



CIEM



DOE



GSO

# NĂNG LỰC CẠNH TRANH VÀ CÔNG NGHỆ Ở CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM KẾT QUẢ ĐIỀU TRA NĂM 2012



FIRM - LEVEL COMPETITIVENESS AND TECHNOLOGY IN VIETNAM  
EVIDENCE FROM A SURVEY IN 2012



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG XÃ HỘI

# **NĂNG LỰC CẠNH TRANH VÀ CÔNG NGHỆ Ở CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM: KẾT QUẢ ĐIỀU TRA NĂM 2012**

---

**Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM)**

**Tổng cục Thống kê (GSO)**

**Nhóm Nghiên cứu Kinh tế phát triển (DERG), Trường Đại học Copenhagen  
(UoC)**

Tháng 11 năm 2013

# Mục Lục

Danh mục các hình.....	ii
Danh mục các bảng.....	iii
Lời nói đầu .....	1
Lời cảm ơn .....	1
1 Giới thiệu .....	2
1.1 Đo lường mức độ sáng tạo .....	2
1.2 Điều tra năng lực cạnh tranh và công nghệ ở Việt Nam (TCS) .....	3
1.3 Chọn mẫu và làm sạch số liệu.....	4
2 Chính sách công nghệ và đổi mới sáng tạo của Việt Nam.....	8
2.1 Ưu đãi tài chính cho chuyển giao công nghệ .....	8
2.2 Chính sách thuế nhằm khuyến khích chuyển giao công nghệ.....	9
2.3 Ưu đãi khác .....	9
2.4 Tổ chức thực hiện.....	10
3 Năng lực cạnh tranh và công nghệ: Kết quả điều tra năm 2012 .....	12
3.1 Chuyển giao công nghệ.....	14
3.2 Lan tỏa công nghệ theo chiều ngang.....	16
4 Liên kết ngược: Chuyển giao công nghệ từ khách hàng.....	20
5 Liên kết xuôi: chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp.....	27
6 Hướng đi khác tới đổi mới công nghệ: Nghiên cứu, cải tiến và điều chỉnh. ....	32
6.1 Cải tiến và điều chỉnh.....	35
6.2 Những trở ngại đối với cải tiến công nghệ.....	36
7 Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp .....	40
7.1 Đo lường trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp.....	40
7.2 Đặc điểm của các doanh nghiệp thực hiện TNXH là gì? .....	44
7.3 Liệu số lượng các hoạt động TNXH của doanh nghiệp có tăng lên trong tương lai? .....	48
7.4 Nghiên cứu trong tương lai .....	49
8 Kết luận .....	50

## Danh mục các hình

Hình 1.1: Phân phối mẫu theo đặc điểm doanh nghiệp .....	6
Hình 1.2: Phân bổ mẫu theo ngành .....	7
Hình 3.1: Các trở ngại đối với hoạt động kinh tế của doanh nghiệp .....	12
Hình 3.2: Xếp loại kênh chuyển giao công nghệ theo quy mô doanh nghiệp .....	15
Hình 3.3: Xếp loại kênh chuyển giao công nghệ theo hình thức pháp lý .....	15
Hình 3.4: Số lượng đối thủ cạnh tranh trung bình theo ngành .....	19
Hình 4.1: Cơ cấu sản phẩm đầu ra .....	20
Hình 4.2: Cơ cấu doanh thu theo quy mô doanh nghiệp .....	21
Hình 4.3: Các quốc gia quan trọng nhất cho xuất khẩu .....	22
Hình 4.4: Thời hạn hợp đồng trung bình với khách hàng (tháng) .....	23
Hình 4.5: Chuyển giao công nghệ từ khách hàng .....	24
Hình 4.6: Dự định chuyển giao công nghệ từ khách hàng .....	25
Hình 5.1: Nguồn gốc nguyên vật liệu đầu vào .....	27
Hình 5.2: Các quốc gia cung cấp đầu vào quan trọng nhất .....	28
Hình 5.3: Thời hạn hợp đồng trung bình với nhà cung cấp (tháng) .....	28
Hình 5.4: Chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp .....	30
Hình 5.5: Chủ động trong chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp .....	30
Hình 6.1: Mức độ đổi mới công nghệ của doanh nghiệp thực hiện nghiên cứu .....	32
Hình 6.2: Huy động vốn cho nghiên cứu .....	33
Hình 6.3: Hoạt động nghiên cứu và cải tiến công nghệ .....	35
Hình 6.4: Các lý do cải tiến công nghệ (%) .....	37
Hình 6.5: Lý do doanh nghiệp cải tiến công nghệ hơn mua công nghệ .....	38
Hình 6.6: Huy động vốn cho cải tiến công nghệ .....	38



## Danh mục các bảng

Bảng 1.1: Một số tiêu chí về đổi mới sáng tạo được lựa chọn.....	3
Bảng 1.2: Cấu trúc Bảng hỏi điều tra năm 2012.....	4
Bảng 1.3: Nhóm quy mô.....	5
Bảng 1.4: Hình thức pháp lý.....	5
Bảng 1.5: Mã ngành ISIC 2 chữ số và mô tả.....	6
Bảng 2.1: Ưu đãi cho chuyển giao công nghệ.....	9
Bảng 3.1: Trở ngại đối với doanh nghiệp, phân tích hồi quy.....	13
Bảng 3.2: Các loại tác động lan tỏa.....	14
Bảng 3.3: Nhà cung cấp công nghệ chính.....	17
Bảng 4.1: Tình trạng xuất khẩu theo đặc điểm doanh nghiệp.....	22
Bảng 4.2: Chuyển giao công nghệ từ khách hàng, phân tích hồi quy.....	26
Bảng 5.1: Các nhà nhập khẩu hàng hóa trung gian, phân tích hồi quy.....	29
Bảng 5.2: Chuyển giao công nghệ từ các nhà cung cấp, phân tích hồi quy.....	31
Bảng 6.1: Nghiên cứu và triển khai, phân tích hồi quy.....	34
Bảng 6.2: Các yếu tố quyết định ảnh hưởng đến nghiên cứu và cải tiến, phân tích hồi quy.....	36
Bảng 7.1: Các chỉ số về trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp.....	42
Bảng 7.2: Các chỉ số về TNXH của doanh nghiệp theo quy mô doanh nghiệp.....	43
Bảng 7.3: Các chỉ số về TNXH của doanh nghiệp theo hình thức sở hữu.....	44
Bảng 7.4: Các đặc điểm của doanh nghiệp thực hiện TNXH.....	46
Bảng 7.5: Đặc điểm TNXH của doanh nghiệp theo các thành tố.....	47
Bảng 7.6: Hoạt động TNXH của doanh nghiệp theo thời gian.....	48



## **Lời nói đầu**

Báo cáo này tóm tắt thông tin từ cuộc Điều tra về Năng lực cạnh tranh và Công nghệ tại Việt Nam (TCS) năm 2012 do Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM), Tổng cục Thống kê (TCTK) và Nhóm Nghiên cứu Kinh tế phát triển (DERG) thuộc Khoa Kinh tế (DoE), Trường Đại học Copenhagen, Đan Mạch phối hợp thực hiện.

Số liệu thu thập được ở đây bổ sung cho các vòng điều tra trước và các vòng điều tra trong tương lai sẽ giúp các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách hiểu rõ hơn về thực trạng công nghệ, lợi nhuận và năng suất của khu vực kinh tế tư nhân đang lớn mạnh dần ở Việt Nam.

Mặc dù nhóm tác giả đã cố gắng giới thiệu tới người đọc những điểm chính của bộ số liệu, báo cáo này không phải đã sử dụng hết lượng thông tin thu thập được trong năm 2012: các nhà nghiên cứu và độc giả quan tâm nên tham khảo bảng hỏi được sử dụng cho cuộc điều tra để nhìn nhận một cách đầy đủ các vấn đề được đề cập đến trong bộ số liệu.

## **Lời cảm ơn**

Nhóm tác giả chân thành cảm ơn bà Vũ Xuân Nguyệt Hồng, Phó Viện trưởng CIEM, đã hướng dẫn, hỗ trợ nhóm và đảm bảo sự hợp tác hiệu quả giữa các bên liên quan trong quá trình xây dựng bảng hỏi tới thực hiện điều tra.

Báo cáo được thực hiện bởi Tiến sỹ Nguyễn Thị Tuệ Anh, bà Hoàng Thị Hải Yến và ông Lê Phan (CIEM), Tiến sỹ Theo Talbot và Giáo sư John Rand (Trường Đại học Copenhagen). Giáo sư Carol Newman (Trường Đại học Trinity, Dublin) đã có nhiều đóng góp giá trị cho quá trình xây dựng bảng hỏi cũng như chuẩn bị báo cáo. Nhóm tác giả chân thành cảm ơn Giáo sư Finn Tarp, Trưởng nhóm Nghiên cứu Kinh tế phát triển (DERG), Trường Đại học Tổng hợp Copenhagen, Đan Mạch và Giám đốc Viện Nghiên cứu kinh tế phát triển thế giới (UNU-WIDER), Helsinki, Phần Lan.

Các vòng điều tra sẽ không thể thực hiện được nếu không có sự chuyên nghiệp và nỗ lực cao từ phía các chuyên gia và điều tra viên tại Tổng cục Thống kê (TCTK). Cuối cùng, mặc dù được sự đóng góp tư vấn của đồng nghiệp và bạn bè, nhóm tác giả xin chịu hoàn toàn trách nhiệm với các thiếu sót trong báo cáo này.

# 1 Giới thiệu

Tương tự như các vòng điều tra trước, điều tra về năng lực cạnh tranh và công nghệ (TCS) tại Việt Nam năm 2012 thu thập số liệu ở cấp độ doanh nghiệp về nhiều lĩnh vực, từ đầu tư, sáng tạo công nghệ tới trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Vì tính chất “nhìn lại” của cuộc điều tra, nên vòng điều tra năm 2012 chủ yếu thu thập số liệu của năm 2011.

Bảng hỏi cho cuộc điều tra được phối hợp xây dựng bởi nhóm Nghiên cứu Kinh tế phát triển (DERG) thuộc Trường Đại học Copenhagen, Tổng cục Thống kê (TCTK) và Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM), Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Với trên 100 cán bộ nghiên cứu chia thành 7 Ban, CIEM là cơ quan phân tích kinh tế và đánh giá chính sách hàng đầu của Chính phủ Việt Nam.

Chương trình Hỗ trợ Khu vực Doanh nghiệp của Danida (Danida BSPS) đã tài trợ kinh phí để TCTK thực hiện cuộc điều tra này dưới dạng là một mô-đun thành phần của điều tra doanh nghiệp năm 2011, 2012 và 2013 (cuộc điều tra năm 2010 có kinh phí từ các nguồn khác), báo cáo này tập trung vào bộ số liệu chéo thu thập được trong năm 2012. (Thông tin từ các vòng điều tra trước có thể tham khảo tại CIEM, 2011 và 2012).

Ở mỗi năm cuộc điều tra doanh nghiệp được tiến hành cho mẫu số liệu chéo, qua đó tạo nên một bộ số liệu mảng, có tính thống nhất và chuỗi số ngày càng dài hơn, giúp các nhà nghiên cứu có thể theo dõi thay đổi của từng doanh nghiệp qua từng năm. Chủ đề, mức độ chi tiết và cấu trúc mảng của cuộc điều tra này là duy nhất ở Việt Nam và hiếm có trong số các cuộc điều tra đang được thực hiện tại bất kỳ nền kinh tế mới nổi nào.

## 1.1 Đo lường mức độ sáng tạo

Một động lực của việc tiến hành cuộc điều tra này được hình thành trong bối cảnh các các nhà nghiên cứu trong nước cũng như quốc tế nhận thức rằng một loạt hầu hết các công cụ hiện tại để đánh giá năng lực cạnh tranh quốc gia không thật phù hợp khi dùng vào việc nghiên cứu về đổi mới sáng tạo tại các nền kinh tế đang phát triển mới nổi. Theo Krugman (1996), sáng tạo là khái niệm mang tính tương đối và thường bị hiểu cũng như sử dụng sai trong các thảo luận chính sách nhấn mạnh về việc “đạt được năng lực cạnh tranh”. Lý thuyết kinh tế chỉ ra rằng các doanh nghiệp nằm xa dưới đường giới hạn công nghệ có thể cải thiện và nâng cao chất lượng một cách đơn giản bằng cách tiếp nhận và cải tiến công nghệ có sẵn, vì vậy sáng tạo trong bối cảnh của các nền kinh tế mới nổi không nhất thiết phải tiến gần đường giới hạn công nghệ.

Bảng 1.1 liệt kê một số tiêu chí được lựa chọn từ các báo cáo về năng lực cạnh tranh tại Việt Nam (phân tích cho một hoặc nhiều quốc gia). Mặc dù chưa phải là toàn bộ, nhưng các tiêu chí được trích dẫn cho thấy rằng các công cụ hiện tại tập trung nhiều vào các chỉ tiêu (như chi cho nghiên cứu và phát triển) phù hợp hơn cho bối cảnh của các quốc gia có thu nhập cao. Tuy số lượng bằng sáng chế hàng năm có mối quan hệ thuận chiều với tăng trưởng thu nhập đầu người thực tế, điều này không có nghĩa rằng phát minh sáng chế là con đường tốt nhất cho một quốc gia thu nhập trung bình thấp để tăng trưởng nhanh hơn hoặc trở nên cạnh tranh hơn (xem Lall, 2001, để hiểu hơn các vấn đề về đánh giá năng lực cạnh tranh tại các quốc gia đang phát triển sử dụng tiêu chí tổng hợp).

Bảng 1.1: Một số tiêu chí về đổi mới sáng tạo được lựa chọn

Nguồn	Tiêu chí
UNIDO: <i>Báo cáo Cạnh tranh Công nghiệp Việt Nam 2011</i>	Giá trị gia tăng của ngành chế tạo (MVA) trên đầu người Năng lực xuất khẩu (XK) sản phẩm chế tạo Thị phần thế giới về XK sản phẩm chế tạo Tỷ trọng MVA trong GDP Tỷ trọng XK sản phẩm chế tạo trong tổng XK
Ủy Ban Châu Âu: <i>Đổi mới Khoa học và Công nghệ Châu Âu 2013</i>	Chi cho nghiên cứu và phát triển Cán bộ khoa học và công nghệ Số lượng và loại hình doanh nghiệp sáng tạo Số lượng bằng sáng chế Số lượng doanh nghiệp chế tạo/dịch vụ công nghệ cao
OECD: <i>Bảng điểm Khoa học, Công nghệ và Công nghiệp</i>	Chi trong nước cho R&D Số nhà nghiên cứu Cán bộ R&D thuộc Chính phủ, doanh nghiệp và giáo dục bậc cao Bằng sáng chế Cán cân thanh toán công nghệ
Diễn đàn kinh tế thế giới: <i>Báo cáo Năng lực cạnh tranh 2012</i>	Tính bền vững của môi trường/xã hội Mức độ phổ biến của Internet Chất lượng cơ sở khoa học Chi của doanh nghiệp cho R&D Mức độ sẵn có của các nhà khoa học/kỹ sư

Thay vì tập trung vào các tiêu chí tổng hợp, TCS thu thập thông tin ở cấp độ doanh nghiệp về đầu tư, kết quả sáng tạo công nghệ, trách nhiệm xã hội và dựa trên lý thuyết kinh tế lẫn bằng chứng thực nghiệm để xác định các kênh cải tiến phương pháp, quy trình và/hoặc thiết bị máy móc sản xuất của doanh nghiệp. Tập trung vào số liệu ở cấp độ doanh nghiệp, cuộc điều tra xem xét cách công nghệ lan tỏa trong nền kinh tế sản xuất và liệu công nghệ sản xuất của các doanh nghiệp trong cùng hoặc khác ngành có tạo ra “tác động lan tỏa” giúp cải thiện tính phù hợp và hiệu quả công nghệ của các doanh nghiệp khác.

## 1.2 Điều tra năng lực cạnh tranh và công nghệ ở Việt Nam (TCS)

Mặc dù bảng hỏi cuối cùng được các bên thống nhất là bản tiếng Anh, cuộc điều tra được thực hiện bằng tiếng Việt (bảng hỏi tiếng Việt cuối cùng được dịch ngược sang tiếng Anh nhằm đảm bảo sự thống nhất). Cuộc điều tra năm 2012 nghiên cứu về việc cải tiến và phát triển công nghệ theo sáu mục được tóm tắt trong Bảng 1.2

Bảng 1.2: Cấu trúc Bảng hỏi điều tra năm 2012

Mục	Mô tả	Câu hỏi
Thực trạng công nghệ và nền tảng công nghệ	Nắm bắt thực trạng đầu tư và mức độ tinh vi công nghệ của doanh nghiệp thông qua các câu hỏi về tuổi thọ, chi phí và loại công nghệ sản xuất hiện tại	<b>1.1 – 3.4</b>
Đầu vào và mối quan hệ với nhà cung cấp	Thông tin chi tiết về địa điểm của các nhà cung cấp chính và giá trị đầu vào đã mua, phân biệt giữa nhà cung cấp trong nước và nước ngoài.	<b>4.1 – 6.1</b>
Đầu ra và mối quan hệ với khách hàng	Thông tin chi tiết về địa điểm của các khách hàng chính và giá trị hàng hóa bán được, phân biệt giữa khách hàng trong nước và nước ngoài.	<b>7.1 – 9.2</b>
Năng lực đổi mới và công nghệ	Thông tin về những trở ngại trong việc cải tiến công nghệ và mức độ đầu tư của doanh nghiệp cho chuyển giao công nghệ hoặc nghiên cứu và phát triển	<b>10.1 – 15.4</b>
Đối thủ cạnh tranh	Số lượng và địa điểm của đối thủ cạnh tranh, hình thức cạnh tranh (chi phí/chất lượng)	<b>16.1 – 16.6</b>
Trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp	Các câu hỏi liên quan tới cam kết chính thức và phi chính thức của doanh nghiệp về trách nhiệm xã hội	<b>17.1 – 20.8</b>

Cuộc điều tra được tiến hành dưới dạng là một mô-đun thành phần của điều tra doanh nghiệp hàng năm (còn được gọi là Tổng điều tra doanh nghiệp) do TCTK thực hiện, điều tra tất cả doanh nghiệp đăng ký có từ 10 lao động trở lên (từ 30 trở lên đối với Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh). Cuộc điều tra được thực hiện bởi hơn 300 điều tra viên dưới sự hướng dẫn của 75 giám sát viên, số liệu được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp. Việc nhập số liệu được thực hiện bằng tay và số liệu được số hóa và làm sạch một cách cẩn thận tại Hà Nội.

### 1.3 Chọn mẫu và làm sạch số liệu

Ngoài các kiểm định chuẩn về thông tin trùng lặp hay bị thiếu, số liệu được làm sạch bằng cách loại ra các doanh nghiệp có tổng tài sản hoặc doanh thu được ghi là 0 hay bỏ trống. Doanh nghiệp bị loại khỏi mẫu nếu phần trăm thay đổi ở cuối năm 2012 so với cuối năm 2011 về tổng tài sản, tổng doanh thu hoặc số lượng lao động thấp hơn 20% hoặc lớn hơn 500%. Cuối cùng, tỷ lệ doanh thu trên quy mô doanh nghiệp (theo số lao động) được tính toán và mẫu cuối cùng loại ra các quan sát trong phân vị phần trăm thứ nhất và thứ 99. Sau khi hợp nhất thông tin từ mô-đun điều tra với số liệu từ điều tra doanh nghiệp và loại ra các dữ liệu trùng lặp hay doanh nghiệp có tổng tài sản hoặc doanh thu không nhất quán, mẫu cuối cùng bao gồm số liệu chéo của 8.107 doanh nghiệp.

Số liệu điều tra được tổ chức theo thứ bậc, với các doanh nghiệp nằm trong ngành và ngành được nhóm theo 58 tỉnh và 5 thành phố lớn (63 đơn vị địa lý tổng cộng). Mỗi doanh nghiệp có một mã xác định duy nhất được kết hợp từ mã tỉnh nơi doanh nghiệp hoạt động và mã số thuế của doanh nghiệp tại tỉnh đó.

Mặc dù các doanh nghiệp khác nhau ở rất nhiều điểm, phân phân tích trong báo cáo này nhóm doanh nghiệp theo quy mô lao động như Bảng 1.3 dưới đây.

Bảng 1.3: Nhóm doanh nghiệp theo quy mô lao động

Nhóm quy mô	Số lượng lao động
Siêu nhỏ	0 – 10
Nhỏ	10 – 50
Vừa	50 – 300
Lớn	300 hoặc hơn

Nhóm tác giả cũng phân loại doanh nghiệp theo quy mô vốn chủ sở hữu vì yếu tố này bao hàm một lượng lớn thông tin về cơ cấu chi phí và động lực của doanh nghiệp. u.

Bảng 1.4 liệt kê các hình thức pháp lý của doanh nghiệp theo điều tra doanh nghiệp của TCTK. Nhóm tác giả sử dụng cách phân loại này trong phân tích số liệu TCS.

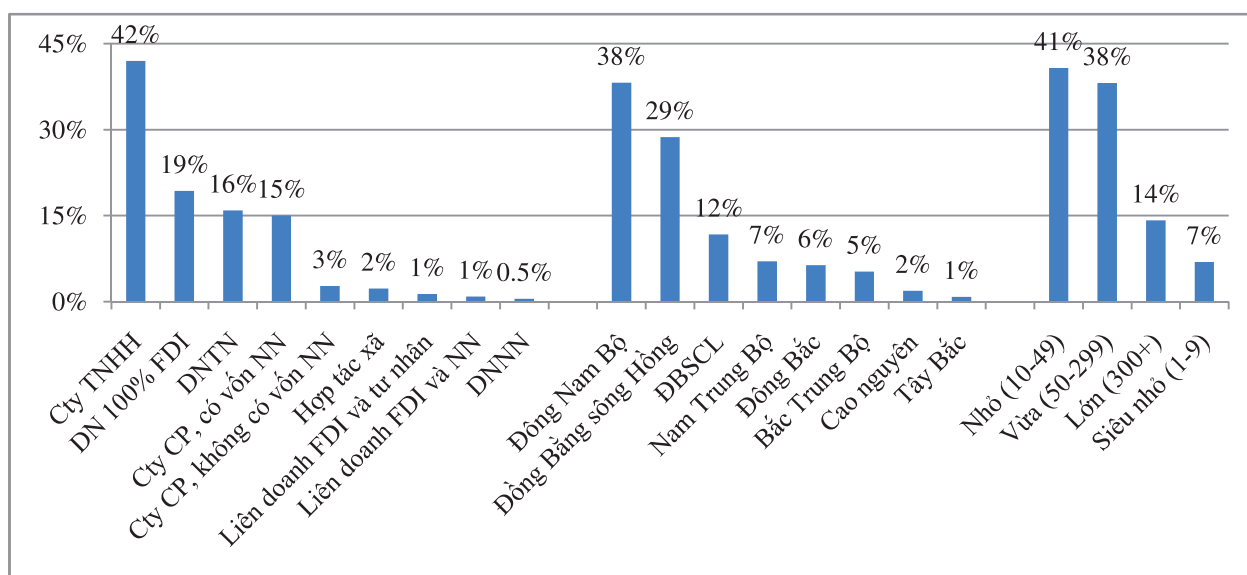
Để mô tả số liệu theo vùng, nhóm tác giả chia các tỉnh thành 8 vùng. Điều kiện kinh tế theo từng vùng ở Việt Nam có sự chênh lệch lớn, các hoạt động kinh tế tập trung nhiều tại một số vùng ở miền Bắc và miền Nam. Hình 1.1 mô tả tóm tắt về mẫu được sử dụng cho báo cáo. Tương tự như mật độ tập trung hoạt động kinh tế, vùng có số lượng doanh nghiệp lớn nhất là Đông Nam Bộ. Ngoài ra, 40% số doanh nghiệp trong mẫu điều tra thuộc loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn và doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm 79% số quan sát trong mẫu.

Bảng 1.4: Hình thức pháp lý

Loại hình DN	Mô tả
Nhà nước	100% sở hữu nhà nước (NN)
Hợp tác xã	Tập thể sở hữu và quản lý
Doanh nghiệp tư nhân	Doanh nghiệp thuộc sở hữu tư nhân trong nước
Công ty TNHH	Loại hình công ty có sở hữu trong nước
Cổ phần, không vốn NN	Công ty đại chúng, không có sở hữu nhà nước
Cổ phần, có vốn NN	Công ty đại chúng, có sở hữu nhà nước
Doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (100%)	100% sở hữu nước ngoài
Liên doanh FDI và NN	Đồng sở hữu giữa nhà nước và FDI
Liên doanh FDI và tư nhân	Đồng sở hữu giữa nhà nước và tư nhân



Hình 1.1: Phân phối mẫu theo đặc điểm doanh nghiệp



Mặc dù doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tỷ trọng cao nhất trong mẫu, nhưng 14% số doanh nghiệp có quy mô lớn lại chiếm trên 70% tổng số lao động. Tỷ lệ này là 28% đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điều này không có nghĩa là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn không đóng góp vào tăng trưởng và việc làm, nên cần tránh nhầm lẫn giữa phân phối số lượng doanh nghiệp theo quy mô lao động và phân phối số lượng lao động theo quy mô doanh nghiệp.

Bên cạnh thông tin về hình thức pháp lý hay quy mô lao động, cuộc điều tra còn thu thập số liệu về lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp ở mức chi tiết cao (hệ thống phân loại ngành chuẩn quốc tế ISIC cấp 6). Bảng 1.5 tóm tắt cách phân loại này ở cấp 2 chữ số.

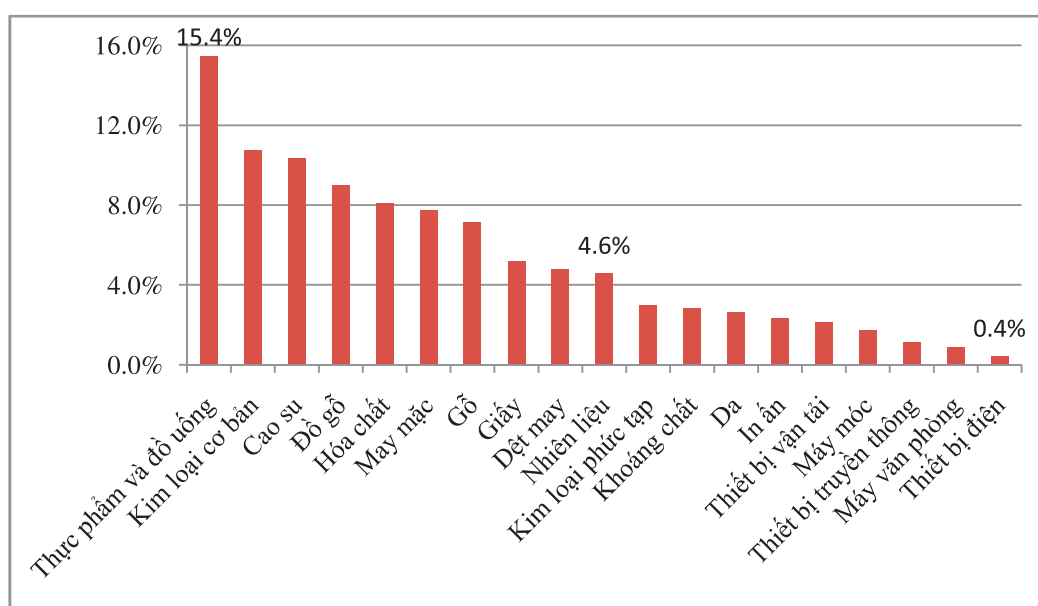
Bảng 1.5: Mã ngành ISIC cấp 2 và mô tả

Mã ngành ISIC cấp 2 và mô tả: Sản xuất...
15 – Thực phẩm và đồ uống
17 – Dệt may
18 – May mặc
19 – Các sản phẩm da
20 – Gỗ và các sản phẩm từ gỗ
21 – Giấy và các sản phẩm từ giấy
22 – Xuất bản và in ấn
23 – Than cốc, các sản phẩm từ dầu mỏ và nhiên liệu hạt nhân
24 – Hóa chất và các sản phẩm hóa chất
25 – Cao su và các sản phẩm nhựa
26 – Sản phẩm khoáng phi kim loại
27 – Kim loại cơ bản
28 – Các sản phẩm từ kim loại đúc sẵn
29 – Máy móc và thiết bị
30 – Máy móc văn phòng và kế toán
31 – Máy móc và thiết bị điện

32 – Thiết bị vô tuyến và truyền thông
33 – Dụng cụ y tế và quang học
34 – Lắp ráp và sửa chữa xe có động cơ
35 – Các thiết bị vận chuyển khác
36 – Đồ gỗ
37 – Ngành kim loại cơ bản

Hình 1.2 cho thấy doanh nghiệp chế tạo hoạt động nhiều nhất ở ngành chế biến thực phẩm và đồ uống, nhưng ngành này (ISIC 15) chưa tới mức “thống trị” trong mẫu. Bộ số liệu đầy đủ bao gồm từng doanh nghiệp trong mỗi ngành, vì vậy mẫu điều tra bao hàm thông tin về từng doanh nghiệp theo quy mô, lĩnh vực hoạt động chính và vùng.

Hình 1.2: Phân phối mẫu theo ngành



### Tài liệu tham khảo

CIEM và Trường Đại học Copenhagen. Năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ doanh nghiệp tại Việt Nam: Kết quả điều tra năm 2010;2011. Hà Nội: CIEM, 2011;2012.

Ủy Ban châu Âu. Sáng tạo Khoa học và Công nghệ châu Âu 2013. Luxembourg: Phòng Xuất Bản thuộc Ủy Ban châu Âu, 2013.

Krugman, Paul R. "Making sense of the competitiveness debate." Oxford review of economic policy 12.3 (1996): 17-25.

Lall, Sanjaya. "Competitiveness indices and developing countries: an economic evaluation of the Global Competitiveness Report." World development 29.9 (2001): 1501-1525.

OECD (Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế). Bảng điểm về Khoa học, Công nghệ và Công nghiệp của OECD. Paris: OECD, 2003.

Christian Ketels, Nguyễn Đình Cung, Nguyễn Thị Tuệ Anh and Đỗ Hồng Hạnh. Báo cáo Năng lực cạnh tranh Việt Nam 2010. Hà Nội: CIEM, 2010.

Diễn đàn Kinh tế Thế giới. Báo cáo Năng lực cạnh tranh Toàn cầu 2012. Geneva: Diễn đàn kinh tế thế giới, 2012.

## **2 Chính sách công nghệ và đổi mới của Việt Nam**

Mục này cung cấp tổng quan chính sách hiện hành nhằm thúc đẩy chuyển giao công nghệ ở Việt Nam, đặc biệt là thông qua FDI. Với nhiều chính sách khác nhau, có thể thấy rằng Chính phủ tiếp tục khuyến khích FDI là kênh chuyển giao công nghệ chính mà hai thập kỷ gần đây đã chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ của khung pháp lý nhằm hỗ trợ điều này.

Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ 11 (ĐCSVN) đã đề ra các mục tiêu hiện đại hóa khá tham vọng: Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội 10 năm và kế hoạch 5 năm hướng tới "...giá trị sản phẩm công nghệ cao và sản phẩm ứng dụng công nghệ đạt 35% GDP vào năm 2015 và 45% GDP vào năm 2020" (ĐCSVN, 2012).

Thực hiện chính sách Đổi mới được quyết định tại Đại hội Đảng lần thứ 6 trong năm 1986, Việt Nam đã ưu tiên thu hút vốn và thiết bị sản xuất hiện đại. Ngay sau khi ban hành Luật Đầu tư nước ngoài năm 1987, Hội đồng Nhà nước đã ban hành Pháp lệnh chuyển giao công nghệ vào năm 1988, cung cấp những ưu đãi cho các dự án đầu tư nước ngoài được kỳ vọng sẽ tạo ra chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp trong nước. Những văn bản pháp luật quan trọng này thường xuyên được cập nhật để đáp ứng nhu cầu tự chủ ngày càng tăng của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, vai trò của Nhà nước cũng đang tiến triển theo hướng tăng việc giám sát và theo dõi.

Năm 2005, chính sách ưu đãi đầu tư được quy định tại Luật Đầu tư thông nhất, áp dụng cho cả nhà đầu tư trong và ngoài nước. Theo đó, các dự án đầu tư có chuyển giao công nghệ cao được liệt kê trong danh sách các lĩnh vực khuyến khích đầu tư, bao gồm sản xuất vật liệu hay năng lượng mới, công nghệ cao, công nghệ sinh học, công nghệ thông tin và truyền thông, dược phẩm, rô-bốt, giáo dục và đào tạo, y tế và thể thao. Cả dự án mới và dự án cũ được mở rộng đều có thể hưởng lợi từ các ưu đãi đầu tư (chế độ ưu đãi này phù hợp với cam kết WTO của Việt Nam).

Luật chuyển giao công nghệ được Quốc hội thông qua ngày 29/11/2006, có hiệu lực từ ngày 01/07/2007. Đây là văn bản luật đầu tiên trực tiếp quy định mức độ tự chủ mà doanh nghiệp trong nước có thể đàm phán các thỏa thuận về chuyển giao công nghệ. Tiếp theo đó là Nghị định 133/2008/NĐ-CP ban hành ngày 31/12/2008, quy định chi tiết và hướng dẫn việc thực hiện một số điều trong Luật chuyển giao công nghệ. Đồng thời, Luật Công nghệ cao có hiệu lực thực thi từ năm 2008 cũng đưa ra những chính sách và ưu đãi nhằm thúc đẩy sự phát triển của một số phân ngành công nghệ cao cụ thể.

### **2.1 Ưu đãi tài chính cho chuyển giao công nghệ**

Nhà nước cũng cung cấp một số lợi ích trực tiếp cho doanh nghiệp hoạt động trong các ngành trọng điểm thông qua các chương trình Kinh tế - Kỹ thuật trọng điểm quốc gia. Các chương trình này cung cấp vốn hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp hoạt động trong một số lĩnh vực cụ thể; hỗ trợ có thể thậm chí còn mở rộng ra các dịch vụ của Nhà nước bao gồm tư vấn, chuyển giao công nghệ hoặc đào tạo. Ngoài ra, các chương trình Khoa học Công nghệ trọng điểm cũng được xây dựng thành một phần của kế hoạch 5 năm.

Bộ Khoa học và Công nghệ có trách nhiệm phối hợp và thực hiện các chương trình này thông qua các dự án khoa học và công nghệ cấp tỉnh. Theo đó, các doanh nghiệp tham gia trong một số lĩnh vực cụ thể sẽ được quyền vay vốn trung và dài hạn với lãi suất ưu đãi, tới 70% số vốn cần để mở rộng hoặc vốn đầu tư

mới có thể được vay từ Quỹ Hỗ trợ Phát triển, Quỹ Hỗ trợ Xuất khẩu, hoặc Quỹ Hỗ trợ Phát triển Khoa học và Công nghệ.

Trong một số trường hợp, mong muốn hỗ trợ đầu tư vào một số lĩnh vực được cho là hiện đại đã dẫn đến sự hình thành của các cơ quan Chính phủ mới, như Quỹ Phát triển Khoa học và Công nghệ Quốc gia (NAFOSTED), thành lập theo Nghị định 122/2003/NĐ-CP. Quỹ bắt đầu hoạt động vào năm 2008 với tư cách là cơ quan cung cấp tài chính cho các dự án khoa học và công nghệ và có quyền cung cấp các khoản vay ưu đãi, bảo lãnh cho vay và cung cấp hỗ trợ tài chính trực tiếp cho các doanh nghiệp thuộc phạm vi quyền hạn của Quỹ.

## 2.2 Chính sách thuế nhằm khuyến khích chuyển giao công nghệ

Mục tiêu chiến lược của Chính phủ về khuyến khích phát triển ngành có giá trị gia tăng cao hơn cũng như tăng đầu tư vào thiết bị và phương pháp sản xuất hiện đại đã được thực hiện qua chính sách thuế. Bảng 2.1 tóm tắt một số ưu đãi đối với doanh nghiệp thực hiện chuyển giao công nghệ.

Bảng 2.1: Ưu đãi cho chuyển giao công nghệ

Loại thuế	Ưu đãi	Văn bản
Thuế giá trị gia tăng	Máy móc, thiết bị và phương tiện vận tải chuyên dụng thuộc loại trong nước chưa sản xuất được phục vụ cho việc thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ không chịu thuế giá trị gia tăng.	Mục 3, Điều 44, Luật chuyển giao công nghệ
Luật thuế doanh nghiệp	Doanh nghiệp sử dụng vốn tự có để đầu tư vào một số lĩnh vực có thể được giảm tới 10% thuế thu nhập cho các đầu tư về khoa học và công nghệ.	
Thuế xuất nhập khẩu	Miễn thuế nhập khẩu đối với hàng hóa nhập khẩu để sử dụng trực tiếp vào hoạt động nghiên cứu phát triển công nghệ	Mục 2, Điều 44, Luật chuyển giao công nghệ
Thuế thu nhập doanh nghiệp	Thu nhập từ hoạt động chuyển giao công nghệ đối với các dự án thuộc diện ưu đãi đầu tư được miễn thuế thu nhập	Điều 33, Luật Đầu tư năm 2005
	Miễn thuế thu nhập cho tổ chức, cá nhân góp vốn bằng Bằng sáng chế, công nghệ	Mục 1, Điều 44, Luật chuyển giao công nghệ
	Cơ sở sản xuất, kinh doanh đầu tư xây dựng dây chuyền sản xuất mới, mở rộng quy mô, đổi mới công nghệ, cải thiện môi trường sinh thái, nâng cao năng lực sản xuất được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho phần thu nhập tăng thêm trong bốn năm và giảm 50% số thuế phải nộp trong bảy năm tiếp theo	Mục 4, Điều 44, Luật chuyển giao công nghệ
	Doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ có tiếp nhận công nghệ thuộc danh mục công nghệ khuyến khích chuyển giao được miễn thuế thu nhập trong bốn năm	Mục 5, Điều 44, Luật chuyển giao công nghệ

## 2.3 Ưu đãi khác

Bên cạnh các ưu đãi về thuế và công cụ tài chính khác, nhà nước đã sử dụng Luật Đầu tư để tạo ra môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp nhập khẩu những công nghệ có khả năng lan tỏa sang các doanh nghiệp khác. Một phần danh sách ưu đãi trong luật bao gồm:

- **Ưu đãi sử dụng đất:** Nhà đầu tư trong lĩnh vực ưu đãi đầu tư, địa bàn ưu đãi đầu tư được miễn, giảm tiền thuê đất, tiền sử dụng đất, thuế sử dụng đất theo quy định của pháp luật về đất đai và pháp luật về thuế (Điều 36)
- **Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ:** Cam kết bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của nhà đầu tư (Điều 7).
- **Doanh nghiệp bắt đầu hoạt động trong các đặc khu kinh tế** được hưởng thêm các ưu đãi thuế (Điều 10, Nghị định 80/2007/NĐ-CP).

Doanh nghiệp thực hiện nghiên cứu và phát triển công nghệ mới được cho là có vai trò đặc biệt quan trọng. Nghị định 06/2000/NĐ-CP ban hành ngày 06/03/2000 trực tiếp thúc đẩy hợp tác đầu tư với nước ngoài trong các hoạt động khám chữa bệnh, giáo dục đào tạo và nghiên cứu khoa học. Theo Nghị định này, các doanh nghiệp nghiên cứu có vốn đầu tư nước ngoài được hưởng các ưu đãi sau:

- Mức thuế thu nhập 10% trong suốt thời gian hoạt động
- Miễn thuế thu nhập trong 4 năm kể từ khi kinh doanh có lãi; và giảm thuế thu nhập 50% trong 4 năm tiếp theo
- Được hoàn lại 100% số thuế thu nhập đã nộp cho phần lợi nhuận đầu tư tái đầu tư mở rộng hoạt động
- Hưởng mức thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài là 5%
- Hưởng mức tiền thu đất thấp nhất theo quy định hiện hành
- Bảo đảm cân đối ngoại tệ bởi Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

## 2.4 Tổ chức thực hiện

Mặc dù Chính phủ cung cấp mức hỗ trợ tài chính đáng kể cho các doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ hoặc thực hiện nghiên cứu và phát triển, hầu hết nguồn hỗ trợ được cấp cho các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) quy mô lớn. Số liệu Khảo sát doanh nghiệp của TCTK năm 2001 – 2004 (Dinh và cộng sự, 2004) cho thấy 86% DNNN nhận được hỗ trợ của nhà nước cho các dự án nghiên cứu và phát triển, trong khi không doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nào (cả trực tiếp và gián tiếp) nhận được hỗ trợ của Chính phủ cho nghiên cứu và phát triển.

Ngoài ra, trong một báo cáo hội thảo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (BKHDĐT) năm 2013 đã kết luận rằng chỉ có 838 dự án chuyển giao công nghệ được đăng ký với Bộ từ năm 1999 tới năm 2012, một nửa trong số đó là từ các dự án FDI. Vì chuyển giao công nghệ theo đăng ký có thể chưa hẳn là một chỉ số hoàn hảo thể hiện tác động lan tỏa, nên điều này ngụ ý rằng các chương trình thúc đẩy chuyển giao công nghệ chính thức là chưa hiệu quả, đặc biệt khi có tới hơn 14.000 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đăng ký hoạt động tại Việt Nam tại thời điểm cuối năm 2012. Các doanh nghiệp tư nhân và nhà đầu tư rất khó tận dụng được các chương trình này một phần do thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp, không rõ ràng trong việc tiếp cận vốn, phần khác do các cơ quan nhà nước có xu hướng tránh rủi ro, thích hỗ trợ vốn cho DNNN hơn là doanh nghiệp tư nhân. Tương tự, hầu hết các doanh nghiệp vừa và nhỏ không thể tiếp cận hỗ trợ gián tiếp thông qua các chương trình tín dụng. Các doanh nghiệp nhỏ hơn rõ ràng gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận vốn vay vì họ không có hoặc không dám mạo hiểm thế chấp tài sản và hiếm khi có thể đạt mức yêu cầu thông thường là 30% vốn đối ứng.

Điều này không đồng nghĩa với việc hỗ trợ tài chính của nhà nước cho doanh nghiệp là không có tác dụng. Hansel và cộng sự (2009) sử dụng số liệu điều tra ở cấp độ doanh nghiệp đã chỉ ra rằng tín dụng nhà nước

và các ưu đãi miễn thuế đã giúp các doanh nghiệp còn non trẻ của Việt Nam bắt đầu hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, các chương trình cụ thể hiện tại để thúc đẩy chuyển giao công nghệ và đổi mới sáng tạo chưa thật sự hiệu quả. Mặc dù môi trường pháp lý của Việt Nam dường như tích cực thúc đẩy đầu tư và chuyển giao công nghệ, trên thực tế các doanh nghiệp ngoài nhà nước rất khó tiếp cận các chương trình ưu đãi này. Cho nên dù có nhiều chương trình hoàn thuế và hỗ trợ đầu tư vốn, hầu hết các doanh nghiệp được khảo sát trong báo cáo TCS dựa vào vốn tự có để thực hiện nghiên cứu, cải tiến ứng dụng hay các dạng đầu tư công nghệ khác.

### **Tài liệu tham khảo**

Đảng Cộng sản Việt Nam: Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XI, Nhà Xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2012.

Đinh Văn Ân (chủ biên): Cơ chế, chính sách và biện pháp khuyến khích đầu tư đổi mới công nghệ và chuyển giao công nghệ và ứng dụng công nghệ cao, Nghiên cứu cấp Bộ. Hà Nội: Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2004.

Hansen, Henrik, John Rand, và Finn Tarp. "Enterprise growth and survival in Vietnam: does government support matter?." *The Journal of Development Studies* 45.7 (2009): 1048-1069.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Kỷ yếu hội thảo 25 năm đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Hà Nội, 2013.

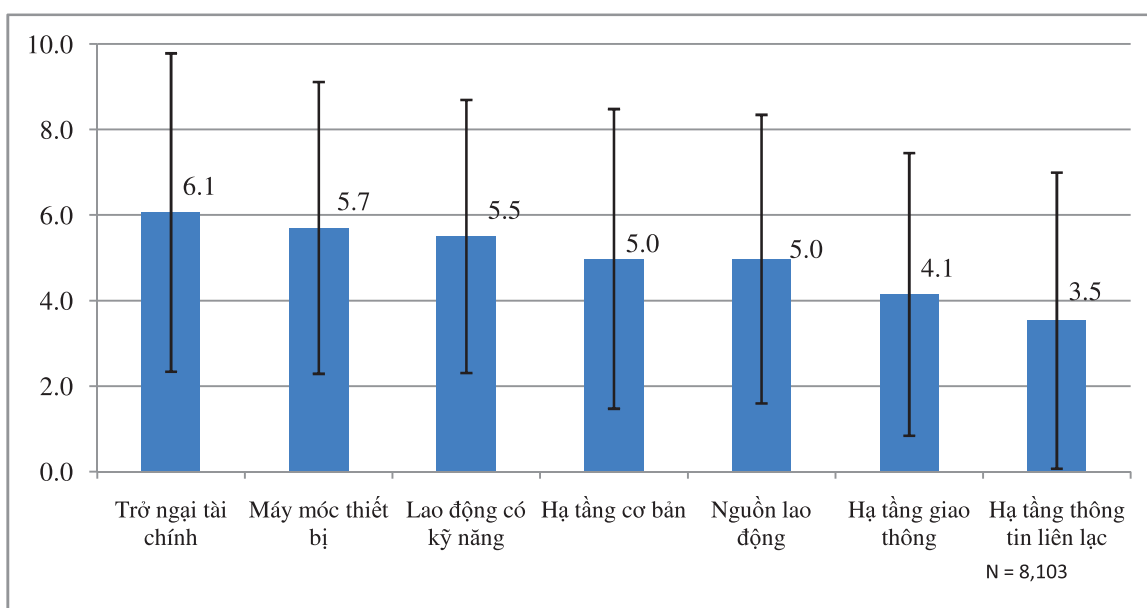


### 3 Năng lực cạnh tranh và công nghệ: Kết quả điều tra năm 2012

Trong bối cảnh cạnh tranh khu vực gia tăng và tăng trưởng kinh tế chậm lại, việc phát triển hoặc nhập khẩu công nghệ nhằm sản xuất các sản phẩm có chất lượng sẽ giúp đảm bảo rằng việc gia tăng thịnh vượng đi đôi với nâng cao mức sống nói chung, đặc biệt là đối với người nghèo dù ở thành thị hay nông thôn. Doanh nghiệp thường nhận thức được rằng đổi mới sáng tạo có ích đối với hoạt động kinh doanh, nhưng lại thiếu kỹ năng cũng như nguồn lực để thực hiện kế hoạch nâng cấp quy trình/máy móc, thiết bị sản xuất.

Hình 3.1 dưới đây tóm tắt thông tin từ hơn 8.000 phản hồi cho câu hỏi yêu cầu doanh nghiệp xếp thứ tự các trở ngại đối với hoạt động kinh doanh theo thang điểm từ 0 đến 10; thanh sai số thể hiện một độ lệch chuẩn trên và dưới điểm trung bình của toàn doanh nghiệp trong mẫu. Những trở ngại này bao gồm từ vấn đề tài chính tới vấn đề kinh tế vĩ mô, như hệ thống đường xá nghèo nàn hoặc thiếu hệ thống hạ tầng cầu tàu gây cản trở việc nhập khẩu hàng hóa trung gian hay bán hoặc xuất khẩu sản phẩm cuối cùng. Theo các doanh nghiệp thì tài chính là trở ngại lớn nhất đối với hoạt động kinh doanh. Tuy điều này phù hợp với một số báo cáo của nhiều nhà phân tích, cơ quan Chính phủ và đối tác phát triển, nhưng độ rộng của lệch chuẩn cho thấy trở ngại về tài chính không lớn hơn nhiều so với các trở ngại về tiếp cận máy móc, thiết bị và lao động có kỹ năng.

Hình 3.1: Các trở ngại đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp



Điều này cho thấy, thứ nhất, các chương trình do Chính phủ khởi xướng chưa đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp, thứ hai, chỉ giải quyết các trở ngại tài chính có thể sẽ không đủ nếu như doanh nghiệp không tiếp cận được máy móc, thiết bị cải tiến hay không thể tìm được người vận hành có kỹ năng và nhà quản lý để giám sát sản xuất. Một điểm chung có thể rút ra là không nên chỉ dựa vào điểm trung bình để phân tích vấn đề kinh tế: mức trung bình không phản ánh được sự chênh lệch trong các phản hồi và mức chênh lệch trong trường hợp này cho thấy không có trở ngại đơn lẻ nào là “tồi tệ nhất”. Do đó, để đạt hiệu quả thì chính sách công nghiệp phải giải quyết cùng lúc một loạt các trở ngại tới tăng trưởng.



Như vậy, các điểm số trung bình đơn giản không phản ánh thật sự chính xác (như sự trùng lặp về khoảng giá trị của thanh sai số ở trên cho thấy) cũng như còn nhiều yếu tố khác có thể ảnh hưởng tới cảm nhận của doanh nghiệp về trở ngại mà không thể vẽ hết ra được trong một biểu đồ. Vì vậy, hồi quy đa biến là phương pháp thường được dùng để nghiên cứu tác động tương đối của các trở ngại đối với các kết quả đầu ra mà các nhà hoạch định chính sách quan tâm. Bảng 3.1 dưới đây tóm tắt các hệ số đáng quan tâm và sai số chuẩn của chúng thu được từ mô hình hồi quy tổng các trở ngại do từng doanh nghiệp trả lời theo các yếu tố có thể giải thích các trở ngại đó. Hệ số trong bảng nên được hiểu là so sánh tương đối với nhóm cơ sở là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, doanh nghiệp quy mô nhỏ và ở vùng 7 (thành phố Hồ Chí Minh).

Bảng 3.1: Những trở ngại đối với doanh nghiệp theo kết quả phân tích hồi quy

	<b>Biến phụ thuộc: Tổng các trở ngại</b>					
	(1)		(2)		(3)	
	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số	Sai số chuẩn
Siêu nhỏ (1-9)	-1,5	(0,8)	-1,6*	(0,8)	-1,5	(0,8)
Vừa (50-299)	1,4+	(0,5)	1,8+	(0,5)	1,7+	(0,5)
Lớn (300+)	4,0+	(0,7)	4,3+	(0,7)	4,6+	(0,7)
DNNN	1,0	(3,3)	-0,1	(3,3)	-0,2	(3,3)
Hợp tác xã	3,9+	(1,4)	2,8	(1,5)	2,6	(1,5)
DNTN	1,7*	(0,8)	1,5	(0,8)	1,4	(0,8)
Cty TNHH	2,8+	(0,6)	2,8+	(0,6)	2,8+	(0,7)
Cty cổ phần, không có vốn NN	4,7+	(0,7)	4,0+	(0,8)	3,9+	(0,8)
Cty cổ phần, có vốn NN	2,9*	(1,3)	2,6*	(1,3)	2,8*	(1,3)
Cty liên doanh FDI và NN	6,4+	(2,3)	6,0+	(2,3)	6,0+	(2,3)
Cty liên doanh FDI và tư nhân	-1,0	(1,6)	-1,0	(1,6)	-0,7	(1,6)
Số quan sát	8.109		8.109		8.109	
Biến giả vùng	Không		Có		Có	
Biến giả ngành	Không		Không		Có	
Pseudo R-squared	0,0014		0,0024		0,0031	
Ước lượng Tobit, chặn trái, sai số chuẩn ở bên phải hệ số và được nhóm tại cấp độ doanh nghiệp. Biến cơ sở: DN nhỏ, DN FDI, Vùng 7 (TP HCM), ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Biến giả ngành ở cấp 2 chữ số. Hệ số của biến cố định không được thể hiện. Sai số chuẩn ở trong ngoặc. + p<0,01, * p<0,05.						

Cột cuối cùng của bảng kiểm soát tất cả đặc điểm của doanh nghiệp được điều tra, bên cạnh những tác động riêng mang tính vùng và ngành qua đó nhận biết một cách hiệu quả tác động của những đặc điểm của doanh nghiệp đối với mức độ trở ngại xét trong cùng ngành và vùng. Độ “chính xác” của kết quả ước lượng là tương đối giống với độ rộng của thanh sai số ở Hình 3.1. Xét tương đối, các doanh nghiệp có quy

mô lớn hơn gặp phải nhiều trở ngại hơn, có thể là vì chỉ một số ít doanh nghiệp lớn nhất đã chiếm tới hơn 70% số lao động trong mẫu điều tra. Vậy nên, đây có thể là nhóm đối tượng cần được tập trung điều chỉnh của chính sách công nghiệp. Công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần có hoặc không có sự tham gia của nhà nước, doanh nghiệp liên doanh giữa FDI và nhà nước cũng cho rằng họ phải gặp nhiều trở ngại hơn, ngay cả khi nhóm tác giả đã kiểm soát biến giả vùng và ngành trong mô hình.

Có hai phát hiện chính từ việc xem xét các trở ngại của doanh nghiệp theo từng chỉ số đơn lẻ và theo khung phân tích hồi quy (đa biến). Do không có biến trở ngại nào vượt hẳn các biến còn lại, nên chính sách công nghiệp sẽ phải giải quyết nhiều trở ngại khác nhau cùng lúc. Điều này đòi hỏi sự phối hợp giữa nhiều cơ quan, bộ, ngành và đối tác phát triển. Tuy vậy, một điểm tích cực có thể rút ra từ số liệu điều tra là một số lượng lớn doanh nghiệp thuộc các loại hình pháp lý và quy mô khác nhau đều cho rằng họ gặp trở ngại. Như vậy, nếu chính sách công nghiệp thành công thì có thể giúp cải thiện hiệu quả hoạt động của nhiều loại doanh nghiệp khác nhau mà không nhất thiết phải ưu tiên một loại doanh nghiệp, vùng hay ngành nào đó.

### 3.1 Chuyển giao công nghệ

Mặc dù cải thiện việc tiếp cận công nghệ phù hợp sẽ không giải quyết được tất cả các trở ngại của doanh nghiệp, nhưng việc cải tiến phương pháp, tổ chức, máy móc sản xuất sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam có thể cạnh tranh ở phân khúc thị trường có giá trị sản phẩm và giá trị gia tăng cao hơn. Điều này cuối cùng sẽ dẫn tới mức lương cao hơn cho người lao động và có thể giúp cải thiện điều kiện làm việc (yếu tố này cũng là một phần của cuộc điều tra và được đề cập kỹ hơn ở Mục 7).

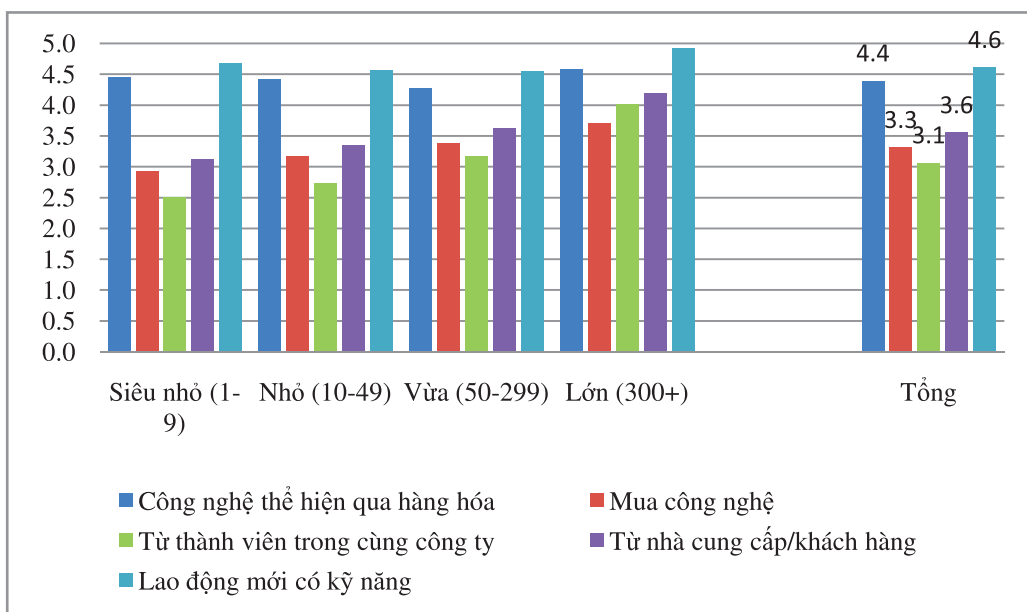
Markusen và Venables (1999) cung cấp một khung lý thuyết đơn giản để đánh giá các kênh tác động của đầu tư nước ngoài tới nâng cao năng suất của doanh nghiệp trong nước (sử dụng trường hợp cụ thể là công nghiệp hóa) thông qua chuyển giao công nghệ. Tuy lý thuyết kinh tế đã chỉ ra các kênh chuyển giao công nghệ và tác động lan tỏa, thì bằng chứng thực nghiệm trong vấn đề này vẫn chưa rõ ràng và liệu các nhà nghiên cứu có tìm ra tác động lan tỏa có ích thông qua liên kết giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài hay không còn phụ thuộc vào cách đo kết quả (ví dụ như dựa vào lợi nhuận hay năng suất), phạm vi thời gian phân tích, phương pháp định lượng, và quốc gia chọn mẫu. Görg and Greenaway (2004) tóm tắt bằng chứng thực nghiệm và nhận thấy chưa có kết luận thống nhất: Chúng ta không nên nghiễm nhiên kết luận rằng đầu tư nước ngoài sẽ dẫn tới chuyển giao công nghệ hay tạo ra tác động lan tỏa. Bảng 3.2 dưới đây mô tả tóm tắt các kênh chuyển giao công nghệ khác nhau.

Bảng 3.2: Loại tác động lan tỏa

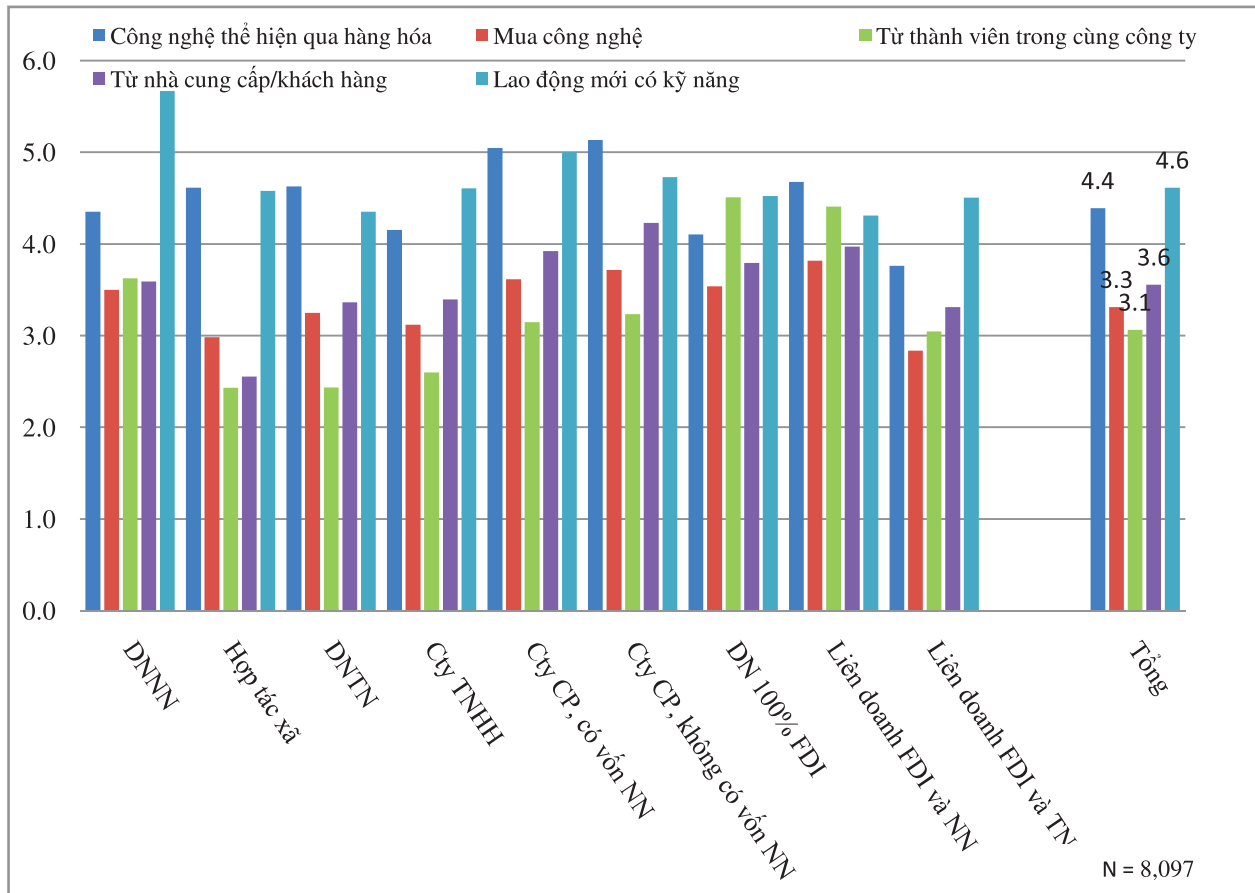
Loại tác động lan tỏa	Mô tả
<b>Liên kết xuôi</b>	Doanh nghiệp ở Việt Nam là khách hàng. Công nghệ được chuyển giao từ nhà cung cấp.
<b>Liên kết ngược</b>	Doanh nghiệp ở Việt Nam là nhà cung cấp. Công nghệ được chuyển giao từ khách hàng.
<b>Theo chiều ngang</b>	Doanh nghiệp ở Việt Nam là đối thủ cạnh tranh. Công nghệ được chuyển giao từ doanh nghiệp nước ngoài/doanh nghiệp sở hữu nước ngoài tại Việt Nam tới doanh nghiệp ở Việt Nam.

Để cung cấp cho các nhà nghiên cứu một bức tranh tổng thể về tầm quan trọng của các kênh chuyển giao công nghệ tại Việt Nam, cuộc điều tra yêu cầu doanh nghiệp xếp hạng các cơ chế chuyển giao công nghệ theo tầm quan trọng theo thang điểm từ 0 đến 10. Công nghệ được chuyển giao kèm theo mua thể hiện bằng hàng hóa là cách cải tiến sản xuất thông qua mua máy móc, thiết bị mới cũng làm cải thiện sản xuất (ví dụ như lắp đặt thiết bị hàn đã nâng cấp trong xưởng chế tạo kim loại). Doanh nghiệp cũng có thể mua công nghệ (ví dụ như mua giấy phép cho quy trình sản xuất mới) từ doanh nghiệp bên ngoài, hoặc tiếp nhận bí quyết công nghệ từ một thành viên trong cùng tập đoàn/tổng công ty (nhóm) hoặc từ nhà cung cấp hay khách hàng. Cuối cùng, người lao động mới có kỹ năng sẽ giúp cải tiến phương pháp sản xuất của doanh nghiệp, nhất là là những kỹ năng mà họ học được từ doanh nghiệp khác cùng ngành hoặc sử dụng máy móc thiết bị tương tự. Hình 3.3 thể hiện mức quan trọng trung bình của mỗi kênh chuyển giao theo loại hình doanh nghiệp và của tổng mẫu, trong khi Hình 3.3 tóm tắt mức độ này theo quy mô doanh nghiệp. Mức quan trọng trung bình của mỗi kênh chuyển giao là khác nhau đáng kể giữa các loại hình doanh nghiệp. Tuy nhiên lao động và công nghệ kèm theo mua máy móc mới là hai kênh dẫn đầu xét cả về loại hình lẫn quy mô doanh nghiệp (và do vậy cũng đứng đầu cho tổng thể mẫu, tức nhóm cuối ở trong hình). Như vậy, có thể thấy đối với doanh nghiệp thì tác động lan tỏa theo chiều ngang và việc chuyển giao công nghệ đi kèm mua thiết bị là hai kênh quan trọng nhất để cải thiện hoạt động sản xuất.

Hình 3.2: Xếp hạng kênh chuyển giao công nghệ theo quy mô doanh nghiệp



Hình 3.3: Xếp hạng kênh chuyển giao công nghệ theo hình thức pháp lý



### 3.2 Lan tỏa công nghệ theo chiều ngang

Tác động lan tỏa chiều ngang xảy ra khi doanh nghiệp cạnh tranh trong cùng ngành hoặc các ngành tương tự nhau bằng cách quan sát và sao chép sáng tạo của doanh nghiệp đối thủ. Một lý do được đưa ra cho việc khuyến khích FDI và xuất khẩu là để doanh nghiệp trong nước hấp thụ công nghệ lan tỏa theo chiều ngang từ các doanh nghiệp nước ngoài. Ví dụ, doanh nghiệp trong nước học được công nghệ hay quy trình sản xuất mới thông qua cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường quốc tế (thường được gọi là hiệu ứng quốc tế). Kafourgos và cộng sự (2008) lập luận rằng lý do một số doanh nghiệp sáng tạo không có kết quả hoạt động tốt hơn các doanh nghiệp khác là vì họ chưa đạt tới mức “quốc tế hóa”, vì vậy cạnh tranh trên thị trường thế giới thực sự tạo điều kiện cho doanh nghiệp tận dụng được lợi thế đổi mới sáng tạo.

Hiệu ứng lan tỏa theo chiều ngang cũng có thể xảy ra khi doanh nghiệp trong nước nâng cao hiệu quả bằng cách sao chép công nghệ quan sát được từ đối thủ nước ngoài (“hiệu ứng mô phỏng”). Đối thủ cạnh tranh nước ngoài cũng có thể đào tạo lao động người Việt, làm tăng năng suất lao động của họ, đồng nghĩa với tạo ra tác động lan tỏa theo chiều ngang nhờ hiệu ứng di chuyển lao động khi người lao động đó được doanh nghiệp trong nước tuyển dụng. Nguyễn và Nguyễn (2008) sử dụng số liệu điều tra doanh nghiệp Việt Nam và lập luận rằng hiệu ứng lan tỏa theo chiều ngang có xảy ra nhưng chủ yếu giới hạn trong

ngành dịch vụ thông qua hiệu ứng di chuyển lao động. Một nghiên cứu khác có liên quan là Machikita và cộng sự (2011) cho thấy cách thức mà việc lưu chuyển lao động có kỹ năng (trong trường hợp này là kỹ sư) đã nâng cao hiệu quả của các doanh nghiệp Việt Nam trong mẫu được chọn.

Việc thu được lợi ích từ tác động lan tỏa là một trong những động lực chính để Chính phủ giảm thuế và cung cấp các ưu đãi khác cho doanh nghiệp nước ngoài. Như vậy, các doanh nghiệp này có thể vừa bán được tốt hơn những máy móc đi kèm công nghệ cho doanh nghiệp trong nước, qua đó nâng cao sản lượng và chất lượng của doanh nghiệp trong nước, vừa tuyển dụng và đào tạo lao động mang lại năng suất cao hơn – những người sẽ mang những kỹ năng sản xuất mới cùng với họ khi chuyển công ty. Tuy nhiên, nếu nhìn vào kết quả TSC ở câu hỏi “doanh nghiệp mua công nghệ ở đâu?”. (Bảng 3.3 bên dưới) cho thấy chủ yếu mua từ doanh nghiệp trong nước mặc dù doanh nghiệp nước ngoài ở cùng hoặc khác ngành vẫn có vai trò quan trọng trong cung cấp máy móc thiết bị (chiếm 28% trong số gần 8.000 doanh nghiệp phản hồi).

Điều này ngụ ý rằng sự lan tỏa công nghệ giữa các doanh nghiệp trong nước, thay vì chỉ từ doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam là một yếu tố quan trọng trong chuyển giao công nghệ nói chung. Do đó, ngoài việc tính toán phí của các ưu đãi cho FDI như giảm doanh thu thuế, các nhà hoạch định chính sách cần tìm cách làm thế nào để các doanh nghiệp trong nước có thể hợp tác chuyển giao những công nghệ thích hợp. Kết quả điều tra cho thấy rằng mặc dù công nghệ cung cấp bởi doanh nghiệp nước ngoài là quan trọng, nhưng đây không phải là cách duy nhất để các doanh nghiệp trong nước giảm bớt được những trở ngại về công nghệ.

Bảng 3.3: Nhà cung cấp công nghệ chính

<b>Nguồn</b>	<b>Tổng</b>	<b>%</b>
Doanh nghiệp Việt Nam, cùng ngành	1.640	20,26
Doanh nghiệp Việt Nam, khác ngành	3.885	47,99
Doanh nghiệp nước ngoài, cùng ngành	1.487	18,37
Doanh nghiệp nước ngoài, khác ngành	875	10,81
<b>Tổng</b>	<b>7.887</b>	<b>100%</b>

Bằng chứng về hiệu ứng di chuyển lao động là rất khó để thu thập, do cuộc điều tra không thể nắm bắt hết toàn bộ quá trình làm việc của mỗi người lao động.<sup>1</sup> Trong số các doanh nghiệp phản hồi rằng kỹ năng và kinh nghiệm của lao động mới là nguồn chuyển giao công nghệ quan trọng nhất, có tới 82% trả lời rằng người lao động chính mang lại chuyển giao công nghệ là người Việt Nam, 17% trả lời rằng chuyển giao

---

<sup>1</sup> Số liệu này sẽ giúp các nhà nghiên cứu xem xét liệu năng suất cao của các doanh nghiệp tuyển dụng nhiều lao động trước đây từng làm cho doanh nghiệp FDI hơn có phải là do kiến thức và kỹ năng các lao động này mang đi cùng họ khi không làm việc cho doanh nghiệp FDI nữa hay không.

công nghệ tới từ lao động nước ngoài, số ít còn lại nhận được chuyển giao từ người Việt Nam hồi hương (tổng mẫu có 7.999 phản hồi).

Tương tự, tỷ lệ chuyển giao trung bình đến từ lao động Việt Nam từng làm việc cho doanh nghiệp FDI là 29% (2.141 quan sát), so với 81% (4.706 quan sát) đến từ lao động Việt Nam từng làm việc cho doanh nghiệp không phải là doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp ngoài nhà nước. Điều này cho thấy rằng khu vực tư nhân trong nước cũng có thể là nguồn chuyển giao hoặc lan tỏa công nghệ mạnh mẽ thông qua hiệu ứng dịch chuyển lao động, do vậy chính sách công nghiệp không nên chỉ tập trung vào doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

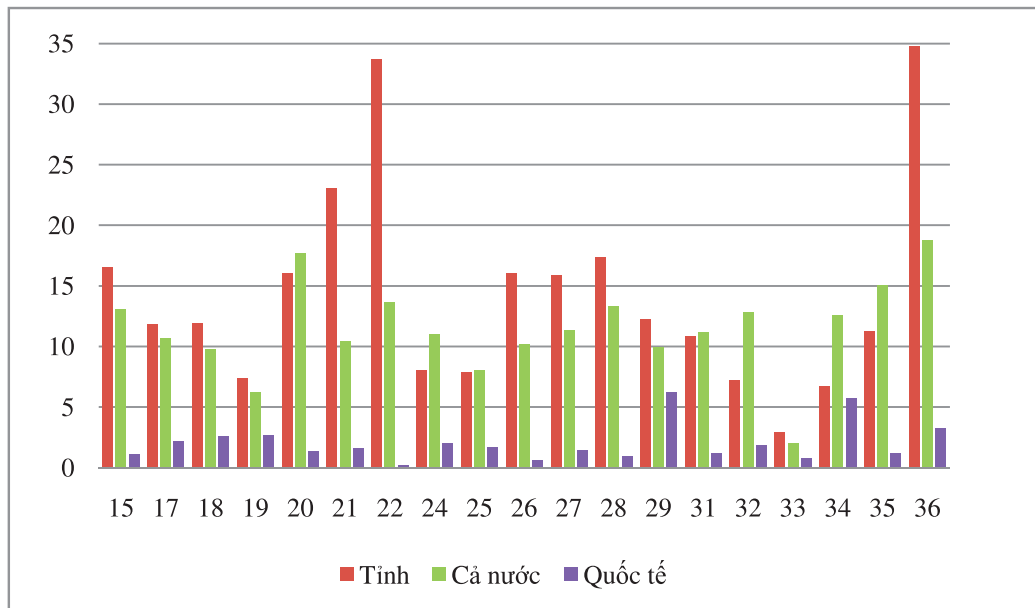
Một điều kiện cần thiết cho lan tỏa công nghệ theo chiều ngang chính là thị trường cạnh tranh. Quá trình chuyển đổi của Việt Nam sang nền kinh tế thị trường năng động đã tạo nên cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, theo đó các doanh nghiệp này đang cố gắng nâng cao chất lượng hoặc giảm giá thành nhằm chiếm thị phần lớn hơn, hoặc nhằm thu hút hoặc duy trì lượng khách hàng quốc tế trong trường hợp của doanh nghiệp xuất khẩu. Như vậy, cạnh tranh gia tăng trong một ngành sẽ làm tăng cơ hội để doanh nghiệp nhận được tác động lan tỏa theo chiều ngang. Tuy nhiên, cạnh tranh gia tăng cũng đồng nghĩa với lợi nhuận trung bình thấp hơn do giá bị đẩy xuống bởi những doanh nghiệp mới gia nhập thị trường. Vì vậy, liệu lợi ích thu được từ cạnh tranh có lớn hơn chi phí hay không vẫn còn là một câu hỏi mở cho nghiên cứu.

Hình 3.4 tóm tắt số liệu điều tra năm 2012 cho thấy một số ngành có tính cạnh tranh khá cao, với doanh nghiệp trong 8 ngành phản hồi có trung bình hơn 15 đối thủ cạnh tranh và doanh nghiệp trong 3 ngành có trung bình hơn 20 đối thủ cạnh tranh. Tuy vậy, hầu hết sự cạnh tranh là ở cùng tỉnh, không phải ở phạm vi quốc gia hay quốc tế. Phần lớn doanh nghiệp tiếp tục cạnh tranh ở thị trường địa phương cho thấy sự khó khăn trong quốc tế hóa thị trường tiêu thụ (có thể bị trầm trọng hơn do thiếu thốn cơ sở hạ tầng như đã đề cập ở trên) và xuất khẩu hạn chế.

Điều này ngụ ý rằng trở ngại tiếp theo đối với hầu hết doanh nghiệp là kinh doanh được ở thị trường trong nước, nhưng ngoài địa phương hoạt động. Đây có thể là một mục tiêu ngắn hạn dễ thực hiện hơn cho chính sách công nghiệp so với khuyến khích xuất khẩu, qua đó cũng sẽ tạo ra một lượng lớn doanh nghiệp trong nước có nhiều khả năng trở thành nhà xuất khẩu và cạnh tranh thành công.



Hình 3.4: Số lượng đối thủ cạnh tranh trung bình theo ngành



Tóm lại, cuộc điều tra cung cấp bằng chứng sơ bộ rằng doanh nghiệp trong nước có thể học hỏi lẫn nhau một cách hiệu quả, việc chuyển giao công nghệ thậm chí trong cùng ngành có thể không nhất thiết phải khuyến khích sự gia nhập thị trường nội địa của doanh nghiệp nước ngoài. Chính sách định hướng xuất khẩu chắc chắn có lợi cho tăng trưởng kinh tế dài hạn, nhưng trước mắt mở rộng thị trường nội địa cho doanh nghiệp trong nước sẽ là bước đi hợp lý và dễ đạt được hơn hướng tới tăng trưởng xuất khẩu và cạnh tranh quốc tế trong tương lai.

### Tài liệu tham khảo

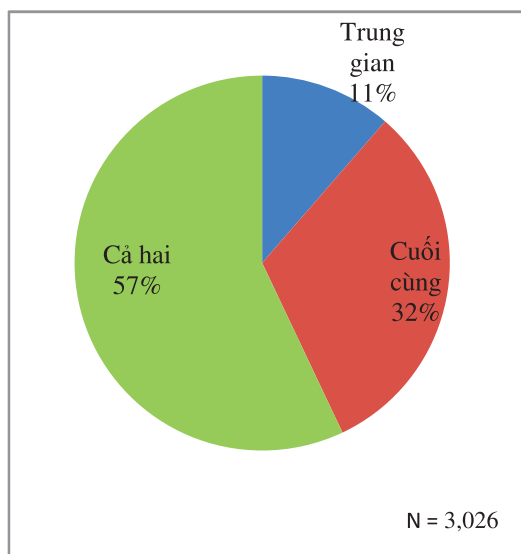
- Görg, Holger, và David Greenaway. "Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?." *The World Bank Research Observer* 19.2 (2004): 171-197.
- Kafouros, Mario I., và cộng sự. "The role of internationalization in explaining innovation performance." *Technovation* 28.1 (2008): 63-74.
- Markusen, James R., và Anthony J. Venables. "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development." *European economic review* 43.2 (1999): 335-356.
- Nguyễn, Anh và Thắng Nguyễn. "Foreign direct investment in Vietnam: Is there any evidence of technological spillover effects." Available at SSRN 1117202 (2008).
- Tomohiro Machikita, Trương Thị Chi Bình, Yasushi Ueki, 2011. "Technology Transfer to Vietnam for Process Innovation through Engineer Exchanges under China plus One Strategy, Firm-level Evidence," Working Papers 17, Development and Policies Research Center (DEPOCEN), Vietnam.



#### 4 Liên kết ngược: Chuyển giao công nghệ từ khách hàng

Bên cạnh chuyển giao công nghệ và đổi mới sáng tạo tới từ cạnh tranh hay di chuyển dịch lao động, doanh nghiệp cũng có thể cải tiến công nghệ hay phương thức sản xuất thông qua nhà cung cấp hoặc khách hàng. Ví dụ như, một khách hàng nước ngoài đòi hỏi điều kiện đóng gói bao bì thực phẩm hợp vệ sinh sẽ có thể bán cho nhà cung cấp Việt Nam công nghệ sản xuất thực phẩm với loại bao bì đạt yêu cầu đó. Công nghệ sản xuất bao bì đóng gói thực phẩm như vậy này cũng có thể được nhà cung cấp tận dụng cho các dây chuyền sản phẩm xuất khác. Trong trường hợp này, việc chuyển giao công nghệ không đến từ chuyển dịch lao động hay quan sát các doanh nghiệp khác trong cùng một ngành mà đến từ sự liên kết với khách hàng. Tác động lan tỏa của công nghệ như vậy được gọi là “liên kết ngược” do việc chuyển giao công nghệ là từ khách hàng ngược lại chuỗi cung ứng tới nhà cung cấp.<sup>2</sup> Javorcik (2004) lập đã đưa ra một trường hợp luận rằng mà chuyển giao công nghệ theo chiều ngang dường như không xảy ra khi doanh nghiệp nước ngoài sản xuất ở ngành có sự cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước; thay vào đó, tác giả phát hiện thấy liên kết ngược giữa khách hàng là doanh nghiệp nước ngoài với nhà cung cấp bản địa có tác động tích cực tới năng suất của doanh nghiệp trong nước. Hiệu ứng liên kết ngược có thể xảy ra cho cả nhà sản xuất sản phẩm trung gian lẫn sản phẩm cuối cùng. Hình 4.1 cho thấy phần lớn doanh nghiệp được hỏi (cả doanh nghiệp có liên kết ngược và không có) sản xuất cả 2 loại sản phẩm. Trong trường hợp lan tỏa theo chiều ngang, sự chú ý được tập trung vào mức độ hiện diện của doanh nghiệp nước ngoài trong cùng ngành. Đối với liên kết ngược, nhóm tác giả quan tâm tới tỷ trọng đầu ra của doanh nghiệp bán tại thị trường địa phương, toàn quốc và quốc tế (xuất khẩu).

Hình 4.1: Cơ cấu sản phẩm đầu ra

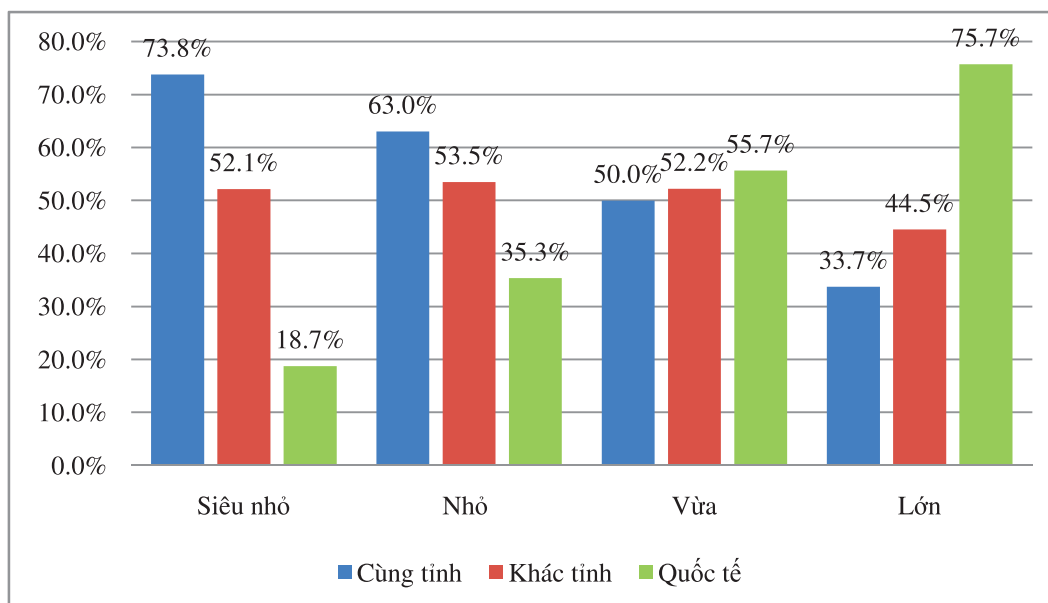


Hình 4.2 bên dưới cho thấy tỷ trọng sản phẩm quan trọng nhất được bán tại thị trường nước ngoài tăng lên theo quy mô doanh nghiệp: doanh nghiệp có quy mô lớn hơn thường có phần lớn doanh thu đến từ hoạt động xuất khẩu (chú ý rằng đây là mức trung bình tỷ trọng sản phẩm đầu ra mà doanh nghiệp bán cho các thị trường khác nhau, vì thế tổng phần trăm các nhóm không bằng 100%).

---

<sup>2</sup> Hiệu ứng liên kết này có thể được gọi theo tên khác nhau, tùy theo cách nhìn từ phía doanh nghiệp trong nước hay doanh nghiệp nước ngoài. Liên kết ngược từ khách hàng nội địa ngược chuỗi cung ứng lại là liên kết xuôi từ quan điểm của nhà cung cấp nước ngoài.

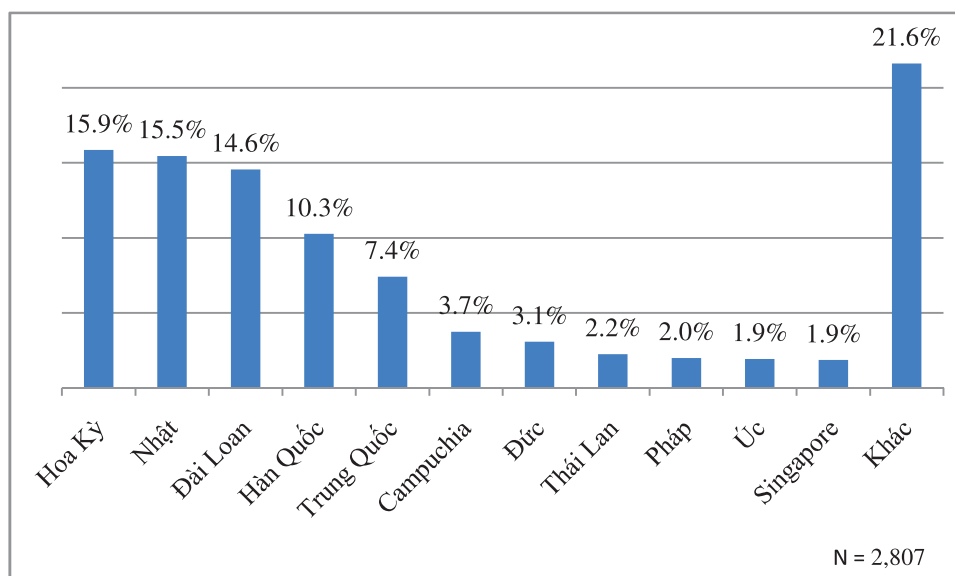
Hình 4.2: Cơ cấu doanh thu theo quy mô doanh nghiệp



Xuất khẩu thường được xem là mục tiêu quan trọng cho doanh nghiệp trong nước, và một số nghiên cứu cho thấy rằng xuất khẩu (đặc biệt là xuất khẩu sản phẩm chế tạo) là một động lực tăng trưởng quan trọng cho các quốc gia thu nhập thấp. Một phần lý do xuất khẩu được cho là “tốt” chính vì doanh nghiệp có thể thu được lợi ích từ liên kết ngược từ khách hàng quốc tế. Trong một số trường hợp, điều này thể hiện ở chính sách thương mại và chính sách công nghiệp nhằm giúp doanh nghiệp tiếp cận thị trường mục tiêu. Trong một số trường hợp khác, quyết định có xuất khẩu hay không của doanh nghiệp trong nước được thúc đẩy bởi doanh nghiệp nước ngoài trong cùng ngành. Anwar và Nguyễn (2011) cung cấp bằng chứng ở Việt Nam về liên kết giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài đã thúc đẩy doanh nghiệp trong nước xuất khẩu và tăng thị phần xuất khẩu. Đây là kết quả mong muốn và nên được đưa vào chiến lược đàm phán thương mại. Cuộc điều tra yêu cầu doanh nghiệp liệt kê thị trường xuất khẩu quan trọng nhất, được tóm tắt trong Hình 4.3 bên dưới.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Đây là tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu đã liệt kê quốc gia được coi là thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của họ (không phải là tỷ trọng xuất khẩu tới mỗi quốc gia).

Hình 4.3: Quốc gia quan trọng nhất cho xuất khẩu



Có hai phát hiện bất ngờ là các nền kinh tế mới nổi có thu nhập thấp xếp thứ hạng cao và đứng đầu nhóm 10 điểm đến quan trọng nhất chiếm 78% số doanh nghiệp xuất khẩu. Xuất khẩu tới các thị trường có giá trị cao truyền thống như Hoa Kỳ vẫn đóng vai trò quan trọng, nhưng điều này không phủ nhận ý nghĩa của các thị trường mới nổi. Cuối cùng, các phát hiện này hàm ý rằng một lượng lớn các doanh nghiệp (thường có quy mô nhỏ hơn) đang xuất khẩu thành công sang các thị trường phi truyền thống như Brunei, Uzbekistan và Bắc Triều Tiên.

Do xuất khẩu là mục tiêu chính sách quan trọng, nhóm tác giả đã phân tích các yếu tố quyết định tới khả năng xuất khẩu của doanh nghiệp theo mô hình kinh tế lượng, kết quả được thể hiện ở Bảng 4.1 bên dưới. Trong cột cuối cùng của bảng, nhóm tác giả sử dụng cả biến giả vùng và biến giả ngành (mô hình phân tích các yếu tố quyết định tới việc liệu doanh nghiệp có xuất khẩu hay không, có kiểm soát địa điểm và ngành hoạt động của doanh nghiệp). Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn, như thể hiện trong hình tóm tắt ở trên, có nhiều khả năng trở thành nhà xuất khẩu hơn, nhưng điều này đúng với cả doanh nghiệp vừa và lớn khi nhóm tác giả kiểm soát yếu tố địa điểm và ngành hoạt động. Hệ số âm của các loại hình doanh nghiệp có nghĩa là doanh nghiệp FDI có nhiều khả năng trở thành nhà xuất khẩu hơn. Điều này một phần là do doanh nghiệp nước ngoài sử dụng Việt Nam là điểm dừng trong chuỗi giá trị lớn hơn; nó cũng có thể chỉ đơn giản phản ánh rằng doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang học cách cạnh tranh quốc tế. Trong cả 2 trường hợp, kết quả xuất khẩu của doanh nghiệp trong nước nên tiếp tục được theo dõi và so sánh với doanh nghiệp FDI.

Bảng 4.1: Tình trạng xuất khẩu theo đặc điểm doanh nghiệp

	Biến phụ thuộc là 1 nếu doanh nghiệp xuất khẩu, 0 nếu ngược lại					
	(1)		(2)		(3)	
	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số	Sai số chuẩn
Siêu nhỏ (1-9)	-0,03+	(0,01)	-0,03+	(0,01)	-0,03+	(0,01)
Vừa (50-299)	0,05+	(0,01)	0,08+	(0,02)	0,08+	(0,02)
Lớn (300+)	0,04+	(0,01)	0,08+	(0,03)	0,10+	(0,03)
DN quốc doanh	-0,05+	(0,01)	-0,04+	(0,01)	0,04+	(0,01)

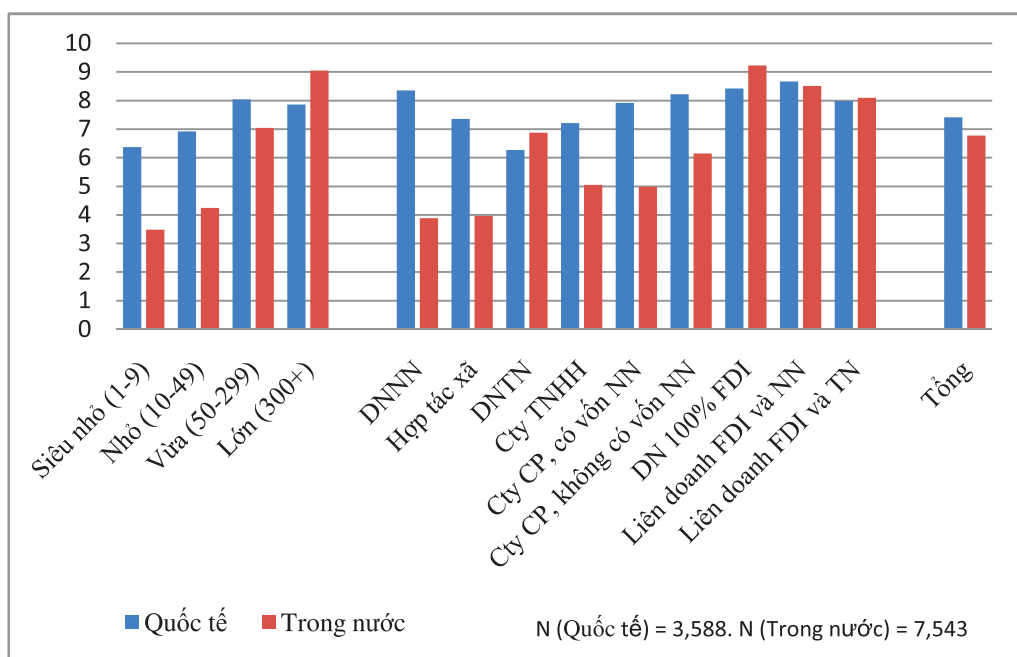
Hợp tác xã	-0,05+	(0,01)	-0,04+	(0,01)	-0,04+	(0,01)
DNTN	-0,06+	(0,00)	-0,05+	(0,00)	-0,05+	(0,00)
Cty TNHH	-0,06+	(0,01)	-0,05+	(0,01)	-0,05+	(0,01)
Cty CP, không có vốn NN	-0,06+	(0,00)	-0,04+	(0,00)	-0,04+	(0,00)
Cty CP, có vốn NN	-0,05+	(0,01)	-0,04+	(0,01)	-0,04+	(0,01)
Cty liên doanh FDI và Nhà nước	-0,04+	(0,01)	-0,03*	(0,01)	-0,03*	(0,01)
Cty liên doanh FDI và tư nhân	-0,03+	(0,01)	-0,02*	(0,01)	-0,02*	(0,01)
Số quan sát	6.876		6.876		6.876	
Biến giả vùng	Không		Có		Có	
Biến giả ngành	Không		Không		Có	
Pseudo R-squared	0,087		0,12		0,14	

Ước lượng Tobit, tác động biên, chặn trái, sai số chuẩn ở bên phải hệ số và được nhóm tại cấp độ doanh nghiệp. Biến cơ sở: Doanh nghiệp nhỏ, FDI, Vùng 7 (TP HCM), ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Biến giả ngành ở cấp 2 chữ số. Hệ số của biến cố định không được thể hiện. Sai số chuẩn vũng ở trong ngoặc. +  $p < 0,01$ , \*  $p < 0,05$ .

Một biến dự báo mạnh cho chuyển giao công nghệ là thời hạn hợp đồng, thể hiện gián tiếp những yếu tố như lòng tin và sự vững mạnh trong mối quan hệ công việc giữa các công ty. Thời hạn hợp đồng dài hơn cho thấy rằng doanh nghiệp có thể cung cấp đầu ra với chất lượng ổn định; điều này khiến thời hạn hợp đồng trở thành biến trung gian cho năng lực của doanh nghiệp và là thước đo mức độ thuận lợi cho chuyển giao công nghệ.

Hình 4.4 bên dưới tóm tắt thời hạn hợp đồng trung bình giữa các doanh nghiệp trong mẫu và khách hàng: thời hạn hợp đồng tăng lên theo quy mô doanh nghiệp, nhưng không có nhóm nào có thời hạn hợp đồng trung bình dài hơn 1 năm.

Hình 4.4: Thời hạn hợp đồng trung bình với khách hàng (tháng)

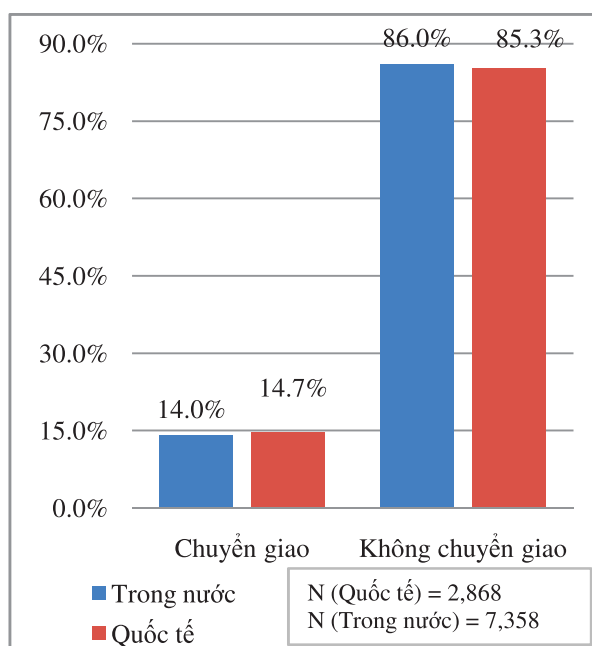


Thời hạn hợp đồng trung bình là khá ngắn, hạn chế khả năng của doanh nghiệp trong việc xây dựng các mối quan hệ dài hạn, bền vững với khách hàng và có thể hạn chế khả năng xảy ra liên kết ngược (khách hàng thường không đầu tư thời gian và sức lực để nâng cao chất lượng đầu ra đối với các hợp đồng cung cấp ngắn hạn). Thời hạn hợp đồng dường như dài hơn đối với các doanh nghiệp có sự tham gia của bên nước ngoài, nhưng thời hạn hợp đồng trung bình cho toàn mẫu chỉ là 7 tháng.

Xuất khẩu và tuổi thọ hợp đồng là các yếu tố trung gian gắn với chuyển giao công nghệ từ khách hàng tới nhà cung cấp. Phần lớn các bằng chứng điều tra hiện nay về cách liên kết này thu thập thông tin ở cấp ngành, không phải ở cấp doanh nghiệp. TCS là cuộc điều tra duy nhất hiện nay thu thập thông tin trực tiếp do doanh nghiệp tự báo cáo về chuyển giao công nghệ, giúp các nhà hoạch định chính sách đánh giá được liệu tăng đầu tư nước ngoài có thực sự tạo ra tác động lan tỏa tích cực hay không, điều mà trước nay thường được nghiễm nhiên giả định là tồn tại.

Hình 4.5 mô tả phản hồi của doanh nghiệp cho câu hỏi liệu họ có nhận được lan tỏa theo liên kết ngược hay không. Trong cả hai trường hợp về khách hàng trong nước (2.868 phản hồi) và khách hàng quốc tế (7.358 phản hồi), gần 14% doanh nghiệp khai báo rằng đã nhận được chuyển giao công nghệ.

Hình 4.5: Chuyển giao công nghệ từ khách hàng



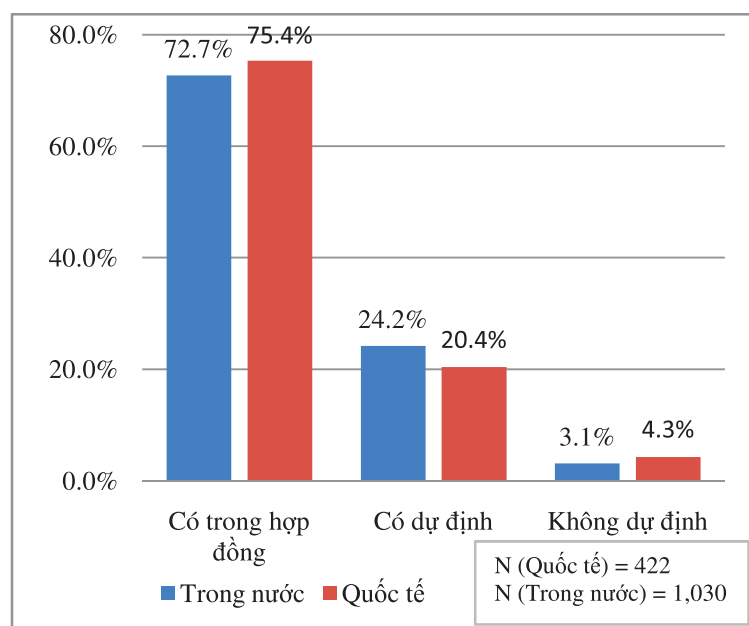
Điều này cho thấy rằng chuỗi cung ứng bao gồm sự hiện diện nước ngoài (thông qua hoặc là doanh nghiệp đầu tư nước ngoài ở Việt Nam hoặc khách hàng quốc tế) có thể không phải là nguồn lan tỏa công nghệ tốt hơn là từ doanh nghiệp trong nước, theo bằng chứng về nguồn chuyển giao công nghệ trình bày ở trên. Mức trung bình trong mẫu gợi ý rằng doanh nghiệp làm việc với các công ty nước ngoài không hẳn đã dễ nhận được hiệu ứng liên kết ngược hơn là doanh nghiệp làm việc với các công ty trong nước.

Hình 4.6 điều tra cách thức những chuyển giao theo loại này xảy ra. Trong mẫu nhỏ các doanh nghiệp khai báo đã nhận được liên kết ngược, nhóm tác giả thấy rằng việc chuyển giao chỉ được quy định trong hợp đồng giữa khách hàng và nhà cung cấp ở Việt Nam trong hơn 70% số giao dịch quốc tế (mẫu là 1.030) và trong nước (422). Trong hầu hết các trường hợp còn lại, liên kết ngược là nằm trong dự tính và

chỉ một số ít 3% chuyển giao từ doanh nghiệp trong nước và 4% chuyển giao từ doanh nghiệp nước ngoài là chuyển giao công nghệ nằm ngoài dự tính (mặc dù chắc chắn sẽ có sai sót về khai báo đối với trường hợp này).

Như thảo luận ở Chương 2, chính sách công nghiệp của Việt Nam được dựa phần lớn trên giả định rằng tác động lan tỏa từ doanh nghiệp nước ngoài sẽ xảy ra. Dựa trên mức trung bình điều tra đơn giản, dường như khách hàng nước ngoài không nhiều khả năng hơn khách hàng trong nước trong chuyển giao công nghệ tới nhà cung cấp và trong cả trường hợp về giao dịch trong nước và quốc tế hầu hết các chuyển giao này được cả 2 bên thống nhất. Để phân tích tác động của đặc điểm doanh nghiệp lên khả năng doanh nghiệp nhận được chuyển giao, nhóm tác giả sử dụng phân tích hồi quy thể hiện ở Bảng 4.2.

Hình 4.6: Dự định chuyển giao công nghệ từ khách hàng



Trong trường hợp này, cả 3 cột đều kiểm soát biến giả vùng và biến giả ngành khi kiểm định tác động của các đặc điểm doanh nghiệp lên xác suất nhận được liên kết ngược. Trong trường hợp của doanh nghiệp trong nước (cột 1), công ty TNHH và công ty cổ phần có nhiều khả năng nhận được liên kết hơn. Nói cách khác, doanh nghiệp trong nước thường khai báo nhận được chuyển giao từ doanh nghiệp trong nước khác (so với biến cơ sở là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài). Trong trường hợp của doanh nghiệp nước ngoài, không có xu hướng mạnh tương tự: một lần nữa, các công ty cổ phần không có vốn Nhà nước có nhiều khả năng khai báo nhận được liên kết hơn, trong khi hợp tác xã và DNTN ít khả năng hơn.

Khi kết hợp số liệu liên kết ngược của doanh nghiệp trong nước và nước ngoài (biến phụ thuộc ở cột 3 là liệu doanh nghiệp có nhận được liên kết từ doanh nghiệp trong nước hoặc từ doanh nghiệp nước ngoài), hệ số của các loại hình pháp lý không còn được ước lượng chính xác. Trong cả trường hợp trong nước và kết hợp, các doanh nghiệp lớn hơn có nhiều khả năng nhận được chuyển giao hơn là các doanh nghiệp nhỏ hơn.

Bức tranh toàn cảnh về liên kết ngược trong bộ số liệu chéo của điều tra năm 2012 là không rõ ràng. Có một số bằng chứng là khách hàng quốc tế có nhiều khả năng chuyển giao công nghệ tới một số loại hình



doanh nghiệp trong nước, nhưng liên kết quốc tế rõ ràng không phải là nguồn chuyển giao công nghệ từ khách hàng duy nhất.

Bảng 4.2: Chuyển giao công nghệ từ khách hàng, phân tích hồi quy

Biến phụ thuộc là 1 nếu xảy ra liên kết, 0 nếu ngược lại						
	(1)		(2)		(3)	
	Nước ngoài	Sai số chuẩn	Trong nước	Sai số chuẩn	Cả 2 TH	Sai số chuẩn
Siêu nhỏ (1-9)	-0,03*	(0,01)	0,00	(0,01)	-0,02	(0,01)
Vừa (50-299)	0,03+	(0,01)	0,02	(0,01)	0,02+	(0,01)
Lớn (300+)	0,06+	(0,02)	0,04+	(0,01)	0,05+	(0,02)
NN	0,12	(0,07)	0,07	(0,06)	0,07	(0,07)
Hợp tác xã	0,03	(0,03)	-0,06+	(0,01)	-0,00	(0,03)
DN Tư nhân	0,04*	(0,02)	-0,08+	(0,01)	0,00	(0,01)
Cty TNHH	0,05+	(0,01)	0,01	(0,01)	0,01	(0,01)
Cty cổ phần, không có vốn NN	0,07+	(0,02)	0,04+	(0,01)	0,02	(0,01)
Cty cổ phần, có vốn NN	0,11+	(0,03)	0,03	(0,02)	0,04	(0,03)
Liên doanh FDI và NN	0,04	(0,05)	-0,01	(0,04)	0,02	(0,04)
Liên doanh FDI và tư nhân	0,03	(0,04)	0,03	(0,04)	0,01	(0,03)
Số quan sát	8.109		8.109		8.082	
Biến giả vùng	Có		Có		Có	
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Pseudo R-squared	0,045		0,18		0,037	
Ghi chú: Ước lượng Tobit, tác động biên, chặn trái, sai số chuẩn ở bên phải hệ số và được nhóm tại cấp độ doanh nghiệp. Biến cơ sở: Doanh nghiệp nhỏ, FDI, Vùng 7 (TP HCM), ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Biến giả ngành ở cấp 2 chữ số. Hệ số của biến cố định không được thể hiện. Sai số chuẩn vững ở trong ngoặc. + p<0,01, * p<0,05.						

Tóm lại, các nhà hoạch định chính sách cần thận trọng khi giả định rằng liên kết quốc tế sẽ tự động tạo ra liên kết ngược: Doanh nghiệp trong nước dường như là nguồn chuyển giao công nghệ phong phú cho doanh nghiệp bản địa khác, kết quả này phù hợp với bằng chứng đưa ra ở phần lan tỏa theo chiều ngang.

### Tài liệu tham khảo

- Anwar, Sajid, và Lan Phi Nguyen. "Foreign direct investment and export spillovers: Evidence from Vietnam." *International Business Review* 20.2 (2011): 177-193.
- Javorcik, Beata Smarzynska. "Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages." *The American Economic Review* 94.3 (2004): 605-627.
- Le, Hoi Quoc, và Richard Pomfret. "Technology spillovers from foreign direct investment in Vietnam: horizontal or vertical spillovers?" *Journal of the Asia Pacific Economy* 16.2 (2011): 183-201.

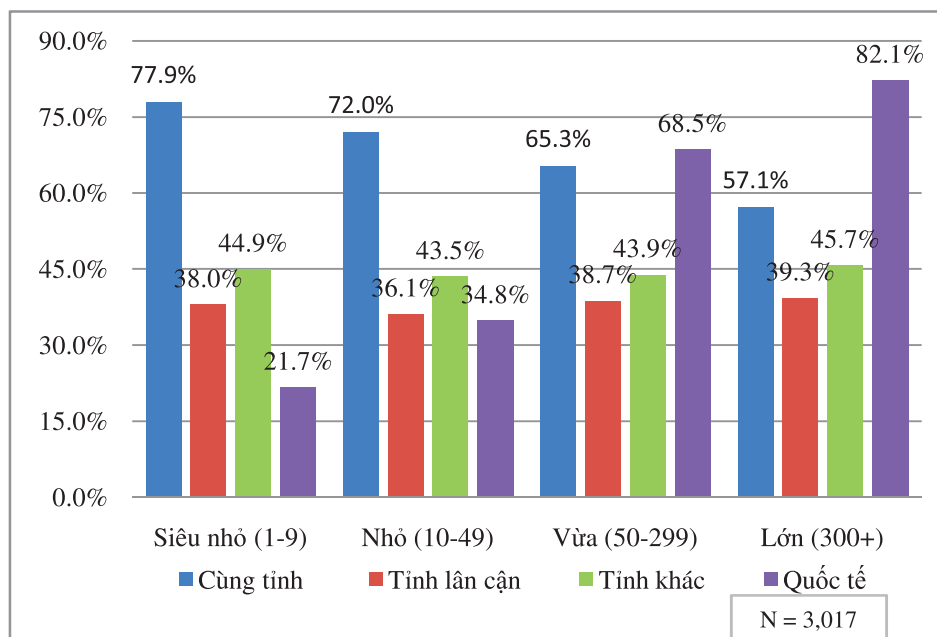


## 5 Liên kết xuôi: chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp

Liên kết xuôi giống như bản đối nghịch với liên kết ngược mà chúng ta đã nghiên cứu ở phần 4. Trong trường hợp này, liên kết là sự chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp sang cho khách hàng. Điều này có thể xảy ra khi doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận được với những đầu vào trung gian rẻ hơn, chất lượng cao hơn được sản xuất bởi các doanh nghiệp nước ngoài (bất kể hoạt động ở Việt Nam hay nước ngoài). Điều tra 8.107 doanh nghiệp cho thấy 82% số lượng đầu vào được mua từ Việt Nam, trong khi 18% còn lại được nhập từ nước ngoài.

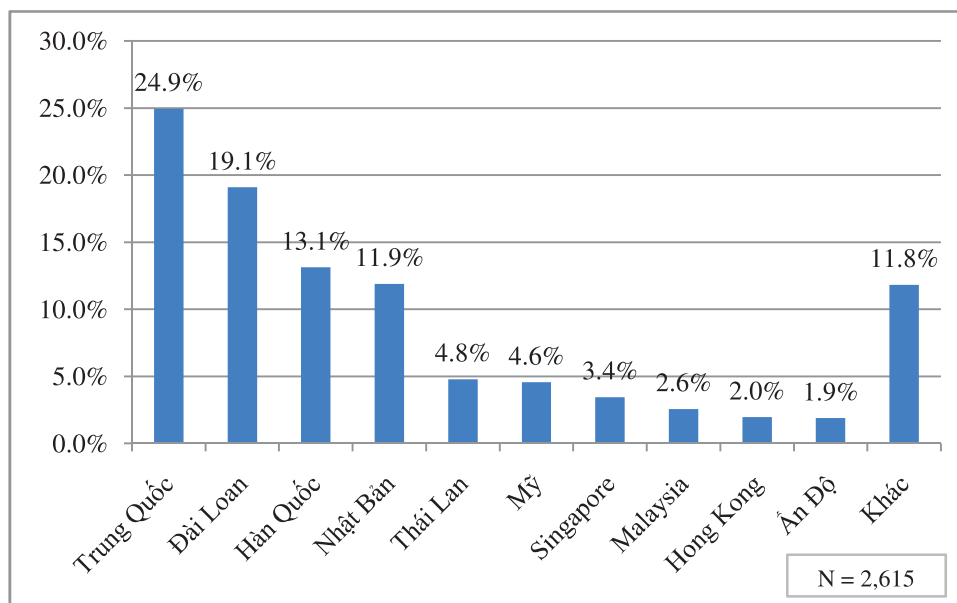
Hình 5.1 cho biết tỷ lệ đầu vào được nhập khẩu tăng dần theo quy mô doanh nghiệp, nhưng nhìn chung các doanh nghiệp đều phụ thuộc khá lớn vào đầu vào trong nước (các cột thể hiện bình quân tỷ lệ đầu vào từ các nguồn khác nhau theo quy mô doanh nghiệp, nên tổng không cần bằng 100%). Phần lớn đầu vào trong nước đến từ cùng tỉnh hoặc những tỉnh lân cận với doanh nghiệp. Điều này hàm ý liên kết xuôi nếu xuất hiện, sẽ đến từ các doanh nghiệp trong nước hoặc doanh nghiệp nước ngoài có cơ sở tại Việt Nam hơn là từ những nhà cung cấp quốc tế.

Hình 5.1: Nguồn gốc nguyên vật liệu đầu vào



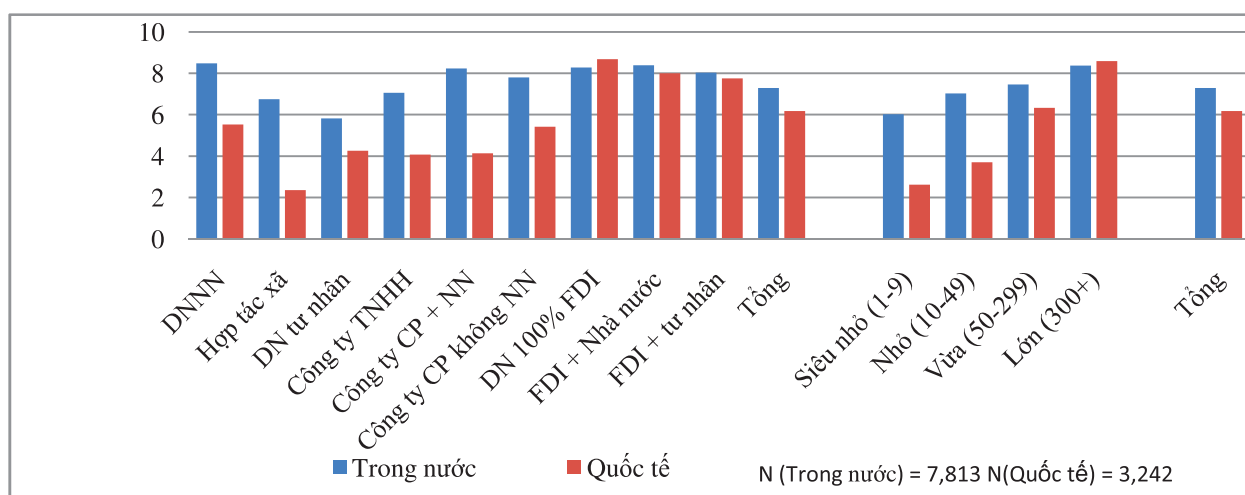
Hình 5.2 thống kê những quốc gia là nguồn cung cấp đầu vào “quan trọng nhất” (bất kể là nguyên liệu thô hay hàng hóa trung gian). Cũng giống như Hình 4.3, chúng ta có thể thấy mô hình nhập khẩu đầu vào giá rẻ từ nước có thu nhập thấp, sản xuất rồi xuất khẩu sang những nước có thu nhập cao hơn không thực sự nổi bật. Trung Quốc vẫn là nước xuất khẩu đầu vào sang Việt Nam nhiều nhất, chiếm tỷ lệ 25%. Một số doanh nghiệp khác nhập khẩu đầu vào từ những nước có giá hàng hóa cao như Mỹ và Nhật Bản. Điều đó thể hiện vị trí của Việt Nam trong chuỗi giá trị: nhập khẩu hàng hóa trung gian chất lượng cao để sản xuất nhằm tận dụng nguồn nhân công giá rẻ. Số liệu cuộc điều tra năm 2012 còn thể hiện một số các sắc thái khác trong bức tranh xuất nhập khẩu của doanh nghiệp.

Hình 5.2: Những quốc gia cung cấp đầu vào quan trọng nhất



Đầu tiên là thời hạn hợp đồng giữa nhà tiêu thụ Việt Nam với các doanh nghiệp cung cấp trong nước và quốc tế. Hình 5.3 chỉ ra thời hạn hợp đồng trung bình (đơn vị theo tháng) khá ngắn, phần lớn các hợp đồng có thời hạn dưới một năm bất kể quy mô và hình thức sở hữu. Thời hạn hợp đồng tính trung bình với các nhà cung cấp (với 7.813 hợp đồng với nhà cung cấp trong nước và 3.242 hợp đồng với nhà cung cấp quốc tế) trên thực tế còn ngắn hơn so với thời hạn hợp đồng với các nhà tiêu thụ. Nhìn chung, sản xuất của các doanh nghiệp chủ yếu dựa trên các hợp đồng ngắn hạn và do vậy, khó có thể hình thành hoạt động chuyển giao công nghệ cần thiết.

Hình 5.3: Thời hạn hợp đồng trung bình với nhà cung cấp (tháng)



Ở phần trước, nhóm tác giả tiến hành nghiên cứu đặc điểm của doanh nghiệp xuất khẩu, do hoạt động xuất khẩu có thể tạo ra ngoại ứng tích cực cho cả doanh nghiệp xuất khẩu và các doanh nghiệp khác trong cùng ngành. Nhóm tác giả tiếp tục làm việc này với các doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa trung gian thể hiện trong Bảng 5.1. Cũng giống như trường hợp là nhà xuất khẩu, doanh nghiệp quy mô lớn và doanh nghiệp FDI có khả năng nhập khẩu đầu vào trung gian cao nhất. Kết quả này cho thấy phần lớn lợi nhuận sẽ

thuộc về các doanh nghiệp nước ngoài chứ không phải các doanh nghiệp Việt Nam (điều này không ảnh hưởng đến tác động lan tỏa mà các doanh nghiệp Việt Nam có thể nhận được trong dài hạn).

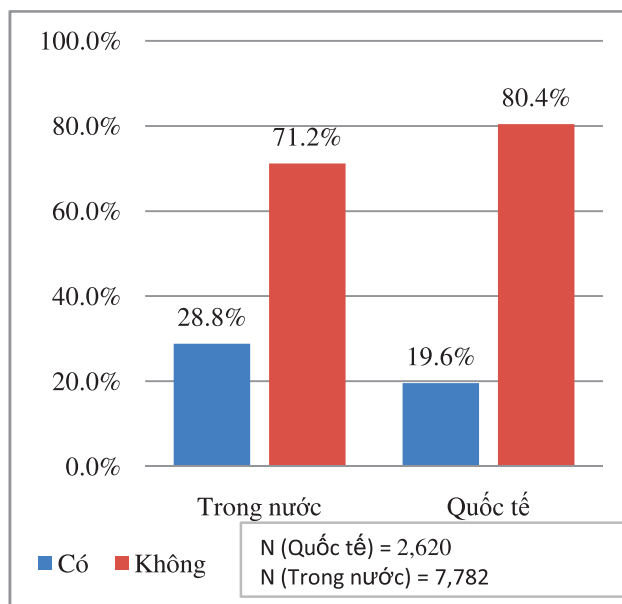
**Bảng 5.1: Các nhà nhập khẩu hàng hóa trung gian, phân tích hồi quy**

<b>Biến phụ thuộc nhận giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp nhập khẩu hàng trung gian, bằng 0 nếu ngược lại</b>						
	(1)		(2)		(3)	
	coef	se	coef	se	coef	se
Siêu nhỏ (1-9)	-0,00	(0,01)	-0,00	(0,00)	-0,00	(0,00)
Vừa (50-299)	0,03+	(0,00)	0,01+	(0,00)	0,01+	(0,00)
Lớn (300+)	0,06+	(0,00)	0,02+	(0,00)	0,02+	(0,00)
Doanh nghiệp Nhà nước	-0,37+	(0,11)	-0,36+	(0,10)	-0,31+	(0,10)
Hợp tác xã	-0,07	(0,04)	-0,02	(0,02)	-0,03	(0,02)
Doanh nghiệp tư nhân	-0,00	(0,01)	-0,01	(0,01)	-0,01	(0,01)
Công ty trách nhiệm hữu hạn	-0,11+	(0,01)	-0,05+	(0,01)	-0,05+	(0,01)
Công ty CP không có sự tham gia của Nhà nước	-0,25+	(0,03)	-0,10+	(0,02)	-0,10+	(0,02)
Công ty CP có sự tham gia của Nhà nước	-0,20+	(0,05)	-0,12+	(0,04)	-0,10+	(0,04)
Liên doanh FDI và tư nhân	-0,03	(0,04)	-0,00	(0,02)	-0,01	(0,02)
Số quan sát	8.038		7.814		7.814	
Biến giả vùng	Không		Có		Có	
Biến giả ngành	Không		Không		Không	
Pseudo R-sq	0,11		0,35		0,37	
Chú ý: Biến cơ sở: Doanh nghiệp nhỏ, FDI, Vùng 7 (thành phố HCM), chế biến thực phẩm (ISIC 15). Biến giả ngành sử dụng ngành cấp 2. Sai số chuẩn vững ở trong ngoặc. + p<0,01, * p<0,05.						

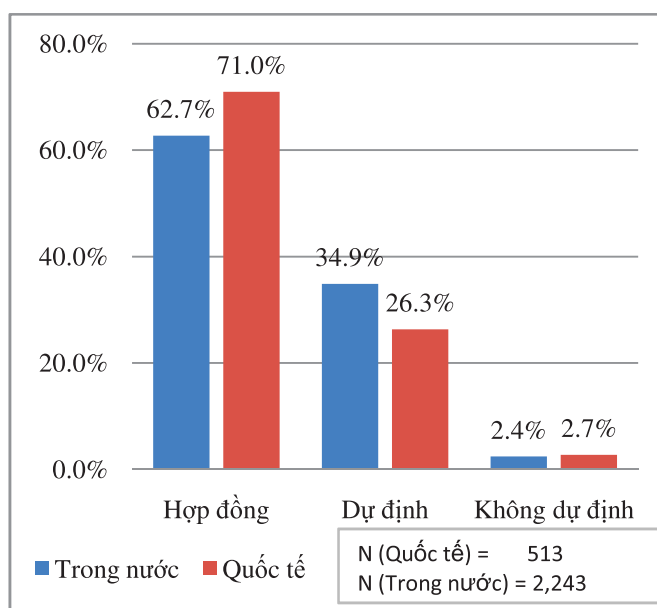
Dựa trên phân tích những chỉ số có thể thúc đẩy chuyên giao công nghệ qua liên kết xuôi, nhóm tác giả nghiên cứu xem liệu các doanh nghiệp có thực sự thu được tác động lan tỏa này không. Trong 2.520 doanh nghiệp liên kết với nhà cung cấp quốc tế, chỉ có gần 20% thu được tác động lan tỏa tích cực từ liên kết dọc; con số này là 29% trong tổng số 7.782 doanh nghiệp mua đầu vào từ nhà cung cấp trong nước. Cũng giống như trong liên kết ngược, liên kết xuôi không chỉ được thực hiện với các doanh nghiệp quốc tế: các doanh nghiệp trong nước có nhiều khả năng khai báo liên kết ngược hơn, số liên kết giữa các

doanh nghiệp trong nước với nhau tất nhiên sẽ lớn hơn. Với những doanh nghiệp được chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp, Hình 5.5 chỉ ra rằng phần lớn các hoạt động chuyển giao đều đã được quy định trong hợp đồng.

Hình 5.4: Chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp



Hình 5.5: Dự định chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp



Khoảng một phần ba nói rằng hoạt động chuyển giao có dự định từ trước trong khi chỉ một phần rất nhỏ, 2,4% với chuyển giao trong nước và 2,7% với chuyển giao từ nước ngoài là chuyển giao không được dự tính trước (mẫu gồm 2.243 doanh nghiệp có liên kết với nhà cung cấp trong nước và 513 doanh nghiệp có liên kết với nhà cung cấp quốc tế).

Cuối cùng, nhóm tác giả phân tích liên kết xuôi chuyển giao trong nước và quốc tế bằng mô hình hồi quy thể hiện ở Bảng 5.2. Doanh nghiệp quy mô lớn có khả năng nhận được chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp lớn hơn. Điều tương tự cũng xảy ra với doanh nghiệp cổ phần và trách nhiệm hữu hạn khi so với doanh nghiệp FDI.

**Bảng 5.2: Chuyển giao công nghệ từ các nhà cung cấp, phân tích hồi quy**

	(1)		(2)		(3)	
	Quốc tế		Trong nước		Cả hai	
	se		se		se	
Siêu nhỏ (1-9)	-0,04	(0,02)	-0,00	(0,01)	-0,02	(0,02)
Vừa (50-299)	0,08+	(0,01)	-0,00	(0,01)	0,04+	(0,01)
Lớn (300+)	0,13+	(0,02)	0,05+	(0,01)	0,07+	(0,02)
Doanh nghiệp Nhà nước	0,13	(0,08)	0,09	(0,06)	0,16	(0,08)
Hợp tác xã	0,03	(0,04)	-0,06+	(0,01)	0,08*	(0,04)
Doanh nghiệp tư nhân	-0,04*	(0,02)	-0,08+	(0,01)	0,01	(0,02)
Công ty trách nhiệm hữu hạn	0,05+	(0,02)	-0,02*	(0,01)	0,07+	(0,02)
Công ty cổ phần không có sự tham gia của Nhà nước	0,08+	(0,02)	0,01	(0,01)	0,10+	(0,02)
Công ty cổ phần có sự tham gia của Nhà nước	0,10+	(0,04)	0,05*	(0,03)	0,09+	(0,04)
Liên doanh FDI và Nhà nước	0,06	(0,06)	0,07	(0,05)	0,07	(0,06)
Liên doanh FDI và tư nhân	0,08	(0,05)	0,04	(0,04)	0,06	(0,05)
Số quan sát	8.109		8.040		8.107	
Biến giả vùng	Có		Có		Có	
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Pseudo R-squared	0,071		0,19		0,062	

Chú ý: Biến cơ sở: Doanh nghiệp nhỏ, FDI, Vùng 7 (HCM), chế biến thực phẩm (ISIC 15). Biến giả ngành sử dụng ngành cấp 2. Sai số chuẩn trong ngoặc đã được điều chỉnh.+ p<0,01, \* p<0,05

Cũng giống như trường hợp liên kết ngược, bằng chứng cho thấy liên kết xuôi với doanh nghiệp quốc tế là khá thấp, do đó, các nhà cung cấp trong nước vẫn là một nguồn khuyếch tán công nghệ quan trọng. Trong cả hai trường hợp, hoạt động chuyển giao phần lớn đều đã được quy định trước trong hợp đồng.

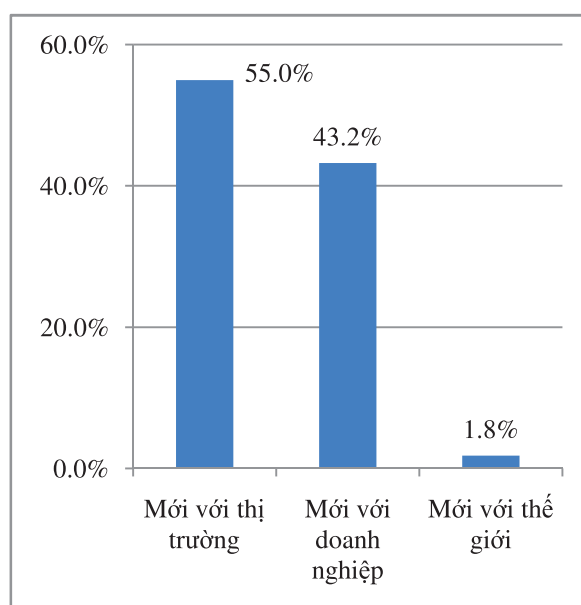
## 6 Hướng đi khác tới đổi mới công nghệ: Nghiên cứu, cải tiến và điều chỉnh.

Trong phần trước, nhóm tác giả đã tập trung vào lan tỏa công nghệ theo chiều dọc và chiều ngang giữa các đối thủ cạnh tranh, bên mua và bên bán. Thu được tác động lan tỏa này chính là một trong những lý do để doanh nghiệp thúc đẩy đầu tư. Một hướng đi khác cũng có thể thu được tác động lan tỏa này là đầu tư vào nghiên cứu và triển khai để tạo ra công nghệ mới. Nhìn chung đó là hướng đi tốn kém và chứa đựng nhiều rủi ro khi so sánh với phương pháp cải tiến công nghệ: mua những công nghệ “bán đại trà” đã được chứng minh tính hiệu quả. Nghiên cứu nổi tiếng của Solo (1966) đã chỉ ra rằng ngay cả khi một công nghệ tốt xuất hiện, nó cũng đòi hỏi nhiều cải tiến bổ sung khác để trở nên có hiệu quả. Nói cách khác, một công nghệ “tốt” không tự động trở thành một công nghệ phù hợp với doanh nghiệp. Chandra (2006) nhấn mạnh điểm này trong một nghiên cứu chi tiết về cách một số nền kinh tế mới nổi đạt được thành công trong thị trường xuất khẩu thông qua cải tiến công nghệ.

Rất ít các nghiên cứu có thể so sánh trực tiếp các lợi ích của việc cải tiến công nghệ so với việc thực hiện nghiên cứu và triển khai. Một ngoại lệ là Basant và Fikkert (1996) khi sử dụng số liệu từ các công ty Ấn Độ. Họ nhận thấy rằng đầu tư vào các công nghệ có sẵn (cải tiến) thu được lợi ích lớn hơn khi đầu tư vào nghiên cứu. Mặc dù vậy, nghiên cứu và triển khai vẫn tiếp tục được coi là nhân tố chính giúp cải thiện mức độ tinh vi về công nghệ và được nhấn mạnh trong nhiều chính sách ở Việt Nam.

Trong 8.107 doanh nghiệp được điều tra, 826 doanh nghiệp (10.2%) cho biết họ có đầu tư vào một số loại hình nghiên cứu và triển khai trong năm 2011. Hình 6.1 cho thấy, hầu hết các chi phí nghiên cứu (55%) được dành để phát triển công nghệ mới đối với thị trường doanh nghiệp hoạt động chứ không phải là “nghiên cứu tiên phong” – công nghệ mới so với thế giới. Điều đó chỉ ra rằng chi tiêu cho hoạt động nghiên cứu triển khai nên được chuyển thành cải tiến, điều chỉnh các công nghệ sẵn có trên thế giới. Số chi phí còn lại (43%) chủ yếu dành cho phát triển công nghệ mới đối với doanh nghiệp, một phần trong số này được dùng để áp dụng công nghệ đã được sử dụng bởi các doanh nghiệp trong cùng ngành.

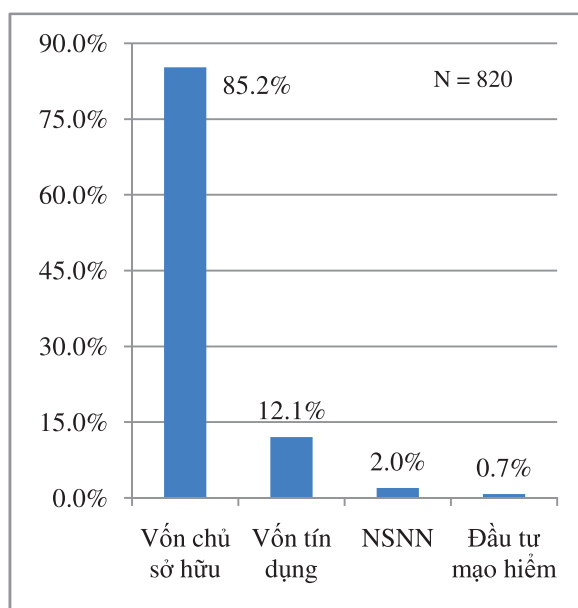
Hình 6.1: Mức độ đổi mới công nghệ của doanh nghiệp thực hiện nghiên cứu





Bằng chứng từ cuộc điều tra cho thấy phần lớn các khoản chi tiêu cho nghiên cứu không được dùng để nghiên cứu các công nghệ “nguồn” mà dùng để phát triển công nghệ có thể đã xuất hiện trên thế giới hay thậm chí đã xuất hiện trong nước. Các doanh nghiệp hoàn toàn có thể có được các công nghệ này với chi phí và rủi ro thấp hơn bằng những cách khác thay vì tập trung đầu tư vào nghiên cứu ban đầu. Trong ngắn hạn, các nhà hoạch định chính sách có thể dễ dàng nhận thấy lợi ích của việc hướng chính sách công nghiệp tập trung vào việc tiếp nhận công nghệ sẵn có hơn là đi sâu vào nghiên cứu ban đầu. Hình 6.2 cho thấy thực hiện việc nghiên cứu này rất tốn kém cho doanh nghiệp do chúng được tài trợ chủ yếu từ vốn chủ sở hữu, như trích từ lợi nhuận để lại. Hỗ trợ từ nhà nước và các chương trình đồng tài trợ có tồn tại nhưng chỉ chiếm 2% trong số 820 doanh nghiệp thực hiện nghiên cứu.

Hình 6.2: Huy động vốn cho nghiên cứu



Một lựa chọn khác cho các doanh nghiệp là thúc đẩy mối liên kết nghiên cứu với các tổ chức, doanh nghiệp khác và các trung tâm nghiên cứu nước ngoài. Đây cũng là mô hình đã được triển khai thành công ở nhiều quốc gia. Tuy nhiên, nghiên cứu sâu hơn về vấn đề này bị giới hạn bởi trong cuộc điều tra, chỉ có 23 doanh nghiệp xác nhận có đối tác nghiên cứu bên ngoài. Trong đó, hơn một nửa số đối tác nghiên cứu ở cùng tỉnh với doanh nghiệp, 20% ở các tỉnh khác và chỉ có 5 trong tổng số 8.000 doanh nghiệp có đối tác nghiên cứu ở ngoài Việt Nam.

Trong khi nghiên cứu và triển khai là một hoạt động quan trọng hàng đầu ở nhiều quốc gia, cơ chế chính sách với những nước có nền kinh tế mới nổi như Việt Nam nên ưu tiên các doanh nghiệp thu được lợi ích lan tỏa từ việc cải tiến công nghệ hơn là việc đầu tư vào nghiên cứu ban đầu.

Để giúp các nhà hoạch định chính sách xác định được chính sách công nghiệp phù hợp với Việt Nam, nhóm tác giả tiến hành phân tích những yếu tố quyết định tác động đến việc thực hiện hoạt động nghiên cứu triển khai thông qua mô hình Probit.

Bảng 6.1: Nghiên cứu và triển khai, phân tích hồi quy

Biến phụ thuộc bằng 1 nếu doanh nghiệp thực hiện R&D, 0 nếu ngược lại						
	(1)		(2)		(3)	
	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số	Sai số chuẩn	Hệ số	Sai số chuẩn
Siêu nhỏ (1-9)	-0,03*	(0,01)	-0,03*	(0,01)	-0,03+	(0,01)
Vừa (50-299)	0,05+	(0,01)	0,05+	(0,01)	0,06+	(0,01)
Lớn (300+)	0,09+	(0,01)	0,10+	(0,02)	0,13+	(0,02)
Doanh nghiệp Nhà nước	0,11	(0,06)	0,11	(0,06)	0,11	(0,07)
Hợp tác xã	-0,01	(0,02)	-0,02	(0,02)	0,01	(0,03)
Doanh nghiệp tư nhân	-0,04+	(0,01)	-0,04+	(0,01)	-0,03*	(0,01)
Công ty trách nhiệm hữu hạn	0,02	(0,01)	0,02	(0,01)	0,03+	(0,01)
Công ty CP không có sự tham gia của Nhà nước	0,07+	(0,01)	0,06+	(0,01)	0,07+	(0,02)
Công ty CP có sự tham gia của Nhà nước	0,16+	(0,03)	0,15+	(0,03)	0,15+	(0,03)
Liên doanh FDI và Nhà nước	0,09*	(0,05)	0,09*	(0,04)	0,07	(0,04)
Liên doanh FDI và tư nhân	0,09*	(0,04)	0,09*	(0,04)	0,08*	(0,04)
Số quan sát	8.107		8.107		8.045	
Biến giả vùng	Không		Có		Có	
Biến giả ngành	Không		Không		Có	
Pseudo R-squared	0,056		0,058		0,11	
Chú thích: Biến cơ sở: Doanh nghiệp nhỏ, FDI, Vùng 7 (HCM), chế biến thực phẩm (ISIC 15). Biến giả ngành sử dụng ngành cấp 2. Sai số chuẩn vững ở trong ngoặc.+ p<0,01, * p<0,05.						

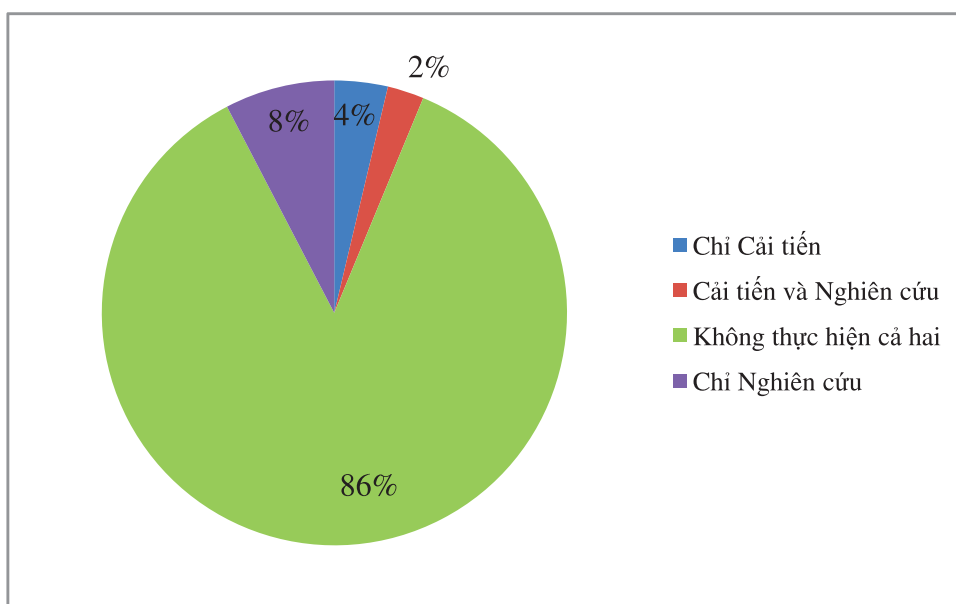
Nghiên cứu cột thứ 3 (bao gồm cả biến giả vùng và ngành), nhóm tác giả nhận thấy các doanh nghiệp đều có nhiều khả năng thực hiện các hoạt động nghiên cứu triển khai. Doanh nghiệp tư nhân ít thực hiện hoạt động này hơn các doanh nghiệp FDI (biến cơ sở). Điều bất ngờ là hệ số lớn và đáng tin cậy nhất lại là hệ số của các doanh nghiệp đồng sở hữu bởi các cổ đông và Nhà nước: Khi chỉ có một lượng nhỏ các doanh nghiệp thực hiện hoạt động nghiên cứu, nhìn chung những doanh nghiệp có quy mô lớn và có sự tham gia của Nhà nước là những doanh nghiệp có nhiều khả năng thực hiện nhất.

## 6.1 Cải tiến và điều chỉnh

Theo đuổi cải tiến công nghệ là cách để tránh được việc phải tốn chi phí rất lớn cho việc thực hiện nghiên cứu: mua các công nghệ tốt sau đó cải tiến để phù hợp với điều kiện ở địa phương hay các máy móc, quy trình sản xuất sẵn có của doanh nghiệp. Ý tưởng này khá gần với việc mua các công nghệ thể hiện qua hàng hóa đã bàn luận ở phần trước, thực tế, phần lớn các công nghệ được chuyển giao thông qua liên kết xuôi và liên kết ngược đều có thể được cải tiến. Điểm khác biệt ở đây là cải tiến bao gồm việc doanh nghiệp phải tự tham gia tìm kiếm và điều tra những công nghệ cụ thể chứ không thụ động, dựa vào chuyển giao phát sinh qua liên kết thương mại.

Điều tra năm 2012 cung cấp số liệu về hoạt động nghiên cứu và cải tiến của 8.106 doanh nghiệp. Chúng ta có thể thấy trên Hình 6.3, hầu hết các doanh nghiệp đều không tham gia vào bất kì hoạt động nào. Số còn lại (16%) đầu tư vào đổi mới qua nghiên cứu, cải tiến hoặc cả hai.

Hình 6.3: Hoạt động nghiên cứu và cải tiến công nghệ



Do vậy, xin được nhắc lại kết luận từ phần trước, các nhà hoạch định chính sách nên có biện pháp khuyến khích những doanh nghiệp hiện không có hoạt động cải tiến công nghệ phát triển một chiến lược cho riêng mình: đầu tư vào cải tiến công nghệ sẵn có tốn ít chi phí (so với nghiên cứu) và có khả năng thành công lớn hơn.

Nhóm tác giả sử dụng mô hình Probit để đánh giá mối quan hệ giữa đặc điểm của doanh nghiệp với quyết định đầu tư vào nghiên cứu hay cải tiến công nghệ (kết quả ở Bảng 6.2). Kết quả cho thấy, các doanh nghiệp quy mô lớn và các doanh nghiệp cổ phần có khả năng thực hiện cả hai hoạt động lớn hơn so với doanh nghiệp FDI.

Bảng 6.2: Các yếu tố quyết định ảnh hưởng đến nghiên cứu và cải tiến, phân tích hồi quy

Biến phụ thuộc bằng 1 nếu doanh nghiệp thực hiện cải tiến, nghiên cứu hoặc cả hai, bằng 0 nếu ngược lại						
	(1)		(2)		(3)	
	Cải tiến	Sai số chuẩn	R&D	Sai số chuẩn	Cả 2	Sai số chuẩn
Siêu nhỏ (1-9)	-0,02+	(0,01)	-0,02	(0,01)	-0,02	(0,01)
Vừa (50-299)	0,00	(0,01)	0,04+	(0,01)	0,02+	(0,00)
Lớn (300+)	0,03+	(0,01)	0,09+	(0,02)	0,06+	(0,01)
Doanh nghiệp Nhà nước	0,00	(0,03)	0,06	(0,06)	0,08	(0,06)
Hợp tác xã	-0,00	(0,01)	0,01	(0,03)	-0,00	(0,01)
Doanh nghiệp tư nhân	0,01	(0,01)	-0,02*	(0,01)	0,00	(0,01)
Công ty trách nhiệm hữu hạn	-0,01	(0,01)	0,01	(0,01)	0,02+	(0,01)
Công ty CP không có sự tham gia của Nhà nước	-0,00	(0,01)	0,05+	(0,01)	0,03+	(0,01)
Công ty CP có sự tham gia của Nhà nước	0,03	(0,02)	0,08+	(0,03)	0,12+	(0,03)
Liên doanh FDI và Nhà nước	0,03	(0,03)	0,02	(0,04)	0,08	(0,04)
Liên doanh FDI và tư nhân	-0,00	(0,02)	0,06	(0,04)	0,02	(0,02)
Số quan sát	6.755		7.459		6.404	
Biến giả vùng	Có		Có		Có	
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Pseudo R-squared	0,085		0,089		0,15	
Chú thích: Biến cơ sở: Doanh nghiệp nhỏ, FDI, Vùng 7 (HCM), chế biến thực phẩm (ISIC 15). Biến giả ngành sử dụng ngành cấp 2. Sai số chuẩn vững trong ngoặc. + p<0,01, * p<0,05.						

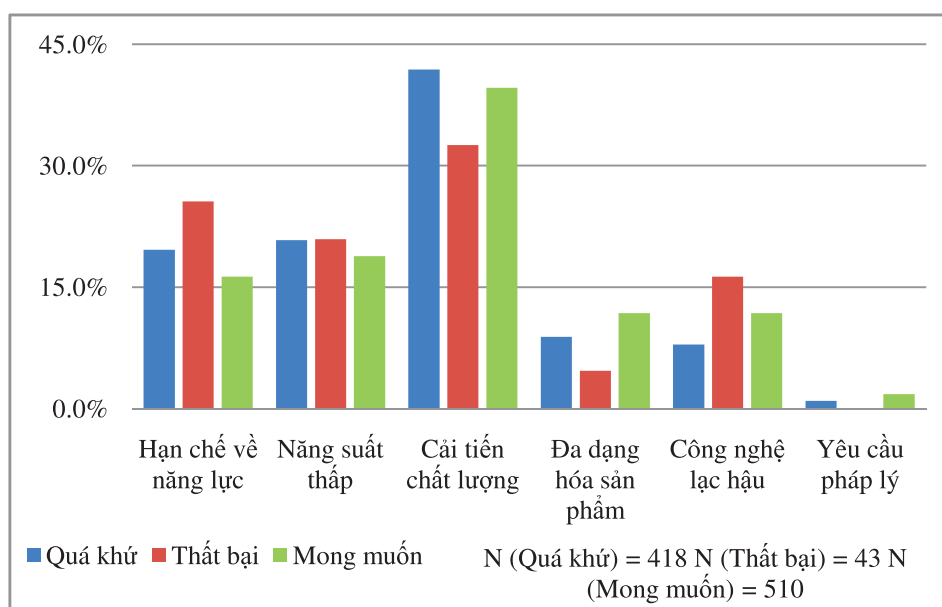
## 6.2 Những trở ngại đối với cải tiến công nghệ

Nếu dựa trên những lợi ích hiển nhiên từ việc doanh nghiệp tiến hành cải tiến công nghệ, số liệu và kết quả phân tích hồi quy có được trong phần 6.1 là khá bất ngờ: có quá ít các doanh nghiệp đầu tư vào cải tiến, những doanh nghiệp thực hiện điều này thường là những doanh nghiệp lớn, tiêu biểu là các công ty cổ phần. Các nhà hoạch định chính sách có lẽ sẽ muốn khuyến khích hoạt động này nhiều hơn nữa. Để

giúp đỡ các nhà hoạch định thực hiện điều đó, nhóm tác giả sẽ phân tích những lý do giải thích tại sao doanh nghiệp muốn đầu tư vào cải tiến và những khó khăn ngăn cản việc họ làm điều này.

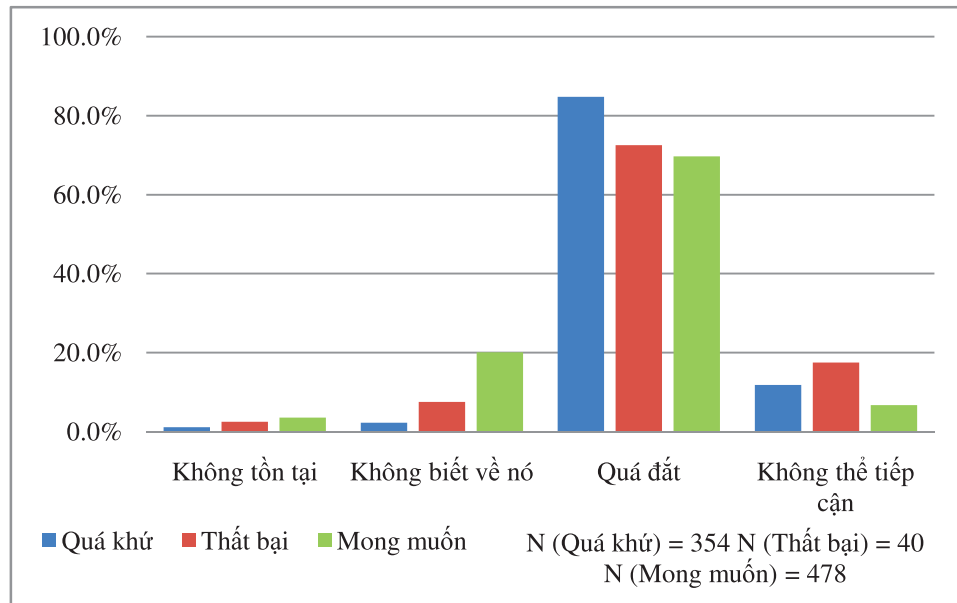
Cụ thể, cuộc điều tra đã hỏi các doanh nghiệp động cơ thực hiện những lần cải tiến trước đây, những cải tiến thất bại và mong muốn, kế hoạch cải tiến công nghệ mà họ dự định thực hiện trong tương lai. Hình 6.4 chỉ ra những động lực thúc đẩy doanh nghiệp thực hiện cải tiến công nghệ. Chúng ta có thể thấy, bất kể ở góc độ nào, động lực chính để đầu tư cải tiến công nghệ là nhằm cải thiện chất lượng sản phẩm. Điều này cũng phù hợp với chiến lược nâng cấp chất lượng của các doanh nghiệp: khi mà lợi thế tương đối về lao động giá rẻ và các công nghệ nhập khẩu không còn tạo ra một tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh, việc gia tăng áp lực cạnh tranh cấp vùng và chi phí lao động khiến doanh nghiệp buộc phải tìm kiếm lợi thế cạnh tranh bằng việc nâng cao giá trị gia tăng. Đầu tư vào công nghệ là một phần của chiến lược này, các doanh nghiệp bắt đầu mong muốn tập trung vào việc cải thiện chất lượng và năng suất.

Hình 6.4: Các lý do cải tiến công nghệ (%)



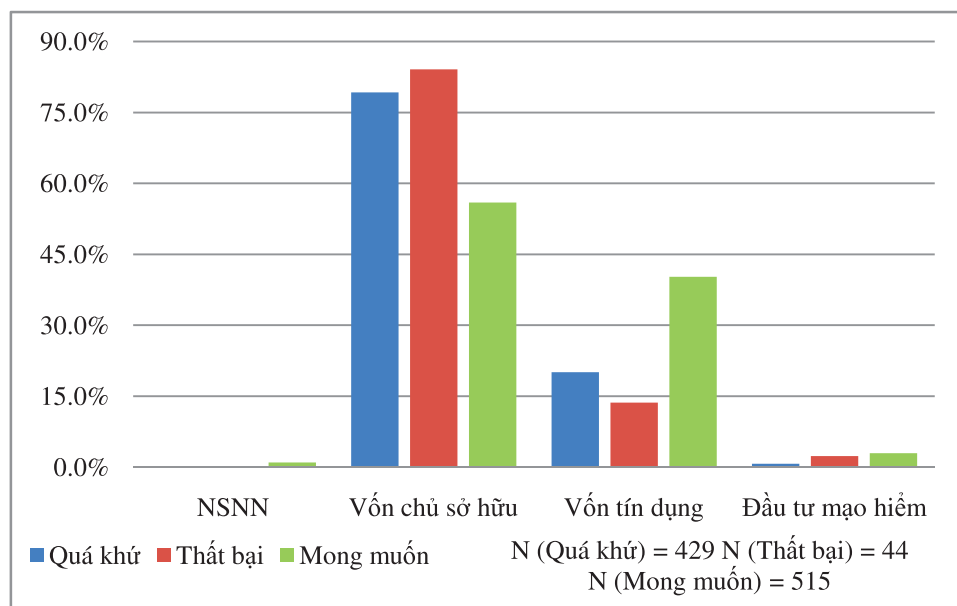
Điều tra cũng nghiên cứu sâu hơn về những khó khăn ngăn cản việc doanh nghiệp đầu tư vào cải tiến công nghệ. Hình 6.5 biểu hiện câu trả lời của các doanh nghiệp về khó khăn doanh nghiệp đánh giá là “nghiêm trọng nhất”. Mẫu (dù nhỏ) chỉ ra rõ ràng trở ngại lớn nhất đối với các doanh nghiệp là về tài chính: các doanh nghiệp mong muốn có thể mua những công nghệ có thể cải tiến nhưng không thể tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng hay có đủ vốn tự có. Beck và Demircuc-Kunt (2006) cho rằng đây không chỉ là vấn đề của riêng Việt Nam: các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) ở rất nhiều các nền kinh tế mới nổi đều gặp phải những rào cản về tài chính tương tự, các nhà hoạch định chính sách nên thực hiện các giải pháp hỗ trợ về tài chính (ví dụ như cho thuê thiết bị) để giúp đỡ các doanh nghiệp. Đây là lĩnh vực chính sách công nghiệp nên có sự can thiệp, ví dụ như xây dựng cơ chế chính sách để mở rộng khả năng tiếp cận các khoản vay lãi suất thấp dành cho các doanh nghiệp có chiến lược cải tiến công nghệ đáng tin cậy.

Hình 6.5: Lý do doanh nghiệp cải tiến công nghệ hơn mua công nghệ



Sự cần thiết của việc mở rộng khả năng tiếp cận tài chính được nhấn mạnh hơn nữa bởi số liệu khảo sát về những cách thức doanh nghiệp huy động vốn cho cải tiến công nghệ. Hình 6.6 chỉ ra một vài nguồn huy động vốn quan trọng nhất.

Hình 6.6: Huy động vốn cho cải tiến công nghệ



Điều tra cho thấy phần lớn các cải tiến công nghệ đã và đang dựa chủ yếu vào nguồn vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp, cũng có nghĩa khả năng đầu tư cho nâng cao năng suất phụ thuộc lớn vào nguồn vốn tự có (như từ phần lợi nhuận để lại). Số liệu trên đã khẳng định rõ ràng rằng rào cản lớn nhất đang khiến các doanh nghiệp không thể tiếp cận được công nghệ phù hợp là về tài chính. Bên cạnh đó, sự khác biệt lớn giữa nhu cầu sử dụng vốn vay và thực tế sử dụng vốn vay cho các dự án cải tiến công nghệ chỉ ra rằng



doanh nghiệp sẽ chỉ tận dụng được các chương trình tín dụng minh bạch, quy mô rộng, có mức lãi suất hấp dẫn (so với lãi suất cho vay chuẩn).

### **Tài liệu tham khảo**

Basant, Rakesh, and Brian Fikkert. "The effects of R&D, foreign technology purchase, and domestic and international spillovers on productivity in Indian firms." *The Review of Economics and Statistics* (1996): 187-199.

Beck, Thorsten, and Asli Demirguc-Kunt. "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint." *Journal of Banking & Finance* 30.11 (2006): 2931-2943.

Chandra, Vandana, ed. *Technology, adaptation, and exports: how some developing countries got it right*. World Bank, 2006.

Solo, Robert. "The capacity to assimilate an advanced technology." *The American Economic Review* 56.1/2 (1966): 91-97.

## 7 Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp là một khái niệm đã được thảo luận rộng rãi từ lâu (xem Kitzmuller và Shimshack, 2012), tuy nhiên hiện nay các nhà khoa học vẫn chưa đạt được thống nhất chung về định nghĩa cụ thể. Hơn thế nữa, vẫn có những bất đồng mang tính lý thuyết xung quanh việc liệu TNXH của doanh nghiệp có thực sự nâng cao năng suất của doanh nghiệp hay liệu nâng cao TNXH của doanh nghiệp có thực sự cần thiết cho sự tồn tại của doanh nghiệp hay không. Hiện nay, cải thiện TNXH của doanh nghiệp có thể được nhìn nhận như một phần tất yếu trong sự phát triển doanh nghiệp hiện đại trong môi trường cạnh tranh khốc liệt. Nếu muốn tồn tại, doanh nghiệp buộc phải “theo dòng thời đại” bằng cách tăng cường trách nhiệm xã hội. Nếu không làm vậy, doanh nghiệp sẽ bị nhìn nhận là “yếu kém về quản lý”, trở nên thiếu tính cạnh tranh và có thể dẫn tới đóng cửa.

Mặc dù vậy, lý thuyết quản trị (xem McWilliams và Siegel, 2001) đã chỉ ra những yếu tố tích cực trong mối quan hệ giữa cải thiện TNXH của doanh nghiệp và tăng năng suất của doanh nghiệp. Ảnh hưởng tích cực đầu tiên là việc nâng cao TNXH của doanh nghiệp có thể cải thiện hình ảnh và danh tiếng của doanh nghiệp qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh, năng suất của doanh nghiệp. Thứ hai, thực hiện tốt chiến lược TNXH của doanh nghiệp có thể nâng cao động lực người lao động, giữ chân và thu hút lao động giỏi. Ảnh hưởng này có thể gián tiếp đến từ việc tăng cường hình ảnh của doanh nghiệp, nhưng cũng có thể trực tiếp đến từ những chính sách nâng cao động lực người lao động như cải thiện môi trường làm việc. Thứ ba, chiến lược TNXH của doanh nghiệp hiệu quả có thể giúp các doanh nghiệp cải tiến tốt hơn với các chiến lược sản xuất khác nhau hay thu hút được những nhà đầu tư quan tâm đến các vấn đề về phát triển bền vững. Thứ tư, nâng cao TNXH của doanh nghiệp có thể làm tăng doanh thu; dù gián tiếp từ việc quảng bá thương hiệu hay trực tiếp từ việc thúc đẩy sản xuất hay mở rộng thị trường (ví dụ như các thị trường ngách). Cuối cùng, TNXH của doanh nghiệp có thể được coi như một cách thức giảm thiểu, quản trị rủi ro, tránh tiêu cực đến từ sức ép của dư luận.

Cuộc điều tra năm 2012 tiếp bước những cuộc điều tra trước đó bằng việc hỏi lại những vấn đề liên quan tới TNXH của doanh nghiệp nhằm tìm hiểu những loại hình doanh nghiệp nào ở Việt Nam tham gia và thay đổi thái độ với trách nhiệm xã hội hay kết hợp những hoạt động đó vào trong chiến lược doanh nghiệp. Sự quan tâm đặc biệt được dành cho ba yếu tố TNXH của doanh nghiệp: (i) doanh nghiệp tự nguyện tuân theo các tiêu chuẩn về lao động và môi trường (trách nhiệm tuân thủ - 3 chỉ số), (ii) doanh nghiệp có một chiến lược phát triển TNXH của doanh nghiệp ở mức độ cao hơn các tiêu chuẩn mà pháp luật hiện tại quy định (trách nhiệm quản trị - 4 chỉ số), và (iii) tham gia các hoạt động vì cộng đồng không liên quan trực tiếp tới các hoạt động của doanh nghiệp (trách nhiệm với xã hội - 8 chỉ số). Dựa trên những chỉ số này, nhóm tác giả lập nên bảng chỉ số TNXH của doanh nghiệp đo lường mức độ liên quan tới TNXH của doanh nghiệp trong các hoạt động của mỗi doanh nghiệp. Trong báo cáo này, nhóm tác giả cố gắng diễn tả mối quan hệ giữa những chỉ số, bảng chỉ số với các bộ phận doanh nghiệp khác nhau.

### 7.1 Đo lường trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp

Mặc dù một số nghiên cứu (xem Kitzmuller và Shimshack, 2012) đã cố gắng phân tích, xác định các chỉ số TNXH của doanh nghiệp, tuy nhiên không có một phương pháp hay định nghĩa chung được nêu ra cụ thể. Tổ chức Tiêu chuẩn hóa quốc tế (ISO) đã đưa ra một vài tính chất của các hoạt động TNXH của doanh nghiệp và sáng kiến Hiệp ước toàn cầu của Liên Hiệp Quốc cung cấp 10 nguyên tắc hướng dẫn nhằm đảm bảo hàng hóa và dịch vụ được sản xuất dưới những điều kiện tốt (quản trị trách nhiệm chuỗi

cung cấp). Trong số những nguyên tắc này, có hai nguyên tắc liên quan tới quyền con người, 4 nguyên tắc liên quan tới lao động, 3 nguyên tắc liên quan tới môi trường và 1 nguyên tắc chống tham nhũng. Mặc dù vậy, theo Kitzmueller và Shimshack (2012), khái niệm về TNXH của doanh nghiệp còn bao gồm cả hoạt động của cộng đồng/xã hội. Theo họ, về tổng quát, TNXH của doanh nghiệp có thể được định nghĩa như “hoạt động xã hội hoặc môi trường ở mức độ cao hơn những yêu cầu về pháp lý của thị trường và/hoặc nền kinh tế liên quan” (trang 53). Định nghĩa về TNXH của doanh nghiệp này khá gần với quan niệm của định hướng TNXH của doanh nghiệp ([www.csrcompass.com](http://www.csrcompass.com)), khi nó được miêu tả như những hoạt động mang tính tự nguyện nhằm kết nối vấn đề xã hội và môi trường với hoạt động kinh doanh và sự tương tác với cổ đông. Điều đó nghĩa là các hoạt động TNXH của doanh nghiệp được mô tả như các hoạt động của doanh nghiệp trên mức mà trách nhiệm pháp lý yêu cầu (McWilliams và Siegel, 2001). Để bao quát được những định nghĩa về TNXH của doanh nghiệp kể trên, nhóm tác giả quyết định sử dụng cả những yếu tố mang tính tuân thủ và những yếu tố “trên mức tuân thủ” trong phân tích. Điều đó còn giúp nhóm tác giả liên kết được với các kết quả từ báo cáo điều tra năm 2011.

Trong báo cáo này, nhóm tác giả phân chỉ số TNXH của doanh nghiệp ra thành 3 yếu tố (Xem chi tiết tại Bảng 1):

- Trách nhiệm với lao động (3 chỉ số): Yếu tố mang tính tuân thủ.
- Trách nhiệm quản trị (4 chỉ số): Yếu tố trên mức tuân thủ.
- Trách nhiệm với xã hội (8 chỉ số): Yếu tố trên mức tuân thủ.

Trách nhiệm với lao động là những trách nhiệm mà doanh nghiệp bắt buộc phải thực hiện theo quy định của pháp luật. Họ có trách nhiệm phải kí hợp đồng, tạo lập công đoàn, trả bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho lao động dài hạn. Phương pháp đo lường của nhóm tác giả trong trường hợp này gần với việc xác định liệu doanh nghiệp tuân thủ hay không tuân thủ luật pháp hiện hành về lao động. Trách nhiệm quản trị cho biết liệu các hoạt động TNXH của doanh nghiệp có là trung tâm trong chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp hay không. Cuối cùng, yếu tố về trách nhiệm xã hội cho biết liệu doanh nghiệp có chủ động tham gia những hoạt động hỗ trợ cộng đồng hay không với điều kiện các hoạt động này không liên quan trực tiếp tới hoạt động thương mại của doanh nghiệp.

Bảng 7.1: Các chỉ số về trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp

	2011	2012
<b>Lao động</b>		
Lao động thường xuyên có được ký hợp đồng không?	100%	93%
Doanh nghiệp có tổ chức Công đoàn không?	48%	51%
Doanh nghiệp có trả bảo hiểm xã hội cho người lao động không?	71%	73%
Doanh nghiệp có trả bảo hiểm y tế cho người lao động không?	71%	74%
<b>Quản trị</b>		
Doanh nghiệp có bộ phận giám sát việc thực hiện TNXH không?	36%	36%
Chính sách TNXH của doanh nghiệp có được soạn thảo không?	72%	72%
Doanh nghiệp có là thành viên của nhóm tiêu chuẩn, các thỏa thuận	3%	2%
Có được cấp chứng chỉ, chứng nhận hay giải thưởng nào không?	10%	11%
<b>Cộng đồng</b>		
1. Bảo vệ môi trường	26%	28%
2. Giáo dục	8%	9%
3. Phát triển hạ tầng	8%	8%
4. Dịch vụ y tế	5%	5%
5. Phát triển thanh niên	3%	3%
6. Giảm nghèo	20%	22%
7. Di sản địa phương	3%	3%
8. Sự kiện thể thao	5%	5%

Chú thích: Số liệu lấy từ 4.901 doanh nghiệp trong năm 2011, 2012.

Bảng 7.1 cho biết tỷ lệ các doanh nghiệp có các hoạt động liên quan tới TNXH dựa theo phương pháp đo lường trên, qua đó có thể thấy sự thay đổi không đáng kể giữa 2 năm điều tra trong việc thực hiện TNXH của các doanh nghiệp. Tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện hoạt động TNXH mang tính tuân thủ nhìn chung khá cao, trong khi đối với các hoạt động TNXH trên mức tuân thủ (trách nhiệm quản trị và xã hội) tỷ lệ này bình quân thấp hơn rất nhiều. Thực tế, 18% số doanh nghiệp không thực hiện bất cứ hoạt động TNXH nào trên mức tuân thủ.

Phân tích sâu hơn với từng nhóm yếu tố, với nhóm yếu tố trách nhiệm lao động, nhóm tác giả nhận thấy hầu hết các lao động dài hạn đều được ký hợp đồng bất kể quy mô hay hình thức sở hữu của doanh nghiệp (xem Bảng 7.2 và Bảng 7.3). Hơn nữa, phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam cũng thực hiện chi trả bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và trợ cấp thất nghiệp cho người lao động theo đúng pháp luật hiện hành. Mặc dù vậy, từ Bảng 7.2 và Bảng 7.3, chúng ta có thể thấy có sự khác biệt rõ ràng giữa việc tuân thủ pháp luật về lao động giữa doanh nghiệp quy mô lớn với doanh nghiệp quy mô nhỏ và giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp nước ngoài. Tỷ lệ doanh nghiệp có tổ chức công đoàn cũng theo chiều hướng tương tự chỉ ra rằng có mối quan hệ tương quan chặt chẽ giữa việc thực thi pháp luật và quy mô của doanh nghiệp.

Bảng 7.2: Các chỉ số về trách nhiệm xã hội theo quy mô doanh nghiệp

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn
<b>Quản trị</b>				
Doanh nghiệp có bộ phận giám sát việc thực hiện TNXH không?	22%	25%	42%	55%
Chính sách TNXH của doanh nghiệp có được soạn thảo không?	61%	65%	76%	83%
Doanh nghiệp có là thành viên của nhóm tiêu chuẩn, các thỏa thuận nào không?	1%	1%	3%	7%
Có được cấp chứng chỉ, chứng nhận hay giải thưởng nào không?	4%	6%	12%	20%
<b>Lao động</b>				
Lao động thường xuyên có được ký hợp đồng không?	95%	97%	97%	97%
Doanh nghiệp có tổ chức Công đoàn không?	5%	25%	65%	90%
Doanh nghiệp có trả bảo hiểm xã hội cho người lao động không?	27%	55%	87%	97%
Doanh nghiệp có trả bảo hiểm y tế cho người lao động không?	29%	56%	87%	97%
<b>Cộng đồng</b>				
1. Bảo vệ môi trường	18%	26%	30%	28%
2. Giáo dục	6%	7%	9%	13%
3. Phát triển hạ tầng	5%	8%	9%	9%
4. Dịch vụ y tế	2%	3%	6%	7%
5. Phát triển thanh niên	1%	2%	4%	4%
6. Giảm nghèo	21%	20%	23%	23%
7. Di sản địa phương	2%	3%	3%	3%
8. Sự kiện thể thao	4%	3%	6%	9%

Nhóm yếu tố thứ hai liên quan tới trách nhiệm quản trị. Trong Bảng 7.1, ở cả hai năm 2011 và 2012, khoảng một phần ba số doanh nghiệp có bộ phận có chức năng giám sát việc thực hiện TNXH của doanh nghiệp, tỷ lệ này cũng tăng dần theo quy mô. 72% số doanh nghiệp trả lời rằng họ có chính sách về TNXH được viết ra rõ ràng. Cả hai chỉ số này đều thể hiện sự coi trọng TNXH trong chiến lược của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, những số liệu thống kê này cần được xem xét cẩn trọng khi chỉ có một lượng nhỏ doanh nghiệp được công nhận có chính sách về TNXH một cách chính thức. Do vậy, nhiệm vụ cần thiết trong thời gian tới là có những chính sách trợ giúp doanh nghiệp đạt được những chứng chỉ quốc tế về TNXH từ Tổ chức Tiêu chuẩn hóa quốc tế (ISO), sáng kiến Hiệp ước toàn cầu của Liên Hiệp Quốc hay từ Định hướng TNXH của doanh nghiệp.

Bên cạnh sự tác động tới người lao động trực tiếp thông qua hợp đồng lao động và lập chiến lược TNXH, doanh nghiệp còn có thể tham gia, tài trợ cho các hoạt động vì cộng đồng. Bảng 7.1 đến 7.3 chỉ ra một số hoạt động chính mà doanh nghiệp thường tham gia.

Bảng 7.3: Các chỉ số về trách nhiệm xã hội theo hình thức sở hữu

	Tư nhân	Nhà nước	Nước ngoài
<b>Quản trị</b>			
Doanh nghiệp có bộ phận giám sát việc thực hiện TNXH không?	32%	37%	44%
Chính sách TNXH có được soạn thảo không?	69%	72%	78%
Doanh nghiệp có là thành viên của nhóm tiêu chuẩn, các thỏa thuận nào không?	2%	2%	4%
Có được cấp chứng chỉ, chứng nhận hay giải thưởng nào không?	9%	9%	15%
<b>Lao động</b>			
Lao động thường xuyên có được ký hợp đồng không?	97%	97%	96%
Doanh nghiệp có tổ chức Công đoàn không?	37%	47%	79%
Doanh nghiệp có trả bảo hiểm xã hội cho người lao động không?	57%	73%	98%
Doanh nghiệp có trả bảo hiểm y tế cho người lao động không?	58%	74%	99%
<b>Cộng đồng</b>			
1. Bảo vệ môi trường	31%	29%	19%
2. Giáo dục	11%	9%	5%
3. Phát triển hạ tầng	11%	8%	5%
4. Dịch vụ y tế	5%	5%	4%
5. Phát triển thanh niên	5%	4%	1%
6. Giảm nghèo	27%	25%	9%
7. Di sản địa phương	4%	3%	1%
8. Sự kiện thể thao	5%	6%	4%

Các hoạt động vì cộng đồng mà doanh nghiệp tham gia chủ yếu là bảo vệ môi trường và giảm nghèo. Dù vậy, ảnh hưởng từ quy mô không có tác động lớn trong trường hợp này. Ví dụ như 21% số doanh nghiệp siêu nhỏ tham gia vào các chương trình giảm nghèo cũng tương đương với con số 23% của các doanh nghiệp quy mô lớn.

## 7.2 Đặc điểm của các doanh nghiệp thực hiện TNXH là gì?

Trong phần này, nhóm tác giả xem xét mối tương quan giữa việc lựa chọn hoạt động TNXH của doanh nghiệp với đặc điểm cụ thể của doanh nghiệp. Trong thực tế, dường như chính sách TNXH của doanh nghiệp sẽ không giống nhau giữa các doanh nghiệp thuộc ngành khác nhau. Tuy nhiên, với số liệu điều tra này, nhóm tác giả không nhận thấy sự khác biệt đáng kể nào giữa các ngành trong việc thực hiện TNXH. Do đó, nhóm tác giả không đưa ra bất kỳ thống kê nào về vấn đề này vào báo cáo nhưng vẫn đưa yếu tố ngành vào trong mô hình hồi quy. Cụ thể nhóm tác giả ước lượng hàm sau:

$$TNXH_{ijst} = \alpha_i + \alpha_j + \alpha_s + \alpha_t + \beta_2 X_{ijst} + \eta_{ijst}$$



sử dụng hồi quy bình phương tối thiểu (OLS) và mô hình tác động cố định. TNXH của doanh nghiệp là biến phụ thuộc có giá trị từ 0 – 16 tương ứng với các nhân tố ở Bảng 7.1. Bên phải phương trình là các yếu tố truyền thống (đã được xác định trong lý thuyết) quyết định những hoạt động TNXH của doanh nghiệp; bao gồm biến quy mô doanh nghiệp (log lượng lao động toàn thời gian), biến nghiên cứu và triển khai (bằng 1 nếu doanh nghiệp thực hiện và bằng 0 nếu khác), biến biểu hiện doanh nghiệp sản xuất hàng hóa trung gian hay hàng tiêu dùng cuối cùng (bằng 1 nếu sản xuất hàng tiêu dùng cuối cùng và bằng 0 nếu khác), đặc điểm sở hữu (chỉ số về chủ sở hữu phần lớn là nhà nước hay nước ngoài), vị trí (địa phương,  $\alpha_j$ ) và biến giả ngành ( $\alpha_s$ ). Cuối cùng, nhóm tác giả thêm vào biến giả cố định thời gian ( $\alpha_t$ ) và biến giả cố định về những đặc điểm không đồng nhất giữa các doanh nghiệp ( $\alpha_i$ ).

Bảng 7.4 thể hiện kết quả với một số các kết luận chung như sau:

- Thứ nhất, biến giả thời gian là dương và được chỉ ra rõ ràng ở các cột chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng tham gia chặt chẽ hơn vào TNXH qua thời gian.
- Thứ hai, phù hợp với lý thuyết, kết quả cho thấy doanh nghiệp càng có quy mô lớn và lâu đời thì càng tham gia thực hiện TNXH nhiều hơn, mặc dù biến quy mô doanh nghiệp tỏ ra không có ảnh hưởng lớn khi thêm vào yếu tố không đồng nhất giữa các doanh nghiệp ở cột 3.
- Thứ ba, doanh nghiệp có sự sở hữu của nhà nước và nước ngoài thường tham gia các hoạt động TNXH nhiều hơn. Đây có thể là hệ quả của việc doanh nghiệp nhà nước thường bắt buộc phải tuân theo những quy định chặt chẽ và doanh nghiệp nước ngoài thường phải đáp ứng những tiêu chuẩn và chịu sự giám sát nghiêm ngặt hơn để có thể được phép đầu tư.
- Thứ tư, doanh nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng cuối cùng thường ít tham gia thực hiện TNXH hơn là những doanh nghiệp sản xuất hàng trung gian. Để có thể có được các hợp đồng với nhà cung cấp, doanh nghiệp sản xuất hàng cuối cùng chỉ cần phải tuân thủ các tiêu chuẩn trong nước mà pháp luật quy định. Điều ngược lại với các doanh nghiệp sản xuất hàng trung gian, nhất là với các doanh nghiệp cung cấp hàng trung gian cho doanh nghiệp nước ngoài. Những doanh nghiệp tiêu thụ hàng hóa nước ngoài thường chịu sức ép lớn hơn từ Chính phủ nước họ hay người tiêu dùng quốc tế như về nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm. Do vậy, nhìn chung các doanh nghiệp sản xuất hàng trung gian để có được hợp đồng với doanh nghiệp nước ngoài thường phải có những chính sách về TNXH cao hơn mức pháp luật quy định.
- Thứ năm, doanh nghiệp đầu tư vào nghiên cứu và triển khai có khả năng tham gia thực hiện TNXH nhiều hơn. Kết quả này có thể do việc thiếu biến xác định liệu doanh nghiệp có tham gia vào nghiên cứu và TNXH hay không, do đó để có thể làm sáng tỏ mối quan hệ này cần những nghiên cứu sâu hơn trong tương lai.

Bảng 7.4: Các đặc điểm của doanh nghiệp thực hiện TNXH

	1		2		3	
	OLS		OLS		FE	
	Coeff	t-stat	Coeff	t-stat	Coeff	t-stat
Quy mô doanh nghiệp (log)	0,757***	(37,41)	0,709***	(33,92)	0,078	(1,08)
Tuổi đời của doanh nghiệp (log)	0,229***	(3,97)	0,246***	(4,34)		
Nghiên cứu triển khai			1,125***	(12,96)	0,469***	(4,15)
Tiêu dùng cuối cùng			-0,141***	(2,85)	-0,157**	(2,40)
Nhà nước			0,227***	(3,62)		
Nước ngoài			0,140*	(1,84)		
Biến giả năm	0,145***	(5,11)	0,146***	(5,14)	0,101***	(3,55)
Biến giả địa phương	Có		Có		Có	
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	9.802		9.802		9.802	
R-sq	0,28		0,30		0,16	

Chú thích: Biến phụ thuộc: Chỉ số TNXH (0-16). OLS (kết hợp) và tác động cố định. Thống kê T (trong ngoặc) được điều chỉnh phương sai không đồng đều. \*, \*\*, \*\*\* chỉ mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.

Bảng 7.5: Đặc điểm TNXH của doanh nghiệp theo các thành tố

	1		2		3	
	Quản trị		Lao động		Xã hội	
	Hệ số	Thống kê T	Hệ số	Thống kê T	Hệ số	Thống kê T
Quy mô doanh nghiệp (log)	0,180***	(20,96)	0,386***	(40,14)	0,144***	(10,56)
Tuổi đời doanh nghiệp (log)	-0,034	(1,59)	0,146***	(5,48)	0,135***	(3,67)
Nghiên cứu triển khai	0,447***	(12,89)	0,306***	(9,47)	0,372***	(6,34)
Tiêu dùng cuối cùng	-0,033	(1,63)	-0,032	(1,39)	-0,075**	(2,48)
Nhà nước	0,018	(0,80)	0,188***	(6,11)	0,021	(0,54)
Nước ngoài	0,061*	(1,87)	0,429***	(12,29)	-0,350***	(7,41)
Biến giả năm	0,024*	(1,79)	0,035***	(3,03)	0,088***	(4,65)
Biến giả địa phương	Có		Có		Có	
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	9.802		9.802		9.802	
R-sq	0,17		0,43		0,15	

Chú ý: Biến phụ thuộc: Chỉ số TNXH theo các thành tố. OLS (kết hợp) và tác động cố định. Thống kê T (trong ngoặc) được điều chỉnh phương sai không đồng đều. \*, \*\*, \*\*\* chỉ mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%.

Bảng 7.5 phân tích sâu hơn các yếu tố của chỉ số TNXH của doanh nghiệp. Nó thể hiện tầm quan trọng của việc nhóm tác giả thêm yếu tố trách nhiệm tuân thủ (với lao động) vào trong phương pháp đánh giá TNXH của doanh nghiệp. Kết quả cho thấy mối quan hệ thuận giữa việc doanh nghiệp có sở hữu nhà nước và số lượng các hoạt động TNXH của doanh nghiệp được thực hiện do yếu tố trách nhiệm tuân thủ. Hệ số góc dương và còn lớn hơn trong mối quan hệ giữa số lượng hoạt động TNXH của doanh nghiệp và doanh nghiệp có sở hữu nước ngoài. Ngược lại, hệ số góc biểu hiện mối quan hệ giữa doanh nghiệp ngoài nước và yếu tố trách nhiệm về xã hội lại âm. Điều này đặt ra những nghi ngờ về mức độ “nội địa hóa” trong các hoạt động của doanh nghiệp nước ngoài. Đây là vấn đề cần được nghiên cứu sâu hơn trong tương lai.

### 7.3 Liệu số lượng các hoạt động TNXH của doanh nghiệp có tăng lên trong tương lai?

Bảng 7.1 cho thấy, nếu xét tổng quát, chỉ có một số ít doanh nghiệp thay đổi các hoạt động TNXH của mình qua thời gian. Mặc dù vậy, Bảng 7.6 lại chỉ ra có khá nhiều biến động đáng sau con số chung kể trên.

Bảng 7.6: Hoạt động TNXH của doanh nghiệp theo thời gian

	Chung	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tư nhân	Nhà nước	Nước ngoài
<b>Chung</b>								
Tăng cường hoạt động TNXH	33%	31%	33%	33%	36%	31%	35%	34%
Không đổi	34%	39%	35%	34%	32%	36%	32%	36%
Giảm các hoạt động TNXH	32%	30%	32%	33%	32%	33%	33%	30%
<b>Lao động</b>								
Tăng cường hoạt động trách nhiệm lao động	24%	25%	22%	25%	28%	22%	24%	28%
Không đổi	52%	55%	55%	49%	49%	55%	51%	49%
Giảm hoạt động trách nhiệm lao động	24%	21%	24%	23%	23%	23%	25%	23%
<b>Quản trị</b>								
Tăng cường hoạt động trách nhiệm quản trị	13%	12%	15%	14%	8%	13%	15%	9%
Không đổi	72%	71%	67%	73%	83%	73%	68%	79%
Giảm hoạt động trách nhiệm quản trị	15%	17%	18%	13%	9%	14%	16%	12%
<b>Xã hội</b>								
Tăng cường hoạt động trách nhiệm xã hội	20%	17%	20%	20%	21%	20%	22%	15%
Không đổi	63%	68%	64%	62%	61%	61%	60%	72%
Giảm hoạt động trách nhiệm xã hội	17%	15%	15%	18%	18%	19%	18%	13%

Trong cùng thời điểm, có khoảng 33% số doanh nghiệp tăng cường thực hiện các hoạt động TNXH của doanh nghiệp nhưng cũng có gần 32% doanh nghiệp giảm số lượng các hoạt động TNXH của mình. Phần lớn sự biến động này nằm ở các yếu tố trên mức tuân thủ, tuy nhiên rất khó để có thể tách bạch những đặc điểm gì của doanh nghiệp khiến họ hay thay đổi chính sách TNXH của mình. Điều này được xác nhận khi chạy mô hình phân tích mối tương quan giữa đặc điểm doanh nghiệp và sự biến động trong chỉ số TNXH của doanh nghiệp (không nêu ra ở đây).

Mặc dù vậy, Bảng 7.6 cũng chỉ ra phần lớn các doanh nghiệp thay đổi chính sách TNXH thậm chí ngay cả trong ngắn hạn. Điều gì khiến họ làm như vậy lại không rõ ràng và đòi hỏi những nghiên cứu định tính sâu hơn nữa.

#### **7.4 Nghiên cứu trong tương lai**

Hiểu được những yếu tố thúc đẩy doanh nghiệp thực hiện các chính sách về TNXH, kết hợp nó vào trong quá trình ra quyết định sản xuất và marketing là một trong những chủ đề nghiên cứu quan trọng cần được thực hiện trong tương lai, nhất là khi Việt Nam đang mong muốn tăng cường sức cạnh tranh quốc tế. Kết quả khảo sát năm 2012 được kết hợp với những cuộc khảo sát trước đó đã cung cấp bằng chứng cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam đang có sự cải thiện trong yếu tố trách nhiệm tuân thủ, tuy nhiên những hoạt động TNXH của doanh nghiệp mang tính trên mức tuân thủ vẫn còn ở mức độ khá sơ khai, cần được quan tâm nhiều hơn thời gian tới. Vì vậy, chúng ta cần có những biện pháp, chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp thực hiện TNXH, đặc biệt đối với những hoạt động TNXH trên mức tuân thủ.

Những thống kê mô tả trong chương này có thể giúp chúng ta hiểu được quy mô, phạm vi những hoạt động TNXH của doanh nghiệp Việt Nam, tuy nhiên cần có những nghiên cứu sâu hơn trong thời gian tới để có thể giúp các nhà hoạch định chính sách chọn được hướng đi đúng đắn để phát triển hoạt động TNXH của doanh nghiệp. Một số học giả ủng hộ những biện pháp gián tiếp, cho rằng cách tốt nhất để có thể thúc đẩy, mở rộng các hoạt động TNXH của doanh nghiệp là đảm bảo một sân chơi bình đẳng, ổn định cho các doanh nghiệp và cải thiện hơn nữa môi trường cạnh tranh. Trong trường hợp này, nhiệm vụ chính của các nhà hoạch định chính sách là cung cấp những nguyên tắc/chỉ dẫn để đảm bảo hàng hóa và dịch vụ được sản xuất dưới điều kiện tốt, giúp doanh nghiệp kết nối được những vấn đề môi trường, xã hội với hoạt động kinh doanh hay trong mối quan hệ với chính cổ đông của mình.

#### **Tài liệu tham khảo**

- Kitzmueller, M. and Shimshack, J. (2012). “Economic Perspectives on Corporate Social Responsibilities”, *Journal of Economic Literature*, 50(1), 51–84.
- McWilliams, A. and Siegel, M. (2001). “Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective”, *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.

## 8 Kết luận

Báo cáo này đã đưa ra những kết luận về cạnh tranh, đổi mới, chuyển giao công nghệ, và TNXH của doanh nghiệp dựa trên việc khai thác dữ liệu và số liệu thống kê từ năm 2011 đến năm 2012. Với quy mô mẫu khoảng 8.000 doanh nghiệp. Điều tra về năng lực cạnh tranh và công nghệ là một công cụ hữu hiệu để hiểu được cách thức các doanh nghiệp Việt Nam tăng cường năng lực công nghệ tương quan với sự phụ thuộc vào đầu tư nước ngoài. Đây cũng là nguồn dữ liệu duy nhất tại Việt Nam có thể giúp nghiên cứu sâu hơn về khía cạnh xã hội trong kinh doanh.

Các nhà hoạch định chính sách đang phải đối mặt với thách thức trong việc trợ giúp các doanh nghiệp công lần tư trong việc tạo thêm việc làm với mức lương thực tế cao hơn. Ảnh hưởng trong ngắn hạn của cuộc khủng hoảng kinh tế cộng với việc tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm dần trong dài hạn khi Việt Nam đang trong quá trình “bắt kịp” với thế giới sẽ khiến nhiệm vụ trên càng trở nên khó khăn hơn. Mô hình đổi mới dựa trên lao động giá rẻ và chuyển dịch cơ cấu lao động từ nông nghiệp sang công nghiệp có thể tăng tổng phúc lợi của đa số người dân Việt Nam (trừ một số ngoại lệ, như trong cộng đồng các dân tộc thiểu số). Mặc dù vậy, mô hình này không thể giúp tăng mức sống dân cư về lâu dài. Chìa khóa để giải quyết vấn đề này chính là phải hỗ trợ doanh nghiệp tiếp thu, cải tiến và kết nối với những công nghệ phù hợp. Điều tra về năng lực cạnh tranh và công nghệ là kênh thông tin duy nhất hiện tại giúp nhà nghiên cứu và hoạch định chính sách tìm hiểu quá trình này qua thời gian.

Kết quả từ cuộc điều tra chỉ ra rằng các doanh nghiệp cũng đã tập trung cải thiện chất lượng sản phẩm hơn là chỉ đơn thuần tăng về số lượng. Dù Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách, chương trình (thậm chí có phần chồng chéo) để giúp đỡ doanh nghiệp đầu tư và khuyến tán công nghệ nhưng nhìn chung, các doanh nghiệp vẫn đang gặp phải nhiều trở ngại trong việc tiếp cận vốn. Do vậy, khuyến nghị chính sách ở đây là tập trung minh bạch hóa, đơn giản hóa các thủ tục tiếp cận vốn và chuyển giao công nghệ, nhất là với khối các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đã tạo ra một lượng lớn việc làm cho lao động trong cả nước. Nhưng lợi ích đến từ FDI còn bao gồm cả chuyển giao công nghệ, kể cả giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành (lan tỏa theo chiều ngang) lẫn giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các nhà cung cấp, tiêu thụ nước ngoài (liên kết xuôi và ngược). Bằng chứng từ cuộc điều tra cho thấy chúng ta không nên chỉ tập trung vào lĩnh vực công nghệ cao, bởi vì lợi ích từ hiệu quả, năng suất, chất lượng có thể được tạo ra từ rất nhiều khu vực khác nữa. Tương tự, các doanh nghiệp cũng cho biết có hoạt động chuyển giao công nghệ theo chiều ngang, chiều dọc từ các kênh trong và ngoài nước. Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách cũng cần tập trung phát triển cả những kênh trong nước giúp lan tỏa công nghệ trong nước. Có thể nói, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp bên ngoài là nguồn cung quan trọng của công nghệ mới, nhưng đó không phải là nguồn cung duy nhất. Nhận thức được điều này để hỗ trợ các kênh trong nước là quan trọng cho việc xây dựng mục tiêu của chính sách công nghiệp tới đây.

Các doanh nghiệp cũng có thể thu được lợi ích lớn hơn bằng cách tự mình cải tiến, điều chỉnh các công nghệ hiện có hơn là chỉ chờ đợi sự lan tỏa công nghệ từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước hay tiến hành tiến hành đầu tư đầy rủi ro vào nghiên cứu và triển khai. Trong khi khuyến khích phát triển khu vực công nghệ cao trong nước trở thành một mũi nhọn trong chính sách công nghiệp, rất nhiều doanh nghiệp có thể trở nên hiệu quả, cạnh tranh, đạt được quy mô lớn hơn đơn giản bằng cách tiếp thu được những



công nghệ hiện có trên thế giới vào quá trình sản xuất. Chính phủ có thể đóng vai trò chủ động hơn bằng cách giúp doanh nghiệp nhận dạng các công nghệ phù hợp hay hỗ trợ vốn đầu tư vào công nghệ (một lượng lớn các doanh nghiệp phải dùng vốn tự có để đầu tư vào công nghệ và lý do họ không mua các công nghệ đại trà là vì nó quá đắt).

Cuối cùng, sức ép với các doanh nghiệp ngày càng gia tăng khi nền kinh tế Việt Nam trở nên cạnh tranh hơn. Điều đó khiến doanh nghiệp cắt bớt những cam kết TNXH để tập trung theo đuổi lợi nhuận. Kết quả từ cuộc điều tra 2012 và những cuộc điều tra trước đó cho thấy các doanh nghiệp đang ngày càng tuân thủ tốt hơn các trách nhiệm pháp lý do luật pháp quy định, tuy nhiên có rất ít doanh nghiệp thực hiện các tiêu chuẩn ở mức cao hơn các tiêu chuẩn tối thiểu này. Do vậy, các nhà hoạch định chính sách cần đóng vai trò chủ động trong việc hình thành những chính sách khuyến khích các hoạt động TNXH trên mức tuân thủ của doanh nghiệp. Cách thức hiệu quả, công bằng nhất để làm điều đó có lẽ là cung cấp các hướng dẫn chi tiết, giúp doanh nghiệp tự bảo đảm điều kiện lao động, tiêu chuẩn cao hơn về xã hội và môi trường.

Nhìn chung, dự đoán về tăng trưởng của Việt Nam trong dài hạn vẫn là rất khả quan. Nguồn lao động dồi dào và nền chính trị ổn định sẽ tạo điều kiện tốt cho khu vực tư nhân phát triển, đóng góp vào tăng trưởng. Mặc dù vậy, một chính sách công nghiệp có mục tiêu cụ thể, rõ ràng sẽ giải quyết được vấn đề tăng trưởng chậm, tăng nhu cầu việc làm ở khu vực chính thức và cải thiện mức lương. Giúp đỡ doanh nghiệp tiếp cận và đầu tư vào công nghệ phù hợp là chính sách chi phí thấp nhưng có thể đem lại lợi ích to lớn. Dù đang tạo ra lượng việc làm rất lớn cho nền kinh tế, vốn đầu tư nước ngoài không phải là nguồn lan tỏa công nghệ duy nhất và rất không nên dựa vào một mình nó để tiếp cận công nghệ phù hợp. Số liệu tổng hợp từ báo cáo này cung cấp cho các nhà hoạch định chính sách những bằng chứng cụ thể về những gì thực sự hiệu quả, nên làm trong chính sách công nghiệp. Theo đó, nhà hoạch định chính sách Việt Nam không nên dựa vào những trường hợp đặc biệt trong quá khứ mà nên khuyến khích sự phát triển, chia sẻ lợi ích rộng, hài hòa hơn.

## NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG XÃ HỘI

---

In 500 cuốn, khổ 20.5cm x 29.7cm tại **công ty TNHH thương mại Đại Cát Lợi**

Giấy phép xuất bản số: 603-2013/CXB/09-120/LĐXH

In xong và nộp lưu chiểu tháng 11 năm 2013



CIEM



DOE



GSO

**DANIDA PROJECT OFFICE  
CENTRAL INSTITUTE FOR ECONOMIC  
MANAGEMENT  
2<sup>nd</sup> FLOOR, BLOCK C,  
68 PHAN DINH PHUNG STREET  
HANOI, VIETNAM**