉ giúp giảm tình trạng phụ thuộc vào nguồn cung linh

kiện, nguyên liệu từ nước ngoài, mà còn tạo nền tảng để các DNTN lớn trở thành hạt nhân dẫn dắt ĐMST và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Thay vì tập trung ưu đãi cho một số tập đoàn lớn, chính sách cần khuyến khích mối liên kết dọc trong ngành (từ sản xuất đến tiêu thụ) và liên kết ngành giữa các DN cùng lĩnh vực, để đảm bảo VPE500 phát triển bền vững và đồng thời kéo theo sự trưởng thành của toàn bộ khu vực DNTN.

Ưu tiên ngành có lợi thế so sánh động

105. Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang hội nhập ngày càng sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu, việc xác định và tập trung nguồn lực vào những ngành có lợi thế so sánh động là một định hướng chính sách quan trọng. Khác với lợi thế so sánh tĩnh dựa vào chi phí lao động rẻ hay khai thác tài nguyên, lợi thế so sánh động hình thành từ khả năng đổi mới, ứng dụng công nghệ và thích ứng nhanh với thay đổi của thị trường quốc tế. Đây là cơ sở để các DN Việt Nam, đặc biệt là nhóm VPE500, nâng cao năng lực cạnh tranh lâu dài.

106. Trước hết, chính sách hỗ trợ cần ưu tiên cho những ngành có khả năng tạo giá trị gia tăng cao và đang nổi lên mạnh mẽ. Tài chính – ngân hàng số là trụ cột quan trọng, khi số hoá hệ thống thanh toán, cho vay tiêu dùng và quản trị rủi ro giúp gia tăng hiệu quả và vận hành toàn nền kinh tế. Logistic cũng là một ngành then chốt, bởi chi phí logistics hiện chiếm khoảng 16-20% GDP của Việt Nam, cao hơn nhiều so với mức trung bình 10-12% của thế giới; cải thiện lĩnh vực này sẽ trực

tiếp nâng cao sức cạnh tranh xuất khẩu. Năng lượng tái tạo (điện gió, điện mặt trời, LNG sạch) được xem là động lực tăng trưởng mới, phù hợp với xu thế chuyển dịch năng lượng toàn cầu và các cam kết của Việt Nam tại COP26 về phát thải ròng bằng “0” vào năm 2050. Ngoài ra, công nghệ thông tin và kinh tế số không chỉ thúc đẩy ĐMST, mà còn mở ra cơ hội để DN Việt Nam tham gia và các phân khúc có giá trị cao trong chuỗi giá trị toàn cầu.

107. Đối với công nghiệp chế biến – chế tạo, đây vẫn là trụ cột tạo việc làm và kim ngạch xuất khẩu, nhưng chính sách hỗ trợ không nên dàn trải dưới dạng bảo hộ thuế quan hay ưu đãi chung. Thay vào đó, cần khuyến khích DNTN lớn đầu tư vào công nghệ cao, tự động hoá và sản xuất thông minh, qua đó, nâng cao năng suất và giảm phụ thuộc vào lợi thế lao động giá rẻ. Bên cạnh đó, cần phát triển cụm công nghiệp liên kết vùng, nơi các DN lớn trong VPE500 đóng vai trò dẫn dắt, kết nối với DN nhỏ và vừa trong chuỗi cung ứng. Mô hình này không chỉ gia tăng nội địa hoá, mà còn giúp hình thành mạng lưới sản xuất – dịch vụ có khả năng cạnh tranh bền vững, tương tự kinh nghiệm của Nhật Bản và Hàn Quốc trong phát triển công nghiệp hỗ trợ.

Giảm bất cân đối vùng miền bằng hạ tầng và thể chế

108. Một trong những thách thức nổi bật của khu vực DNTN lớn tại Việt Nam là sự tập trung quá mức vào hai cực tăng trưởng Hà Nội và Hồ Chí Minh. Số liệu VPE500 cho thấy, hai thành phố này cùng với một số

tỉnh như Bình Dương, Quảng Ninh, Hải Phòng chiếm tới 64% tổng số DN trong danh sách. Trong khi đó, các vùng khác như miền Trung, Tây Nguyên hay Đồng bằng sông Cửu Long – vốn có lợi thế về cảng biển, năng lượng tái tạo, nông nghiệp công nghệ cao – lại chỉ có một số ít DN lớn hiện diện. Sự mất cân đối này không chỉ phản ánh khoảng cách phát triển mà còn làm giảm khả năng khai thác lợi thế vùng miền để tạo động lực tăng trưởng mới.

- 109.** Chính sách phát triển VPE500 vì vậy cần chuyển trọng tâm từ kết hợp ưu đãi thuế hay tín dụng sang đầu tư hạ tầng và thể chế, nhằm tạo nền tảng bền vững để thu hút và nuôi dưỡng DN lớn ngoài các trung tâm truyền thống. Cụ thể, hạ tầng logistics và cảng biển là yếu tố then chốt đối với miền Trung và Đồng bằng sông Cửu Long – những vùng có vị trí chiến lược trong kết nối thương mại quốc tế nhưng hiện chi phí logistics vẫn cao, thiếu hệ thống kho lạnh và dịch vụ hỗ trợ chuỗi giá trị nông sản, thủy sản. Tại Tây Nguyên, đầu tư vào năng lượng tái tạo và hệ thống truyền tải điện không chỉ thúc đẩy xuất khẩu năng lượng xanh, mà còn mở ra cơ hội cho các DN chế biến nông sản, khai thác khoáng sản phát triển bền vững.

Quốc tế hoá theo cách tiếp cận thí điểm

- 110.** Trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng, việc hỗ trợ các DNTN lớn của Việt Nam vươn ra thị trường toàn cầu là một yêu cầu cấp thiết. Tuy nhiên, nguồn lực của Nhà nước có hạn và thể chế hỗ trợ còn đang trong quá trình hoàn thiện, do đó, chính sách cần được triển khai theo hướng thí

điểm, có trọng tâm và có kiểm soát, thay vì mở rộng dàn trải. Cần triển khai thí điểm các chương trình hỗ trợ quốc tế hoá cho một số ngành ưu tiên, ngành mà Việt Nam có lợi thế và tiềm năng tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu, ví dụ như công nghệ thông tin và dịch vụ số có tiềm năng lớn trong xuất khẩu phần mềm, dịch vụ gia công, trí tuệ nhân tạo và thương mại điện tử; Logistics là ngành then chốt giúp giảm chi phí thương mại, tăng sức cạnh tranh cho hàng hoá Việt Nam trên thị trường quốc tế; nông sản chế biến gắn với thể mạnh truyền thống nhưng cần nâng cao giá trị gia tăng và thương hiệu, trong khi năng lượng tái tạo là lĩnh vực mới nổi, phù hợp với xu thế chuyển dịch xanh toàn cầu và các cam kết giảm phát thải của Việt Nam. Thí điểm hỗ trợ ở các ngành này sẽ vừa kiểm nghiệm hiệu quả chính sách, vừa tạo hình mẫu lan tỏa cho các lĩnh vực khác.

- 111.** Cần hình thành quỹ hỗ trợ hợp tác công – tư với chức năng chia sẻ rủi ro khi DN vươn ra quốc tế. Quỹ này có thể tham gia ở ba khâu: (i) Bảo hiểm rủi ro chính trị, bảo vệ nhà đầu tư Việt Nam trước biến động thể chế và môi trường đầu tư tại nước ngoài; (ii) Tín dụng xuất khẩu ưu đãi, hỗ trợ DN lớn tiếp cận nguồn vốn dài hạn cho dự án mở rộng thị trường; (iii) M&A xuyên biên giới, tạo điều kiện cho DN Việt Nam mua lại hoặc hợp tác chiến lược với các công ty nước ngoài. Cuối cùng, Việt Nam cần tận dụng tối đa các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như CPTPP, EVFTA và RCEP. Đây là các công cụ thể chế quan trọng giúp giảm hàng rào thuế quan, tiếp cận thị trường lớn và nâng cao tiêu chuẩn sản xuất – quản trị.

DANH SÁCH DOANH NGHIỆP TRONG VPE500 BÁO CÁO 2025



Tên doanh nghiệp		Địa chỉ		Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		2023
							Doanh thu	Vốn	2024
								TB	
NHTMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG	Số 89 Láng Hạ, P. Láng Hạ, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	Ngân hàng	16	4	3	8	1	3
NHTMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN	266-268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P. Võ Thị Sáu, Q. 3	TP.HCM	Ngân hàng	10	9	5	8	2	1
NHTMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM	Số 191 Bà Triệu, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	Ngân hàng	22	6	2	10	3	2
NHTMCP Á CHÂU	442 Ng. Thị Minh Khai, P. 5, Q. 3	TP.HCM	Ngân hàng	18	10	4	11	4	4
NHTMCP QUẢN ĐỘI	18 Lê Văn Lương, P. Trung Hòa, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	Ngân hàng	25	7	1	11	5	6
CTCP. VINHOMES	Symphony, KĐT Vinhomes Riverside, Q. Long Biên	TP.Hà Nội	KD BĐS	30	2	8	13	6	11
CTCP. THÉP HÒA PHÁT DUNG QUẤT	KKT Dung Quất, Xã Bình Đông, H. Bình Sơn	Quảng Ngãi	Kim loại	12	8	24	15	7	6
NHTMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM	Sailing Tower, số 111A Pasteur, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.Hà Nội	Ngân hàng	23	21	9	18	8	10
NHTMCP LỘC PHÁT VIỆT NAM	LPB Tower, 210 đường Trần Quang Khải, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	Ngân hàng	20	23	10	18	8	61
NHTMCP PHÁT TRIỂN TP.HCM	25Bis Ng. Thị Minh Khai, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	Ngân hàng	33	16	7	19	10	13
CTCP. THẾ GIỚI DI ĐỘNG	128 Trần Quang Khải, P. Tân Định, Q. 1	TP.HCM	Điện máy	2	3	53	19	11	8
CTCP. SX VÀ KD VINFAST	KKT Đình Vũ - Cát Hải, đảo Cát Hải, H. Cát Hải,	Hải Phòng	Ô tô-xe máy	19	31	18	23	12	16
NHTMCP TIỀN PHONG	Số 57 Lý Thường Kiệt, P. Trần Hưng Đạo, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	Ngân hàng	35	24	11	23	13	
NHTMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM	Số 54A Ng. Chí Thanh, P. Láng Thượng, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	Ngân hàng	48	37	14	33	14	18
NHTMCP PHƯƠNG ĐÔNG	41-45 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	Ngân hàng	45	46	15	35	15	21
NHTMCP SÀI GÒN - TP.Hà Nội	77 Trần Hưng Đạo, P. Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	Ngân hàng	53	47	6	35	15	9
CTCP. HÀNG KHÔNG VIETJET	302/3 phố Kim Mã, P. Ngọc Hà	TP.Hà Nội	Vận tải kho bãi	58	15	36	36	17	22
NGÂN HÀNG VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG SMBC	REE Tower, Số 9 đường Đoàn Văn Bơ, P. Xóm Chiếu, Q. 4	TP.HCM	Ngân hàng	17	68	33	39	18	13
NHTMCP ĐÔNG NAM Á	198 Trần Quang Khải, P. Lý Thái Tổ, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	Ngân hàng	62	44	13	40	19	23
CTCP. SỮA VIỆT NAM	Số 10 Tân Trào, P. Tân Phú, Q. 7	TP.HCM	TP, đồ uống	54	18	50	41	20	16

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng			
				Lao động	Doanh thu	Vốn	TB
NHTMCP XNK VIỆT NAM	Vincom Center, số 72 Lê Thánh Tôn, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	Ngân hàng	51	59	17	42
NHTMCP NAM Á	201-203 Cách Mạng Tháng Tám, P. 4, Q. 3	TP.HCM	Ngân hàng	68	45	16	43
CTCP. DV-TM TỔNG HỢP WINCOMMERCE	Số 23 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	TM tổng hợp	5	34	123	54
CTCP. TẬP ĐOÀN HOA SEN	KCN Sóng Thần II, P. Dĩ An, TP. Dĩ An	Bình Dương	Kim loại	60	14	126	67
CTCP. THẾP HÒA PHÁT HẢI DƯƠNG	P. Phạm Sư Mạnh, Thị xã Kinh Môn	Hải Dương	Kim loại	71	29	129	76
NHTMCP BẮC Á	117 Quang Trung, P. Quang Trung, TP. Vinh	Nghệ An	Ngân hàng	112	98	20	77
CTCP. VIỄN THÔNG FPT	Số 17 phố Duy Tân, P. Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	Thông tin và truyền thông	34	81	121	79
CTCP. VÀNG BẠC ĐÁ QUỲ PHÚ NHUẬN	170E Phan Đăng Lưu, P. 3, Q. Phú Nhuận	TP.HCM	KD Vàng bạc	59	30	188	92
NHTMCP KIẾN LONG	40-42-44 Phạm Hồng Thái, P. Vĩnh Thanh Vân, TP. Rạch Giá	Kiên Giang	Ngân hàng	108	169	30	102
CTCP. TM BÁCH HÓA XANH	128 Trần Quang Khải, P. Tân Định, Q. 1	TP.HCM	Điện máy	1	32	276	103
CTCP. TẬP ĐOÀN T&T	Số 31-33 Ngô Quyền, P. Hàng Bài, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	KD BĐS	177	78	69	108
NHTMCP VIỆT NAM THƯƠNG TÍN	47 Trần Hưng Đạo, P. 3, TP. Sóc Trăng	Sóc Trăng	Ngân hàng	158	148	22	109
CTCP. VINPEARL	Đảo Hòn Tre, P. Vĩnh Nguyên, TP. Nha Trang	Khánh Hòa	Giải trí	26	279	45	117
CTCP. ĐT VÀ SX GIÀY THÁI BÌNH	Số 5A, Xa Lộ Xuyên Á, P. An Bình, TP. Dĩ An,	Bình Dương	Dệt may, da giày	28	221	127	125
NHTMCP BẢN VIỆT	Tòa nhà HM Town, số 412 Ng. Thị Minh Khai, P. 5, Q. 3	TP.HCM	Ngân hàng	161	205	31	132
CTCP. ĐT&PT DU LỊCH PHÚ QUỐC	Khu Bãi Dài, Xã Gành Dầu, H. Phú Quốc	Kiên Giang	Khách sạn, nhà hàng	228	136	52	139
CÔNG TY TÀI CHÍNH TNHH HD SAIGON	Gilimex, số 24C đường Phan Đăng Lưu, P. 6, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	Ngân hàng	38	250	132	140
							50

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng		
				Lao động	Doanh thu	TB
					Vốn	2023
CÔNG TY TNHH KD TM-DV VINFAST	Vinhomes Riverside, P. Việt Hưng, Q. Long Biên	TP. Hà Nội	KD Ô tô xe máy	212	35	195
CÔNG TY TNHH LONG SƠN	Số 6, Đường Voi Phục, P. Trung Sơn	Ninh Bình	VLXD	229	49	165
CTCP. TẬP ĐOÀN DABACO VIỆT NAM	35 Đường Lý Thái Tổ, TP. Bắc Ninh	Bắc Ninh	TP, đồ uống	89	146	216
CTCP. HÀNG KHÔNG TRE VIỆT	Khu du lịch biển Nhơn Lý - Cát Tiến, P. Quy Nhơn Đông,	Bình Định	Vận tải kho bãi	200	112	144
CTCP. ĐƯỜNG QUẢNG NGÃI	2 Ng. Chí Thanh, P. Nghĩa Lộ, TP. Quảng Ngãi	Quảng Ngãi	TP, đồ uống	87	143	234
CTCP. BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT	261-263 Khánh Hội, P. 5, Q. 4	TP. HCM	Điện máy	56	73	346
CTCP. HÀNG TIÊU DÙNG MASAN	Số 39 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1	TP. HCM	TP, đồ uống	376	39	74
NHTMCP QUỐC DÂN	25 Lê Đại Hành, P. Hai Bà Trưng (hoặc 28C-28D Bà Triệu)	TP. Hà Nội	Ngân hàng	231	260	28
NHTMCP VIỆT Á	Số 105 Chu Văn An, P. Yết Kiêu, Q. Hà Đông	TP. Hà Nội	Ngân hàng	349	151	25
CTCP. THỰC PHẨM SỮA TH	Xã Nghĩa Sơn, H. Nghĩa Đàn	Nghệ An	TP, đồ uống	306	80	147
NHTMCP ĐỒNG Á	130 Phan Đăng Lưu, P. 3, Q. Phú Nhuận	TP. HCM	Ngân hàng	99	394	44
CTCP. TẬP ĐOÀN VÀNG BẠC ĐÁ QUỲ DOJJ	DOJJ TOWER, số 5 Lê Duẩn, Q. Ba Đình	TP. Hà Nội	KD Vàng bạc	373	5	182
CÔNG TY TNHH CAO PHONG	Lô G, Chung cư Hùng Vương, P. 11, Q. 5	TP. HCM	Máy móc, thiết bị	55	62	446
TỔNG CÔNG TY VIGLACERA - CTCP.	Viglacera, 1 Đại lộ Thăng Long, P. Mễ Trì, Q. Nam Từ Liêm	BR-VT	VLXD	230	235	111
CTCP. TẬP ĐOÀN KIDO	23 Ng. Hữu Thọ, P. Tân Hưng	TP. HCM	KD nông sản TP	199	142	235
CTCP. CHỨNG KHOÁN SSI	72 Ng. Huệ, P. Bến Nghé (nay là P. Sài Gòn), Q. 1	TP. HCM	Tài chính	328	230	39
CTCP. TẬP ĐOÀN XÂY DỰNG HÒA BÌNH	235 Võ Thị Sáu, P. Võ Thị Sáu, Q. 3	TP. HCM	Xây dựng	247	213	141
						200
						54
						41

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
					2023	2024	
TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM PVI	PVI Tower, lô VP2 Yên Hòa, P. Yên Hoà, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	Bảo hiểm	180	316	113	203
CTCP. TẬP ĐOÀN THỦY SẢN MINH PHÚ	KCN P. 8, P. Lý Văn Lâm, TP. Cà Mau	Cà Mau	CB Thủy sản	46	259	305	203
NIHTMCP BẢO VIỆT	Corner Stone, Số 16 Phan Chu Trinh, P. Cửa Nam	TP. Hà Nội	Ngân hàng	363	232	32	209
CÔNG TY TNHH VẬN HÀNH VINCOM RETAIL	KĐT Vinhomes Riverside, Gia Lâm,	TP. Hà Nội	KD BĐS	378	187	88	218
CTCP. CHỨNG KHOÁN VPS	65 Phố Cắm Hội, P. Đồng Mác, Q. Hai Bà Trưng	TP. Hà Nội	Tài chính	289	266	108	221
CTCP VĨNH HOÀN	Quốc Lộ 30, P. 11, TP. Cao Lãnh	Đồng Tháp	CB Thủy sản	102	297	282	227
CTCP. BÓNG ĐÈN PHÍCH NƯỚC RẠNG ĐỒNG	87 - 89 Hạ Đình, Q. Thanh Xuân	TP. Hà Nội	T. Bị điện	126	177	400	234
CTCP. THẾP NAM KIM	KCN Đồng An 2, P. Hòa Phú, TP. Thủ Dầu Một,	Bình Dương	Kim loại	460	52	199	237
CTCP. XI MĂNG XUÂN THÀNH	Thôn Bồng Lặng, Xã Thanh Lâm	Hà Nam	VLXD	325	284	104	238
CTCP. T. PHẨM D. DUỖNG NUTIFOOD BÌNH DƯƠNG	Lô E3, E4 KCN Mỹ Phước, TT. Mỹ Phước, H. Bến Cát,	Bình Dương	TP, đồ uống	202	152	380	245
CTCP. CHỨNG KHOÁN VNDIRECT	1 N.Thượng Hiền, P. Ng. Du, Q. Hai Bà Trưng	TP. Hà Nội	Chứng khoán	428	249	61	246
CTCP. DUỢC PHẨM FPT LONG CHÂU	261-263 Khánh Hội, P. 5, Q. 4	TP. HCM	Dược phẩm	21	77	650	249
CTCP. TÓN ĐỒNG Á	KCN Sóng Thần 1, P. Dĩ An, TP. Dĩ An,	Bình Dương	Kim loại	462	64	240	255
CTCP. XI MĂNG SÔNG LAM	Xóm Mới, Xã Nghi Thiệt, H. Nghi Lộc	Nghệ An	VLXD	360	244	207	270
TỔNG CTCP. BẢO HIỂM PETROLIMEX	MIPEC TOWER, số 229 phố Tây Sơn, Q. Đống Đa	TP. Hà Nội	Bảo hiểm	350	51	411	271
CTCP. ĐT VÀ TM TNG	Số 434/1, đường Bắc Kạn, P. Phan Đình Phùng	Thái Nguyên	Dệt may, da giày	8	222	600	277
CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM FPT	FPT Cầu Giấy, phố Duy Tân, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	Phần mềm, vi tính	63	478	297	279
TỔNG CTCP. BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN	Số 95, Phố Trần Thái Tông, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	Bảo hiểm	162	337	339	279
							74

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng		
				Lao động	Doanh thu	TB
				Vốn		
						2023
						2024
CÔNG TY TNHH 1 TV HÓA CHẤT ĐỨC GIANG LÀO CAI	KCN Tăng Loỏng, Xã Tăng Loỏng, H. Bảo Thắng	Lào Cai	Dược phẩm, hóa chất	331	164	280
					345	75
NHITMCP THỊNH VƯỢNG VÀ PHÁT TRIỂN	Tòa nhà Mipec, Số 229 Tây Sơn, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	Ngân hàng	278	523	281
					43	74
CTCP. XI MĂNG THÀNH THẮNG GROUP	Thôn Bồng Lạng, Xã Thanh Lâm	Hà Nam	VLXD	451	261	282
					135	78
CTCP. PHÁT TRIỂN VÀ ĐT-XD VINCONS	TechnoPark Tower, KĐT Gia Lâm, Xã Gia Lâm	TP.Hà Nội	Xây dựng	227	312	283
					310	76
TỔNG CTCP. MAY VIỆT TIẾN	7 Lê Minh Xuân, P. 7, Q. Tân Bình	TP.HCM	Dệt may, da giày	83	170	286
					605	85
CTCP. XÂY DỰNG COTECCONS	236/6 Điện Biên Phủ, P. Gia Định, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	Xây dựng	414	314	287
					134	70
CÔNG TY TNHH ỐNG THÉP HÒA PHÁT	39 N.Đình Chiểu, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	Kim loại	476	118	292
					283	86
CTCP. DỊCH VỤ DI ĐỘNG TRỰC TUYẾN	Số 8 đường Hoàng Văn Thái, P. Tân Phú, Q. 7	TP.HCM	DV Tài chính	249	154	293
					475	81
CTCP. GIẢI PHÁP THANH TOÁN VIỆT NAM	Tầng 8, Số 22, phố Láng Hạ, P. Láng Hạ, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	DV Tài chính	356	33	299
					508	115
CTCP. BỆNH VIỆN ĐA KHOA QUỐC TẾ VINMEC	Số 458 Minh Khai, P. Vĩnh Tuy, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	Y tế-GD	101	390	300
					409	76
CTCP. VINSCHOOL	Số 7, KĐT Vinhomes Riverside, P. Phúc Lợi	TP.Hà Nội	Y tế-GD	43	385	311
					506	147
CTCP. GIAO HÀNG TIẾT KIỆM	VTV, số 8 Phạm Hùng, P. Mỹ Trì, Q. Nam Từ Liêm	TP.Hà Nội	Chuyển phát	6	173	316
					769	94
CTCP. TẬP ĐOÀN VAS NGHI SƠN	KKT Nghi Sơn, T. Thanh Hóa	Thanh Hóa	Kim loại	781	38	318
					136	73
CÔNG TY TNHH PHẦN PHỐI THACO AUTO	Thôn 4, Tam Hiệp, Núi Thành, Quảng Nam	Quảng Nam	KD Ô tô xe máy	832	12	321
					119	100
CTCP. TẬP ĐOÀN LỘC TRỜI	23 Hà Hoàng Hổ, P. Mỹ Xuyên, TP. Long Xuyên	An Giang	Dược phẩm, hóa chất	608	92	321
					264	96

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng		
				Lao động	Doanh thu	Vốn TB
CÔNG TY TNHH FPT IS	Số 10 phố Phạm Văn Bạch, P. Dịch Vọng, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	Phần mềm, vi tính	188	251	527
CTCP. XE KHÁCH PHƯƠNG TRANG FUTABUSLINES	486-486A Lê Văn Lương, P. Tân Phong, Q. 7	TP.HCM	Vận tải kho bãi	49	694	239
CTCP.TCT NƯỚC - MÔI TRƯỜNG BÌNH DƯƠNG	11 Ngõ Văn Trí, P. Phú Lợi, TP. Thủ Dầu Một,	Bình Dương	Nước, rác thải	187	538	258
CTCP. THỦY SẢN MINH PHÚ - HẬU GIANG	KCN Sông Hậu - giai đoạn 1, Xã Châu Thành	Hậu Giang	CB Thủy sản	52	315	620
CTCP. TẬP ĐOÀN HOÀNH SƠN	Tổ dân phố Thuận Minh, P. Bắc Hồng Lĩnh, T. Hà Tĩnh	Hà Tĩnh	Khai khoáng	678	161	152
CTCP. DUỘC HẬU GIANG	288 Bis Ng. Văn Cừ, P. Cái Khế,	TP.Cần Thơ	Dược phẩm, hóa chất	142	301	553
CÔNG TY TNHH EMIVEST FEEDMILL VIỆT NAM	KCN Bàu Bàng, Xã Lai Uyên, H. Bàu Bàng,, Việt Na	Đồng Nai	TP, đồ uống	454	149	402
CTCP. THÀNH CÔNG - BIẾN HÒA	Ấp Tân Lợi, Xã Tân Phú, H. Tân Châu, T. Tây Ninh	Tây Ninh	TP, đồ uống	820	119	81
CÔNG TY TNHH Ô TÔ TRƯỜNG HẢI - KIA	Thôn 4, Xã Tam Hiệp, H. Núi Thành	Quảng Nam	Ô tô-xe máy	678	140	214
CTCP. ĐT&PT ĐA QUỐC GIA I.D.I	CCN Vàm Cống, ấp An Thạnh, Xã Bình Thạnh, H. Lấp Vò	Đồng Tháp	TP, đồ uống	186	438	435
TỔNG CTCP. BẢO MINH	26 Tôn Thất Đạm, P. Bến Nghé (hoặc P. Sài Gòn), Q. 1	TP.HCM	Bảo hiểm	312	338	415
CÔNG TY TNHH K.THÁC C.BIẾN K.SẢN NÚI PHÁO	Xóm Suối Cát, Xã Hà Thượng, H. Đại Từ	Thái Nguyên	Khai khoáng	469	518	89
CTCP. VACXIN VIỆT NAM	180 Trường Chinh, P. Khương Thượng, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	Y tế-GD	47	162	890
CTCP. TẬP ĐOÀN GOLDEN GATE	315 Trường Chinh, P. Phương Liệt	TP.Hà Nội	KS-NH	37	274	796
CÔNG TY TNHH 1 TV C.PHÁT NHANH THUẬN PHONG	Số 199, Đường Điện Biên Phủ, P. 15, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	Chuyển phát	3	273	836
CTCP. NHỰA AN PHÁT XANH	CCN An Đồng, TT. Nam Sách, H. Nam Sách	Hải Dương	CBCT	293	457	379
					376	103
					89	

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng			2023
				Lao động	Doanh thu	TB	
CTCP. TẬP ĐOÀN TRƯỜNG HẢI	KCN Biên Hòa 2, đường 2A, P. An Bình, TP. Biên Hoà	Đồng Nai	KD Ô tô xe máy	894	210	26	30
CTCP. VISSAI NINH BÌNH	Lô C7, KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, H. Gia Viễn	Ninh Bình	VLXD	503	413	220	98
CTCP. TẬP ĐOÀN ĐÈO CẢ	32 Thạch Thị Thanh, P. Tân Định, Q. 1	TP.HCM	Xây dựng	386	464	294	230
CTCP. QUỐC TẾ PHONG PHÚ	48 Tầng Nhon Phú, P. Tăng Nhơn Phú B, TP. Thủ Đức	TP.HCM	Dệt may, da giày	42	323	805	105
CTCP. SỮA QUỐC TẾ LOF	KCN Bàu Bàng mở rộng, Xã Long Hòa, H. Dầu Tiếng,	Bình Dương	TP, đồ uống	224	242	719	149
CTCP. DỊCH VỤ CÁP TREO BÀ NÀ	Thôn An Sơn, Xã Hòa Ninh, H. Hòa Vang	Đà Nẵng	Giải trí	521	530	138	233
CTCP. TẬP ĐOÀN TRUNG NGUYỄN	82-84 Bùi Thị Xuân, P. Bến Thành, Q. 1	TP.HCM	TP, đồ uống	492	238	465	118
CTCP. NAM VIỆT	19D Trần Hưng Đạo, P. Mỹ Quý, TP. Long Xuyên	An Giang	TP, đồ uống	129	363	707	109
CTCP. ĐT-XD NEWTECONS	Newtecons Tower, 96 Phan Đăng Lưu, P. Đức Nhuận	TP.HCM	Xây dựng	542	127	541	134
CÔNG TY TNHH 1 TV CÔNG NGHIỆP MASAN	Lô 06, KCN Tân Đông Hiệp A, P. Dĩ An, TP. Dĩ An,	Bình Dương	TP, đồ uống	502	247	476	101
CTCP. ĐT-XD RICONs	96 Phan Đăng Lưu, P. 5 (nay là P. Đức Nhuận), Q. Phú Nhuận	TP.HCM	Xây dựng	652	212	362	98
NHTMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG	92-94 Calmette, P. Ng. Thái Bình, Q. 1	TP.HCM	Ngân hàng	391	782	82	115
NGÂN HÀNG TNHH INDOVINA	97A Ng. Văn Trỗi, P. 12, Q. Phú Nhuận	TP.HCM	Ngân hàng	701	517	38	122
CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN SƠN HẢI	Số 117, Đường Hữu Nghị, P. Nam Lý, TP. Đồng Hới	Quảng Bình	Xây dựng	396	473	392	153
CTCP. STAVIAN HÓA CHẤT	KCN Phố Nối A, Xã Như Quỳnh	Hưng Yên	D.phẩm, h.chất	1063	42	159	123
CTCP. TẬP ĐOÀN HOÁ CHẤT NHỰA	Tòa nhà Plaschem, Số 562, Ng. Văn Cũ, P. Bồ Đề	TP.Hà Nội	Hóa chất	418	378	472	219
CÔNG TY TNHH MẶT TRỜI PHÚ QUỐC	Tòa nhà Sun Home Phú Quốc, Khu phố 6, TP. Phú Quốc	Kiên Giang	KD BĐS	960	262	46	104
CÔNG TY TNHH MTV SX Ô TÔ THACO - MAZDA	KCN Cơ Khí Ô tô Chu Lai Trường Hải, H. Núi Thành	Quảng Nam	Ô tô-xe máy	987	107	187	112

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
							2024
							2023
CTCP. DỊCH VỤ GIAO HÀNG NHANH	405/15 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P. 24, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	Chuyển phát	9	382	1225	539
CTCP. CAO SU ĐÀ NẴNG	Tạ Quang Bửu, P. Hoà Hiệp Bắc, Q. Liên Chiểu	Đà Nẵng	Cao su	294	407	931	544
CTCP. UNIBEN	KCN Việt Nam - Singapore II- Vĩnh Tân, TP. Tân Uyên,	Bình Dương	TP, đồ uống	203	570	862	545
CTCP. TM THÁI HUNG	Tổ dân phố số 8, P. Gia Sàng, TP. Thái Nguyên	Quảng Ninh	Điện máy	1236	96	303	545
DN TN. XÂY DỰNG XUÂN TRƯỜNG	Số 16, Đ. Xuân Thành, P. Hoa Lư, TP. Ninh Bình	Ninh Bình	Xây dựng	302	915	436	551
CTCP. NĂNG LƯỢNG HOÀ PHÁT	Khu dân cư Hiệp Thương, P. Phạm Sư Mạnh,	Hải Dương	Năng lượng	911	172	586	556
CTCP. THỰC PHẨM SAO TA	Km 2132 Quốc lộ 1A, P. 2, TP. Sóc Trăng	Sóc Trăng	TP, đồ uống	64	343	1266	558
CTCP. XNK VÀ XÂY DỰNG VIỆT NAM	Tòa nhà Vinaconex, 34 Láng Hạ, P. Láng, Q. Đống Đa	TP. Hà Nội	Xây dựng	1376	193	114	561
CTCP. TẬP ĐOÀN THẾP NG. MINH	KCN Vĩnh Lộc 2, Xã Long Hiệp, H. Bến Lức	Long An	Kim loại	1318	115	253	562
CTCP. MEDIAMART VIỆT NAM	Số 29F Hai Bà Trưng, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm.	TP. Hà Nội	Điện máy	79	211	1403	564
CTCP. THẾ GIỚI SỐ	Etown Central, số 11 Đoàn Văn Bơ, P. Xóm Chiếu, Q. 4	TP.HCM	Điện máy	1210	56	447	571
CÔNG TY TNHH TÔN HÒA PHÁT	KCN Phố Nối A, Xã Lạc Đạo, H. Văn Lâm	Hưng Yên	Kim loại	983	195	566	581
CTCP. KD F88	G-Group Tower, 5 N. Thị Duệ, P. Yên Hòa, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	DV Tài chính	75	918	761	585
CTCP. TEX- GIANG	KCN Tân Hương, H. Châu Thành	Tiền Giang	Dệt may, da giày	182	243	1333	586
CTCP. CHÚNG KHOÁN TP.HCM	Tòa nhà AB, 76 Lê Lai, P. Bến Thành, Q. 1	TP.HCM	Tài chính	932	700	137	590
CTCP. TBS AN GIANG	Ấp Thanh Niên, TT. Phú Hoà, H. Thoại Sơn	An Giang	Dệt may, da giày	32	592	1148	591
CTCP. THẾP TVP	Số 400, Quốc lộ 1A, Khu phố 9, TT. Bến Lức, H. Bến Lức	Long An	Kim loại	1155	126	499	593
CÔNG TY TNHH VẬN TẢI THUỶ BỘ HẢI HÀ	Số nhà 132, tổ dân phố số 6, Xã Thái Thụy	Thái Bình	Vận tải kho bãi	1482	61	238	594
							171
							152

Tên doanh nghiệp		Địa chỉ		Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		2023
							Doanh thu	Vốn	2024
								TB	
CÔNG TY TNHH 1 TV MASAN MB	KCN Nam Cấm - KKT Đông Nam Nghệ An, H. Nghi Lộc	Nghệ An			TP, đồ uống	958	295	534	141
CTCP. TẬP ĐOÀN TÂN LONG	Diamond Flower, 48 Lê Văn Lương, Q. Thanh Xuân	TP.Hà Nội			KD nông sản, thực phẩm	1713	11	66	204
CÔNG TY TNHH 1 TV BÒ SỮA VIỆT NAM	10 Tân Trào, P. Tân Phú, Q. 7	TP.HCM			Sữa	394	589	821	203
CTCP. HÓA DẦU QUẦN ĐỘI	Nhà N1 - 33B Phạm Ngũ Lão, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội			Năng lượng	1344	95	365	185
CÔNG TY TÀI CHÍNH CỔ PHẦN ĐIỆN LỰC	Tòa nhà EVN, số 11 Cửa Bắc, P. Trúc Bạch, Q. Ba Đình	TP.Hà Nội			DV Tài chính	1373	384	48	206
CTCP. VICOSTONE	KCNC Hòa Lạc, Xã Thạch Hoà, H. Thạch Thất	TP.Hà Nội			VLXD	831	479	516	160
CÔNG TY TNHH HẢI LINH	Khu 2, P. Thanh Miếu, TP. Việt Trì	Phú Thọ			Thiết bị, máy móc	1573	72	197	182
CTCP. GỖ AN CƯỜNG	747B, Khu Phước Hải, P. Thái Hòa, TP. Tân Uyên,	Bình Dương			Gỗ, nội thất	290	874	696	176
CTCP. LUYỆN THÉP CAO CẤP VIỆT NHẬT	KCN Nam Cầu Kiền, P. Hoàng Lâm, TP. Thủy Nguyên,	Hải Phòng			Kim loại	904	381	580	146
CTCP. NHIỆT ĐIỆN THĂNG LONG	Thôn Đè E, Xã Lê Lợi, TP. Hạ Long	Quảng Ninh			Năng lượng	1433	282	169	202
TẬP ĐOÀN VINGROUP - CTCP.	KĐT Vinhomes Riverside, P. Phúc Lợi, Q. Long Biên	TP.Hà Nội			KD BĐS	1504	369	12	205
CTCP. TM NGUYỄN KIM	195-197 Ng. Thái Bình, P. Ng. Thái Bình, Q. 1	TP.HCM			Điện máy	276	383	1241	144
TỔNG CTCP. BẢO HIỂM SÀI GÒN - TP.Hà Nội	55 Huỳnh Thúc Kháng, P. Láng Hạ, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội			Bảo hiểm	319	798	789	214
CTCP. ĐT-XD TRUNG NAM	7A/68 Thành Thái, P. 14, Q. 10	TP.HCM			Xây dựng	1440	415	57	173
CTCP. ĐT BỆNH VIỆN XUYẾN Á	Số 42 Phan Văn Khải, Ấp Chợ, Xã Củ Chi	TP.HCM			Y tế-GD	132	1062	720	195
CÔNG TY TNHH TÂN ĐỆ	Số 68 phố Huế, P. Ng. Du, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội			Dệt may, da giày	329	248	1345	308
CTCP. PHÚ TÀI	278 N.Thị Định, P. Quy Nhơn Nam, TP. Quy Nhơn,	Bình Định			VLXD	195	943	787	155

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
CTCP. TM ĐT DẦU KHÍ NAM SÔNG HẬU	Ấp Phú Thạnh, TT. Mái Dầm, H. Châu Thành	Hậu Giang	KD xăng dầu	1518	275	259	684
CÔNG TY TNHH MAY THÊU THUẬN PHƯƠNG	275 đường Ng. Văn Luông, P. 12, Q. 6	TP.HCM	Dệt may, da giày	50	609	1396	685
CTCP. GIẤY AN HÒA	Thôn An Hòa, Xã Bình Ca, T. Tuyên Quang	Tuyên Quang	Giấy và SP giấy	1008	531	518	686
CÔNG TY TNHH DUYỄN HÀ	Ngõ 41, phố Tương Mai, Q. Hoàng Mai	TP.Hà Nội	VLXD	422	1313	322	686
CÔNG TY TNHH 1 TV HOA SEN NGHỆ AN	CN 1-8, KCN Đông Hồi, P. Tân Mai	Nghệ An	Kim loại	1040	137	900	692
CTCP. TẬP ĐOÀN INTIMEX	61 Ng. Văn Giai, P. Tân Định, Q. 1	TP.HCM	KD nông sản, thực phẩm	1459	40	578	692
CTCP. NÔNG NGHIỆP TRƯỜNG HẢI	KCN Tam Hiệp, Xã Núi Thành	Quảng Nam	Nông nghiệp	1642	376	65	694
CÔNG TY TNHH SX-TM THÉP TÂY NAM	Cụm CN Thiên Lộc Thành, Ấp 4, Xã Long Sơn, H. Cần Đức	Long An	Kim loại	1216	217	661	698
CTCP. SX HÀNG THỂ THAO	Tòa nhà Capital Place, số 29 phố Liễu Giai, P. Ngọc Hà	TP.Hà Nội	Dệt may, da giày	15	763	1324	701
CTCP. HIM LAM	234 Ngõ Tất Tố, P. 22, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	KD BĐS	1254	828	21	701
CTCP. QUỐC TẾ TAM SƠN	Ngõ 2, Lê Văn Hưu, P. Phạm Đình Hổ, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	989	347	773	703
CTCP. NÔNG SẢN TP QUẢNG NGÃI	Số 48 Phạm Xuân Hoà, P. Cẩm Thành, TP. Quảng Ngãi	Quảng Ngãi	TP, đồ uống	649	265	1199	704
CTCP. DỆT MAY - ĐT - TM THÀNH CÔNG	36 Tây Thạnh, P. Tây Thạnh, Q. Tân Phú	TP.HCM	Dệt may, da giày	533	611	969	704
CTCP. HUM	62 Song Hành, Võ Nguyên Giáp, P. An Phú, TP. Thủ Đức	TP.HCM	KD nông sản, thực phẩm	1932	17	166	705
CÔNG TY TNHH MTV SX VÀ LẮP RÁP XE TẢI THACO	KCN Cơ khí Ô tô Chu Lai Trường Hải, H. Núi Thành	Quảng Nam	Ô tô-xe máy	1033	372	712	706

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
							2024
CTCP. KHỦ TRỪNG VIỆT NAM	29 Tôn Đức Thắng, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	D.phẩm, h.chất	388	610	1158	719
CTCP. KẾT CẤU THÉP QH PLUS	Đường số 3, KCN Mỹ Xuân B1, P. Mỹ Xuân, TP. Phú Mỹ	BR-VT	Kim loại	752	404	1012	723
CTCP. VIỆT NAM KỸ NGHỆ SÚC SẢN	420 Nơ Trang Long, P. 13, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	TP, đồ uống	86	533	1550	723
CTCP. KHAI ANH BÌNH THUẬN	Thôn 5, Xã Tân Đức, H. Hàm Tân, T. Bình Thuận	Bình Thuận	Thức ăn g súc	1792	28	358	726
CTCP. CÔNG NGHIỆP Á MỸ	KCN Thái Hòa - Liên Sơn - Liên Hòa, H. Lập Thạch	Vĩnh Phúc	VLXD	465	554	1185	735
CTCP. HƯNG HẢI THỊNH	Cụm công nghiệp Tam Lập, Xã Tam Lập, H. Phú Giáo, Bình Dương	Bình Dương	KD BĐS	1407	183	615	735
CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ TM MESA	Số 20 Bùi Thị Xuân, P. Bùi Thị Xuân, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	1889	138	179	735
CÔNG TY TNHH MAY THÊU GIÀY AN PHƯỚC	100/11-12 An Dương Vương, P. 9, Q. 5	TP.HCM	Dệt may, da giày	61	935	1243	746
CÔNG TY TNHH THỐNG THUẬN	Vinh Hưng, Xã Vĩnh Hảo, H. Tuy Phong	Bình Thuận	TP, đồ uống	334	739	1179	751
CÔNG TY TNHH VONFRAM MASAN	Xóm Suối Cát, Xã Hà Thượng, H. Đại Từ	Thái Nguyên	Kim loại	1446	489	317	751
CÔNG TY TNHH MTV SX XE BUS THACO	KCN Cơ khí Ô tô Chu Lai Trường Hải, H. Núi Thành	Quảng Nam	Ô tô-xe máy	711	477	1069	752
CTCP. CƠ KHÍ XÂY DỰNG AMECC	Km 35, Quốc lộ 10, Xã Quốc Tuấn, H. An Lão,	Hải Phòng	Kim loại	559	665	1042	755
CTCP. KẾT CẤU THÉP ATAD	99 Ng. Thị Minh Khai, P. Bến Thành, Q. 1	TP.HCM	Kim loại	624	688	956	756
CTCP. THỰC PHẨM XK ĐỒNG GIAO	Tổ 16, P. Trung Sơn, TP. Tam Điệp	Ninh Bình	TP, đồ uống	219	672	1385	759
CTCP. ANOVA FEED	CCN Tập Đoàn ANOVA, Ấp 4, Xã Long Cang, H. Cần Đức	Hưng Yên	TP, đồ uống	600	430	1255	762
CTCP. GIẤY SÀI GÒN	KCN Mỹ Xuân A, P. Mỹ Xuân, TP. Phú Mỹ	BR-VT	Giấy và SP giấy	529	721	1035	762
CTCP. ĐT LONG BIÊN	Khu Trung đoàn 918, P. Long Biên	TP.Hà Nội	KD BĐS	288	1860	139	762
							237
							351

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
							2024
							2025
CÔNG TY TNHH 1 TV THẾP VAS AN HUNG TƯỜNG	Khu phố 3, P. Tân Định, Thị xã Bến Cát,	Bình Dương	Kim loại	748	298	1250	238
CTCP. BỆNH VIỆN ĐA KHOA TẮM ANH	Số 108 Hoàng Như Tiếp, P. Bồ Đề, Q. Long Biên	TP.Hà Nội	Y tế-GD	145	671	1480	238
CTCP. SX,TM-DV TÂN MAI	389 Trương Định, P. Tân Mai, Q. Hoàng Mai	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2080	50	173	272
CÔNG TY TNHH LIÊN DOANH STELLAPHARM	K63/1 Ng. Thị Sóc, Xã Xuân Thới Đông, H. Hóc Môn	TP.HCM	Dược phẩm, hóa chất	541	845	919	296
CTCP. NÔNG NGHIỆP VIỆT PHI	Số 2 đường 8A, Khu phố 5, P. An Phú, TP. Thủ Đức	TP.HCM	KD nông sản, thực phẩm	1755	97	453	255
CTCP. TẬP ĐOÀN PC1	Tòa CT2, Số 583 đường Ng. Trãi, P. Thanh Liệt	TP.Hà Nội	Xây dựng	1576	507	225	245
CTCP. HUNG THỊNH INCONS	53 Trần Quốc Thảo, P. Võ Thị Sáu (hoặc P. 7 cũ), Q. 3	TP.HCM	Xây dựng	1187	753	371	132
CTCP. TẬP ĐOÀN SAO MAI	Số 326 Hùng Vương, P. Mỹ Long, TP. Long Xuyên	An Giang	KD BĐS	1318	735	263	242
CTCP. TẬP ĐOÀN MASTERISE	T26, Khu đô thị Times City, 458 Minh Khai, P. Vĩnh Tuy	TP.Hà Nội	KD BĐS	1619	471	231	223
CTCP. THUẬN ĐỨC	Thôn Bằng Ngang, TT. Lương Bằng, H. Kim Động	Hưng Yên	Cao su, nhựa	691	588	1050	314
CÔNG TY TNHH SX XE DU LỊCH C.DỤNG C.CẤP THACO	KCN Cơ Khí Ô tô Chu Lai Trường Hải, H. Núi Thành	Quảng Nam	Ô to-xe máy	1720	178	432	330
CTCP. CÔNG NGHỆ VÀ DỊCH VỤ IMEDIA	508 Trường Chinh, P. Khương Thượng, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	1949	79	309	280
TỔNG CTCP. TM XÂY DỰNG	201 Minh Khai, P. Minh Khai, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	Xây dựng	1840	434	75	343
CÔNG TY TNHH ĐT-XD UNICONS	Tầng 5-6, Số 236/6 Điện Biên Phủ, P. 17, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	Xây dựng	793	951	613	191
CTCP. THỰC PHẨM HỮU NGHỊ.	122 Định Công, P. Định Công, Q. Hoàng Mai	TP.Hà Nội	TP, đồ uống	198	898	1267	251
CTCP. QUỐC LỘC PHÁT	Khu TMDV Khu chức năng số 1 - Số 15, Trần Bạch Đằng	TP.HCM	KD BĐS	2134	122	115	253
CÔNG TY TNHH THẾP KIM QUỐC	222/1 Lò Siêu, P. 12, Q. 11	TP.HCM	Kim loại	2067	41	267	291

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
							2024
							2025
CTCP. KIM KHÍ VÀ GIA DỤNG TÂN Á ĐẠI THÀNH	KCN Thanh Liêm, P. Châu Sơn	Hà Nam	Kim loại	355	732	1295	794
CTCP. XÂY DỰNG KIẾN TRÚC AA TÂY NINH	Tổ 1, ấp Bùng Bình, Xã Hưng Thuận, T. Tây Ninh	Tây Ninh	Gỗ, nội thất	125	1115	1142	794
CTCP. NĂNG LƯỢNG AN VIỆT PHÁT	Cụm công nghiệp Hồ Nai 3, Xã Hồ Nai 3, H. Trảng Bom	Đồng Nai	Gỗ, nội thất	1533	308	545	795
CTCP. TẬP ĐOÀN CIENCO4	Tòa nhà ICON4, số 243A Đê La Thành, P. Láng, Q. Đống Đa	TP. Hà Nội	Xây dựng	1288	812	295	798
CTCP TỔNG CÔNG TY VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP	164 Trần Quang Khải, P. Lý Thái Tổ, Q. Hoàn Kiếm	TP. Hà Nội	Máy móc, thiết bị	2108	60	227	798
CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG TƯ LẬP	Số 3010 đường Hùng Vương, P. Văn Phú, TP. Việt Trì	Phú Thọ	Xây dựng	1197	580	619	799
CTCP. CHÚNG KHOÁN VIETCAP	Tháp Tài chính Bitexco, số 2 Hải Triều, P. Bến Nghé, Q. 1	TP. HCM	DV Tài chính	1386	867	146	800
CTCP. XNK THỦ CÔNG MỸ NGHỆ	2A Phạm Sư Mạnh, P. Phan Chu Trinh, Q. Hoàn Kiếm	TP. Hà Nội	TM tổng hợp	2038	88	277	801
CÔNG TY TNHH 1 TV CAO SU DẦU TIẾNG	Khu phố 2, TT. Dầu Tiếng, H. Dầu Tiếng,	Bình Dương	Trồng cao su	84	1464	861	803
CÔNG TY TNHH ĐT-PT SX HẠ LONG	Green Bay, Hoàng Quốc Việt, P. Hùng Thắng, TP. Hạ Long	Quảng Ninh	KD BĐS	818	1324	268	803
CÔNG TY TNHH THỜI TRANG VÀ MỸ PHẨM ÂU CHÂU	Sài Gòn Royal, 91 Pasteur, P. Bến Nghé, Q. 1	TP. HCM	Dệt may, da giày	155	741	1519	805
CTCP. TƯ VẤN VÀ XÂY DỰNG PHÚ XUÂN	Hoàng 6A, Đ. Phạm Văn Đồng, P. Cổ Nhuế 1, Q. Bắc Từ Liêm	TP. Hà Nội	Xây dựng	1426	351	646	808
CTCP. VIFON	913 Trường Chinh, P. Tây Thạnh, Q. Tân Phú	TP. HCM	TP, đồ uống	625	444	1358	809
CÔNG TY TNHH CBTP XK VẠN ĐỨC TIỀN GIANG	Ấp Đồng Hòa, Xã Kim Sơn	Tiền Giang	TP, đồ uống	226	811	1391	809
CÔNG TY TNHH D. PHẨM VÀ T. THIẾT BỊ Y TẾ HOÀNG ĐỨC	35 - 37 Cư Xá Bình Thới, Đường Số 8, P. 08, Q. 11	TP. HCM	Máy móc, thiết bị	963	286	1217	822
							269
							375

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
CÔNG TY TÀI CHÍNH CỔ PHẦN TÍN VIỆT	MIPEC TOWER, 229 Tây Sơn, P. Ngã Tư Sở, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	DV Tài chính	354	1667	445	822
CTCP. BẮT ĐỘNG SẢN SYRENA PHÚ QUỐC	Tổ 3, khu phố 7, P. An Thới, TP. Phú Quốc	Kiên Giang	Xây dựng	323	1454	692	823
CÔNG TY TNHH THẾP VƯƠNG	122 Tuệ Tĩnh, P. 12, Q. 11	TP.HCM	Máy móc, thiết bị	2074	65	336	825
CTCP. KD KHÍ MIỀN NAM	PetroVietnam Tower, 1-5 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	Năng lượng	743	344	1394	827
CT TNHH RAU QUẢ VÀ NÔNG SẢN CHÂU PHI	19 Bà Triệu, P. Tràng Tiền, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2130	71	284	828
CTCP. TM VÀ ĐT TIC	93 Cầu Giấy, P. Quan Hoa, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2125	63	304	831
CTCP. ĐT-XD VÀ PT-TM TÍN PHÁT	44 Tràng Tiền, P. Tràng Tiền, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	Xây dựng	2128	57	312	832
CTCP. KD PT-TM THỊNH PHÁT	Số 52, Phố Bà Triệu, P. Hàng Bài, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2132	69	298	833
CTCP. TẬP ĐOÀN MẶT TRỜI	36-38 Bạch Đằng, P. Thạch Thang, Q. Hải Châu	Đà Nẵng	KD BĐS	1746	670	83	833
CÔNG TY TNHH THACO	KCN Cơ khí Ô tô Chu Lai – Trường Hải, H. Núi Thành	Quảng Nam	Ô tô-xe máy	1462	359	681	834
CTCP. IN VÀ BAO BÌ GOLDSUN	KCN Phú Minh, P. Cổ Nhuế 2, Q. Bắc Từ Liêm	TP.Hà Nội	CBCT khác	275	1073	1160	836
CTCP. ĐT-SX-KD THỰC PHẨM TP.Hà Nội	GTC Thăng Long, 113-115 Lê Duẩn, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2130	54	324	836
CTCP. ĐT HOÀN KIẾM	Vietbank Office, Số 70-72 Bà Triệu	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2118	58	333	836
CTCP. TẬP ĐOÀN MƯỜNG THANH	Số nhà 25, Tổ dân phố 21, P. Him Lam, TP. Điện Biên Phủ	Điện Biên	Khách sạn, nhà hàng	93	1920	496	836
CTCP. HÓA CHẤT Á CHÂU	KCN Lê Minh Xuân, X.Lê Minh Xuân, H. Bình Chánh	TP.HCM	Dược phẩm, hóa chất	1596	214	701	837
CÔNG TY TNHH ĐT-TM XNK THÀNH NAM	71 Mai Hắc Đế, P. Ng. Du, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2130	53	332	838
CTCP. CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG	119 Trần Duy Hưng, P. Yên Hòa, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	Chứng khoán	2112	330	73	838

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
							2024
							TB
CTCP. XNK RAU QUẢ	Số 24 Trương Định, P. Võ Thị Sáu (P. 6), Q. 3	TP.HCM	KD nông sản, thực phẩm	2090	70	359	840
CTCP. TẬP ĐOÀN ĐT-XD CƯỜNG THỊNH THỊ	Cảng Cầu Yên, P. Nam Hoa Lư, TP. Ninh Bình	Ninh Bình	Xây dựng	675	1160	690	842
CÔNG TY TNHH 1TV THANH BÌNH ĐỒNG THÁP	CCN Thanh Bình, Xã Bình Thành, H. Thanh Bình	Đồng Tháp	TP, đồ uống	149	601	1779	843
CÔNG TY TNHH ĐT-KD-TM MINH ĐỨC	47-49 Đường Lê Văn Hưu, P. Phạm Đình Hổ	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2130	84	331	848
CTCP. VIETRAVEL	190 Pasteur, P. Võ Thị Sáu, Q. 3	TP.HCM	Du lịch	607	293	1649	850
CTCP. SX BAO BÌ VÀ XNK TP.Hà Nội	Số 389 Trương Định, P. Tân Mai, Q. Hoàng Mai	TP.Hà Nội	Giấy và SP giấy	2063	101	389	851
CTCP. THÉP POMINA	Số 1, đường số 27, KCN Sóng Thần 2, P. Dĩ An, TP. Dĩ An,	Bình Dương	Kim loại	692	1659	203	851
CTCP. ĐT VÀ CHẾ BIẾN LTTP THẮNG LONG	24 Trương Hán Siêu, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2130	74	352	852
CTCP. CHÚNG KHOÁN VPBANK	89 Láng Hạ, P. Láng Hạ, Q. Đống Đa, TP.Hà Nội	TP.Hà Nội	Tài chính	1303	1133	120	852
CTCP. XNK VÀ KD TRƯỜNG THÀNH	5 Phùng Chí Kiên, P. Nghĩa Đô, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2130	83	348	854
TẬP ĐOÀN GELEXIMCO	Số 36 phố Hoàng Cầu, P. Ô Chợ Dừa, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	KD BĐS	1383	1109	80	857
CTCP. ĐT THÀNH CÔNG	253 Hoàng Văn Thụ, P. Tân Sơn Hòa, Q. Tân Bình	TP.HCM	TM tổng hợp	1955	336	289	860
CTCP. HOÀNG SƠN I	Thôn 2, Xã Đức Liễu, H. Bù Đăng	Bình Phước	TP, đồ uống	1934	240	414	863
CÔNG TY TNHH ĐT VÀ C.ỨNG T. PHẨM THÀNH PHÁT	Tòa nhà 141 Lê Duẩn, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2131	67	390	863
CTCP. HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC	Tòa nhà CMC, Phố Duy Tân, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	TT truyền thông	606	853	1129	863
CTCP. PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ KINH BẮC	Lô B7, KCN Quế Võ, P. Phương Liễu, H. Quế Võ	Bắc Ninh	KD BĐS	1717	774	97	863
							299

Tên doanh nghiệp			Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		2023
							Doanh thu	Vốn	TB
CÔNG TY TNHH SƠN JOTUN VIỆT NAM			Số 1, đường số 10, KCN Sóng Thần 1, P. Dĩ An, TP. Dĩ An,	Bình Dương	Dược phẩm, hóa chất	1335	418	846	866
CTCP. ĐT-SX-KD PT-TM LÂM BÌNH			9 Duy Tân, P. Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	TM tổng hợp	2132	94	375	867
CÔNG TY TNHH KẾT CẤU THÉP 568			Km 33, Quốc lộ 5A, P. Minh Đức, Thị xã Mỹ Hào	Hưng Yên	Kim loại	1760	104	755	873
CÔNG TY TNHH THANH THÀNH ĐẠT			Số 34, đường Ng. Sỹ Sách, P. Hưng Bình, TP. Vinh	Nghệ An	Gỗ, nội thất	1038	581	1000	873
CÔNG TY TNHH HÙNG CÁ			Quốc lộ 30 Ấp Bình Chánh, Xã Bình Thành, H. Thanh Bình	Đồng Tháp	TP, đồ uống	587	790	1246	874
CTCP. TM DỊCH VỤ TCG			KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, H. Gia Viễn	Ninh Bình	KD Ô tô xe máy	2127	105	391	874
CTCP. GẠO HẠNH PHÚC			Ấp Giồng Cát, Xã Lương An Trà, H. Tri Tôn	An Giang	TP, đồ uống	2047	116	461	875
CTCP. ĐTTM XNK VIỆT PHÁT			Số 123BT 02-97, đường Bạch Đằng, P. Hồng Bàng	Hải Phòng	TM tổng hợp	1885	269	483	879
CTCP. PHÂN PHỐI KHÍ THẤP ÁP DẦU KHÍ VIỆT NAM			673 N.Hữu Thọ, Xã Phước Kiển, H. Nhà Bè	TP.HCM	Năng lượng	1587	145	905	879
CTCP. CHỨNG KHOÁN TIẾN PHONG			Tòa nhà DOJL, số 81-83-85 Hàm Nghi, P. Sài Gòn, Q. 1	TP.HCM	Tài chính	1493	720	433	882
CÔNG TY TNHH PT-TM - DV TÂN HIỆP PHÁT			219 Đại lộ Bình Dương, P. Vĩnh Phú, TP. Thuận An,	Bình Dương	TP, đồ uống	453	726	1471	883
CÔNG TY TNHH XNK TM C.NGHỆ D.VỤ HÙNG DUY			250 Lý Thường Kiệt, Thị xã Hòa Thành, T. Tây Ninh	Tây Ninh	TM tổng hợp	TM-DV	549	1219	884
CTCP. ANH PHÁT PETRO			Số 306B đường Bà Triệu, P. Hàm Rồng	Thanh Hóa	Năng lượng	1926	90	638	885
CTCP. VẠN LỢI KON TUM			189 Trần Nhân Tông, P. Kon Tum, T. Kon Tum	Kon Tum	TM tổng hợp	2007	55	593	885
CTCP. HUNG THỊNH LAND			53 Trần Quốc Thảo, P. Võ Thị Sáu (hoặc P. 7 cũ), Q. 3	TP.HCM	KD BĐS	1150	1442	64	885
CTCP. ĐT-XD THÁI SƠN			Vinhomes Riverside, P. Việt Hưng, Q. Long Biên	TP. Hà Nội	KD BĐS	2136	460	60	885
CTCP. DÂY VÀ CÁP ĐIỆN THUẬN ĐÌNH			Khương Đình, Cựm 3, P. Hạ Đình, Q. Thanh Xuân	TP. Hà Nội	Thiết bị điện	921	290	1448	886

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng		
				Lao động	Doanh thu	TB
					Vốn	
						2023
						2024
CTCP. XD VÀ ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ DELTA-V	81 phố Lạc Trung, P. Vĩnh Tuy, Q. Hai Bà Trưng,	TP. Hà Nội	Xây dựng	1047	714	898
					886	421
CÔNG TY TNHH ĐT SX-TM DV MINH LONG	15 Lý Nam Đế, P. Hàng Mã, Q. Hoàn Kiếm	TP. Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2133	75	452
					887	410
CTCP. HÀNG KENH	124 Ng. Đức Cảnh, P. Cát Dài, Q. Lê Chân,	Hải Phòng	Y tế-GD	185	1124	1351
					887	487
CTCP. TẬP ĐOÀN SUNHOUSE	139 Ng. Thái Học, P. Điện Biên, Q. Ba Đình	TP. Hà Nội	Kim loại	751	537	1373
					887	256
CÔNG TY TNHH THỨC ĂN CHĂN NUÔI ANIFEED	182A Lò Đúc, P. Đồng Nhân, Q. Hai Bà Trưng	TP. Hà Nội	Thức ăn g súc	2130	102	429
					887	323
CTCP. CẢNG RAU QUẢ	Số 1 Ng. Văn Quỳ, P. Phú Thuận, Q. 7	TP. HCM	Vận tải kho bãi	2095	110	460
					888	355
TỔNG CÔNG TY MAY NHÀ BÈ - CTCP.	Số 4 Bến Nghé, P. Tân Thuận Đông, Q. 7	Kon Tum	Dệt may, da giày	98	862	1715
					892	277
CTCP. XNK AGRIS NINH HÒA	Thôn Phước Lâm, Xã Ninh Xuân, Thị xã Ninh Hoà	Khánh Hòa	TP, đồ uống	1443	558	682
					894	327
CTCP. TẬP ĐOÀN IPC	117 Trần Duy Hưng, P. Trung Hoà, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	Năng lượng	2019	224	440
					894	327
CÔNG TY TNHH ĐT VÀ KD NÔNG SẢN SILVA	Tòa nhà số 793/49/1 Trần Xuân Soạn, P. Tân Hưng, Q. 7	TP. HCM	KD nông sản, thực phẩm	2132	66	494
					897	329
CTCP. XNK LƯƠNG THỰC NAM VIỆT	Số 12A Ngõ Bà Triệu, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng	TP. Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2136	87	470
					898	330
CTCP. ĐT KHOÁNG SẢN ĐẠI DƯƠNG	Thôn Nam Sơn, P. Nghi Sơn	Thanh Hóa	Khai khoáng	1306	706	683
					898	331
CTCP. TỔNG CÔNG TY TÍN NGHĨA	96 Hà Huy Giáp, P. Trung Dũng, TP. Biên Hoà	Đồng Nai	KD BĐS	1852	481	367
					900	332
CTCP. XÂY DỰNG VÀ LẮP MÁY TRUNG NAM	Thôn 2, Xã Tân Thượng, H. Di Linh, T. Lâm Đồng	Lâm Đồng	Xây dựng	1913	461	328
					901	333
CTCP. HYUNDAI THÀNH CÔNG VIỆT NAM	KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, H. Gia Viễn	Ninh Bình	Ô tô-xe máy	1399	1027	278
					901	334
CTCP. TẬP ĐOÀN TRƯỜNG THỊNH	Số 50, đường Ng. Hữu Cảnh, P. Đồng Hới	Quảng Trị	Xây dựng	1501	860	344
					902	335
CTCP. TM-DV THẾP NAM PHÁT	Tổ dân phố Thịnh Vạn, P. Minh Đức, Thị xã Mỹ Hòa	Hưng Yên	Kim loại	1939	132	635
					902	336
						423

Tên doanh nghiệp		Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng				
						Doanh thu	Vốn	TB		
CTCP. ĐT VÀ KD NÔNG SẢN NEWFEED	CÔNG TY TNHH ĐT-KD-TM HOÀNG GIA PHÁT	16 Trần Quốc Vượng, P. Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2130	85	495	903	337	
		Số 64 Trương Định, P. Võ Thị Sáu, Q. 3	TP. HCM	TM tổng hợp	2133	125	455	904	338	437
CTCP. XNK CAO THẮNG		SN 12 ngách 7 ngõ 379 Đội Cấn, TP. Hà Nội	TP. Hà Nội	TM tổng hợp	2105	113	500	906	339	360
CTCP. NÔNG SẢN BENLIN		Số 47 đường Ng. Quý Đức, P. An Phú, TP. Thủ Đức	TP. HCM	TP, đồ uống	2127	131	471	910	340	389
CTCP. CMC		KCN Thụy Vân, Xã Thụy Vân, TP. Việt Trì	Phú Thọ	VLXD	552	1210	971	911	341	350
CÔNG TY TNHH BẤT ĐỘNG SẢN PHƯƠNG ĐÔNG TP. Hà Nội		Tòa nhà Pacific Place, 83B Lý Thường Kiệt, P. Cửa Nam	TP. Hà Nội	KD BĐS	2123	436	176	912	342	
	CTCP. ĐT TM SMC	Số 124-126 Ung Văn Khiêm, P. 25, Q. Bình Thạnh	TP. HCM	TM tổng hợp	1932	199	606	912	343	303
CTCP. PT C. NGHỆ VIỄN THÔNG TIN HỌC SUN VIỆT		Số 2A Phan Thúc Duyện, P. 4, Q. Tân Bình	TP. HCM	Thông tin	1356	358	1024	913	344	473
CÔNG TY TNHH TM VÀ CÔNG NGHIỆP MỸ VIỆT		Thôn Ngọc, Xã Lạc Đạo, H. Văn Lâm	Hưng Yên	Kim loại	1243	400	1098	914	345	359
	CTCP. GIỐNG BÒ SỮA MỘC CHÂU	TT. Nông Trường Mộc Châu, H. Mộc Châu	Sơn La	TP, đồ uống	772	634	1340	915	346	336
CTCP. ĐT&PT TM NÔNG NGHIỆP XANH		E9 Phạm Hùng, P. Trung Hoà, Q. Cầu Giấy	TP. Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2130	103	519	917	347	
CTCP. BẤT ĐỘNG SẢN TRƯỜNG SƠN		152/1A N. Văn Thương, P. Thạnh Mỹ Tây, Q. Bình Thạnh	TP. HCM	KD BĐS	1749	854	151	918	348	308
CTCP. CBOT VIỆT NAM		73, Đ. Tân Triều, Xã Tân Triều, H. Thanh Trì	TP. Hà Nội	TM tổng hợp	2114	114	532	920	349	347
CTCP. ĐT&PT THIÊN NAM		KCN dệt may Bình An, P. Bình Thắng, TP. Dĩ An,	Bình Dương	Dệt may, da giày	590	627	1551	923	350	402
CTCP. THẮNG HOA		Số 113 Đường số 10, Lô C2, KDC An Bình, P. Trán Biên	Đồng Nai	Xây dựng	2101	106	565	924	351	372
CTCP. ĐT PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ HOÀNG MAI		PG02-05, Vincom Hòa Bình, Cù Chính Lan, P. Đồng Tiến	Hòa Bình	KD BĐS	1986	445	342	924	352	377

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
					2023	2024	
CÔNG TY TNHH TM&XD TRUNG CHÍNH	Nhà A1+A2 KVP Vinaconex 1, 289A Khuất Duy Tiến	TP.Hà Nội	Xây dựng	847	692	1235	925 353
CTCP. DỊCH VỤ CÀ PHÊ CAO NGUYỄN	720A Điện Biên Phủ, P. Thanh Mỹ Tây	TP.HCM	KS-NH	119	470	2185	925 429
CTCP. TẬP ĐOÀN PHƯƠNG HOÀNG XANH A&A	Số 167 phố Hoàng Ngân, P. Trung Hoà, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	VLXD	545	1945	286	925 253
CTCP. VIỄN THÔNG DI ĐỘNG VIETNAMOBILE	King Building, Số 7 phố Chùa Bộc, P. Kim Liên	TP.Hà Nội	Thông tin	1292	1143	341	925 324
CTCP. NHỰA CHÂU ÂU	KCN Đồng Văn, P. Đồng Văn, Thị xã Duy Tiên	Hà Nam	Nhựa	1091	408	1279	926 381
CTCP. THỦY ĐIỆN VĨNH SƠN - SỐNG HÌNH	Số 21 Ng. Huệ, P. Hải Cảng, TP. Quy Nhơn,	Bình Định	Năng lượng	1689	817	275	927 328
CTCP. ĐT HẠ TẦNG GIAO THÔNG ĐÈO CẢ	Km11+500 Nam hầm Hải Vân, P. Hoà Hiệp Bắc, Q. Liên Chiểu	Đà Nẵng	Xây dựng	482	1577	723	927 359
CÔNG TY TNHH SAO VÀNG	Số 1166 đường N.Bính Khiêm, P. Đông Hải 2, Q. Hải An,	Hải Phòng	Dệt may, da giày	7	435	2349	930 292
CÔNG TY TNHH GAS VENUS	The Imperial Suites, 01-N1, Vạn Bảo, P. Liễu Giai, Q. Ba Đình	TP.Hà Nội	Năng lượng	1454	283	1054	930 360
CTCP. TƯ VẤN ĐT-XD - TCI	Số 5 ngõ 1 phố Bùi Huy Bích, tổ 10 Pháp Vân, TP.Hà Nội	TP.Hà Nội	Thiết kế, kiến trúc	817	989	990	932 362
CTCP. ĐÓNG TÀU VÀ VẬN TẢI BIỂN NAM PHÁT	Khu phố 12, P. Hà An, Thị xã Quảng Yên	Quảng Ninh	Vận tải kho bãi	1844	190	766	933 449
CTCP. THỜI TRANG YODY	Đường An Định, P. Việt Hòa, TP. Hải Dương	Hải Dương	Dệt may, da giày	70	702	2031	934 364
CÔNG TY TNHH DỆT HÀ NAM	KCN Châu Sơn, P. Châu Sơn, TP. Phủ Lý	Hà Nam	Dệt may, da giày	876	459	1473	936 340
CTCP TỔNG CÔNG TY RAU QUẢ, NÔNG SẢN	VINAFOR, 127 Lò Đúc, P. Đồng Mác, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	1822	239	747	936 365
CTCP. SỮA TH	Xóm Bình Nghĩa, Xã Nghĩa Đàn H. Nghĩa Đàn	Nghệ An	TP, đồ uống	937	165	1714	939 367

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng		
				Lao động	Doanh thu	TB
					Vốn	
						2023
						2024
						TB
CÔNG TY TNHH PHẨM MỀM FPT TP.Hà Nội	Khu Công nghệ cao Hòa Lạc, Xã Tân Xã, H. Thạch Thất	TP.Hà Nội	Phần mềm, vi tính	322	711	1786
CTCP. ĐT THÀNH THẮNG GROUP	Thôn Trí Động, Xã Gia Trấn, H. Gia Viễn	Ninh Bình	Khai khoáng	1607	575	648
CTCP. DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ	Tòa nhà PetroVietnam, Số 1-5 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	Năng lượng	1618	237	982
CTCP. HYUNDAI THÀNH CÔNG TM	KCN Gián Khẩu, Xã Gia Trấn, H. Gia Viễn	Ninh Bình	Ô tô-xe máy	1903	292	645
CTCP. KỸ THUẬT THIÊN HOÀNG	Diamond Flower Tower, Lê Văn Lương, Q. Thanh Xuân	Bắc Giang	VLXD	889	524	1429
CTCP. TẬP ĐOÀN DƯƠNG ĐÔNG	VNPT, Số 1487 Ng. Văn Linh, P. Tân Hưng	TP.HCM	Năng lượng	1978	82	785
CÔNG TY TNHH 1 TV ỐNG THÉP HÒA PHÁT BÌNH DƯƠNG	KCN Sóng Thần 2, P. Tân Đông Hiệp, TP. Dĩ An,	Bình Dương	Kim loại	1127	234	1500
CTCP. ĐÔNG HẢI BẾN TRE (DOHACO)	KCN Giao Long, Xã An Phước, H. Châu Thành	Bến Tre	Giấy và SP giấy	1059	642	1166
CTCP. NÔNG NGHIỆP AN ĐIỀN	Khu vực Thới Hòa 1, P. Thốt Nốt,	TP.Cần Thơ	KD nông sản, thực phẩm	2134	135	598
CTCP. ĐT TỔNG HỢP TP.Hà Nội	Số 36 phố Hoàng Cầu, P. Ô Chợ Dừa, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	KD BĐS	2022	304	546
CÔNG TY TNHH TM-DV LONG HUNG	20 đường Ng. Thị Huỳnh, P. 8, Q. Phú Nhuận	TP.HCM	Năng lượng	1974	86	814
CTCP. TẬP ĐOÀN GELEX	52 Lê Đại Hành, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	Thiết bị điện	1938	786	155
CTCP. NÔNG SẢN BỜ BIỂN NGÀ	104 I4 Khuất Duy Tiến, Q. Thanh Xuân	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2114	141	626
CTCP. XNK BẾN TRE	CCN Phong Nẫm, Xã Phong Nẫm, H. Giồng Trôm	Bến Tre	TP, đồ uống	650	1406	830
CTCP. THANH TOÁN QUỐC GIA VIỆT NAM	Pacific Place, Số 83B Lý Thường Kiệt Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	DV Tài chính	1553	410	925
CTCP. XÂY DỰNG HẠ TẦNG ĐẠI PHONG	Khu A, TT. Lâm, H. Ý Yên	Nam Định	Xây dựng	1223	756	912
TỔNG CÔNG TY IDICO - CTEP	151 Ter Ng. Đình Chiểu, P. 6, Q. 3	TP.HCM	KD BĐS	1842	849	209
						967
						353

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
					2023	2024	
CÔNG TY TNHH BÌNH TIẾN BIẾN HÓA	KCN Amata, P. Long Bình, TP. Biên Hoà	Đồng Nai	Dệt may, da giày	146	1173	1597	972
337						385	
CTCP. QUỐC TẾ GIA	177/24 Đường 3/2, P. 11, Q. 10	Tiền Giang	KD nông sản, thực phẩm	2066	120	732	973
454						386	
CÔNG TY TNHH BĐS MINH TÂN TP. Hà Nội	98 Ngụy Như Kon Tum, Q. Thanh Xuân	TP. Hà Nội	KD BĐS	2130	577	212	973
387						387	
CTCP. GIAO DỊCH HÀNG HÓA TÂY NGUYỄN	47-49 Đường N1, P. Phú Hữu TP. Thủ Đức	TP. HCM	KD nông sản, thực phẩm	2096	150	679	975
388						388	
CTCP. THẾP NAM SƠN	127 Phạm Thái Bường, P. Tân Hưng, Q. 7	TP. HCM	Kim loại	2118	129	694	980
491						389	
CTCP. KD THỰC PHẨM BAF	Khu phố Đông, P. Vĩnh Phú, TP. Thuận An,	Bình Dương	KD nông sản, thực phẩm	2114	133	695	981
419						390	
CTCP. TẬP ĐOÀN ITL	52 - 54 - 56 Trường Sơn, P. 2, Q. Tân Bình	TP. HCM	Vận tải kho bãi	1033	1246	666	982
186						391	
CÔNG TY TNHH GIAO HÀNG FLEX SPEED	Saigon Centre, Tháp 2, 67 Lê Lợi, P. Bến Nghé, Q. 1	TP. HCM	Chuyển phát	990	626	1332	983
392						392	
CTCP. NÔNG SẢN CAVI VIỆT NAM	165-167 N. Thị Thập, KĐT Him Lam, P. Tân Hưng, Q. 7	TP. HCM	TP, đồ uống	2114	109	737	987
399						393	
CTCP. DV-TM CN VÀ XNK NEWTIMES	KĐT Vinhomes Riverside, P. Phúc Lợi, Q. Long Biên	TP. Hà Nội	KD BĐS	2133	624	205	987
494						394	
NGÂN HÀNG BANGKOK ĐẠI CHÚNG TNHH	Số 35 Ng. Huệ, P. Bến Nghé, Q. 1	TP. HCM	Ngân hàng	1942	959	63	988
395						395	
CTCP. CAMIMEX	Số 333, đường Cao Thắng, TP. Cà Mau	Cà Mau	TP, đồ uống	433	1153	1381	989
419						396	
CTCP. MÔI TRƯỜNG THUẬN THÀNH	Đường CN6 KCN Thuận Thành 3, Thị xã Thuận Thành	Bắc Ninh	Chế biến rác	1113	746	1114	991
496						397	
CTCP. HÀNG HẢI DẦU KHÍ HẢI DƯƠNG	Số 26 Trần Phú, P. 1, TP. Vũng Tàu, T. Bà Rịa-Vũng Tàu	BR-VT	Vận tải kho bãi	627	829	1517	991
367						397	
CÔNG TY TNHH PARKLAND 53	Tòa nhà ST Moritz, 1014 Phạm Văn Đồng, TP. Thủ Đức	TP. HCM	KD BĐS	2138	643	192	991
397						397	
CTCP. DƯỢC PHẨM IMEXPHARM	Số 4, Đường 30/4, P. 1, TP. Cao Lãnh	Đồng Tháp	Dược phẩm, hóa chất	448	1069	1464	994
499						400	

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
					2023	2024	
CTCP. NÔNG NGHIỆP KIẾN NÔNG	Số 5/8 xóm Thới An A, P. Mỹ Thạnh, TP. Long Xuyên	An Giang	TP, đồ uống	2110	176	704	997
CÔNG TY TNHH 1 TV CHẾ TÁC VÀ KD TRANG SỨC PNJ	Số 23 Đường Số 14, P. 5. Q. Gò Vấp	TP.HCM	Kim loại	259	124	2609	997
CTCP. DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG SÂN BAY TÂN SƠN NHẤT	Sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất, P. 2, Q. Tân Bình	TP.HCM	Khác	586	814	1596	999
CTCP. HBI	203 Ng. Huy Tưởng, Q. Thanh Xuân	TP.Hà Nội	KD BĐS	2136	603	262	1000
CTCP. NHIỆT ĐIỆN AN KHÁNH	Cụm công nghiệp An Khánh 1, Xã An Khánh	Thái Nguyên	Năng lượng	1705	465	835	1002
TỔNG CTCP. TÁI BẢO HIỂM QUỐC GIA VIỆT NAM	141 Lê Duẩn, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	Bảo Hiểm	1936	678	394	1003
CTCP. ĐT BẤT ĐỘNG SẢN TASECO	Tòa Nhà NO2-T1, Khu Ngoại Giao, Đường Xuân Tảo	TP.Hà Nội	KD BĐS	1831	764	416	1004
CÔNG TY TNHH TM-DV PHÁT TIẾN	136D Mai Chí Thọ, P. An Phú, Q. 2	TP.HCM	KD Ô tô xe máy	646	629	1741	1005
CÔNG TY TNHH ĐT-XD VÀ PHÁT TRIỂN XUÂN THÀNH	Ngõ 150, Đường Trịnh Tú, KĐT Xuân Thành, P. Hoa Lư	Hải Phòng	Xây dựng	1437	1450	130	1006
CTCP. THUẬN HẢI COMMODITIES	Tòa Nhà Thuận Hải, Đường 24, KCX Tân Thuận, Q. 7	TP.HCM	Năng lượng	1729	278	1011	1006
CÔNG TY LIÊN DOANH TNHH NIPPON EXPRESS	Số 364, đường Cộng Hoà, P. 13, Q. Tân Bình	TP.HCM	Vận tải kho bãi	423	837	1760	1007
CTCP. ĐIỀU ORGANIC BISSAU	585/14K Đường Điện Biên Phủ, P. 25, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	KD N.sản T.phẩm	2120	108	794	1007
CTCP. Ô TÔ ĐÔ THÀNH	Ấp Đất Mới, Quốc lộ 51, Xã Long Phước, H. Long Thành	Đồng Nai	Ô tô-xe máy	1791	291	941	1008
CTCP. BỆNH VIỆN ĐA KHOA HOÀN MỸ SÀI GÒN	60-60A Phan Xích Long, P. Cầu Kiệu, Q. Phú Nhuận	TP.HCM	Y tế-GD	695	1447	885	1009
CTCP. THỦY SẢN TRƯỜNG GIANG	Lô IV-8, Khu A1, KCN Sa Đéc, P. An Hòa, TP. Sa Đéc	Đồng Tháp	CB Thủy sản	238	361	2429	1009
CTCP. MAISON RETAIL MANAGEMENT INTERNATIONAL	Vincom Đồng Khởi, 72 Lê Thánh Tôn, Q. 1	TP.HCM	Dệt may, da giày	392	783	1860	1012

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
							2024
CÔNG TY TNHH ĐT TM VÀ KD SSM	143, P.Ng. Ngọc Vũ, P. Trung Hoà, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	KD BĐS	2132	353	551	1012
CTCP. THỦY SẢN SẠCH VIỆT NAM	Lô F, KCN An Nghiệp, Xã An Hiệp, H. Châu Thành	Sóc Trăng	CB Thủy sản	260	972	1808	1013
TỔNG CTCP. DỊCH VỤ TỔNG HỢP ĐẦU KHÍ	Tòa nhà Petrovietnam, Số 1-5 Lê Duẩn, Q. 1	TP.HCM	Năng lượng	2041	233	775	1016
CTCP. Ô TÔ TMT	Coninco, số 4 Tôn Thất Tùng, P. Kim Liên	TP.Hà Nội	Ô tô-xe máy	1112	796	1145	1018
CTCP. THỰC PHẨM CHOLIMEX	KCN Vĩnh Lộc, Xã Vĩnh Lộc A, H. Bình Chánh	TP.HCM	TP, đồ uống	196	584	2276	1019
CTCP. TEKCOM	KCN Nam Tân Uyên mở rộng, Thị xã Tân Uyên,	Bình Dương	Gỗ, nội thất	579	949	1536	1021
CÔNG TY TNHH CHÚNG KHOÁN ACB	Số 117 Ng. Đình Chiểu, P. Võ Thị Sáu, Q. 3	TP.HCM	Tài chính	1398	1353	313	1021
CÔNG TY TNHH DELTA - VALLEY BÌNH THUẬN	Thôn Tiến Hòa, Xã Tiến Thành, TP. Phan Thiết	Bình Thuận	KD BĐS	1677	1340	47	1021
CÔNG TY TNHH TM VHC	VHC, 399 Phạm Văn Đồng, Q. Bắc Từ Liêm	TP.Hà Nội	Điện máy	551	331	2184	1022
CTCP. GIAO NHẬN VẬN TẢI CON ONG	39B Trường Sơn, P. 4, Q. Tân Bình	TP.HCM	Vận tải kho bãi	854	579	1633	1022
CTCP. THỨC ĂN CHĂN NUÔI VIỆT THẮNG	KCN Sa Đéc, Xã Tân Khánh Đông, TP. Sa Đéc	Đồng Tháp	Thức ăn g.súc	1348	567	1153	1023
CÔNG TY TNHH MẶT TRỜI HẠ LONG	Số 9, Đường Hạ Long, P. Bãi Cháy, TP. Hạ Long	Quảng Ninh	Giải trí	1557	1367	153	1026
CTCP. SỮA VITADAIRY VIỆT NAM	Tòa Nhà Empire, Số 26-28 Hàm Nghi, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	TP, đồ uống	197	568	2313	1026
CTCP. VEGA CITY	Khu vực Bãi Tiên, khóm Đường Đệ, P. Bắc Nha Trang	Khánh Hòa	KS-NH	1775	1014	301	1030
CTCP. TẬP ĐOÀN MINH TIẾN - MTG	Geleximco, 36 Hoàng Cầu, P. Ô Chợ Dừa, Q. Đống Đa	TP.Hà Nội	TM tổng hợp	2032	271	788	1030
CTCP. SX-TM THẾ Ng. MINH	D6/31 ấp 4, TT. Tân Túc, H. Bình Chánh	TP.HCM	Kim loại	1891	520	685	1032
CÔNG TY TNHH NUMBER ONE HẬU GIANG	KCN Sông Hậu, H. Châu Thành	Hậu Giang	KD nông sản, thực phẩm	1190	606	1304	1033
CTCP. THÔNG MINH MK	KCN Quang Minh, TT. Quang Minh, H. Mê Linh	TP.HCM	CBCT khác	1040	1082	979	1034
							405

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
							2024
CTCP. LONG SON	KCN Tân Bình, P. Tây Thạnh, Q. Tân Phú	Gia Lai	TP, đồ uống	1096	699	1312	1036
CTCP. CA TA LAN	Khu Đồng Chúa, Xã Đông Thọ, H. Yên Phong	Bắc Ninh	VLXD	754	100	2255	1036
CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP LONG SON	Xóm Trường Sơn, P. Đông Sơn, Thị xã Bỉm Sơn	Thanh Hóa	KD BĐS	1590	490	1029	1036
CTCP. DỊCH VỤ Ô TÔ HÀNG XANH	333 Điện Biên Phủ, P. 15, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	KD Ô tô xe máy	931	564	1614	1036
CTCP. XNK NHIÊN LIỆU ĐÔNG ĐÓ	85 Hai Bà Trưng, P. Bến Nghé, Q. 1	Trà Vinh	Năng lượng	2102	208	800	1037
CÔNG TY TNHH 1 TV TỔ HỢP CƠ KHÍ THACO CHU LAI	Thôn 4, Xã Tam Hiệp, H. Núi Thành	Quảng Nam	Kim loại	318	1206	1587	1037
CTCP. NÔNG SẢN BIVC QUỐC TẾ	304, Trần Khát Chân, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2119	216	778	1038
CÔNG TY TNHH MEATDELI HN	Lô CN-02, KCN Đồng Văn IV, P. Lê Hồ	Hà Nam	TP, đồ uống	1486	765	863	1038
CTCP. GIẢI PHÁP NĂNG LƯỢNG VINES	KKT Đình Vũ - Cát Hải, H. Cát Hải,	Hải Phòng	Thiết bị điện	1940	1049	133	1041
CÔNG TY TNHH KHVATEC HANOI	KCN Diêm Thụy, Xã Diêm Thụy, H. Phú Bình	Bắc Ninh	Điện tử	924	356	1851	1044
CTCP. CỔNG ĐT TOÀN CẦU	202 Lý Chính Thắng, P. 09, Q. 3	TP.HCM	KS-NH	1592	719	825	1045
CTCP. ĐT-XD SOL E&C	96 Phan Đăng Lưu, P. Đức Nhuận	TP.HCM	Xây dựng	1070	448	1625	1048
DNTN. XÂY DỰNG SỐ 1 T. ĐIỆN BIẾN	P. Điện Biên Phủ, T. Điện Biên	Nghệ An	Xây dựng	181	2886	79	1049
CTCP. THỦY SẢN NTSF	KCN Thốt Nốt, P. Thới Thuận, Q. Thốt Nốt,	TP.Cần Thơ	CB Thủy sản	217	1117	1813	1049
CTCP. GẠO VÌ DÂN	145, Đ.CMT8, 5, P. Thuận An, Thị xã Long Mỹ	Hậu Giang	KD nông sản, thực phẩm	2124	181	845	1050
CTCP. LIZEN	24A Phan Đăng Lưu, P. 6, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	Xây dựng	1435	1150	569	1051
CTCP. XNK NHẤT THÀNH	Ngõ 85 phố Định Công Thượng, Q. Hoàng Mai	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2077	167	914	1053
							450

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
							2023
CTCP. DỊCH VỤ & KỸ THUẬT CƠ ĐIỆN LẠNH R.E.E	364 Cộng Hòa, P. 13, Q. Tân Bình	TP.HCM	Xây dựng	869	866	1426	1054
							450
CTCP. QH PLUS	129 Điện Biên Phủ, P. 15, Q. Bình Thạnh	TP.HCM	TM tổng hợp	1990	182	992	1055
							469
CTCP. TÂN PHÚ VIỆT NAM	314 Lũy Bán Bích, P. Hòa Thạnh, Q. Tân Phú	TP.HCM	CB Thủy sản	561	847	1759	1056
							454
CÔNG TY TNHH SANAKY VIỆT NAM	KCN Mỹ Phước 3, P. Thới Hòa, TP. Bến Cát,	Bình Dương	Thiết bị điện	534	1166	1481	1060
							428
CÔNG TY TNHH VẬN TẢI DẦU KHÍ VIỆT MỸ	Lotte Center TP.Hà Nội, 54 Liễu Giai, P. Cống Vị, Q. Ba Đình	TP.Hà Nội	Vận tải kho bãi	1572	842	772	1062
							456
CTCP. DƯỢC PHẨM THIẾT BỊ Y TẾ TP.Hà Nội	2 Hàng Bài, P. Tràng Tiền, Q. Hoàn Kiếm	TP.Hà Nội	Máy móc, thiết bị	1630	456	1103	1063
							457
CÔNG TY TNHH 1 TV TM BIA SÀI GÒN	12 Đồng Du, P. Bến Nghé, Q. 1	TP.HCM	TP, đồ uống	1431	27	1732	1063
							458
CTCP. DẦU THỰC VẬT TƯỜNG AN	Sunrise City South, số 23 Ng. Hữu Thọ, P. Tân Hưng	TP.HCM	TP, đồ uống	1236	375	1615	1075
							357
CTCP. CƠ ĐIỆN TRẦN PHÚ	Số 41, phố Phương Liệt, P. Phương Liệt, Q. Thanh Xuân	TP.Hà Nội	Thiết bị điện	1567	618	1052	1079
							460
CÔNG TY TNHH 1 TV MASAN HG	KCN Sóng Hậu, Xã Đông Phú, H. Châu Thành	Hậu Giang	TP, đồ uống	1521	555	1172	1083
							461
CÔNG TY TNHH BÊ TÔNG VÀ XÂY DỰNG MINH ĐỨC	Tổ dân phố Quyết Hùng, P. Bạch Đằng,	Hải Phòng	VLXD	859	923	1466	1083
							426
CTCP. ĐT-XD DU LỊCH VÀ KD BĐS HUNG PHÁT PHÚ QUỐC	Xóm 2, ấp 7, P. An Thới, TP. Phú Quốc	Kiên Giang	KD BĐS	2101	906	245	1084
							463
CTCP. KẾT CẤU THÉP ATAD ĐỒNG NAI	Lô F, KCN Long Khánh, Xã Bình Lộc, TP. Long Khánh	Đồng Nai	Kim loại	687	908	1661	1085
							415
CTCP. XI MĂNG ĐẠI DƯƠNG	Thị xã Nghi Sơn (thuộc KKT Nghi Sơn)	Thanh Hóa	VLXD	1109	1687	464	1087
							465
CÔNG TY TNHH SX-TM MINH NGỌC	Khu D, KCN Phố Nối A, Xã Lạc Hồng, H. Văn Lâm	Hưng Yên	Kim loại	1333	722	1206	1087
							466
CTCP. SỢI THỂ KỶ	B1-1, KCN Tây Bắc Củ Chi, Xã Tân An Hội, H. Củ Chi	TP.HCM	Dệt may, da giày	717	1144	1407	1089
							467

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Lao động	Thứ hạng		
					Doanh thu	Vốn	TB
					2023	2024	
CTCP.TM-DV NÔNG NGHIỆP KINH BẮC	KĐT mới Cầu Giấy, P. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2128	121	1021	1090
CÔNG TY TNHH - XNK TƯỜNG NGUYỄN	Số 138, quốc lộ 30, An Lộc, TP. Hồng Ngự	Đồng Tháp	TM tổng hợp	1900	246	1126	1091
CTCP. VIGLACERA TIỀN SƠN	KCN Tiên Sơn, Xã Đại Đồng, H. Tiên Du	Bắc Ninh	VLXD	633	1096	1544	1091
CÔNG TY TNHH WESTERN CITY	60 Ng. Đình Chiểu, P. Đa Kao, Q. 1	TP.HCM	KD BĐS	2134	552	587	1091
CÔNG TY TNHH 1 TV HOA SEN NHƠN HỘI - BÌNH ĐỊNH	Thôn Hội Sơn, Xã Nhơn Hội, TP. Quy Nhơn,	Bình Định	Kim loại	1560	633	1082	1092
CTCP. Á ĐÔNG ADG	178/4L Phan Đăng Lưu, P. 04, Q. Phú Nhuận	TP.HCM	TM tổng hợp	2076	197	1005	1093
CÔNG TY TNHH TM-DV KỸ THUẬT ĐIỀU PHỨC	350-352 Võ Văn Kiệt, P. Cầu Ông Lãnh, Q. 1	TP.HCM	TM tổng hợp	342	318	2620	1093
CTCP. THỦY SẢN VÀ TM THUẬN PHƯỚC	KCN DV-TS Đà Nẵng, P. Thọ Quang, Q. Sơn Trà	Đà Nẵng	CB Thủy sản	141	705	2436	1094
CTCP. DNP HOLDING	KCN Biên Hòa 1, đường số 9, P. An Bình, TP. Biên Hòa	Đồng Nai	Chế biến	1672	946	667	1095
CTCP. KHO VẠN AN PHÚ	Số 30 Huỳnh Thúc Kháng, P. Phú Mỹ, TP. Phú Mỹ	BR-VT	Vận tải kho bãi	2071	241	983	1098
CTCP. XNK TỔNG HỢP BÌNH PHƯỚC	Đường Hùng Vương, P. Tân Bình. TP. Đồng Xoài	Đắk Lắk	Dịch vụ TM	1964	226	1107	1099
CTCP. NÔNG SẢN SÔNG LAM	Số 304, đường Trần Khát Chân, Q. Hai Bà Trưng	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2132	258	927	1106
CTCP. TẬP ĐOÀN LONG THUẬN	Swanbay Zone 4, Xã Đại Phước, H. Nhơn Trạch	Đồng Nai	Năng lượng	2046	350	922	1106
CTCP. CHIPS GOOD-VEGETEXCO	Km30-50m Quốc lộ 5A P. Bạch Sam, Thị xã Mỹ Hòa	Hưng Yên	TP, đồ uống	2126	602	596	1108
CTCP. FECON	Tháp CEO, KĐT Mễ Trì Hạ, Phạm Hùng, Q. Nam Từ Liêm	TP.Hà Nội	Xây dựng	1561	1163	608	1111
CÔNG TY TNHH ĐẠI THÀNH	Ấp Đồng Hòa, Xã Song Thuận, H. Châu Thành	Tiền Giang	TP, đồ uống	571	1012	1752	1112
CÔNG TY TNHH DV-DL CÁP TREO FANSIPAN SA PA	Tòa nhà Sun Home, Đ.Ng. Chí Thanh, TT. Sa Pa	Lào Cai	Giải trí	1263	1401	674	1113

Tên doanh nghiệp	Địa chỉ	Tỉnh, Thành phố	Ngành	Thứ hạng		
				Lao động	Doanh thu	Vốn TB
						2023
						2024
CTCP. THANH BÌNH PHÚ MỸ	KCN chuyên sâu Phú Mỹ 3, P. Phước Hòa, TP. Phú Mỹ	BR-VT	KD BĐS	1937	981	421
						1113
						485
CTCP. ĐẠI VIỆT HƯƠNG	111 Ng. Trãi, P. Bến Thành, Q. 1	TP.HCM	Dược phẩm, hóa chất	1327	565	1458
						1117
						486
CTCP. MISA	Technosoft, phố Duy Tân, P. Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	Phần mềm, vi tính	150	1858	1344
						1117
						487
CÔNG TY TNHH THỨC ĂN GIA SÚC LÁI THIẾU	Số 48B, Khu phố Hòa Long, P. Lái Thiêu, TP. Thuận An,	Đồng Nai	Thức ăn g súc	916	666	1777
						1120
						440
CTCP. PHÁT HÀNH SÁCH TP.HCM	60-62 Lê Lợi, P. Bến Nghé (hoặc P. Sài Gòn), Q. 1	TP.HCM	Khác	234	493	2633
						1120
						489
CTCP. TM-DV GIẤY THUẬN AN	KCN Minh Hưng III, P. Minh Hưng, Thị xã Chơn Thành	Bình Phước	Giấy và SP giấy	1602	825	935
						1121
						490
CTCP. TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỞNG THÀNH	Đường ĐT 747, Khu phố 7, P. Uyên Hưng, Thị xã Tân Uyên,	Bình Dương	Gỗ, nội thất	279	1940	1149
						1123
						412
CÔNG TY TNHH PT BĐS MASTERISE HOMES	Số 21 đường Võ Trường Toản, P. Thảo Điền, TP. Thủ Đức	TP.HCM	KD BĐS	2138	1159	76
						1124
						492
CTCP. ECOBA VIỆT NAM	Tòa nhà UDIC Complex, Hoàng Đạo Thúy, Q. Cầu Giấy	TP.Hà Nội	Xây dựng	1315	952	1109
						1125
						493
CÔNG TY TNHH HOÀ HIỆP	Số 104, đường Ng. Sinh Sắc, P. Cửa Nam TP. Vinh	Nghệ An	TM tổng hợp	1073	861	1447
						1127
						494
CTCP. ĐT XUÂN CẦU	Xóm Miếu, Xã Yên Xuân	TP.Hà Nội	KD BĐS	1933	752	698
						1128
						495
CÔNG TY TNHH KHÁNH SỬNG	67 Quốc lộ 1A, ấp Tâm Phước, Xã Đại Tâm, H. Mỹ Xuyên	Sóc Trăng	TP, đồ uống	1394	535	1455
						1128
						450
CTCP. GÒ ĐÀNG	Lô 45, KCN Mỹ Tho, Xã Trung An, TP. Mỹ Tho	Tiền Giang	TP, đồ uống	990	1172	1226
						1129
						456
CTCP. NÔNG SẢN UY LONG	448 Đ.Hà Huy Tập, TT. Yên Viên, H. Gia Lâm	TP.Hà Nội	KD nông sản, thực phẩm	2125	287	988
						1133
						498
CTCP. THUẬN HẢI ENERGY	Thuận Hải , KCX Tân Thuận, P.Tân Thuận đông,Q. 7	TP.HCM	Năng lượng	615	607	2186
						1136
						499
CÔNG TY TNHH XÂY DỰNG DÂN DỤNG PHÚ QUỐC	Tầng 2, Tòa nhà Sun Home Phú Quốc, khu phố 6	Kiên Giang	Xây dựng	1781	922	710
						1138
						500

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Aitken, B. J., & Harrison, A. E. (1999). Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *The American Economic Review*, 89(3), 605–618.

Amiti, M., Duprez, C., Konings, J., & Van Reenen, J. (2023). *Spillovers from Superstar Firms on Local Suppliers*. Federal Reserve Bank of New York & National Bank of Belgium Working Paper Series.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư. (2024). *Sách trắng Doanh nghiệp Việt Nam 2024*. NXB Thống kê.

Ciani, A., Hyland, M. C., Karalashvili, N., Keller, J. L., Ragoussis, A., & Tran, T. T. (2020). Making It Big: Why Developing Countries Need More Large Firms. World Bank.

Crespo, N., & Fontoura, M. P. (2007). Determinant factors of FDI spillovers – What do we really know? *World Development*, 35(3), 410–425

Ekebe, C., & Eklou, K. (2017). The Granular Origin f Macroeconomic Fluctuations in Europe (WP/17/229; Working Paper). International Monetary Fund

Euna Lee & Jai S Mah (2020). Industrial Policy and the Development of the Electric Vehicles Industry: The Case of Korea. *Journal of Technology Management & Innovation* vol.15 no.4 Santiago de

Federica Brunetta (2018). Chaebols, the engine of the Korean economy: a case study of the Samsung Group.

Freund, C., & Pierola, M. D. (2023). *Export Superstars and Trade Policy in Developing Countries*. World Bank Policy Research Working Paper Series, No. 10211. Washington, DC: The World Bank

Ha, V., Holmes, M. J., & Tran, Q. T. (2022). Does foreign investment crowd in domestic investment? Evidence from Vietnam. *International Economics*, 171, 18–29.

Huh, C. G., & Kim, S. B. (1993). Japan's keiretsu and Korea's chaebol (93–25; FRBSF Weekly Letter). Federal Reserve Bank of San Francisco.

Huynh, T. N. H. (2020). The impact of FDI spillovers on the productivity of domestically manufacturing firms and average wage in Vietnam. Vietnam National University Ho Chi Minh City.

IfM Bonn. (2024). *SME Contribution to Value Added and Employment in Germany – Mittelstand Report 2024*. Institut für Mittelstandsforschung Bonn.

Jenkins, B. (2007). Expanding economic opportunity: The role of large firms (17; Corporate Social Responsibility Initiative Report). Harvard University.

Jiang, K. W. B. (2005). Globalization strategies of Chinese companies—A study of China's largest telecommunications. Stockholm University.

Lê, Q. C., Lương, T. B., & Nguyễn, V. H. (2015). Quản trị doanh nghiệp với kết quả hoạt động của các doanh nghiệp tư nhân lớn ở Việt Nam. *Tạp Chí Kinh Tế và Phát Triển*, 215.

Le, Q. H., & Pomfret, R. (2010). Foreign Direct Investment and Wage Spillovers in Vietnam: Evidence from Firm Level Data. *ASEAN Economic Bulletin*, 27(2), 159-172.

Lee, C.-W., Hayter, R., & Edgington, D. (2010). Large and latecomer firms: The Taiwan semiconductor manufacturing company and Taiwan's electronics industry. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 101(2), 177–198.

Ministry of SMEs and Startups (MSS) of Korea. (2024). *2024 White Paper on Small and Medium Enterprises in Korea*. Government of the Republic of Korea.

National Science Foundation (NSF). (2023). *Business Enterprise Research and Development Survey (BERD): 2022 and 2023 Provisional Results*. National Center for Science and Engineering Statistics

Nguyen, P. L. (2008). Productivity spillovers from foreign direct investment: Evidence from Vietnamese firm data. School of Commerce, University of South Australia. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1101203

OECD. (2023). *Structural Business Statistics (SBS) Database – Labour productivity by enterprise size class*. Organisation for Economic Co-operation and Development.

OECD & ERIA. (2024). *ASEAN SME Policy Index 2024: Fostering Competitive, Sustainable and Innovative SMEs in ASEAN*. Organisation for Economic Co-operation and Development & Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.

Sang-young Rhyu (2005). The origins of Korean Cheabols and their Roots in the Korean War. *The Korean Journal of International Studies*.

Tran, T. T. (2011). Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment: What If Productivity is No Longer a Black Box? *The South East Asian Journal of Management*, 5(1), 1–18.

UNDP. (2007). *Top200-Industrial Strategies of Viet Nam's Largest Firms*. United Nations Development Programme Viet Nam.

U.S. Census Bureau. (2023). *A Profile of U.S. Importing and Exporting Companies: 2022*. U.S. Department of Commerce



ENTER



500 DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LỚN NHẤT VIỆT NAM

(VPE500 – BÁO CÁO 2025)

www.kas.de