

Việt Nam: Tăng Cường Năng lực Cạnh Tranh Và Liên Kết Của Doanh Nghiệp Vừa Và Nhỏ

Bài học kinh nghiệm trong nước và quốc tế

Khối Thương mại và Cạnh tranh Toàn cầu

Ngân hàng Thế giới

Mục lục

Chương 1: Giới thiệu	11
<i>Mục tiêu và bối cảnh</i>	11
<i>Sự phù hợp với những ưu tiên chính sách và chương trình của Chính phủ Việt Nam</i>	13
<i>Bối cảnh Quốc gia</i>	14
<i>Phương thức tiếp cận và phạm vi</i>	17
Chương 2: Phân tích Năng suất Doanh nghiệp và Môi trường đầu tư	20
<i>Phân tích Năng suất</i>	20
<i>Đổi mới sáng tạo</i>	27
<i>Những trở ngại đối với liên kết thượng nguồn</i>	31
<i>Tóm tắt kết luận</i>	38
Chương 3: Phát triển liên kết thông qua các Chương trình Phát triển Nhà cung cấp (SDP)	39
<i>Giới thiệu</i>	39
<i>Khái niệm của Quá trình liên kết</i>	40
<i>Lĩnh vực điện tử và ô tô ở Việt Nam</i>	42
<i>Những trở ngại từ phía cung</i>	44
<i>Những trở ngại từ phía cầu</i>	46
<i>Những hạn chế về Thể chế và Quản trị</i>	51
<i>Kinh nghiệm quốc tế về những chương trình liên kết</i>	53
<i>Tóm tắt kết luận</i>	62
Chương 4: Rà soát Chính sách và Thể chế hỗ trợ năng lực cạnh tranh và liên kết của doanh nghiệp	63
<i>Tính liên kết của các chương trình hỗ trợ DNVVN</i>	64
<i>Các thành tố thiết kế của chương trình</i>	70
<i>Thực hiện các chương trình hỗ trợ DNVVN: sự tham gia của các bên liên quan, kết quả đạt được và những thách thức</i>	77
<i>Tóm tắt kết luận</i>	83
Chương 5: Lộ trình đề xuất cho chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ và tăng cường tính cạnh tranh của các DNVVN	85
<i>Khuyến nghị</i>	86
Phần 1: Vận hành khung chính sách liên kết công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam	86
Phần II: Mục tiêu: Xây dựng môi trường thuận lợi để phát triển năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân	91
Tài liệu tham khảo	93

Lời cảm ơn

Nghiên cứu này được thực hiện bởi Vụ Đông Á Thái Bình Dương, Khối Thương mại và Cạnh tranh thuộc Nhóm Ngân hàng Thế giới. Nghiên cứu do Asya Akhlaque chỉ đạo với sự hỗ trợ của một nhóm chuyên gia nòng cốt của Ngân hàng Thế giới và Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) và một số chuyên gia nghiên cứu. Báo cáo do Asya Akhlaque, Anne Ong Lopez và Antoine Coste viết với sự đóng góp của Phạm Liên Anh, Smita Kuriakose, George Clarke, Wim Douw, Aref Adamali, Erik von Uexkull, và Yifan Wei (chuyên gia tư vấn). Một nghiên cứu hỗ trợ đánh giá các chương trình của chính phủ để hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam do Phan Đức Hiếu (CIEM) thực hiện. Những nghiên cứu thực tiễn điển hình về Công ty Sản xuất Điện tử Thành Long và Công ty Tam Hợp do Bộ Công thương và Ngân hàng Thế giới thực hiện là tư liệu đầu vào cho công trình này. Nhóm nghiên cứu muốn cảm ơn sự hỗ trợ hành chính và hậu cần quan trọng của bà Đào Thị Liên. Hướng dẫn tổng thể do Mona Haddad (Vụ trưởng Vụ Đông Á Thái Bình Dương, Khối Thương mại và Cạnh tranh) và Ousmane Dione (Giám đốc Quốc gia, Việt Nam) cung cấp. Chuyên gia phản biện bao gồm Mary C. Hallward-Driemeier, Charles Schneider và Richard Record.

Trong quá trình chuẩn bị báo cáo, nhiều cuộc thảo luận đã được tổ chức với các đại diện Chính phủ và khu vực tư nhân, cũng như với các chuyên gia nghiên cứu và đối tác phát triển. Trong bối cảnh đó, hai cuộc hội thảo đã được tổ chức: ở giai đoạn ý tưởng vào tháng 10 năm 2016 tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh để xác nhận phạm vi nghiên cứu, và vào tháng 5 năm 2017 tại Hà Nội để tìm kiếm phản hồi về những phát hiện và khuyến nghị của nghiên cứu.

Ngân hàng thế giới rất biết ơn sự hợp tác và định hướng của Bộ Công Thương, đặc biệt bởi ông Trương Thanh Hoài (Phụ trách Cục Công nghiệp), trong việc soạn thảo báo cáo này và cùng phối hợp tổ chức hội thảo tháng 5 năm 2017. Nhóm cũng muốn cảm ơn hỗ trợ của Cơ quan Phát triển Doanh nghiệp (AED) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI).

Khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân và thực trạng liên kết ở Việt Nam

Hướng tới mục tiêu hiện thực hóa các chương trình hỗ trợ

- **Báo cáo này đóng góp như thế nào?** Mục tiêu của báo cáo này là hướng tới thúc đẩy sự phát triển của khu vực tư nhân (PSD) và hỗ trợ liên kết giữa doanh nghiệp trong nước với đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trên cơ sở tiến hành các phân tích hoạt động. Báo cáo được soạn thảo dựa trên nền tảng phong phú các nghiên cứu về khu vực tư nhân của Việt Nam. Đặc biệt, các báo cáo gần đây như "Việt Nam 2035" (Ngân hàng Thế giới và Bộ KH&ĐT 2016) và "Việt Nam trước ngã rẽ: tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu thế hệ mới" (World Bank 2016) đã phân tích sâu về những thách thức và cơ hội liên quan đến năng suất lao động, chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) và đổi mới sáng tạo. Báo cáo này dựa trên các công trình trước đó với trọng tâm là phân tích các trở ngại cụ thể đối với liên kết và thiết kế các chương trình có thể giảm thiểu các trở ngại đó. Ngoài ra, ba phân tích bổ trợ được thực hiện như là tài liệu đầu vào cho báo cáo này, bao gồm: (i) Khảo sát Doanh nghiệp (2015) về phân tích dữ liệu về các vấn đề môi trường đầu tư ở Việt Nam; (ii) rà soát lại các chương trình DNVVN được thực hiện trong nước; và (iii) các nghiên cứu điển hình ngành liên quan đến các liên kết trong các công ty ô tô và điện tử ở Việt Nam.
- **Sự phù hợp với các ưu tiên chính sách và chương trình của Chính phủ:** Công trình này hoàn toàn phù hợp với các ưu tiên chiến lược của Chính phủ liên quan đến phát triển khu vực tư nhân, như được nêu trong Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội Việt Nam 2011-2020 và Báo cáo Tầm nhìn Việt Nam năm 2035. Nó cũng phù hợp với Hệ thống Chẩn đoán Quốc gia năm 2016 của WBG cho Việt Nam, nhấn mạnh nhu cầu tăng cường khả năng cạnh tranh, đặc biệt đối với khu vực tư nhân trong nước. Nó cũng đại diện cho một trong những lĩnh vực trọng tâm mang tính chiến lược trong cam kết của Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam, như được nêu trong Khung Hợp tác Quốc gia cho giai đoạn FY18-22.
- **Xây dựng các chương trình tích hợp để hỗ trợ khu vực tư nhân và tăng cường liên kết:** Nghiên cứu này kết hợp và bổ sung các hoạt động do khối Thương mại và Cạnh tranh của nhóm Ngân hàng Thế giới đang thực hiện tại Việt Nam. IFC, một thành viên của Nhóm Ngân hàng Thế giới đang triển khai một dự án hỗ trợ kỹ thuật nhằm cải thiện môi trường pháp lý và kinh doanh và nâng cao khả năng của các nhà cung cấp trong nước khi tham gia chuỗi giá trị trong các lĩnh vực mục tiêu. Mục tiêu báo cáo này là xem xét các trở ngại chính về môi trường kinh doanh cản trở khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân trong nước, và tạo điều kiện cho tăng cường kết nối với khu vực FDI và tác động lan tỏa của khu vực này trong lĩnh vực chế biến chế tạo. Trên cơ sở các phát hiện của báo cáo, các công việc tiếp theo sẽ tập trung vào tăng cường năng lực của Chính phủ Việt Nam để tạo điều kiện phát triển khu vực tư nhân, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân trong nước, nhằm tận dụng các cơ hội do thương mại quốc tế và hội nhập đem lại trong việc thúc đẩy chuỗi giá trị. Các công việc này sẽ được thực hiện trong Khuôn khổ Chương trình Quan hệ Đối tác Chiến lược Australia-Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam- Giai đoạn II (ABP2)
- **Đẩy mạnh sự hợp tác của Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) và Ngân hàng Thế giới (WBG):** Dự án hợp tác của WB và IFC được thiết kế để hỗ trợ và thúc đẩy các khoản đầu tư tiềm năng của IFC. IFC và WB tại Việt Nam đang thiết kế một chương trình tài trợ theo chuỗi giá trị nhằm tăng cường năng lực của các ngân hàng thương mại trong việc cung cấp tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, xây dựng dựa trên mối quan hệ và quy trình giao dịch với các bên liên quan khác trong chuỗi giá trị. IFC đã thành công trong việc giới thiệu một công cụ tài chính thông qua Chương trình Tài chính Đối tác Thương mại toàn cầu – GTSF. Chương trình này hỗ trợ các nhà cung cấp trong chuỗi giá trị, như dệt may, bằng cách cung cấp các khoản thanh toán sớm nhằm giúp giảm rủi ro từ người mua, nâng cao sức mạnh tài chính cũng như quản lý hiệu quả dòng vốn lưu động.

Tóm tắt

1. Cải thiện tăng trưởng năng suất, đặc biệt là của khu vực tư nhân trong nước, là một ưu tiên hàng đầu của Việt Nam. Việt Nam đã thành công trong việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu (GVC). Tuy nhiên, hầu hết các công ty trong nước còn có quy mô nhỏ và chỉ phục vụ thị trường nội địa. FDI đã mang lại những lợi ích to lớn cho Việt Nam về tăng trưởng, xuất khẩu và việc làm, nhưng ít quan tâm hơn đến phát triển mối liên kết với nền kinh tế trong nước. Điều này được phản ánh trong việc giá trị gia tăng nội địa thấp và nền tảng cung cấp yếu của Việt Nam. Với sự cạnh tranh toàn cầu ngày càng tăng và tham vọng mở rộng chuỗi giá trị, Việt Nam đang có cơ hội đặc biệt để khai thác vị trí hiện tại trong GVC.
2. Nhận thức được thách thức và cơ hội này, Chính phủ đã đưa ra khung chính sách về Công nghiệp Hỗ trợ (CNHT) nhằm nâng cao năng lực và công nghệ của các nhà cung cấp trong nước nhằm tạo thuận lợi cho liên kết với FDI, đồng thời giúp họ tiếp cận thị trường nước ngoài. Chính phủ đang trong quá trình thực hiện chương trình phát triển CNHT, cũng như rà soát lại chính sách DN-VN về phát triển khu vực tư nhân trong nước. Việc thiết kế và triển khai chi tiết của các chương trình và chính sách mới này vẫn cần phải được xây dựng. Vì vậy một trong những mục tiêu của báo cáo này là đóng góp cho những nỗ lực nêu trên của Chính phủ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân trong nước và tạo điều kiện tăng cường hiệu ứng lan tỏa và liên kết của FDI.
3. Có một số nhân tố chính quyết định tiềm năng cho sự liên kết và lan tỏa từ FDI. Báo cáo này dựa trên khung khái niệm được trình bày bởi Farole và Winkler (2014) phân tích tiềm năng này bằng cách xem xét ba yếu tố trung gian: (i) tiềm năng lan tỏa của các công ty nước ngoài, (ii) năng lực hấp thụ của các doanh nghiệp trong nước, và (iii) Các yếu tố của nước chủ nhà và khung thể chế. Mặc dù khuôn khổ này xem xét một số kênh phục vụ hiệu ứng lan tỏa, bao gồm cả chuyển dịch nhân công và tái cơ cấu thị trường, nghiên cứu này tập trung vào chuỗi cung ứng làm kênh chính và nhấn mạnh những thất bại của thị trường và những trở ngại có thể ngăn cản quá trình liên kết ở Việt Nam.
4. Nhiều nghiên cứu phong phú về khu vực tư nhân của Việt Nam đã được thực hiện trong những năm gần đây. Một vài nghiên cứu quan trọng ở cấp độ doanh nghiệp đã đưa ra cái nhìn nhất quán về những thách thức cạnh tranh ở cấp doanh nghiệp và bản chất của các liên kết FDI ở Việt Nam. Dựa trên những chẩn đoán trước đó, báo cáo này đưa ra các phân tích mới tập trung vào các trở ngại đối với liên kết và tập trung vào việc vận hành chương trình nghị sự phát triển liên kết FDI ở Việt Nam. Công việc được thực hiện bằng cách xem xét cả kinh nghiệm quốc tế và trong nước, và đề xuất các giải pháp củng cố chính sách và các chương trình để hỗ trợ khả năng cạnh tranh và liên kết của doanh nghiệp ở Việt Nam.

Những phát hiện và đề xuất chính

5. Dữ liệu mới nhất khẳng định những phát hiện trước đây về những điểm yếu của khu vực tư nhân ở Việt Nam là chính xác. Nhằm bổ sung cho nền tảng hiểu biết hiện tại bằng việc tập trung vào các vấn đề chính liên quan đến liên kết, phân tích dữ liệu khảo sát doanh nghiệp gần đây trong Chương 2 sẽ kiểm chứng lại mức tăng năng suất và đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp ở Việt Nam, cũng như các đặc điểm doanh nghiệp và các cản trở chính về môi trường đầu tư dẫn đến hạn chế liên kết với các công ty nước ngoài. Phân tích chỉ ra, mặc dù năng suất của doanh nghiệp nội địa có thể không quá thấp so với các nước châu Á khác, nhưng có một số dấu hiệu cho thấy, các công ty lớn hơn, vốn thường được xem là có tiềm năng trở thành các nhà cung cấp cho các công ty nước ngoài, đang tụt hậu. Ngoài ra, sự đổi mới của các doanh nghiệp Việt Nam ít liên quan đến các sản phẩm hoặc công nghệ, cho thấy cần khuyến khích họ dành nhiều nguồn lực hơn nữa cho hoạt động đổi mới.
6. Hơn nữa, các kết luận khẳng định rằng việc tạo ra các mối liên kết thượng nguồn giữa các tập đoàn đa quốc gia (MNE)/các công ty hàng đầu và khu vực DNVVN ở Việt Nam chịu ảnh hưởng bởi khả năng hấp thụ của doanh nghiệp trong nước, mức độ thuận lợi của môi trường kinh doanh và tiềm năng lan tỏa của FDI. Phân tích cho thấy hỗ trợ mục tiêu cho các hoạt động đổi mới của doanh nghiệp nội địa có thể phù hợp hơn cho phát triển các liên kết thượng nguồn, cũng như hỗ trợ các liên doanh để thúc đẩy sự đổi mới. Ngoài ra, các chương trình thúc đẩy liên kết thượng nguồn có thể nhằm đến các FDI tìm kiếm thị trường và thúc đẩy các liên doanh. Các chương trình này nên khuyến khích DNNVV tập trung vào chất lượng sản phẩm, tiếp cận đầu vào nước ngoài, đào tạo nhân lực, và các nỗ lực đổi mới và sử dụng ICT của doanh nghiệp.
7. Sức ép tổng hợp lên cả cung và cầu tiếp tục làm suy yếu việc thiết lập mối liên kết giữa các công ty nước ngoài và các công ty trong nước. Chương 3 xác định những hạn chế chính về cung- cầu đối với các liên kết tại Việt Nam, tập trung vào các ngành điện tử và chế tạo. Chương này cho thấy thiếu hụt về kỹ năng, khoảng trống thông tin về các chiến lược tìm nguồn FDI và về các yêu cầu tiêu chuẩn chất lượng, chi phí và giao hàng (QCD) là những hạn chế chính để trở thành các nhà cung cấp. Trong khu vực sản xuất, các doanh nghiệp Việt Nam cũng bị thiệt thòi do kỹ năng quản lý yếu; Điểm quản lý của Việt Nam xếp hạng khá thấp so với các quốc gia được khảo sát khác như Mexico và Chile. Thiếu kỹ năng quản lý cũng đứng đầu danh sách khi các công ty được khảo sát được hỏi về những kỹ năng khó tìm thấy (so với các kỹ năng khác như công nghệ thông tin, phi công nghệ thông tin, viết và kỹ năng giao tiếp). Cuối cùng, tiếp cận tài chính dường như là một cản trở chính đối với các doanh nghiệp mới hoạt động trong ngành phần mềm điện tử/ICT. Tiếp cận tài chính đặc biệt hạn chế đối với các doanh nghiệp muốn tạo bước đột phá để trở thành nhà cung cấp.
8. Việc thiếu kỹ năng lao động đang cản trở các doanh nghiệp vừa và nhỏ liên kết và duy trì quan hệ kinh doanh với FDI. Hạn chế này tồn tại ở nhiều ngành, mặc dù các bộ kỹ năng cụ thể theo yêu cầu của từng ngành có thể khác nhau. Ví dụ, trong lĩnh vực điện tử /ICT, các phần này thường liên quan đến việc thiếu lao động có kỹ năng ngoại ngữ, quản lý và kỹ năng kỹ thuật. Sự bất đối xứng thông tin là một trở ngại quan trọng đối với các nhà cung cấp trong nước. Do thiếu các kênh chính thức để thu thập thông tin về chiến lược mua hàng của FDI, các nhà cung cấp trong nước không có mối quan hệ kinh doanh sẽ bị thiệt thòi về cơ hội liên kết. Hơn nữa, các công ty trong nước ít tương tác trực tiếp với bộ phận thu mua toàn cầu của

FDI, đặc biệt nếu các công ty đầu chuỗi (ví dụ: các OEM) thực hiện mua hàng tập trung từ các văn phòng chính ngoại Việt Nam. Việc thiếu thông tin về các yêu cầu chất lượng, chi phí và giao hàng (QCD) và các tiêu chuẩn quản lý của nhà cung cấp cũng làm giảm các cơ hội liên kết, vì các nhà cung ứng lớp trên và nhà cung cấp của họ phải tuân thủ quy trình quản lý chất lượng của các công ty đầu chuỗi.

9. Về phía cầu, bằng chứng cho thấy việc thiếu các nhà cung cấp cạnh tranh địa phương có thể đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng trong GVC là vấn đề hàng đầu mà các MNE hiện đang phải đối mặt. Ngoài ra còn có sự bất đối xứng về thông tin và sự thất bại trong việc kết nối người mua và nhà cung cấp, ngay cả khi cả MNE và DNVVN đều có nhu cầu và động cơ để xây dựng liên kết. Mặc dù thiếu hụt thông tin tồn tại ở cả hai phía, nhưng báo cáo nhận thấy rằng thiếu thông tin là vấn đề của bên nguồn cung hơn là của người mua, cho thấy khoảng cách thông tin về nguồn cung cần phải được giải quyết. Dù sao, các giải pháp như cơ sở dữ liệu nhà cung cấp chất lượng cao (và cho phép các nhà cung cấp xây dựng uy tín của mình) là cần thiết để các công ty đa quốc gia có thể nhận biết nhiều nhà cung cấp nội địa hơn. Dù những hạn chế này cần đến sự can thiệp của chính phủ, phân tích cũng chỉ ra các hạn chế hiện nay về chính sách và thể chế, như cơ chế thực thi hợp đồng yếu, thiếu liên kết chính sách, thực thi chính sách kém và các khó khăn về năng lực trong khu vực công.
10. Các hạn chế của khu vực công cho thấy giá trị của sự tham gia của khu vực tư nhân trong các chương trình liên kết của chính phủ, cũng như giải pháp từ khu vực tư nhân để giải quyết vấn đề liên kết. Ở Việt Nam, những thành công ban đầu của khu vực tư nhân đã thấy rõ, như trường hợp công ty Sản xuất Điện tử Thành Long và Công ty Tam Hợp trong lĩnh vực điện tử và chế tạo. Các doanh nghiệp Việt Nam này đã thành công trong việc giải quyết các khó khăn của phía cung ứng, thông qua sự hỗ trợ của các nhà cung cấp FDI cấp 1. Tuy nhiên, nghiên cứu các trường hợp liên kết thành công này đã cho thấy, không có nhiều ví dụ về các công ty trong nước đã tham gia thành công vào GVC. Một trong số các công ty, Thành Long, cũng nhận được hỗ trợ kỹ thuật từ các đối tác và các tổ chức chính phủ, đặc biệt là JICA và SIDEC. Nhìn chung, cách tiếp cận của khu vực tư nhân là quan trọng trong việc đạt được mục tiêu liên kết. Trên thực tế, kinh nghiệm quốc tế cũng cho thấy tầm quan trọng của khu vực tư nhân trong lĩnh vực này. Hơn nữa, cách tiếp cận của khu vực công và khu vực tư nhân với các liên kết không phải là không tương thích, vì cả hai đều có cùng mục đích giúp đỡ các doanh nghiệp khắc phục những hạn chế về cung, và nắm bắt những cơ hội tiềm ẩn hơn là cố gắng ép buộc liên kết.
11. Nghiên cứu này thiết kế dựa vào các phương pháp tiếp cận và mô hình quốc tế (Czech, Malaysia, Chile, Costa Rica) đã được sử dụng thành công trong giải quyết các trở ngại về cung và thất bại của thị trường làm hạn chế liên kết. Báo cáo nghiên cứu nêu bật các chính sách quan trọng và các yếu tố thể chế cũng quan trọng không kém, đối với Việt Nam trong quá trình thúc đẩy vận hành chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ. Các yếu tố chính đáng chú ý bao gồm (i) khuôn khổ thể chế và sự phối hợp giữa các bộ ngành, (ii) sự thuận lợi cho các luồng thông tin và các mối liên hệ giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, (iii) tăng cường hỗ trợ nâng cao năng lực các nhà cung cấp trong nước; và (iv) giảm các rào cản trong môi trường kinh doanh, được đưa trực tiếp vào lộ trình thực hiện chương trình này ở cuối báo cáo (xem dưới đây).

12. Mặc dù Việt Nam hiện đã có các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, các chương trình này có những thiếu sót làm hạn chế khả năng tăng cường cạnh tranh và thúc đẩy liên kết với FDI. Việc rà soát các chương trình và chính sách về doanh nghiệp vừa và nhỏ thực hiện trong Chương 4 sẽ làm sáng tỏ mối liên hệ của các chương trình này với những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải, những trở ngại đối với liên kết và làm nổi bật những khoảng trống. Các chương trình này bao gồm từ cải tiến công nghệ, đổi mới sáng tạo cho đến phát triển thị trường, đào tạo kỹ năng cũng như các gói tài chính độc lập. Phân tích cho thấy, các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm giải quyết những khó khăn của doanh nghiệp, có hiệu quả chưa rõ ràng, do thiếu hệ thống giám sát và đánh giá toàn diện. Hơn nữa, cần thiết phải có sự điều phối chiến lược cấp cao cũng như thiết kế và thực hiện tốt để đảm bảo hiệu quả và tác động của các chương trình. Đánh giá cho thấy, Việt Nam sẽ được hưởng lợi từ việc sắp xếp lại các chương trình trùng lặp; Dựa trên chu kỳ sống của doanh nghiệp theo giai đoạn (khởi sự, tăng trưởng, đi vào phát triển ổn định) để xác định các chương trình hỗ trợ DNVVN còn thiếu; Đảm bảo quá trình giám sát và đánh giá (M&E) thống nhất. Việc thực hiện cũng sẽ được cải thiện thông qua bảo đảm tính bền vững của chương trình (bao gồm khả năng dự báo ngân sách); sự tham gia của khu vực tư nhân trong thiết kế và thực hiện; và cải thiện quy trình của các Kế hoạch 5 năm về Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.
13. Dựa vào kết luận của các chương trước, Chương 5 đề xuất "Lộ trình Thực hiện Chương trình Công nghiệp hỗ trợ và Tăng cường Năng lực Cạnh tranh DNVVN". Lộ trình này tập hợp các bài học kinh nghiệm quốc tế và quốc gia trong việc thực hiện các chương trình hỗ trợ của Chính phủ. Rõ ràng là, thành công của chương trình công nghiệp hỗ trợ liên quan đến gói các giải pháp tích hợp cho doanh nghiệp, hơn là các nỗ lực riêng lẻ. Lộ trình đề xuất ba trụ cột chính cho việc vận hành chương trình CNHT ở Việt Nam (xem hình bên dưới). Một trụ cột bổ sung thứ tư cũng được thảo luận, đề xuất biện pháp giải quyết các khó khăn chung trong môi trường kinh doanh.

Các trụ cột chính của Đề xuất Lộ trình Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ

Triển khai Chương trình Công nghiệp hỗ trợ (CNHT) và Tăng cường Năng lực cạnh tranh Doanh nghiệp nội địa tại Việt Nam

Môi trường thể chế và quản trị cho chính sách Công nghiệp Hỗ trợ

Trụ cột 1: (i) Thành lập Ủy ban hỗn hợp về năng lực cạnh tranh của công nghiệp hỗ trợ với sự tham gia của cả khu vực công và tư (các công ty và các nhà cung cấp chính trong GVC); (ii) Cải thiện luật lệ, môi trường kinh doanh; (iii) Cơ quan CNHT quản lý chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP)

Thiết lập một Chương trình phát triển Nhà cung cấp (SDP) để thúc đẩy Công nghiệp Hỗ trợ trong những lĩnh vực ưu tiên

Trụ cột 2: Kết nối các tập đoàn đa quốc gia và các công ty nội địa

Trụ cột 3: Thiết lập một Chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP) để hỗ trợ các doanh nghiệp nội địa với: (i) dịch vụ tư vấn/trợ giúp; và (ii) nâng cấp thiết bị

Xác định những hạn chế trong môi trường kinh doanh để tăng cường đổi mới sáng tạo

Trụ cột 4: Tạo điều kiện thuận lợi và thúc đẩy đào tạo kỹ năng hướng đến nhu cầu, dịch vụ quản lý, chất lượng/tiêu chuẩn cũng như cải thiện hệ sinh thái R&D thông qua: (i) sử dụng các biện pháp khuyến khích hành vi; (ii) thúc đẩy các phương thức đào tạo và tư vấn thay thế, phát triển các nhóm R&D thông qua hợp tác công- tư với các trường đại học

14. Trụ cột **đầu tiên** nhằm tăng cường và hợp lý hoá quản trị và thể chế về chính sách CNHT và thực hiện các chương trình liên kết (cụ thể là một chương trình dành riêng cho phát triển các nhà cung cấp ở Việt Nam) thông qua (i) thành lập một uỷ ban liên ngành về phát triển công nghiệp hỗ trợ, (ii) thành viên khu vực tư nhân trong uỷ ban, và (iii) cung cấp quyền tự chủ và tăng cường năng lực cho cơ quan đầu mối trong việc xây dựng CNHT. Các biện pháp này giải quyết sự thiếu phối hợp giữa các cơ quan nhà nước, giữa chính phủ và khu vực tư nhân, sự phân mảnh các chính sách và chương trình cải thiện môi trường kinh doanh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa và các ngành công nghiệp hỗ trợ.
15. Trụ cột **thứ hai** nhằm thúc đẩy kết nối các tập đoàn đa quốc gia (MNE) và các công ty trong nước bằng cách giảm chi phí tìm kiếm và kết nối cho cả hai phía, thông qua tổ chức hội thảo chia sẻ thông tin về yêu cầu và cách thức quyết định mua hàng của FDI, phát triển cơ sở dữ liệu trực tuyến chất lượng cao (lấy khu vực tư nhân làm trọng tâm), và thực hiện các dịch vụ kết nối nhà cung cấp tiềm năng với các công ty FDI mới hoặc hiện có tại Việt Nam. Trụ cột này đề cập cụ thể tới các khó khăn chính và thất bại của thị trường trong kết nối, đặc biệt là thiếu thông tin và thất bại trong phối hợp giữa cung và cầu.
16. Trụ cột **thứ ba** nhằm thiết kế và thực hiện chương trình Phát triển Nhà cung cấp dựa trên nhu cầu (SDP) nhằm nâng cấp doanh nghiệp nội địa trong các ngành trọng điểm có tiềm năng liên

kết cao. Trụ cột này tập trung một loạt sáng kiến hỗ trợ theo chiều dọc và chiều ngang trong các lĩnh vực cụ thể cho SDP – bao gồm dịch vụ tư vấn chuyên biệt, kỹ năng quản lý và kỹ thuật, nâng cấp máy móc và đáp ứng các tiêu chuẩn và chứng nhận về lao động và môi trường – nhằm nâng cao năng lực nội địa. Hỗ trợ này có thể được cung cấp thông qua việc sử dụng các ưu đãi khuyến khích hành vi nhằm cải thiện, cả các nhà cung cấp địa phương và cả MNE, khuyến khích họ tìm nguồn cung ứng tại địa phương hoặc đầu tư vào đào tạo, nghiên cứu và phát triển cho hệ thống cung ứng địa phương. Một loạt công cụ hỗ trợ có thể sử dụng để cải thiện khả năng vay vốn ngân hàng cho nhà cung cấp nội địa, từ hỗ trợ trực tiếp đến hỗ trợ tài chính gián tiếp thông qua ưu đãi thuế. Những ưu đãi này phải gắn liền với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, có trọng tâm trọng điểm, và phải giảm thiểu sự biến dạng thị trường (ví dụ, tránh hiện tượng các biện pháp ưu đãi chèn ép, làm thui chột các giải pháp tự thân của thị trường trong phát triển liên kết). Trụ cột này nhằm giải quyết vấn đề năng lực cạnh tranh yếu kém của các nhà cung cấp trong nước.

17. Trụ cột **thứ tư** (trụ cột bổ sung) nhằm giải quyết các trở ngại theo chiều ngang trong môi trường kinh doanh ở Việt Nam. Những trở ngại này tồn tại đồng thời ở nhiều lĩnh vực, liên quan đến kỹ năng, năng lực quản lý, đổi mới, và tiêu chuẩn. Do hiện Việt Nam đã có các chương trình DNVVN nhằm giải quyết các cản trở kể trên, trụ cột này đề xuất giải quyết một số vấn đề căn bản mang tính hệ thống trong thiết kế và triển khai các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Hỗ trợ phát triển liên kết của Ngân hàng Thế giới

18. Theo yêu cầu của Bộ Công Thương, Ngân hàng Thế giới đã khởi xướng một dự án hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn trong lĩnh vực phát triển liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài. Dự án bao gồm việc nâng cao năng lực doanh nghiệp thông qua chương trình phát triển nhà cung cấp thí điểm; Xây dựng cơ sở dữ liệu nhà cung cấp trực tuyến, xây dựng năng lực cho Bộ Công Thương để chủ trì và duy trì cơ sở dữ liệu, cũng như cho một số tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp để thực hiện kết nối hiệu quả B2B nhằm thúc đẩy liên kết sản xuất giữa các nhà cung cấp tiềm năng với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại Việt Nam; Phát triển chiến lược mới nhằm thu hút FDI thế hệ mới; và Xây dựng năng lực cho Bộ Công Thương và các tổ chức có liên quan. Cách tiếp cận áp dụng ở Việt Nam này được lấy cảm hứng từ mô hình SDP của CH Séc. Dự kiến dự án thí điểm này sẽ được thực hiện song song cùng với đánh giá tác động dự án, để có thể rút ra các bài học sớm. Cụ thể, việc đánh giá tác động sẽ giúp xác định xem liệu các công cụ của dự án thí điểm được lựa chọn có hiệu quả và các lĩnh vực cần cải thiện có phải thật sự cần thiết không.

Chương 1: Giới thiệu

Mục tiêu và bối cảnh

19. **Mục tiêu của báo cáo này nhằm cung cấp thêm thông tin cho Chính phủ Việt Nam để thực hiện hiệu quả hơn các biện pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân trong nước¹ và tăng cường hiệu ứng lan tỏa và liên kết của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI).** Báo cáo này nằm trong khuôn khổ chính sách phát triển Công nghiệp Hỗ trợ (CNHT) của Chính phủ nhằm nâng cao năng lực và công nghệ của các doanh nghiệp trong nước nhằm tạo thuận lợi cho các nhà cung cấp liên kết với FDI cũng như giúp họ thâm nhập các thị trường nước ngoài (xem dưới đây).² Đạt được sự tiến bộ trong các lĩnh vực này được coi là một phần không thể thiếu cho tham vọng của Việt Nam trong việc mở rộng sự tham gia của vào chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) cũng như chuyển dịch trong chuỗi giá trị tới các hoạt động có giá trị gia tăng cao hơn.

20. **Hiệu ứng lan tỏa của FDI – tăng năng suất từ chuyển giao kiến thức và công nghệ từ các nhà đầu tư nước ngoài sang nền kinh tế địa phương – được coi là đầu vào có giá trị nhất cho tăng trưởng và phát triển.** Như nhiều nước trong khu vực, Việt Nam thu hút FDI với mong muốn công nghệ mới, kỹ năng quản lý cao, cơ hội tiếp cận thị trường mới từ các tập đoàn đa quốc gia (MNE) lan tỏa sang các doanh nghiệp trong nước, dẫn đến cải thiện năng suất của các doanh nghiệp này. Phần lớn lợi ích năng suất tăng đến từ liên kết dọc giữa MNE/công ty đầu chuỗi và các công ty trong nước theo chuỗi cung cấp.³ Thực tế, sự xuất hiện của các nhà cung cấp trong nước cho các MNE là yếu tố quan trọng cho phép các nước Đông Nam Á khác – như Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore – dịch chuyển lên nấc thang cao hơn trong chuỗi giá trị. Trọng tâm của nghiên cứu này là về các mối liên kết chuỗi cung ứng phù hợp với khung chính sách của CNHT.

Hộp 1: Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ (CNHT), 2016-25

Hỗ trợ doanh nghiệp trong các lĩnh vực chính:

- Phát triển các nhà cung cấp cho khách hàng trong và ngoài nước.
- Áp dụng hệ thống quản lý phù hợp với yêu cầu của GVC trong quản trị doanh nghiệp và sản xuất.
- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho SI thông qua đào tạo.
- Nghiên cứu và phát triển, chuyển giao công nghệ sản xuất phụ tùng, phụ kiện, nguyên vật liệu.
- Xây dựng cổng thông tin SI.

Nguồn: Quyết định về chương trình SI, ngày 18 tháng 01 năm 2017, Chính phủ

¹ Doanh nghiệp trong nước ở Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp nhỏ và vừa, chiếm 97,6% tổng số doanh nghiệp theo "Sách trắng về DNVTN Việt Nam năm 2014", do Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2014) xuất bản, Hà Nội: Nhà xuất bản Thông Kê, p. 36. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa này có ít hơn 100 nhân viên trong các lĩnh vực thương mại và dịch vụ.

² Công nghiệp hỗ trợ (CNHT) được định nghĩa là các ngành sản xuất nguyên liệu, linh kiện và phụ tùng để cung cấp cho việc sản xuất các sản phẩm hoàn chỉnh. Trong báo cáo này, chương trình CNHT và phát triển các liên kết thương mại sẽ được sử dụng hoán đổi cho nhau. Cũng có thể lưu ý rằng nó bao gồm cả các nhà cung cấp nước ngoài và trong nước. Thuật ngữ "địa phương" và "các doanh nghiệp trong nước" cũng được sử dụng hoán đổi cho nhau như FDI, các công ty đa quốc gia và các công ty có vốn đầu tư nước ngoài.

³ Ngoài các chuỗi cung ứng – trọng tâm của nghiên cứu này – các cơ chế bổ sung mà qua đó FDI lan tỏa đến nền kinh tế địa phương bao gồm chuyển dịch lao động (tức là kiến thức của doanh nghiệp nước ngoài sẽ theo người lao động truyền tải đến doanh nghiệp địa phương khi người lao động đó chuyển sang làm cho doanh nghiệp địa phương), và hiệu ứng cạnh tranh và cung cấp mô hình mẫu.

21. **Những hạn chế về cung và thất bại của thị trường thường cản trở quá trình liên kết.** Kinh nghiệm quốc tế và nghiên cứu lý thuyết cho thấy, mặc dù nhiều quốc gia đã thu hút FDI thành công, hiệu ứng lan tỏa thu được ở các quốc gia này không giống nhau do các thất bại của thị trường (Moran 2014). Quá trình liên kết là hàm tổng hợp của nhiều yếu tố, bao gồm tiềm năng lan tỏa của FDI, năng lực hấp thụ của doanh nghiệp trong nước, cũng như chính sách kinh doanh và môi trường thể chế của nước sở tại.⁴ Đã có những nghiên cứu làm sắc nét hơn sự hiểu biết của chúng ta về các hạn chế và thất bại thị trường từ phía cung, gây cản trở tới liên kết ở Việt Nam.

22. **Một nền tảng phong phú các nghiên cứu về khu vực tư nhân của Việt Nam đã được thiết lập trong những năm gần đây.** Một số công trình nghiên cứu quan trọng được thực hiện ở Việt Nam⁵ đã đưa ra cái nhìn nhất quán về thách thức cạnh tranh cấp doanh nghiệp và bản chất liên kết FDI ở Việt Nam. Một số kết luận chính nhấn mạnh trong những nghiên cứu này bao gồm:⁶

- Khu vực tư nhân trong nước bị ảnh hưởng từ suy giảm tăng trưởng lao động và năng suất tổng (TFP) kể từ đầu thế kỷ 21, thể hiện ở việc đảo chiều từ tăng trưởng nhanh chóng của những năm 1990 và giảm triển vọng tăng trưởng trong tương lai. Mặc dù doanh nghiệp vừa và nhỏ đã tăng về số lượng và ngày càng thâm dụng vốn hơn, từ giữa những năm 2000 vẫn có những quan ngại về khả năng họ có thể phát triển lớn hơn và đạt được hiệu quả kinh tế về quy mô theo thời gian. Đặc biệt, sự thiếu năng động của các ngành dịch vụ đã được nhấn mạnh.
- Một sân chơi với lợi thế nghiêng về doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có quan hệ thân quen, hay sở hữu nước ngoài, cùng với môi trường kinh doanh kém thuận lợi (như các quy định về kinh doanh, dịch vụ căn bản và cơ sở hạ tầng còn hạn chế) làm suy yếu nghiêm trọng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước, bất kể quy mô.
- Hầu hết doanh nghiệp nội địa không đủ năng lực để liên kết với công ty nước ngoài đáp ứng yêu cầu của họ về chất lượng, giá cả và độ tin cậy, và để tiếp nhận kiến thức và công nghệ mới. Doanh nghiệp không đủ năng lực đổi mới và có kỹ năng hạn chế là trở ngại chính cho liên kết. Các doanh nghiệp thường đầu tư hướng đến duy trì hoặc tăng năng lực sản xuất, nhưng ít khi hướng đến cải thiện năng suất, chất lượng sản phẩm và đa dạng hóa, cũng như đổi mới.

23. **Báo cáo này tập trung vào việc hiện thực hóa chương trình nghị sự phát triển liên kết FDI ở Việt Nam.** Trên cơ sở các phân tích từ các nghiên cứu nói trên, báo cáo đánh giá các kinh nghiệm quốc tế, trong nước và đề xuất các chính sách và chương trình hỗ trợ khả năng cạnh tranh và liên kết ở Việt Nam.

⁴ Khung này được xây dựng dựa trên công trình của Farole T. và D. Winkler (WB, 2012); Paus and Gallagher, 2008.

⁵ Những công trình này bao gồm: Việt Nam 2035 (WB và Bộ KH&ĐT 2016), 'Việt Nam trước những ngã rẽ' (World Bank 2016), Brandt et al. (2016), và Newman et al. (2015). Các nguồn dữ liệu bao gồm Dữ liệu điều tra Thống kê Công ty (GoV) và điều tra riêng lẻ, có từ năm 2000 đến đầu năm 2010.

⁶ Xem Phụ lục 1 để biết thêm chi tiết hơn về các kết luận chủ yếu của các báo cáo và nghiên cứu gần đây, bao gồm cả 'Việt Nam 2035' (Ngân hàng Thế giới và Bộ KH & ĐT 2016), 'Việt Nam trước những ngã rẽ' (World Bank 2016), Brandt và cộng sự (2016), và Newman và cộng sự (2015).

Sự phù hợp với những ưu tiên chính sách và chương trình của Chính phủ Việt Nam

24. **Nghiên cứu này hoàn toàn phù hợp với các ưu tiên chiến lược của Chính phủ liên quan đến phát triển khu vực tư nhân.** Những ưu tiên này được đề cập cụ thể trong Chiến lược Phát triển Kinh tế Xã hội Việt Nam 2011-2020, Báo cáo Tầm nhìn Việt Nam năm 2035, cũng như Báo cáo Chẩn đoán hệ thống Quốc gia năm 2016 (SCD) của Ngân hàng Thế giới cho Việt Nam, trong đó nhấn mạnh nhu cầu tăng cường năng lực cạnh tranh, đặc biệt đối với khu vực tư nhân trong nước vì Việt Nam mong muốn tránh "bẫy thu nhập trung bình" và trở thành một nước công nghiệp hoá hiện đại. Bộ Công thương, cơ quan đầu mối về xây dựng năng lực của công nghiệp hỗ trợ Việt Nam và Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI)⁷ là một trong những đối tác chính của chương trình nghị sự này.
25. **Kết luận từ nghiên cứu này có thể cung cấp thông tin cho việc thiết kế và hỗ trợ thực hiện các chính sách và chương trình chính của Chính phủ Việt Nam nhằm phát triển khu vực tư nhân trong nước và tạo thuận lợi cho liên kết với doanh nghiệp nước ngoài.** Một nghị định mới về công nghiệp hỗ trợ được ban hành cuối 2015, tiếp theo là một Quyết định của chính phủ về "Chương trình Phát triển Công nghiệp hỗ trợ giai đoạn 2016 – 2025", cụ thể hóa một số nội dung của Nghị định cũng được ban hành đầu 2017.⁸ Tài liệu thứ hai nêu ra các yếu tố chính của Chương trình nâng cao năng lực doanh nghiệp, đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ tài chính, xúc tiến R&D, công nghệ và đổi mới. Hơn nữa, một luật về hỗ trợ DNVVN đã được ban hành để tăng cường hỗ trợ cho các DNVVN ở Việt Nam.⁹ Luật này xác định các lĩnh vực hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như các cơ quan thực hiện¹⁰. Việc triển khai và thực hiện các chi tiết của các chương trình mới vẫn cần phải được xây dựng và với sự phối kết hợp của các chương trình của Chính phủ để hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước, có một giá trị rất lớn trong việc xác định những khoảng trống và bài học rút ra từ kinh nghiệm trước đây, cũng như để thúc đẩy kinh nghiệm quốc tế. Cuối cùng, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, thông qua Cục Đầu tư nước ngoài (FIA), đang trong quá trình xây dựng một Chiến lược Đầu tư mới và kế hoạch hành động thực hiện với sự hỗ trợ của Nhóm Ngân hàng thế giới (WBG). Chiến lược này nhằm thúc đẩy và thu hút đầu tư nước ngoài "thế hệ 2" vào Việt Nam, có tiềm năng mang lại giá trị gia tăng cao, phát triển môi trường bền vững, và tăng cường liên kết FDI và DNVVN.

⁷ Trong Bộ Công Thương, Vụ Công nghiệp nặng, nay là Cục Công nghiệp, chịu trách nhiệm cho chương trình nghị sự phát triển CNHT.

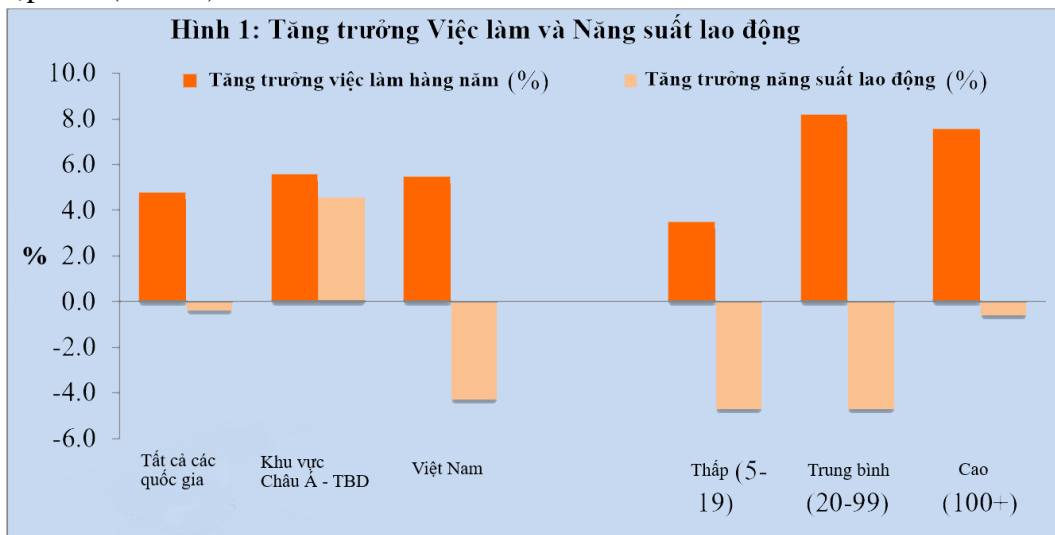
⁸ Nghị định về Công nghiệp hỗ trợ số 111/2015 / NĐ-CP, ngày 03 tháng 11 năm 2015 và Quyết định số 68 / QĐ-TTg ngày 18 tháng 01 năm 2017.

⁹ Động lực cho luật mới đến từ sự thay đổi của môi trường toàn cầu và sự xác định những khoảng cách đáng kể trong việc hỗ trợ DNVVN hiệu quả. Xin vui lòng tham khảo: Chính phủ Việt Nam. 2015. "Kế hoạch cải cách và chính sách để nâng cao hiệu quả của DNVVN trong Tái cơ cấu kinh tế, Báo cáo tóm tắt". Ủy ban Kinh tế Trung ương, Việt Nam.

¹⁰ Theo luật DNVVN, dự kiến sẽ có hai loại hỗ trợ: (a) hỗ trợ chung cho tất cả các DNVVN và (b) hỗ trợ cụ thể cho các loại hình DNVVN, cụ thể: Doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; Doanh nghiệp Hộ kinh doanh chuyển đổi sang các DNVVN; Và các DNVVN gắn với chuỗi giá trị và các cụm công nghiệp. Hỗ trợ trước đây bao gồm: tiếp cận tín dụng, hỗ trợ về thuế, tiếp cận đất đai, ươm tạo và nâng cao năng lực công nghệ, mở rộng thị trường, thông tin và tư vấn và đào tạo nguồn nhân lực. Hỗ trợ cụ thể sẽ được liên kết một cách hợp lý với các vấn đề mà các DNVVN phải đối mặt.

Bối cảnh Quốc gia

26. **Việt Nam là một điển hình cho câu chuyện thành công về phát triển nhanh.** Tăng trưởng kinh tế kể từ những năm 1990 thường xuyên nằm trong nhóm nhanh nhất trên thế giới, và tốc độ giảm đói nghèo đạt gần như chưa từng có. Tăng trưởng GDP bình quân 5.5% mỗi năm, GDP thực trên đầu người tăng gấp ba lần trong giai đoạn từ năm 1990 đến năm 2014, khiến Việt Nam có thể đạt được vị thế một quốc gia có thu nhập trung bình trong một thế hệ. Mở rộng cơ hội trong khu vực tư nhân – và đặc biệt là lương chính thức được trả cao hơn – đã là một kênh góp phần vào tăng trưởng mag tính công bằng cho Việt Nam. Là một phần của sự chuyển đổi cơ cấu của đất nước từ nền kinh tế chủ yếu là nông nghiệp sang nền kinh tế dựa vào sản xuất và dịch vụ, hơn 20 triệu việc làm mới trong khu vực tư nhân đã được tạo ra.
27. **Thương mại và đầu tư tiếp tục là động lực chính cho sự phát triển nhanh chóng của Việt Nam.** Là một trong những nước hội nhập nhất trên thế giới¹¹ với một lợi thế so sánh trong sản xuất sử dụng nhiều lao động, Việt Nam đã thu hút thành công một lượng lớn FDI đang tìm kiếm hiệu quả và đã gia nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu (GVC). Những thành quả về xuất khẩu cũng ấn tượng không kém, với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng năm trên 18% trong hai thập kỷ qua.¹²
28. **Nhưng với tăng trưởng năng suất trì trệ, hiện đang có những quan ngại về khả năng cạnh tranh của Việt Nam.** Tăng trưởng kinh tế đã giảm trong những năm gần đây so với thập kỷ trước đó. Tăng trưởng năng suất, động lực chính cho tăng trưởng GDP trong những năm đầu quá trình chuyển đổi của Việt Nam đã giảm trong thập kỷ qua. Năm 2015, các doanh nghiệp ở Việt Nam chứng kiến sự suy giảm tăng năng suất lao động ở mức hơn 4% so với mức tăng năng suất gần 5% trung bình trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương (EAP). Ngoài ra, sự suy giảm tăng năng suất được phản ánh qua các quy mô công ty, bao gồm cả các doanh nghiệp lớn. (Hình 1)



Nguồn: Điều tra Doanh nghiệp của Ngân hàng Thế giới, 2015.

¹¹ Năm 2015, tỷ lệ thương mại/GDP đạt 170% GDP.

¹² Với mức nhập khẩu đi sau không xa (phản ánh nội dung nhập khẩu cao) trong cùng thời kỳ. Trong 5 năm qua, tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đã tăng trung bình 15% – gần gấp 5 lần tăng trưởng toàn cầu.

29. **Khu vực tư nhân có hai luồng đầu tư, khu vực FDI có hiệu suất cao được lồng ghép vào các GVC và khu vực tư nhân trong nước.** Hiện nay, sự đóng góp của các doanh nghiệp lớn, chủ yếu là khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm khoảng 30% việc làm trong khu vực doanh nghiệp Việt Nam¹³ và 70% tổng giá trị xuất khẩu. Chỉ có 20% doanh nghiệp trong nước xuất khẩu. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ – đại diện cho phần lớn khu vực tư nhân trong nước ở Việt Nam – kinh doanh nhỏ lẻ, đơn giản, thiếu quy mô, công nghệ cần thiết để tăng năng suất mở rộng thị trường. Theo chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu (WEF, 2016), Việt Nam xếp hạng 100 trong số 138 nền kinh tế về trụ cột "mức độ phức tạp trong kinh doanh" và đứng thứ 112 về "áp dụng công nghệ" ở phía sau Philippines (42 và 57), Thái Lan (35 và 53) và Malaysia (13 và 19)¹⁴ – phản ánh thách thức cạnh tranh của đất nước đối với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực.
30. **Việt Nam gia nhập GVC thông qua các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đã mang lại những lợi ích đáng kể về tăng trưởng và việc làm do xuất khẩu. Tuy nhiên, FDI vẫn không kết nối được với khu vực tư nhân trong nước.** Hình thành như một trung tâm sản xuất sản xuất và xuất khẩu, Việt Nam chuyên về công đoạn lắp ráp cuối cùng và đòi hỏi nhiều lao động của GVC. Việt Nam hiện là nước xuất khẩu hàng đầu về may mặc và điện thoại di động. Nhiều mặt hàng xuất khẩu có giá trị cao của Việt Nam có hàm lượng nhập khẩu cao và giá trị gia tăng trong nước thấp, do đó con số đóng góp ròng vào nền kinh tế của các công ty FDI không cao như nhìn ngoài. Điều này cũng phản ánh sự thâm nhập hạn chế của các DNVVN trong nước vào GVC thông qua việc trở thành nhà cung cấp cho các công ty FDI sản xuất hàng xuất khẩu¹⁵ Các liên kết cung ứng hiện nay thường có xu hướng gắn với sản phẩm có giá trị gia tăng thấp, như các vật tư đơn giản và bao bì. Về cơ bản, hầu hết các DNVVN trong nước được tích hợp gián tiếp vào các GVC (chứ không phải là nhà xuất khẩu trực tiếp) và sản xuất các linh kiện không phải quan trọng (ngoại vi) của chuỗi giá trị thượng nguồn hoặc tham gia vào việc lắp ráp hạ nguồn. Điều này được phản ánh trong bảng xếp hạng của Việt Nam về chất lượng của các nhà cung cấp địa phương trong Chỉ số Cạnh tranh Toàn cầu, nơi Việt Nam xếp thứ 109 trong số 138 nền kinh tế, đứng sau Philippine (74), Thái Lan (77) và Malaysia (22).
31. **Liên kết với FDI¹⁶ đã được cải thiện nhưng vẫn chậm so với tham vọng của Chính phủ và mức độ cạnh tranh ngày càng cao trong khu vực.** Ở giai đoạn hiện tại, các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam chủ yếu là nhà cung cấp Cấp ba, được mô tả như là ngành sản xuất các nguyên liệu đầu vào nguyên liệu đơn giản và ít giá trị gia tăng và/hoặc các linh kiện đơn giản (Hình 2). Trong lĩnh vực phân cứng ICT (ngành điện tử) và ô tô, những sản phẩm này bao gồm nhựa, cao su, các bộ phận kim loại và khuôn mẫu. Các nhà cung cấp Cấp ba này cũng không liên kết được với các công ty đầu chuỗi (hoặc thậm chí là các nhà cung cấp Cấp

¹³ Đây là gần 7 phần trăm tổng số lao động.

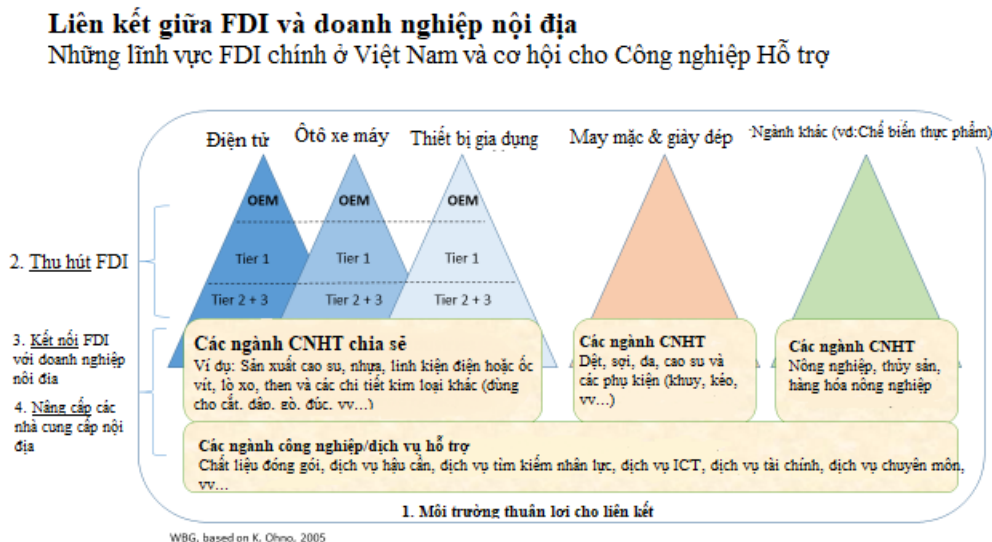
¹⁴ Điều này dựa trên các phản hồi từ một cuộc điều tra ý kiến điều hành được thực hiện bởi Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) về Chỉ số Năng lực cạnh tranh toàn cầu, 2016-17.

¹⁵ FDI Nhật Bản – là một trong những nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam – có 32% đầu vào từ các nhà cung cấp hoạt động tại Việt Nam vào năm 2015, so sánh với nguồn cung cấp địa phương từ Trung Quốc (65%), Thái Lan (55%) và Indonesia (40%).

¹⁶ Ví dụ, các doanh nghiệp Việt Nam đang bắt đầu thâm nhập vào chuỗi cung ứng của Samsung. Số lượng nhà cung cấp Cấp 1 (nhà cung cấp trực tiếp) chỉ từ 4 trong năm 2015 đã tăng lên 20 trong năm 2016. Tổng cộng gần 200 doanh nghiệp trong nước tham gia chuỗi cung ứng cho ba nhà máy của Samsung tại Việt Nam, bao gồm 20 nhà cung cấp Cấp 1 và 178 Nhà cung cấp Cấp 2. Đọc thêm tại <http://vietnamnews.vn/economy/349749/200-vn-firms-in-samsung-chain>.

một) – là những công ty có công nghệ và kiến thức để giúp họ tăng năng suất vì họ chỉ là các nhà cung cấp gián tiếp cho các công ty đầu chuỗi,

Hình 2: Liên kết giữa FDI và doanh nghiệp trong nước



do đó không có liên hệ trực tiếp với các FDI này. Do vị trí của DNNVV, hiệu ứng lan tỏa chưa đạt được mức tối đa, cho thấy cần thiết phải tăng cường kết nối trong các chuỗi giá trị hiện tại (thông qua triển khai nhiều hoạt động hơn ở thượng nguồn và hạ nguồn). Mục tiêu cho Chính phủ là phát triển mạng lưới các nhà cung cấp Cấp 1 (trực tiếp) và Cấp hai/Cấp ba (gián tiếp) gắn với công đoạn lắp ráp cuối cùng để các công ty này chuyển sang sản xuất các sản phẩm phức tạp hơn và đa dạng hóa xuất khẩu (Hình 2). Hơn nữa, điều này có thể hỗ trợ các công ty trong nước có tiềm năng có thể trở thành công ty đầu chuỗi về lâu dài.

32. **DNNVV có thể tăng năng suất nhanh nhất cùng với việc gia tăng liên kết, tuy nhiên không phải tất cả các DNVVN đều có thể là ứng cử viên cho liên kết.** Trong kỷ nguyên của GVC, các MNE cạnh tranh trên thị trường quốc tế phụ thuộc vào mức độ hiệu quả và năng suất lao động ở đẳng cấp thế giới. Họ cần có nguồn cung cấp đầu vào từ các nhà cung cấp có khả năng cạnh tranh tương đương.¹⁷ Các nước đang phát triển thường nhầm lẫn rằng chuỗi cung ứng được hình thành nhờ việc hỗ trợ *tất cả* DNVVN. Các trường hợp điển hình về các chương trình phát triển nhà cung cấp cho thấy các công ty nhỏ thường không phải là mục tiêu của các tổ chức hỗ trợ kết nối của nước sở tại hoặc của bộ phận tìm kiếm nhà cung cấp của các MNC. Ngược lại, dường như có bằng chứng cho thấy các công ty địa phương có quy mô trung bình và lớn hơn "có nhiều khả năng hơn các doanh nghiệp nhỏ trong việc đạt được năng lực cần thiết cho liên kết dẫn tới các kịch bản "cùng có lợi"¹⁸ trong ngắn hạn. Đồng thời, nâng cao năng lực cho doanh nghiệp và tháo dỡ các rào cản về môi trường kinh doanh mà doanh nghiệp vừa và nhỏ gặp phải ở Việt Nam vẫn là yếu tố quan trọng để tăng cường sự đóng góp của khu vực tư nhân vào tăng trưởng và nâng cao khả năng cạnh tranh của đất nước.

¹⁷ Vietnam also faces a more challenging global horizon. Wages in its competitor countries like Bangladesh and Cambodia are already lower, and the “demographic dividend” is diminishing.

¹⁸ UNCTAD (2011). Làm thế nào để tạo ra và hưởng lợi từ các mối liên kết giữa FDI và DNVVN: Bài học từ Malaysia và Singapore (Thực tiễn Tốt nhất về Đầu tư cho Phát triển).

33. Trong 15 năm qua, Chính phủ Việt Nam đã đưa ra các chính sách và chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh và đổi mới của khu vực tư nhân trong nước. Các chương trình này bao gồm cả các dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS),¹⁹ và hỗ trợ tài chính cho các DNVVN. Các chương trình BDS trải rộng từ nâng cấp công nghệ, đổi mới, sáng tạo đến phát triển thị trường, đào tạo và kỹ năng, cũng như các gói hỗ trợ tài chính độc lập.²⁰ Các can thiệp chính sách bao gồm cải thiện khung pháp lý cho gia nhập thị trường,²¹ hoạt động doanh nghiệp cũng như chính sách ưu đãi. Mặc dù xếp hạng kinh doanh tại Việt Nam đã được cải thiện (từ vị trí 98 năm 2012 đến 82 năm 2017), môi trường kinh doanh và khuôn khổ pháp lý cần được cải thiện hơn nữa để đảm bảo sự bình đẳng giữa các bên, cải thiện tiếp cận tài chính và thị trường, bảo vệ quyền sở hữu và thực thi các chính sách cạnh tranh.²² Nhận thấy rằng cần phải làm nhiều hơn và một số chương trình hiện tại có thể không hiệu quả, các sáng kiến chính sách mới đang được tiến hành nhằm nâng cao tính cạnh tranh của khu vực tư nhân trong nước và thúc đẩy liên kết với doanh nghiệp FDI. Điều này bao gồm ưu tiên của Chính phủ để phát triển một mạng lưới các nhà cung cấp trong nước – được mô tả trong khuôn khổ chính sách "Hỗ trợ ngành công nghiệp" cũng như luật về DNVVN mới được ban hành.²³

Phương thức tiếp cận và phạm vi

34. **Một số yếu tố chính xác định tiềm năng cho liên kết và lan tỏa từ FDI.** Báo cáo này dựa trên khung khái niệm được trình bày bởi Farole và Winkler (2014), phân tích tiềm năng này bằng cách xem xét ba yếu tố trung gian: (i) tiềm năng lan tỏa của các công ty nước ngoài, (ii) năng lực hấp thụ của các doanh nghiệp trong nước, và (iii) Các yếu tố nước chủ nhà và khuôn khổ thể chế.²⁴ Trong khi khuôn khổ này xem xét một số kênh lan tỏa, bao gồm cả chuyển đổi lao động và cơ cấu lại thị trường, nghiên cứu này tập trung vào chuỗi cung ứng và phân tích những hạn chế về cung và sự thất bại của thị trường tại Việt Nam. (Hình 3)

Hình 3. Phương thức tiếp cận: tiềm năng lan tỏa của FDI, khả năng của khu vực tư nhân trong nước và môi trường kinh doanh

¹⁹ Các dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) được định nghĩa là các dịch vụ phi tài chính quan trọng đối với gia nhập, sống còn, năng suất, khả năng cạnh tranh và tăng trưởng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. BDS bao gồm các dịch vụ đào tạo, tư vấn và tư vấn, hỗ trợ tiếp thị, thông tin, phát triển và chuyển giao công nghệ, và xúc tiến liên kết kinh doanh.

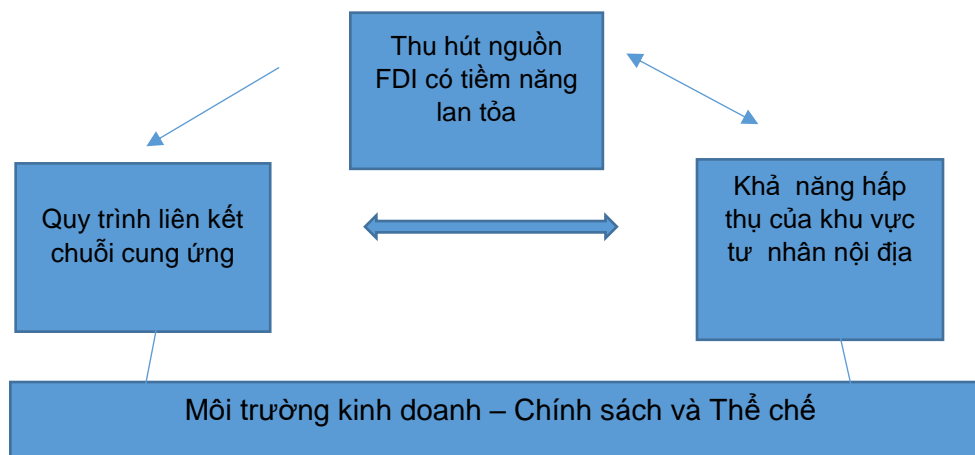
²⁰ Bao gồm các khoản vay ngân hàng bằng cách cung cấp các quỹ bảo lãnh tín dụng, và Quỹ Bảo lãnh Tín dụng của Chương trình Phát triển Việt Nam. Ủy ban Kinh tế Trung ương Chính phủ, (2015).

²¹ Kỳ lục số lượng công ty mới gia nhập ở Việt Nam bắt đầu trở nên ấn tượng so với các đối thủ cạnh tranh. Ở khu vực tư nhân trong nước, đó là những công ty trẻ đã tạo ra nhiều công ăn việc làm, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ. Xem Aterido R. và Mary Hallward-Driemeier (2015).

²² Tầm nhìn Việt Nam 2035.

²³ WBG đã và đang tham gia hỗ trợ chính phủ trên cả hai lĩnh vực Công nghiệp Hỗ trợ và DNVVN. Trong lĩnh vực CNHT, IFC, một thành viên của WBG, đang thực hiện một dự án hỗ trợ kỹ thuật bao gồm thực hiện thí điểm chương trình phát triển nhà cung cấp, xây dựng một chiến lược và kế hoạch hành động mới nhằm thu hút FDI thể hệ 2 giúp Việt Nam tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu mới. Đối với luật Hỗ trợ DNVVN, WBG đã tham gia đóng góp ý kiến cho các dự thảo của luật, dựa trên những phát hiện sớm của cuộc điều tra doanh nghiệp và các thông lệ quốc tế tốt.

²⁴ *Tiềm năng lan tỏa của các nhà đầu tư nước ngoài* bị ảnh hưởng bởi mức độ và cơ cấu sở hữu nước ngoài, động lực FDI và các chiến lược tìm nguồn cung ứng toàn cầu của GVC. Điều này bao gồm, ví dụ, mức độ mà FDI chia sẻ yêu cầu quy cách mẫu sản phẩm của họ và hướng dẫn các nhà cung cấp về cách thức đáp ứng các yêu cầu đó và bản chất của công nghệ mà MNE sử dụng. Khả năng hấp thụ, hay khả năng hấp thụ công nghệ và tri thức nước ngoài lần lượt được định hình theo đặc điểm của các công ty trong nước, nghĩa là khoảng cách công nghệ giữa nước ngoài và các công ty trong nước, nghiên cứu và phát triển, nguồn nhân lực, quy mô công ty, động lực ngành xuất khẩu, cạnh tranh và loại hình sở hữu. Chính sách ở cấp quốc gia có thể bao gồm các quy định về thị trường lao động, quyền sở hữu trí tuệ, tiếp cận với tài chính, cơ sở hạ tầng đào tạo và đổi mới, chính sách thương mại và đầu tư, thể chế và quản trị, và cạnh tranh. Tất cả các quá trình này phụ thuộc lẫn nhau và năng động. Ví dụ, những thay đổi về đặc điểm công ty trong nước và/hoặc thay đổi chính sách của chủ nhà có thể ảnh hưởng đến các chiến lược sản xuất và tìm nguồn cung ứng của các nhà đầu tư nước ngoài.



Nguồn: Farole, T. và D., Winkler (2014).

35. Những công việc sau đã được thực hiện để nghiên cứu các yếu tố được vạch ra trong cách tiếp cận trên.

- Phân tích về năng suất và đầu tư của doanh nghiệp:* Phần đầu của phân tích này nghiên cứu các rào cản môi trường kinh doanh chính cản trở tăng năng suất và đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp ở Việt Nam, sử dụng dữ liệu khảo sát doanh nghiệp mới nhất do Ngân hàng Thế giới thu thập cũng như bổ sung nó bằng các nghiên cứu phân tích gần đây về những vấn đề này.²⁵ Tập trung vào liên kết doanh nghiệp trong nước và FDI, phân tích cố gắng hiểu rõ hơn những đặc điểm nào của doanh nghiệp và những cản trở nào về môi trường đầu tư là ràng buộc lớn nhất trong thiết lập liên kết với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, nhằm xác định các lĩnh vực có thể can thiệp chính sách. So sánh giữa các doanh nghiệp trong nước là các nhà cung cấp cho FDI và các doanh nghiệp sản xuất phục vụ thị trường nội địa, phân tích cũng xem xét cả những hạn chế tự thân liên quan đến khả năng của doanh nghiệp và những cản trở bên ngoài trong môi trường kinh doanh. Nghiên cứu cũng xác định những đặc điểm và khả năng của công ty thúc đẩy việc hấp thụ FDI lan tỏa, và loại đổi mới sáng tạo và nâng cao năng lực nào dẫn tới việc nâng cấp kinh tế trên cơ sở bền vững. Các phân tích dữ liệu theo đặc điểm của doanh nghiệp (ví dụ như quyền sở hữu, tuổi tác, vị trí, ngành) được sử dụng ở những lĩnh vực liên quan nhất, và Việt Nam được so sánh với đối thủ cạnh tranh khu vực (ví dụ Thái Lan, Malaysia, Indonesia, Philippines và Campuchia). Cuối cùng, phân tích sử dụng các thông tin sẵn có về giới trong dữ liệu khảo sát để xác định các trở ngại cụ thể mà phụ nữ gặp phải trong khu vực tư nhân. Phân tích này được trình bày trong *Chương 2*.
- Liên kết giữa FDI và khu vực tư nhân trong nước:* Nghiên cứu này trước hết nêu ra những hạn chế có thể ngăn cản các liên kết thương mại, dựa trên các tài liệu học thuật và kinh nghiệm thực tiễn ở các nước khác. Sau đó xác định những hạn chế về nhu cầu và nguồn cung và những thất bại của thị trường tại Việt Nam dẫn đến thiếu liên kết trong các ngành công nghiệp như điện tử và ô tô. Phần này trình bày các can

²⁵ Khảo sát Doanh nghiệp là những cuộc khảo sát mức độ công ty so sánh các mẫu đại diện của khu vực tư nhân ở các quốc gia khác nhau, thường xuyên được Ngân hàng Thế giới thực hiện từ năm 2002 (xem: <http://www.enterprisesurveys.org>). Cuộc điều tra mới nhất cho Việt Nam, được tiến hành trong giai đoạn 2015-2016, bao gồm 996 công ty, trong đó có 294 công ty được điều tra trong năm 2009.

thiệt chính cần thiết để giải quyết những khó khăn này ở Việt Nam, đưa ra các phương pháp tiếp cận và mô hình khác nhau đã được áp dụng thành công tại các quốc gia khác cho các chương trình phát triển nhà cung cấp. Cuối cùng, Nghiên cứu giới thiệu sáng kiến đang được WBG hỗ trợ trong việc thí điểm chương trình phát triển nhà cung cấp tại Việt Nam nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong nước tham gia vào chuỗi giá trị gia tăng nội địa (DVA) và chuỗi giá trị toàn cầu thông qua việc nâng cấp doanh nghiệp, đổi mới sáng tạo và nâng cao năng suất. Phân tích này được trình bày trong *Chương 3*.

- *Rà soát và đánh giá một số chương trình và chính sách DNVVN có chọn lọc*: Chương 4 tiến hành việc rà soát các chương trình và chính sách của DNVVN nhằm làm sáng tỏ tác dụng của các chương trình này trong việc giải quyết những khó khăn mà DNVVN phải đối mặt. Kể từ 15 năm qua, đã có rất nhiều chính sách và chương trình, bao gồm cả dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS)²⁶ cũng như tài chính, đã được thực hiện để hỗ trợ phát triển DNVVN và tạo thuận lợi cho phát triển liên kết. Các chương trình trải rộng từ việc nâng cấp công nghệ, đổi mới tới phát triển thị trường, đào tạo và kỹ năng cũng như các gói tài chính độc lập.²⁷ Phân tích này dựa trên một nghiên cứu bổ trợ, lập danh sách và rà soát các chương trình và chính sách DNVVN có chọn lọc, bổ sung bằng một cuộc khảo sát đối với những đối tượng hưởng lợi từ chính sách, và hai vòng hội thảo với các bên liên quan. Sau đó, đánh giá phù hợp của các chương trình hỗ trợ với việc giải quyết những vấn đề của bên cung và thất bại của thị trường mà các doanh nghiệp trong nước đang gặp phải ở Việt Nam. Các chương trình và chính sách này có đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp trong nâng cao tính cạnh tranh và liên kết ở Việt Nam? Khoảng trống là gì? Trong tương lai, các lĩnh vực trọng tâm cần được Chính phủ chú trọng là gì, và làm thế nào để thiết kế chương trình hỗ trợ hiệu quả hơn dựa trên kinh nghiệm, thực tiễn tốt học hỏi từ các nước khác?
- *Chương 5* đưa ra các khuyến nghị để cải thiện các chính sách và chương trình để hỗ trợ hiệu quả hơn khả năng cạnh tranh và liên kết của các doanh nghiệp trong nước tại Việt Nam.

²⁶ Dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) được định nghĩa là một loạt các dịch vụ phi tài chính quan trọng đối với sự gia nhập, tồn tại, năng suất, khả năng cạnh tranh và tăng trưởng của các DNVVN. BDS bao gồm các dịch vụ đào tạo, tư vấn, hỗ trợ tiếp thị, thông tin, phát triển và chuyển giao công nghệ, và xúc tiến liên kết kinh doanh.

²⁷ Bao gồm các khoản vay ngân hàng bằng cách cung cấp các quỹ bảo lãnh tín dụng và Quỹ bảo lãnh tín dụng của chương trình Phát triển Việt Nam. (Ủy ban Kinh tế Trung ương Chính phủ, 2015).

Chương 2: Phân tích Năng suất Doanh nghiệp và Môi trường đầu tư

36. **Như đã đề cập trong phần giới thiệu, sự phát triển năng động và cạnh tranh của khu vực tư nhân là vấn đề cốt lõi để Việt Nam đạt được mục tiêu nâng cao giá trị gia tăng trong nước và tăng cường liên kết FDI.** Nhìn chung, trong hoạt động của doanh nghiệp, năng suất và đổi mới là hai yếu tố chủ đạo cần được cải thiện để có thêm nhiều hơn nữa doanh nghiệp Việt Nam đáp ứng được tiêu chuẩn về chất lượng, giá cả, quy mô và thời gian giao hàng của các MNE và những tập đoàn hàng đầu, để có thể trở nhà cung cấp cho họ. Hơn nữa, công nghệ và kiến thức chuyên giao từ FDI, cũng như cơ hội giao thương với thị trường quốc tế đòi hỏi các doanh nghiệp trong nước phải nâng cao năng lực hơn nữa mới có thể tận dụng cơ hội hiệu quả và hấp thụ những tác động lan toả từ FDI (Lall, 1992).²⁸
37. Chương này phân tích những hạn chế khách quan từ môi trường kinh doanh, cũng như những hạn chế chủ quan của chính doanh nghiệp đã làm suy yếu năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân Việt Nam và mối liên kết với các MNE. Trên cơ sở những nghiên cứu trước đây²⁹ và sử dụng dữ liệu điều tra doanh nghiệp mới nhất do Ngân hàng Thế giới thu thập, phần thứ nhất sẽ cung cấp kết quả đánh giá mới nhất về năng suất và năng lực đổi mới của doanh nghiệp - hai yếu tố chính của năng lực cạnh tranh. Phần thứ hai sẽ chỉ ra những đặc điểm của doanh nghiệp và những hạn chế về môi trường đầu tư có ảnh hưởng lớn nhất đến việc hình thành liên kết với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, để từ đó xác định những can thiệp chính sách cần thiết cho việc phát triển các liên kết đó.³⁰

Phân tích Năng suất³¹

38. Đo lường năng suất doanh nghiệp về cơ bản có thể được thực hiện bằng cách sử dụng dữ liệu điều tra doanh nghiệp để làm sáng tỏ kết quả hoạt động của doanh nghiệp tại Việt Nam, bao gồm năng suất lao động (được định nghĩa là giá trị gia tăng trên mỗi công nhân), năng suất vốn (được định nghĩa là tỷ lệ doanh thu với giá trị của máy móc và thiết bị) và năng suất các yếu tố tổng hợp - TFP. Phần này trình bày tóm tắt về các kết quả đo lường nêu trên, tuy nhiên, cần lưu ý đến đặc điểm của mỗi thước đo khi diễn giải chúng.³²

²⁸ Những năng lực này chủ yếu là nội lực của doanh nghiệp, bao hàm cả năng lực sản xuất và năng lực công nghệ/đổi mới được tích lũy theo thời gian. Chúng bao gồm thực hành quản lý và năng lực tổ chức, được thể hiện rõ qua thực hành quản lý và công việc thường ngày.

²⁹ Tiêu biểu nhất trong số này là: “Việt Nam 2035” (Ngân hàng thế giới và Bộ KH&ĐT 2016), “Việt Nam trước các ngã rẽ” (Ngân hàng thế giới 2016), Brandt et al. (2016) và Newman et al. (2015). Xem phụ lục 1 để thấy tóm tắt các kết luận chính của họ.

³⁰ Vì dữ liệu khảo sát doanh nghiệp không tập trung vào năng lực của doanh nghiệp, báo cáo này dựa trên những phát hiện của Khảo sát Quản lý Thế giới (WMS) – một dự án nghiên cứu của Harvard-LSE-Stanford – đã phát triển một công cụ khảo sát để đo lường các hoạt động quản lý trên toàn cầu từ năm 2002. Khảo sát bao gồm bốn khía cạnh của thực hành quản lý-hoạt động, giám sát, mục tiêu và quản lý nhân sự (Bloom, N và J Van Reenen 2015).

³¹ Phần này rút ra từ một báo cáo cơ sở của Clarke (2016), có thể cung cấp theo yêu cầu. Số liệu về kết quả hoạt động là của doanh nghiệp trung vị, được tính toán dựa trên dữ liệu ES (điều tra mới nhất của các quốc gia). Trừ khi có ghi chú khác, giá trị được thể hiện theo đồng đô la Mỹ năm 2010.

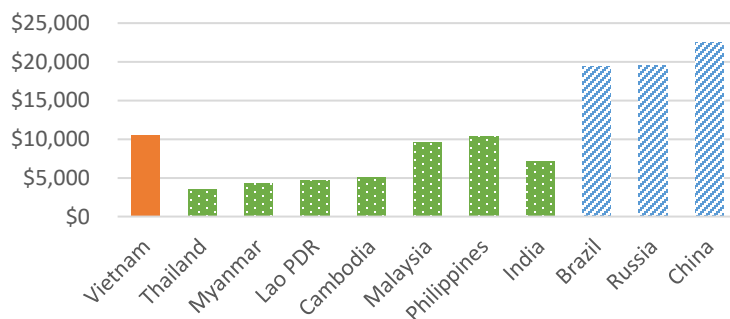
³² Đặc biệt, năng suất lao động có lợi thế dựa vào dữ liệu chắc chắn hơn và ít giả định hơn. Tuy nhiên, các doanh nghiệp được phân tích có mức thâm dụng vốn khác nhau dẫn đến năng suất lao động khác nhau, và do đó có thể gây hiểu nhầm, đặc biệt là khi so sánh giữa các ngành. Ngược lại, TFP có tính đến sự đóng góp của các yếu tố sản xuất khác nhau như lao động và vốn. Tuy nhiên, chất lượng và sự sẵn có của số liệu về sử dụng vốn trong các điều tra cấp doanh nghiệp như ES nhìn chung khá thấp so với số liệu về lao động, đặc biệt là ở các nước đang phát triển và đối với các doanh nghiệp nhỏ. Hơn nữa, đo lường TFP có thể bị ảnh hưởng bởi các khía cạnh khác nhau của môi trường hoạt động của doanh nghiệp (ví dụ như sự phát triển của nhu cầu, tiếp cận thị trường, sức mạnh thị trường).

39. **Nhìn chung, kết quả cho thấy năng suất ở Việt Nam không quá thấp so với các nước Châu Á khác, dù điều này có lẽ không đúng với các doanh nghiệp lớn.** Năng suất lao động có thể so sánh được với các nước Đông Nam Á và Ấn Độ, mặc dù nhận định này có vẻ không phù hợp với các doanh nghiệp thuộc nhóm năng suất cao. Năng suất lao động của các doanh nghiệp Việt Nam khá cao có lẽ một phần là do mức độ thâm dụng vốn lớn và ngày càng tăng, tuy cũng có một vài minh chứng cho thấy việc sử dụng vốn không hiệu quả như các quốc gia khác trong khu vực hay các nền kinh tế lớn mới nổi. Chi phí lao động của Việt Nam cao hơn một số nước trong khu vực, và có lẽ chi phí này đã phản ánh đúng năng suất của mỗi nước, vì vậy đây có thể không phải là một hạn chế lớn đối với năng lực cạnh tranh. Năng suất các yếu tố tổng hợp (TFP) của Việt Nam có vẻ cao hơn hầu hết các đối thủ cạnh tranh trong khu vực và các nước BRIC, nhưng cần có những phân tích sâu hơn để hiểu rõ kết quả này là do hoạt động của doanh nghiệp tốt hơn hay do các yếu tố khác. Cuối cùng, kết quả so sánh trong phạm vi Việt Nam cho thấy có sự khác biệt đáng kể về năng suất giữa các vùng, và các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn lại không đạt được năng suất cao hơn so với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn như kì vọng, điều này một lần nữa cho thấy điểm yếu của các doanh nghiệp thuộc nhóm năng suất thấp.

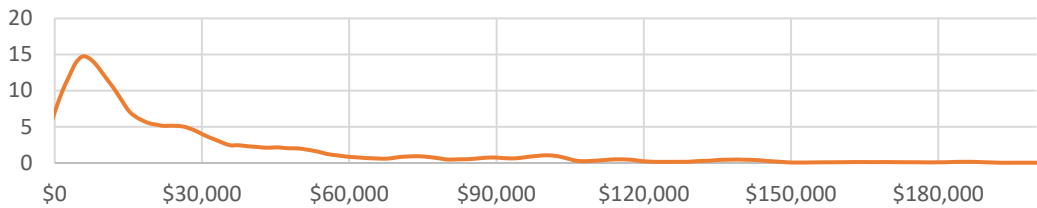
40. *Năng suất lao động*: NSLĐ của Việt Nam khá cao, doanh nghiệp trung vị tạo ra khoảng US\$10.500 giá trị gia tăng trên mỗi công nhân. Mức này tương đương với các nước khác trong khu vực Đông Nam Á, cao hơn Ấn Độ nhưng thấp hơn nhiều so với các nền kinh tế BRIC (Hình 4).

41. Ước lượng phân bố năng suất lao động chỉ ra mật độ tập trung lớn nhất tại mức US\$8.000 và chỉ có ít doanh nghiệp tạo ra được hơn US\$60.000 giá trị gia tăng trên mỗi công nhân (Hình 5). Trong khi NSLĐ của Việt Nam cao hơn Campuchia ở nhóm các doanh nghiệp có năng suất thấp (ví dụ, US\$2.766 so với US\$583 tương ứng tại bách phân vị thứ 10), nhưng lại thấp hơn ở hầu hết các nhóm doanh nghiệp còn lại (ví dụ \$61.646 so với \$92.378 tương ứng tại bách phân vị thứ 90, và \$106.436 với \$287.632 tương ứng tại bách phân vị thứ 95). Điều này cho thấy sự yếu kém của các doanh nghiệp trong nhóm dẫn đầu của Việt Nam.

Hình 4. Năng suất lao động



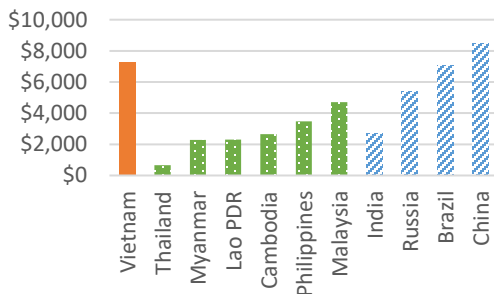
Hình 5. Phân phối ước lượng của Năng suất lao động



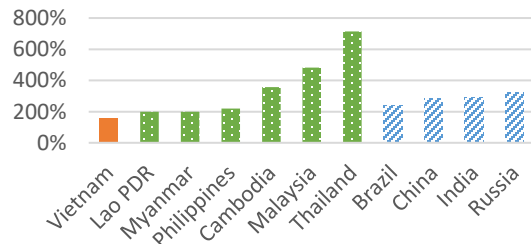
Ghi chú: Ước lượng mật độ Kernel sử dụng một nhân epanechnikov với đường biên tối ưu. Các quan sát ngoại vi với năng suất lao động âm hoặc quá cao đã bị loại bỏ khi ước lượng phân phối.

42. *Mức độ thâm dụng vốn và năng suất:* Các doanh nghiệp Việt Nam dường như thâm dụng vốn nhiều hơn so với các nước Đông Nam Á khác và ngang bằng với các nền kinh tế BRIC (Hình 6). Mặc dù khó có thể đo lường chính xác lượng vốn của doanh nghiệp ở các nước đang phát triển và do đó những con số liên quan đến vốn nên được cân nhắc cẩn thận, nhưng theo báo cáo, doanh nghiệp trung vị của Việt Nam có mức thâm dụng vốn khoảng US\$7.300 trên mỗi công nhân. Điều này có lẽ giải thích phần nào lý do tại sao năng suất lao động ở Việt Nam cao hơn các nước láng giềng, bởi vì phương pháp đo lường năng suất lao động sẽ cho kết quả cao hơn khi các doanh nghiệp dùng vốn để thay thế cho lao động. Mặc dù có mức độ thâm dụng vốn tương đương các doanh nghiệp ở BRIC, nhưng doanh nghiệp trung vị của Việt Nam lại có năng suất thấp hơn, cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam đang sử dụng vốn không hiệu quả.
43. Trong khi mức độ thâm dụng vốn là thước đo hữu ích lượng vốn doanh nghiệp sử dụng, thì tỉ lệ giữa doanh thu và giá trị vốn có thể cho thấy các doanh nghiệp sử dụng vốn hiệu quả đến mức nào.³³ Các dữ liệu có sẵn cho thấy năng suất vốn ở Việt Nam là thấp (Hình 7), với năng suất vốn của doanh nghiệp trung vị đạt khoảng 160%, thấp hơn bất cứ nước nào ở Đông Nam Á hay bất kỳ nền kinh tế BRIC nào. Điều này chứng tỏ nguồn vốn ở Việt Nam có lẽ được sử dụng không thực sự hiệu quả, đồng thời cho thấy, nhìn chung, các doanh nghiệp ở Việt Nam không gặp trở ngại quá lớn về vốn, bởi nếu điều đó xảy ra, nó phải được thể hiện trên số liệu thông qua một năng suất vốn tương đối lớn.

Hình 6. Mức độ thâm dụng vốn



Hình 7. Năng suất vốn

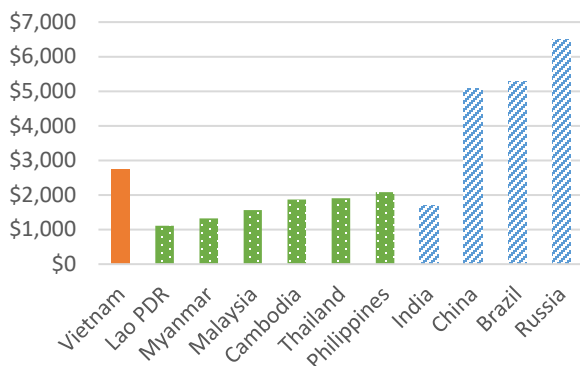


³³ Năng suất vốn không tính đến lao động và do vậy nhìn chung các doanh nghiệp thâm dụng lao động sẽ có giá trị lớn hơn. Bởi vì cả vốn và giá trị tăng thêm đều được đo lường bằng đơn vị tiền tệ, tỉ lệ này chỉ là một con số tương đối và không có một đơn vị tự nhiên.

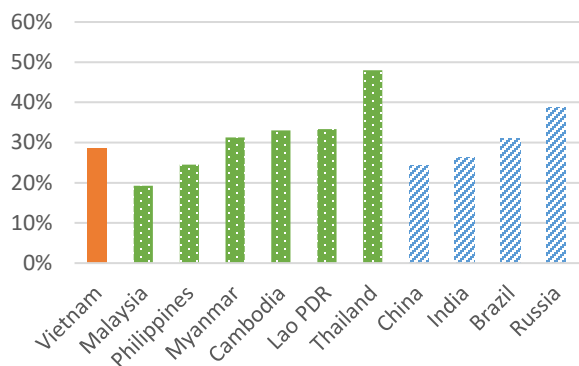
44. *Chi phí lao động*: Mặc dù các kết quả đo lường năng suất trên đây đã cho thấy năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam so với doanh nghiệp của các nền kinh tế đang phát triển khác, nhưng chúng có thể dẫn đến cái nhìn sai lệch khi xem xét các kết quả này một cách riêng biệt. Đặc biệt, năng suất lao động không phân biệt giữa lao động có kỹ năng và lao động phổ thông, mặc dù chúng ta thường kỳ vọng doanh nghiệp sử dụng lao động tay nghề cao sẽ có năng suất và tiền lương cao hơn. Tiền lương cũng phản ánh điều kiện thị trường lao động tại địa phương, tức là lương sẽ cao hơn khi nguồn cung lao động thấp hơn so với nhu cầu. Mức lương đóng vai trò quan trọng, bởi các doanh nghiệp vẫn có thể duy trì năng lực cạnh tranh khi năng suất thấp nếu tiền lương thấp hơn đáng kể. Do vậy, chi phí lao động của mỗi doanh nghiệp, được tính bằng tổng các khoản chi trả cho toàn bộ lao động chia cho số lượng lao động, vẫn cần được xem xét khi đánh giá năng lực cạnh tranh.
45. Chi phí nhân công ở Việt Nam cao hơn hầu hết các nước trong khu vực (Hình 8). Theo báo cáo, tiền công và tiền lương của doanh nghiệp trung vị Việt Nam ở mức khoảng \$2.739 trên một lao động – cao khoảng gấp đôi so với Lào, Myanmar, Malaysia, và hơn khoảng 30% đến 45 % so với Campuchia, Thái Lan và Philippin. Tuy nhiên tiền công thấp hơn tương đối so với các nền kinh tế BRIC trừ Ấn Độ.
46. Đơn giá công lao động, được định nghĩa là tỉ lệ giữa chi phí lao động và giá trị gia tăng³⁴, cao hơn khi chi phí lao động cao không được phản ánh đầy đủ ở mức năng suất cao và vì vậy có thể cho phép chúng ta đánh giá tác động thực của chi phí lao động đối với năng lực cạnh tranh. Ngược lại với năng suất lao động, cường độ vốn, TFP, và chi phí lao động, đơn giá công lao động ở các nước có thu nhập cao không cao hơn là bao so với các nước có thu nhập thấp (Clarke, 2012), vì ở các nước này, cả năng suất và chi phí lao động đều có xu hướng cao hơn.
47. Doanh nghiệp trung vị của Việt Nam có đơn giá công lao động ở mức trung bình, mặc dù cao hơn so với Trung Quốc, Ấn Độ, Philippin, và Malaysia, nhưng lại thấp hơn các nước Đông Nam Á còn lại và các nền kinh tế BRIC. Điều này cho thấy rằng chi phí lao động cao ở Việt Nam không tách rời khỏi mức năng suất.

³⁴ Việc sử dụng các số liệu về doanh thu trong ES chỉ ước tính được đơn giá công lao động, dẫn đến thường chỉ đo lường đầu ra bằng đơn vị hữu hình thay vì giá trị tiền tệ. Trong khi đơn giá công lao động không tính đến vốn, chúng không được đo lường bằng nội tệ, và vì vậy cũng không bị tác động bởi sự thay đổi của tỷ giá hối đoái.

Hình 8. Chi phí lao động

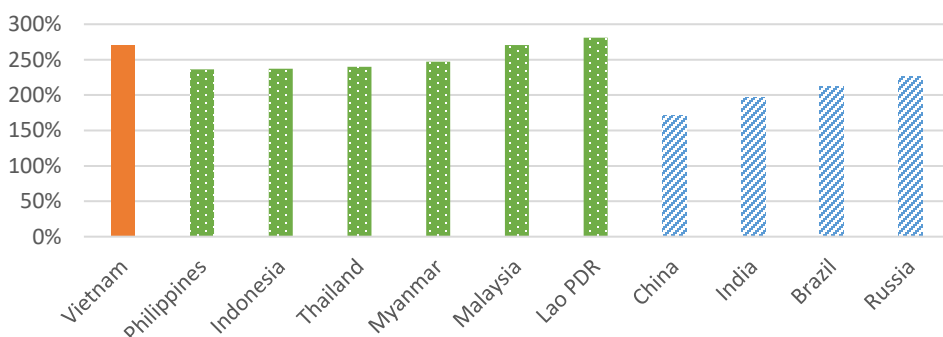


Hình 9. Đơn giá công lao động



48. *Năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP)*: Tính đến tất cả các dữ liệu có sẵn với điều kiện chất lượng hiện tại, TFP của Việt Nam có khả năng so sánh với TFP ở Đông Nam Á và các nền kinh tế BRIC (Hình 10). Điều này thể hiện rằng, sau khi xem xét tất cả các nhân tố, bao gồm trình độ đào tạo và kỹ năng của lao động, việc sử dụng vốn, và các ngành nghề khác nhau, doanh nghiệp trung vị của Việt Nam có năng suất cao hơn so với các doanh nghiệp trung vị ở bất kỳ nước so sánh nào, ngoại trừ Lào. Điều này có nghĩa là Brazil, Nga, và Trung Quốc có năng suất lao động cao hơn chủ yếu là do các doanh nghiệp ở các nước này có mức thâm dụng vốn, hoặc lao động có kỹ năng, hoặc cả hai cao hơn doanh nghiệp Việt Nam. Xét riêng hai ngành có số lượng mẫu lớn nhất là may mặc và chế biến thực phẩm cũng cho kết quả tương tự. Mặc dù một số nước, doanh nghiệp trung vị có TFP ở cả hai ngành đều cao hơn, nhìn chung TFP của Việt Nam tương đương với TFP của các nước khác ở cả hai ngành. Tuy nhiên, cần tiến hành phân tích kỹ hơn để biết liệu điều này có đúng với các loại hình doanh nghiệp khác nhau ở Việt Nam hay không.

Hình 10. Năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP)

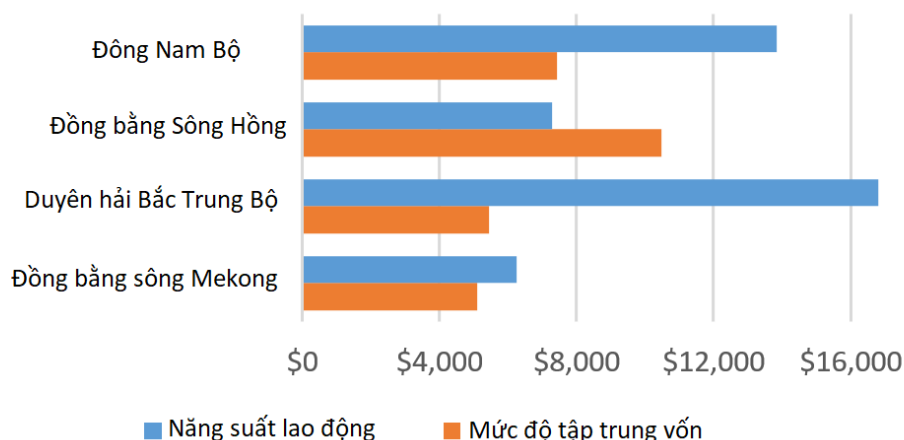


49. *So sánh trong phạm vi Việt Nam*: So sánh trong nước có thể giúp hiểu được vì sao năng suất của Việt Nam tương đối thấp và mức độ thâm dụng vốn của các doanh nghiệp Việt Nam lại cao thông qua đặc điểm của các nhóm doanh nghiệp khác nhau.

50. *Vùng miền*: So sánh giữa các vùng miền cho thấy doanh nghiệp trung vị ở đồng bằng Sông Hồng và đồng bằng Sông Cửa Long có năng suất lao động thấp hơn so với các vùng Đông Nam Bộ, Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung (Hình 11). Sự khác biệt này đủ độ tin cậy thống kê, dường như không chịu tác động bởi sự khác nhau về mức độ thâm dụng vốn giữa

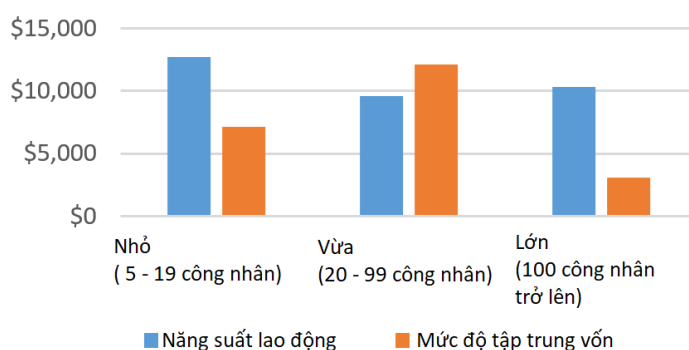
các vùng miền, vì hai yếu tố này không tương quan nhất quán, và hơn nữa sự khác nhau về cường độ vốn giữa các vùng miền cũng không đủ độ tin cậy thống kê.

Hình 11. So sánh năng suất theo vùng



51. *Quy mô doanh nghiệp*: Được đo lường bởi số lao động, yếu tố này thường có tương quan tỉ lệ thuận với năng suất lao động và mức độ thâm dụng vốn. Tuy nhiên, ở Việt Nam, không có sự khác nhau ở mức có ý nghĩa thống kê về năng suất lao động giữa các doanh nghiệp trung vị của các nhóm doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn. Một sự khác nhau có ý nghĩa thống kê hiếm hoi được xác định giữa mức độ thâm dụng vốn của các doanh nghiệp trung vị thuộc nhóm doanh nghiệp vừa (US\$12.129 trên mỗi công nhân) và doanh nghiệp lớn (US\$3.111) (Hình 12). Mặc dù cần phân tích sâu hơn để xác định rõ nguyên nhân dẫn đến các kết quả này, nhưng qua đây có thể thấy điểm yếu của các doanh nghiệp vừa và lớn, thường được cho là có năng suất lớn hơn các doanh nghiệp nhỏ.

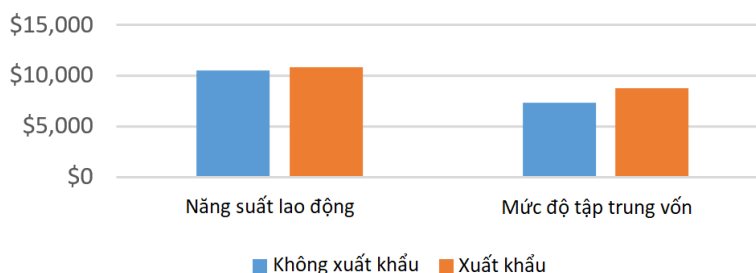
Hình 12. So sánh năng suất theo quy mô doanh nghiệp



52. *Hiện trạng xuất khẩu*: Ở hầu hết các nước, những nghiên cứu hiện tại đã chỉ ra các doanh nghiệp xuất khẩu có năng suất lớn hơn các doanh nghiệp tương tự nhưng không xuất khẩu. Điều này có thể giải thích bởi thực tế là chỉ có các doanh nghiệp có năng suất lớn nhất mới có khả năng thâm nhập thị trường xuất khẩu (sự tự lựa chọn) và/hoặc các quy tắc trong hoạt động xuất khẩu trực tiếp có lẽ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực (học hỏi qua xuất khẩu). Phù hợp với điều này, tại Việt Nam, năng suất lao động và mức độ thâm dụng vốn của nhóm xuất khẩu cao hơn một chút so với nhóm không xuất khẩu (Hình 13). Tuy nhiên, sự khác nhau

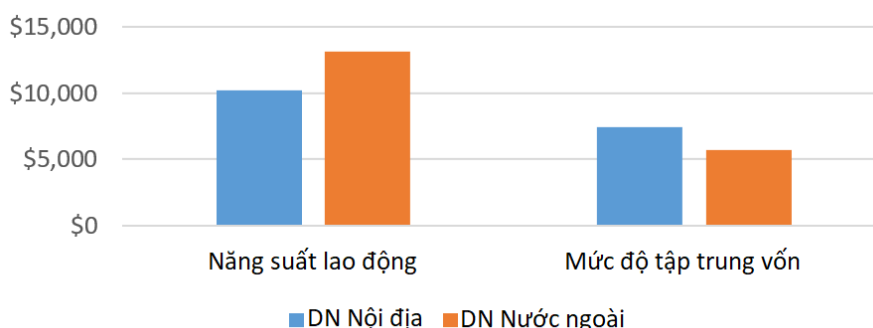
không đáng kể, cho thấy hiện trạng xuất khẩu không phải là yếu tố quyết định tới năng suất đối với các doanh nghiệp ở Việt Nam.

Hình 13. So sánh năng suất theo hiện trạng xuất khẩu



53. *Sở hữu*: Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhìn chung có năng suất cao hơn các doanh nghiệp trong nước ở các nước đang phát triển, điều này có thể giải thích bởi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thông qua công ty mẹ dễ dàng tiếp cận với công nghệ và tài chính hơn. Tương tự như vậy, ở hầu hết các nước, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có mức độ thâm dụng vốn lớn hơn các doanh nghiệp trong nước. Mặc dù các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tạo ra giá trị gia tăng trên mỗi công nhân lớn hơn các doanh nghiệp trong nước (\$13.100 so với \$10.189), nhưng sự khác biệt này không có ý nghĩa thống kê (Hình 14). Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có mức độ thâm dụng vốn thấp hơn các doanh nghiệp trong nước, hàm ý rằng doanh nghiệp trong nước có lẽ không quá bị hạn chế trong vấn đề này.

Hình 14. So sánh năng suất theo cơ cấu sở hữu

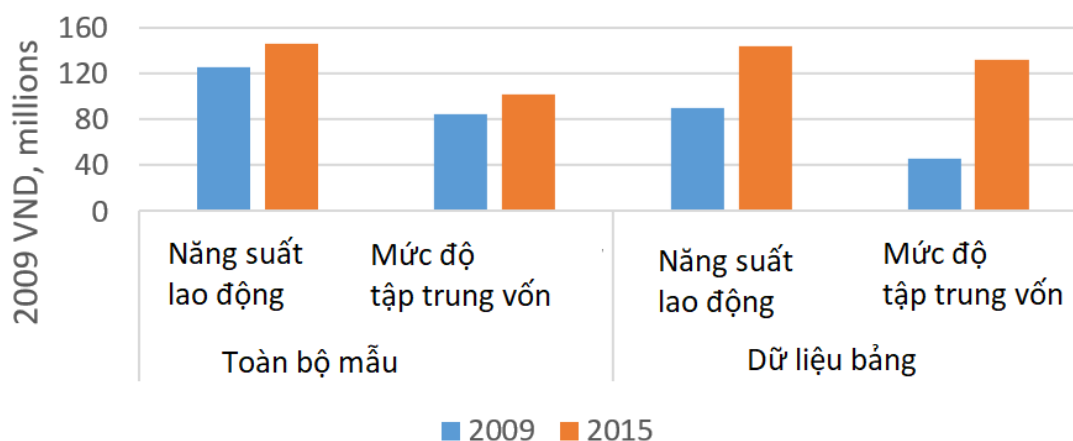


54. Ở hầu hết các nước, các doanh nghiệp xuất khẩu có năng suất cao hơn các doanh nghiệp không xuất khẩu, các công ty nước ngoài có năng suất cao hơn các doanh nghiệp không xuất khẩu, và các doanh nghiệp lớn có năng suất cao hơn các doanh nghiệp nhỏ. Sự khác biệt này thường khá lớn, phản ánh sự chia tách giữa nền kinh tế hiện đại có sự tham gia của các nhà xuất khẩu lớn, thường là nước ngoài, với các doanh nghiệp nhỏ trong nước tập trung vào thị trường nội địa. Điều này dường như chưa xảy ra ở Việt Nam. Tuy sự khác biệt thường có xu hướng là – các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu có năng suất cao hơn các doanh nghiệp Việt Nam không xuất khẩu và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có năng suất cao hơn các doanh nghiệp trong nước – nhưng đến nay sự khác biệt này không có ý nghĩa thống kê. Mặc dù không có gì để giải thích rõ ràng cho vấn đề này, nhưng các yếu tố ảnh hưởng có thể bao gồm chất lượng dữ liệu, áp lực cạnh tranh cao hơn, hoặc lợi nhuận biên thấp hơn trong các

ngành tập trung nhiều doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp xuất khẩu (ví dụ như các ngành công nghiệp lắp ráp hay các ngành công nghiệp nhẹ).

55. *Sự tiến triển của năng suất theo thời gian*: Dữ liệu thu thập từ các cuộc khảo sát doanh nghiệp năm 2009 và 2015, bao gồm một bộ dữ liệu tổng hợp về doanh nghiệp, cho phép đánh giá sự thay đổi về năng suất lao động và mức độ thâm dụng vốn của doanh nghiệp theo thời gian.³⁵ Mặc dù cả bộ dữ liệu toàn bộ mẫu và bộ dữ liệu tổng hợp đều cho thấy năng suất lao động và mức độ thâm dụng vốn trong giai đoạn đó đều tăng, nhưng sự tiến bộ này được thể hiện rõ hơn và có ý nghĩa thống kê ở bộ dữ liệu tổng hợp (Hình 15). Các doanh nghiệp trong bộ dữ liệu tổng hợp có sự thay đổi lớn, theo đó tăng trưởng năng suất lao động đạt 61% (theo sau mức tăng 67% từ 2005 đến 2009) và 185% tăng trưởng về mức thâm dụng vốn. Điều này dường như khẳng định một xu hướng gần đây theo đó các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng trở nên thâm dụng vốn hơn.

Hình 15. Tiến triển của Năng suất lao động và Mức độ tập trung vốn



Đổi mới sáng tạo

56. **Nhu cầu tăng trưởng TFP ở Việt Nam trong tương lai theo hướng dựa nhiều hơn vào đổi mới đã được nhấn mạnh trong những đánh giá gần đây về hệ thống đổi mới của Việt Nam** (OECD và Ngân hàng thế giới, 2014; Ngân hàng Thế giới và Bộ KH&ĐT, 2016). Để bổ sung cho các phân tích trong báo cáo, phần này cung cấp bằng chứng ở cấp doanh nghiệp sử dụng một mô-đun đổi mới được thực hiện như một phần của cuộc khảo sát doanh nghiệp năm 2015 ở Việt Nam. Phần này còn so sánh các loại hình doanh nghiệp khác nhau ở Việt Nam (ví dụ như theo ngành, quy mô, vùng, định hướng xuất khẩu, thành phần sở hữu) với các doanh nghiệp từ các quốc gia so sánh khác ở Châu Á. Cuộc khảo sát bao gồm cả các biện pháp đánh giá chủ quan về các loại hình đổi mới (ví dụ như đổi mới sản phẩm, đổi mới quy

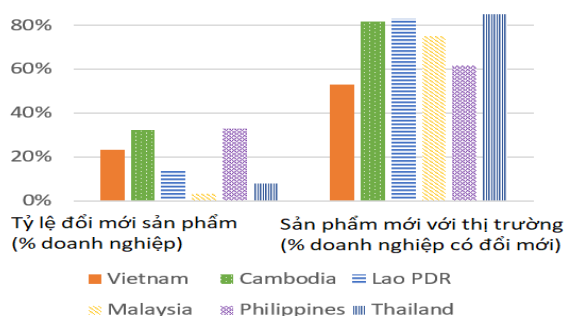
³⁵ Những so sánh trong bộ dữ liệu toàn bộ mẫu rất hữu ích vì nhìn chung chúng có hiệu quả về mặt thống kê hơn so với bộ số liệu tổng hợp có số mẫu nhỏ hơn. Kết quả của bộ dữ liệu tổng hợp cũng rất hữu ích, nhưng có thể bị ảnh hưởng bởi độ chệch của doanh nghiệp sống sót (nghĩa là các công ty hoạt động tốt hơn thường có khả năng sống sót lớn hơn) và cỡ mẫu nhỏ. Các kết quả của bộ dữ liệu tổng hợp không có trọng số, bởi trọng số của mỗi năm khảo sát không áp dụng được cho các kết quả khác. Vì không có sự so sánh giữa các quốc gia, số tiền được thể hiện bằng đồng Việt Nam (VND), nhằm tránh những thay đổi do biến động tỷ giá theo thời gian cùng với sự thay đổi của năng suất.

trình, đổi mới tổ chức)³⁶, cũng như các biện pháp khách quan về cải tiến đầu vào (ví dụ như các hoạt động R&D)³⁷.

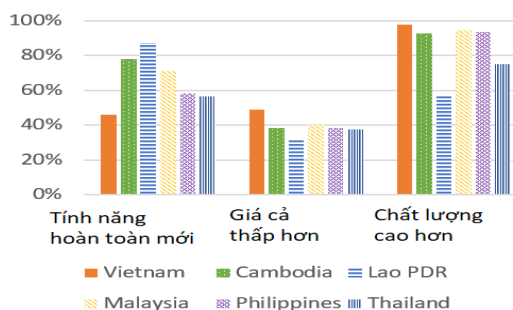
57. Dữ liệu cho thấy các doanh nghiệp Việt nam đang cố gắng cải tiến sản phẩm và quy trình sản xuất của mình không kém gì các doanh nghiệp cùng ngành ở các nước khác trong khu vực, nhưng lại hiếm khi giới thiệu những sản phẩm mới và có những chức năng hoàn toàn mới so với các sản phẩm hiện có ra thị trường. Trong khi một tỉ lệ lớn các doanh nghiệp tuyên bố chi tiêu cho R&D, thì tỉ trọng số tiền trung bình doanh nghiệp thực chi trong tổng doanh thu vẫn thấp hơn hầu hết các nước Đông Nam Á khác và tương đối ít doanh nghiệp ở Việt Nam đầu tư vào những kiến thức đã được cấp phép hay cấp bằng sáng chế để hỗ trợ cho những nỗ lực đổi mới của họ.

58. *Đổi mới sản phẩm*: Như thể hiện trong Hình 16, khoảng 23% doanh nghiệp Việt nam tuyên bố đã giới thiệu một sản phẩm hay dịch vụ mới hoặc được cải thiện đáng kể trong vòng ba năm trở lại. Đây là mức trung bình khi so sánh giữa các quốc gia, ví dụ Campuchia và Phillippine có trên 30%, trong khi Thái Lan, Lào và Malaysia có mức thấp hơn đáng kể.³⁸ Tuy nhiên, những con số tương tự cho thấy rằng một tỷ lệ nhỏ các doanh nghiệp Việt Nam cho rằng những cải tiến của họ là mới đối với thị trường của họ hơn là với các nước khác trong phạm vi so sánh. Một câu hỏi được đặt ra cho các doanh nghiệp là lí do nào khiến họ giới thiệu một sản phẩm mới. Đặc điểm quan trọng nhất của các sản phẩm mới mà các doanh nghiệp Việt Nam giới thiệu là nhằm nâng cao chất lượng, giống như tất cả các nước khác, ngoại trừ Lào (Hình 17). Tuy nhiên, đổi mới sản phẩm tại Việt Nam diễn ra thường xuyên hơn các nước khác là nhằm cắt giảm chi phí, nhưng lại ít thường xuyên hơn trong trường hợp giới thiệu các tính năng hoàn toàn mới.

Hình 16. Đổi mới sản phẩm



Hình 17. Tính năng của các sản phẩm mới



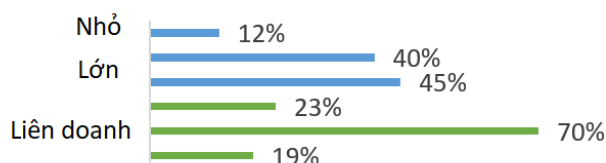
³⁶ Đổi mới sản phẩm đề cập đến việc tạo ra và giới thiệu sản phẩm hoặc dịch vụ mới hoặc cải tiến các sản phẩm dịch vụ trước đó, phản ánh khả năng phân biệt sản phẩm của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác. Trong cuộc khảo sát Doanh nghiệp, đổi mới sản phẩm được đánh giá bằng ba câu hỏi: có sản phẩm hoặc dịch vụ mới hoặc được cải tiến đáng kể hay không, sản phẩm hoặc dịch vụ mới hoặc được cải tiến của họ cũng là mới với thị trường hay không, và phần trăm doanh thu từ các sản phẩm dịch vụ mới hoặc được cải tiến. Đổi mới quy trình phản ánh năng lực của doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ nhằm giảm chi phí sản xuất hoặc phân phối, tăng chất lượng hoặc để sản xuất, cung cấp sản phẩm mới hay cải tiến sản xuất. Đổi mới tổ chức được hiểu là gồm một loạt các quản lý thực tiễn và hành chính được áp dụng trong tổ chức để cải thiện việc sử dụng kiến thức, quy trình làm việc hiệu quả hay chất lượng hàng hóa, dịch vụ.

³⁷ Các biện pháp đổi mới chủ quan trong các cuộc điều tra ở cấp công ty nên được giải thích một cách cẩn thận vì chúng bị ảnh hưởng bởi các vấn đề về độ tin cậy và có xu hướng đánh giá quá cao về tỷ lệ đổi mới ở các nước đang phát triển. Thảo luận và phân tích chi tiết xem Cirera and Muzi (2016).

³⁸ Như đã nói, dữ liệu này cần được xem xét một cách thận trọng, vì sự nhận thức của các công ty có thể ít nhiều phù hợp với đánh giá khách quan về đổi mới, và một số kết quả đáng ngạc nhiên, chẳng hạn như con số thấp ở Thái Lan, là không lý giải được.

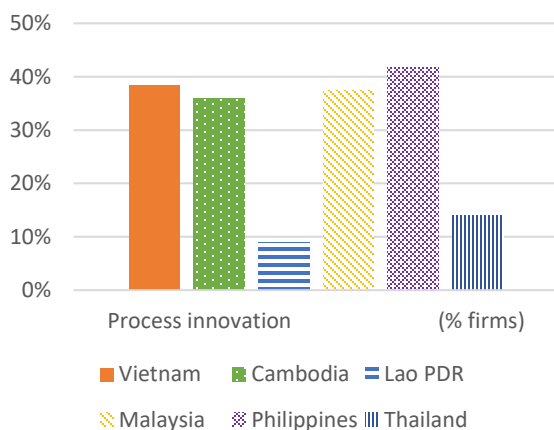
59. Việc phân tích tỉ lệ đổi mới sản phẩm đối với các loại hình doanh nghiệp khác nhau ở Việt Nam cho thấy (i) các doanh nghiệp vừa và lớn đổi mới nhiều hơn so với các doanh nghiệp nhỏ, (ii) các doanh nghiệp liên doanh với đối tác nước ngoài có xu hướng sáng tạo hơn, như cũng được thấy ở các nước Đông Nam Á khác (Hình 18). Kết quả này phù hợp với những gì ta thấy trong các nghiên cứu trước đây, theo đó các doanh nghiệp vừa và lớn chi tiêu nhiều hơn cho hoạt động sáng tạo và trong số các doanh nghiệp trong nước có liên doanh, liên kết, hiệu ứng lan tỏa từ liên doanh với các doanh nghiệp FDI dẫn đến mức đổi mới lớn hơn.

Hình 18. Tỷ lệ đổi mới sản phẩm theo quy mô doanh nghiệp và loại hình sở hữu ở Việt Nam

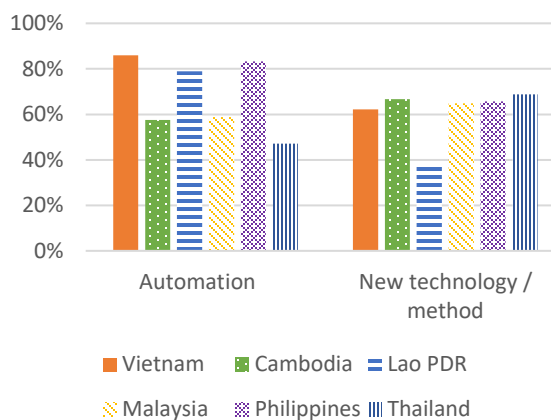


60. *Đổi mới quy trình*: Giống như cải tiến sản phẩm, Việt Nam đang ở vị trí trung bình về tỷ lệ các công ty tuyên bố rằng gần đây họ đã cải tiến quy trình (ví dụ như phương pháp sản xuất/giao nhận, bảo trì, việc thu mua, kế toán) (Hình 19). Dữ liệu cũng cho thấy quá trình đổi mới ở Việt Nam đòi hỏi phải tự động hóa các công việc thủ công và giới thiệu các công nghệ mới hoặc phương pháp sản xuất tương tự như các nước khác trong phạm vi so sánh (Hình 20). Cuối cùng, Việt Nam cũng ở vị trí trung bình so với các nước khác về mức độ đổi mới liên quan đến các cơ cấu tổ chức và thực hành quản lý của doanh nghiệp.

Hình 19. Đổi mới quy trình



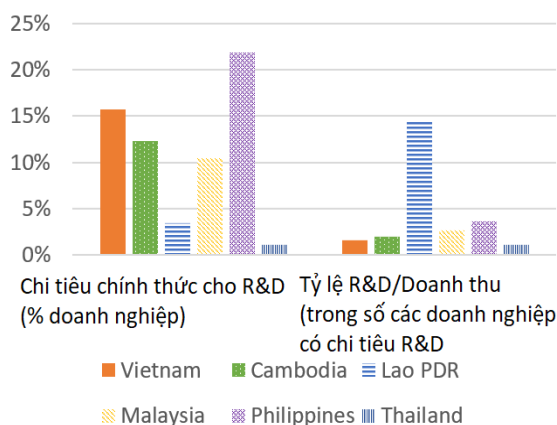
Hình 20. Chức năng của quy trình mới



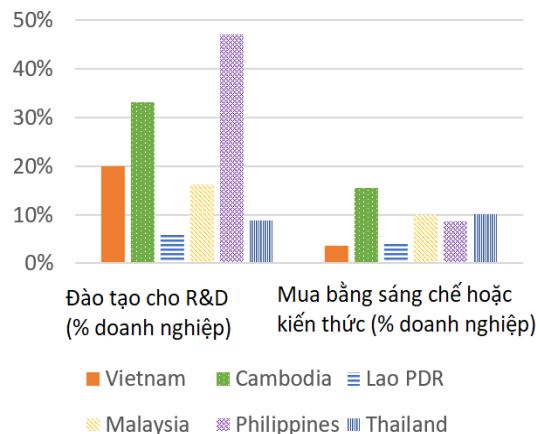
61. *Đầu vào cho đổi mới sáng tạo*: Để giúp cho việc hiểu rõ dữ liệu được trình bày, việc xem xét các biện pháp khách quan hơn cho những đầu tư của doanh nghiệp vào việc đổi mới là rất hữu ích. Ví dụ, một câu hỏi được đặt ra cho các doanh nghiệp là họ đã chi trả bao nhiêu cho R&D chính thức trong ba năm qua, hoặc ngay tại doanh nghiệp hoặc ký kết hợp đồng với các tổ chức bên ngoài, cho thấy một tỉ lệ tương đối lớn các công ty Việt Nam đều làm như vậy so với các quốc gia khác trong khu vực (Hình 21). Xét về mức tiền chi trả cũng cung cấp bằng chứng tương tự cho thấy nỗ lực nghiên cứu và phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam ở mức trung bình (1,6% doanh thu hằng năm) thấp hơn ở Lào (14,5%), Philippin (3,6%), Malaysia (2,6%) và Campuchia (1,9%). Ở Việt Nam, 26% công ty vừa và lớn tuyên bố chi

cho R&D, trong khi chỉ có 9% doanh nghiệp nhỏ có đầu tư vào R&D. Khoảng 20% doanh nghiệp Việt Nam tuyên bố đào tạo cho các nhân viên của họ để phát triển và giới thiệu sản phẩm hay quy trình mới, cao hơn Lào, Malaysia và Thái Lan nhưng thấp hơn Philippin và Campuchia (Hình 22). Hình 22 cũng cho thấy, so với các nước trong khu vực, có vẻ có khá ít doanh nghiệp Việt Nam chi cho việc mua hoặc cấp phép cho các sáng chế và kiến thức để phát triển các sản phẩm và quy trình mới.

Hình 21. Chi tiêu cho R&D



Hình 22. Đào tạo và Cấp phép liên quan đến R&D



62. **Phân tích kinh tế lượng, sử dụng hồi quy logistics, khẳng định rằng một số đặc điểm của doanh nghiệp làm tăng cơ hội thực hiện cải tiến sản phẩm tại Việt Nam.**³⁹ Các kết quả chính như sau:

- *Ngành:* So với doanh nghiệp trong các ngành sản xuất, doanh nghiệp trong các ngành dịch vụ bán lẻ thực hiện đổi mới sản phẩm không ít hơn là bao, nhưng trong các ngành dịch vụ khác thì lại ít hơn nhiều. Điều này cho thấy điểm yếu của các ngành dịch vụ ở Việt Nam, đồng thời cũng tái khẳng định những phát hiện của các nghiên cứu trước đây.
- *Vùng:* So với các doanh nghiệp ở đồng bằng Sông Hồng, các doanh nghiệp ở Đông Nam Bộ và đặc biệt là ở đồng bằng Sông Cửu Long thực hiện đổi mới sản phẩm ít hơn.
- *Sở hữu:* Các kết quả cũng cho thấy so với các doanh nghiệp trong nước, các doanh nghiệp liên doanh thực hiện đổi mới nhiều hơn, trong khi các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài lại thực hiện đổi mới ít hơn. Điều này có thể là do hoạt động đổi mới của các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài được thực hiện tại trụ sở chính không đặt tại Việt Nam và do đó không thu thập được dữ liệu.
- *R&D và đào tạo:* Không có gì ngạc nhiên khi chi cho R&D và đào tạo chính thức cho nhân viên làm tăng cơ hội đổi mới sản phẩm ở các mức tương ứng là 5,4 và 2,7. Cùng với đó, luật Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) mới đã đưa ra những quy định về các biện pháp hỗ trợ cụ thể cho các DNVVN để tiếp cận đào tạo phát triển sản phẩm, sở hữu trí tuệ và thực hiện các quy trình về tiêu chuẩn chất lượng và đo lường. Ngoài ra, Luật cũng quy định về các biện pháp hỗ trợ cho DNVVN để thương mại hóa

³⁹ Các hồi quy sử dụng một biến giả như biến phụ thuộc, biến này có giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp tuyên bố đã giới thiệu sản phẩm mới hoặc cải tiến đáng kể trong vòng ba năm qua và bằng 0 nếu không. Các hệ số được trình bày dưới dạng tỷ suất chẵn. Xem phụ lục 2.1 cho toàn bộ các hồi quy.

các kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển sở hữu trí tuệ. Luật cũng đề xuất việc hình thành quỹ đầu tư khởi nghiệp và đổi mới từ vốn góp của các nhà đầu tư nhằm đầu tư cho các hoạt động khởi nghiệp, đổi mới.

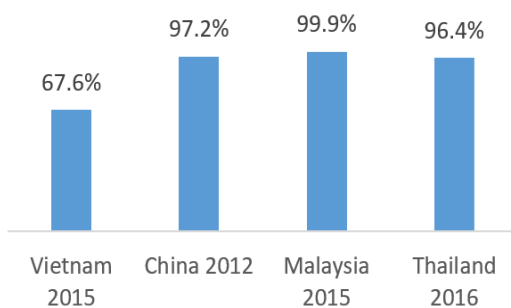
63. Tất cả các kết quả này có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, ngoại trừ các kết quả liên quan đến liên doanh (10%) và các công ty 100% vốn nước ngoài (5%). Các yếu tố như là doanh nghiệp xuất khẩu, được quản lý bởi phụ nữ có chương trình tín dụng tại một tổ chức tài chính đều làm tăng cơ hội đổi mới hơn nhưng kết quả không có ý nghĩa thống kê.

Những trở ngại đối với liên kết thượng nguồn

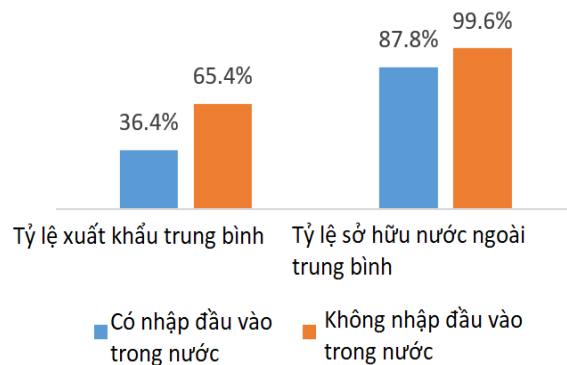
64. Phần này trình bày các kết quả phân tích cơ bản về các liên kết thượng nguồn sử dụng dữ liệu của Khảo sát doanh nghiệp, cả từ phía cầu (khách hàng nước ngoài) và phía cung (nhà cung cấp trong nước). Kết quả đáng chú ý là một số loại hình doanh nghiệp FDI (ví dụ như tìm kiếm thị trường, liên doanh) có tiềm năng hình thành liên kết cao hơn, phù hợp với những phát hiện của các nghiên cứu khác, và các vấn đề về chất lượng, tiếp cận đầu vào từ nước ngoài, đào tạo nhân viên, nỗ lực đổi mới và sử dụng ICT có thể liên quan đến năng lực phát triển các liên kết thượng nguồn với FDI. Kết quả phân tích cũng gợi ý rằng các doanh nghiệp do phụ nữ quản lý đối mặt với nhiều trở ngại hơn trong việc thiết lập mối liên kết và có thể cần được tập trung hỗ trợ.

65. *Phía cầu:* Tỷ lệ các doanh nghiệp nước ngoài sử dụng đầu vào sản xuất trong nước ở Việt Nam thấp hơn đáng kể so với các nước so sánh – trong khi phần lớn doanh nghiệp FDI ở Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan có sử dụng đầu vào trong nước, thì chỉ khoảng 2/3 doanh nghiệp FDI ở Việt Nam làm như vậy (Hình 23). Hơn nữa, xu hướng các doanh nghiệp FDI mua đầu vào trong nước dường như tỉ lệ nghịch với tỷ trọng xuất khẩu trực tiếp trong doanh thu và tỷ lệ vốn do nước ngoài sở hữu (Hình 24). Điều này tái khẳng định phát hiện của các nghiên cứu trước đây rằng FDI tìm kiếm thị trường và liên doanh có xu hướng thiết lập liên kết ngược cao hơn các loại hình FDI khác.

Hình 23. Tỷ lệ doanh nghiệp nước ngoài sử dụng đầu vào trong nước



Hình 24. Nguồn cung cấp đầu vào tại địa phương, Xuất khẩu, và Sở hữu nước ngoài

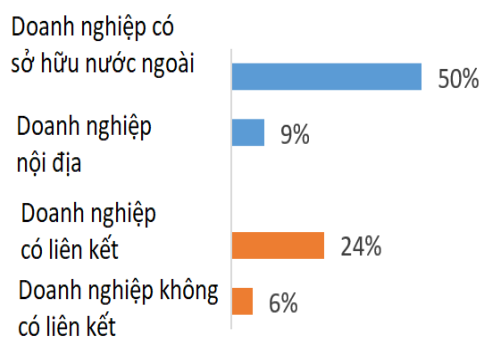


66. *Phía cung:* Sự khác biệt giữa các công ty trong nước đã hình thành được mối liên kết với FDI và những doanh nghiệp chưa kết nối được với FDI chính là nguồn thông tin hữu ích cho việc thiết kế chương trình phát triển liên kết. Mục đích của phần này chính là tìm ra sự khác biệt

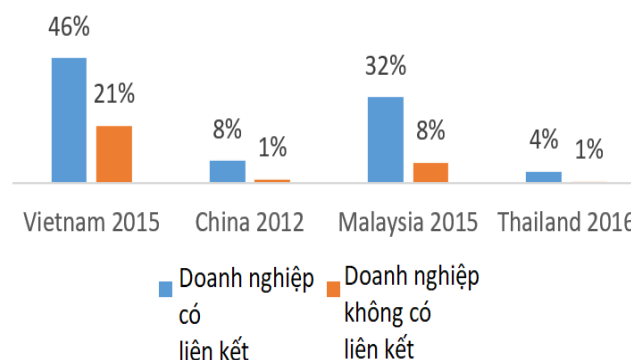
này thông qua các kết quả của cuộc khảo sát doanh nghiệp về xuất khẩu gián tiếp⁴⁰. Một số hạn chế và điểm yếu của khu vực tư nhân trong nước đã đề cập đến trong các phần trước sẽ được xem xét, bao gồm chất lượng sản phẩm, tiếp cận tài chính, đổi mới, kỹ năng,... Cuối cùng, các hạn chế về môi trường kinh doanh nhìn từ quan điểm của các doanh nghiệp cũng sẽ được nêu ra và so sánh giữa doanh nghiệp có liên kết và không có liên kết.

67. *Chất lượng*: Việc thiếu vắng các nhà cung cấp tiềm năng có đủ năng lực cạnh tranh, đáp ứng được các tiêu chuẩn về chất lượng, giá cả và độ tin cậy của MNE được xác định là một trong những trở ngại chủ yếu đối với việc hình thành liên kết ở Việt Nam (Ngân hàng Thế giới và Bộ KH&ĐT 2016). Dữ liệu điều tra doanh nghiệp mới nhất cho thấy, trong khi một nửa số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có chứng chỉ về chất lượng được quốc tế công nhận, như ISO 9001 về hệ thống quản lý chất lượng, thì chưa đến 10% doanh nghiệp trong nước có được các chứng chỉ này. Tuy nhiên, tỷ lệ này trong các doanh nghiệp có liên kết là gần 1/4 (Hình 25). Khi mà đầu vào nhập khẩu vẫn có chất lượng/giá tốt hơn hoặc sử dụng công nghệ tiên tiến hơn đầu vào trong nước, thì việc doanh nghiệp có liên kết ở Việt Nam cũng như các quốc gia so sánh phụ thuộc nhiều hơn vào đầu vào nhập khẩu cũng có thể là một yếu tố giúp doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh cao hơn (Hình 26).

Hình 25. Sử dụng Chứng chỉ chất lượng



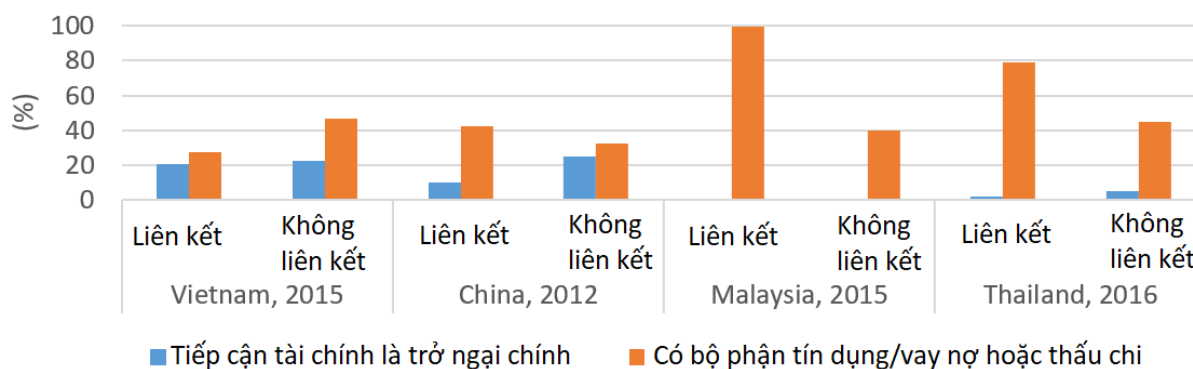
Hình 26. Tỷ lệ Đầu vào nhập khẩu



68. *Tiếp cận tài chính*: Tiếp cận tài chính được xem là một trong những khó khăn hàng đầu đối với các doanh nghiệp ở Việt Nam, với tỷ lệ doanh nghiệp cho biết điều này là trở ngại chính của họ cao hơn đáng kể so với Malaysia, Thái Lan và Trung Quốc (Hình 27). Tuy nhiên, ở Việt Nam không có sự khác biệt lớn giữa các doanh nghiệp liên kết và các doanh nghiệp không liên kết, và tỷ lệ các doanh nghiệp không liên kết đang có khoản vay/tín chấp, hoặc thấu chi ở Việt Nam cao hơn so với các nước so sánh, cho thấy khó khăn tiếp cận tài chính có lẽ không phải là một trở ngại lớn cho doanh nghiệp thiết lập liên kết.

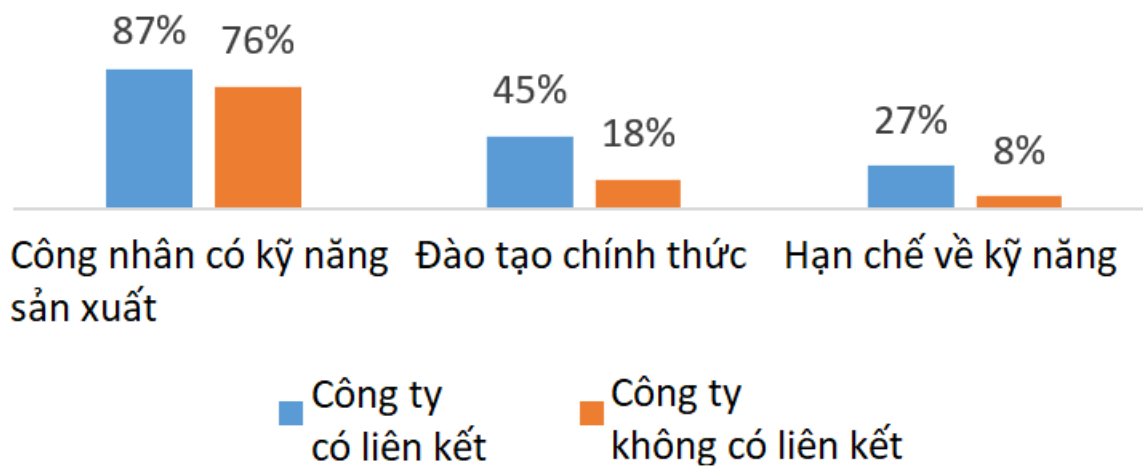
⁴⁰ Câu hỏi này yêu cầu các công ty khảo sát phải chỉ ra tỷ lệ doanh thu của họ “bán trong nội địa cho bên thứ ba để xuất khẩu sản phẩm”. Với tỷ trọng chiếm ưu thế của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong xuất khẩu của Việt Nam, điều này có thể xem là một liên kết có liên quan, dù không hoàn chỉnh, một chỉ báo cho liên kết thượng nguồn với FDI. Các công ty trong nước được liên kết được xác định là những doanh nghiệp xuất khẩu gián tiếp ít nhất 1% sản lượng, và các doanh nghiệp không liên kết là những doanh nghiệp bán toàn bộ sản phẩm trong nước. Dựa trên bản khảo sát doanh nghiệp mới nhất của mỗi nước, tỷ lệ các công ty liên kết ở Việt Nam (5.1%) thấp hơn ở Trung Quốc (12.5%) và Malaysia (8.7%), nhưng cao hơn ở Thái Lan (0.3%). Các tham số được thảo luận bao gồm việc tiếp cận với nguồn tài chính, kỹ năng và đào tạo lực lượng lao động và đổi mới.

Hình 27. Tiếp cận tài chính

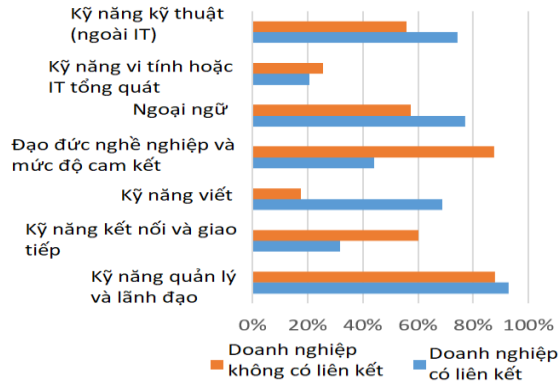


69. *Kỹ năng*: So với các doanh nghiệp không liên kết, các công ty liên kết nhìn chung (i) có tỷ lệ lao động sản xuất có tay nghề cao hơn, (ii) cung cấp đào tạo chính thức cho nhân viên của họ nhiều hơn đáng kể và (iii) nhìn nhận thiếu kỹ năng và trình độ học vấn của lực lượng lao động là một trở ngại chính (Hình 28). Hơn nữa, khi được hỏi về những kỹ năng khó tìm nhất, thì phản hồi của doanh nghiệp liên kết và không liên kết không cho ra kết quả hoàn toàn giống nhau, và các nỗ lực đào tạo của họ dường như cũng không tập trung vào những kỹ năng này (Hình 29, Hình 30). Ví dụ, các kỹ năng như ngoại ngữ, đạo đức nghề nghiệp, viết, quản lý và lãnh đạo được tìm kiếm nhiều nhưng lại không trở thành nội dung chương trình đào tạo của doanh nghiệp.

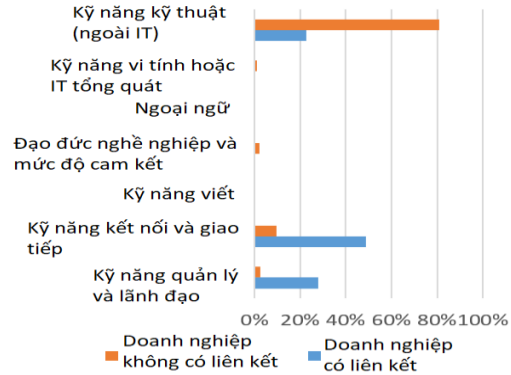
Hình 28. Kỹ năng



Hình 29. Tỷ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn cung cho một số kỹ năng



Hình 30. Một số mục tiêu chính của các chương trình đào tạo chính thức

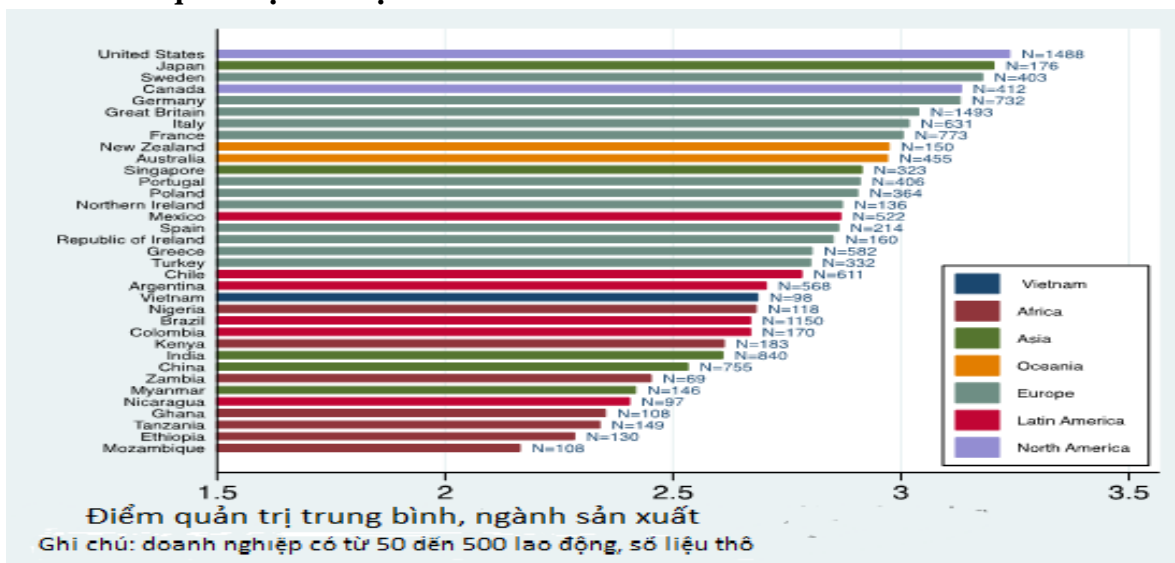


70. **Năng lực của các doanh nghiệp Việt Nam cần được cải thiện để nâng cao khả năng cạnh tranh.** Bằng chứng từ kết quả khảo sát các quốc gia về thực hành quản lý của các doanh nghiệp và ngành công nghiệp cho thấy khác biệt về năng suất lao động ở cấp quốc gia (và cấp doanh nghiệp) có thể là do khác biệt về thực hành quản lý.⁴¹ Hình 31 thể hiện điểm quản lý sản xuất trên toàn cầu cho thấy thực hành quản lý của Việt Nam nói chung chưa sánh kịp với nhiều nước tham gia khảo sát.⁴² Thực hành quản lý ở Việt Nam cũng không phổ biến rộng rãi như ở các nước châu Á khác, điều này cho thấy Việt Nam cần cải thiện hơn nữa về thực hành quản lý. Thông điệp này được nhấn mạnh khi hỏi người sử dụng lao động ở Việt Nam về khó khăn trong việc tìm kiếm nhân sự, trong một loạt các kỹ năng khác nhau, kỹ năng quản lý được xếp hạng cao nhất (Hình 29, 30).

⁴¹ Bloom, N. và J. van Reenen (2015). Khảo sát quản lý thế giới (WMS) là một dự án nghiên cứu của Harvard- LSE- Stanford đã sử dụng một công cụ khảo sát để đo lường thực hành quản lý trên toàn cầu từ năm 2002. Khảo sát bao gồm 4 khía cạnh của thực hành quản lý – vận hành, giám sát, mục tiêu và quản lý nhân sự. Cần lưu ý rằng Khảo sát ES không tập trung vào năng lực doanh nghiệp.

⁴² Bloom, N. và cộng sự (2015) Thực hành quản lý ở Việt Nam, tháng 3 năm 2015 (Dự thảo). Khảo sát Quản lý Thế giới tại Việt Nam được tiến hành từ tháng 11 năm 2014 đến tháng 4 năm 2015, bao gồm 150 doanh nghiệp sản xuất được lựa chọn ngẫu nhiên từ các doanh nghiệp có từ 50 đến 5000 lao động. Các doanh nghiệp Việt Nam được so sánh và đánh giá với hơn 15.000 doanh nghiệp sản xuất tương tự được lựa chọn từ 35 nước trên thế giới.

Hình 31. Điểm quản trị của Việt Nam

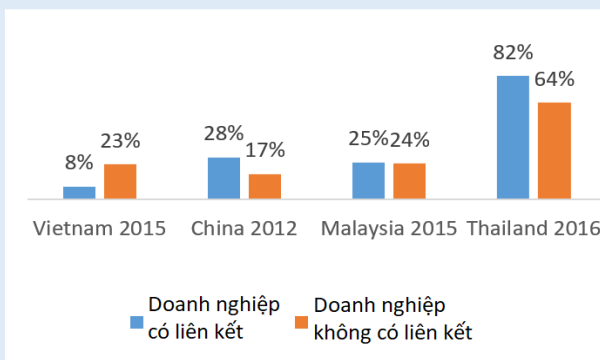


Nguồn: Bloom N. và cộng sự (Tháng 8, 2015).

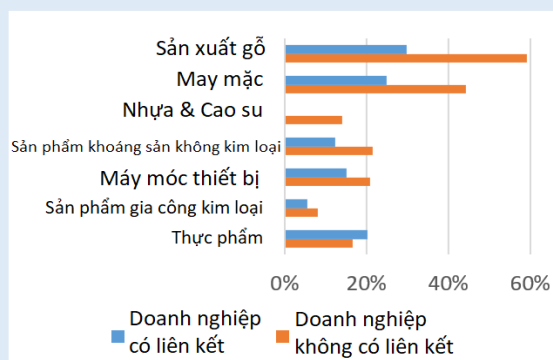
Hộp 1. Khía cạnh giới tính của các mối liên kết

Trong khi ở Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan tỉ lệ doanh nghiệp liên kết do doanh nhân nữ điều hành tương đương hoặc nhiều hơn doanh nghiệp không liên kết, thì ở Việt Nam dường như nhà quản lý nữ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc thiết lập mối liên kết (Hình 32a). Hơn nữa, do số lượng các quan sát trong số liệu khảo sát doanh nghiệp không nhiều, gây khó khăn cho việc tập trung sâu hơn vào vấn đề này, nhưng sự khác biệt vẫn được tìm thấy ở hầu hết các ngành (Hình 32b), và do đó có thể nói sự khác biệt này ở Việt Nam và các quốc gia khác không do ngành nghề quyết định. Mặc dù phát hiện này cần được nghiên cứu nhiều hơn, nhưng đây cũng có thể minh chứng cho sự cần thiết tập trung hơn vào giới tính trong các chương trình thúc đẩy liên kết.

Hình 32a. Tỷ lệ quản lý cấp cao là nữ

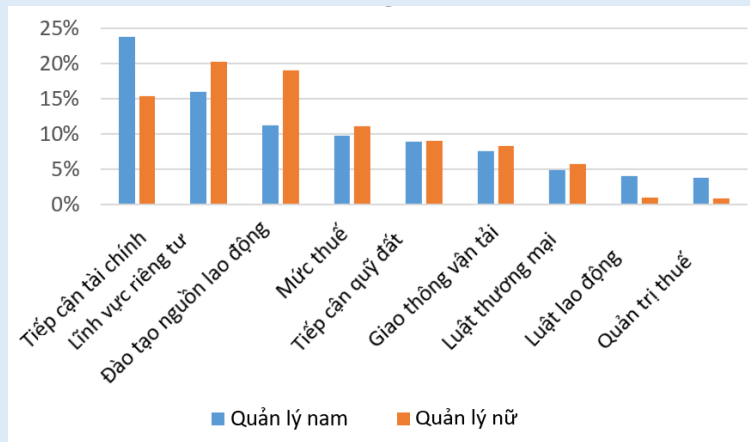


Hình 32b. Tỷ lệ quản lý cấp cao là nữ theo ngành ở Việt Nam



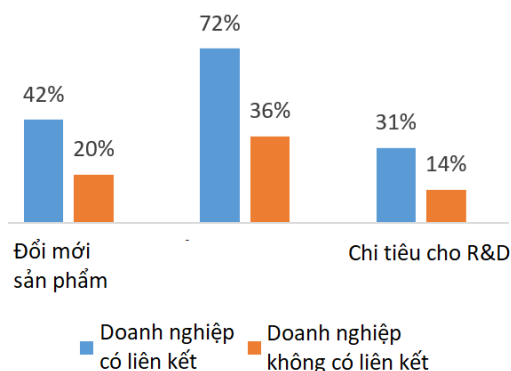
Hơn nữa, Hình 33 so sánh những trở ngại lớn nhất trong môi trường kinh doanh giữa các doanh nghiệp do doanh nhân nam và nữ quản lý. Mặc dù không có sự chênh lệch quá lớn, nhưng kết quả vẫn cho thấy, so với nam giới, các nhà quản lý nữ giới có xu hướng cảm thấy ít gặp khó khăn hơn trong việc tiếp cận tài chính, nhưng với họ trình độ đào tạo của lao động lại là một trở ngại lớn. Mặc dù dữ liệu không cho phép phân tích sâu hơn về vấn đề này, nhưng có thể giải thích rằng doanh nghiệp của nhà quản lý nữ gặp khó khăn hơn trong việc tiếp cận nguồn lao động có kỹ năng, hoặc do họ chú trọng đến kỹ năng nhiều hơn.

Hình 33. Sự khác biệt theo giới tính trong những trở ngại kinh doanh

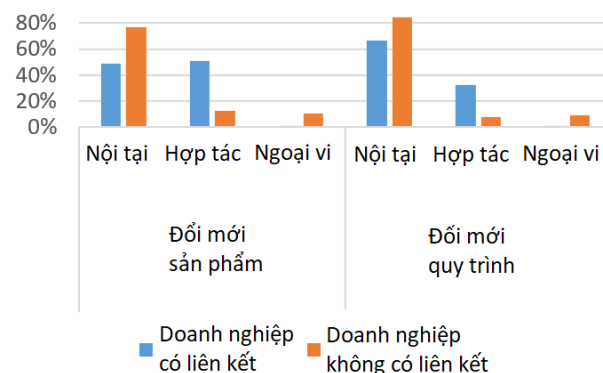


71. *Đổi mới*: Năng lực đổi mới có thể là một trong những lý do tại sao một số công ty trong nước có khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng nước ngoài về đa dạng sản phẩm, chất lượng và giá cả. Ngoài ra, các công ty trong nước có liên quan đến các tập đoàn đa quốc gia có động lực lớn hơn để đổi mới nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn được chấp nhận trên toàn cầu đối với sản phẩm của họ. Về vấn đề này, như đã trình bày trong phần 3.2. về các biện pháp đổi mới chủ quan của doanh nghiệp, số doanh nghiệp liên kết cho biết trong 3 năm vừa qua họ đã đưa ra đổi mới sản phẩm/quy trình và dành ngân sách cho R&D nhiều gấp đôi doanh nghiệp không liên kết (Hình 34). Hơn nữa, phân tích kinh tế lượng cho thấy việc đổi mới quá trình có mối tương quan chặt chẽ và tỉ lệ thuận với khả năng trở thành doanh nghiệp liên kết, sau khi đã kiểm soát các biến về quy mô/số năm hoạt động của doanh nghiệp và các tác động cố định của ngành/khu vực (xem phụ lục 2.2). Ngoài ra, cũng có nhiều doanh nghiệp liên kết hơn cho biết họ đã hợp tác với đối tác bên ngoài để đổi mới sản phẩm/quá trình, trong khi các doanh nghiệp không liên kết chủ yếu dựa vào những nỗ lực của chính họ (Hình 35). Điều này cho thấy các doanh nghiệp kết nối có nhu cầu cao hơn trong việc tìm kiếm đối tác bên ngoài để có thể thực hiện hoạt động đổi mới đạt kết quả chất lượng cao hơn và các doanh nghiệp không liên kết thiếu động lực để thực hiện đổi mới thực sự. Kết quả này cũng chỉ ra rằng chất lượng đổi mới cao hơn khi được thực hiện với các đối tác bên ngoài.

Hình 34. Năng lực đổi mới sáng tạo

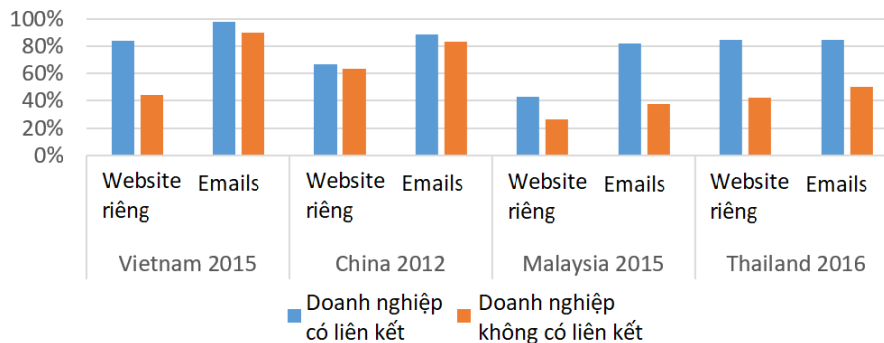


Hình 35. Nguồn phát sinh đổi mới sáng tạo



72. *Sử dụng công nghệ thông tin và truyền thông*: Khả năng tìm kiếm cơ hội kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài có thể phụ thuộc một phần vào việc sử dụng các phương tiện truyền thông hiện đại và nền tảng quảng cáo trực tuyến. Để kiểm chứng nhận định này, nghiên cứu xem xét tỷ lệ các doanh nghiệp sử dụng trang web riêng của họ và email để giao dịch với khách hàng và nhà cung cấp, và kết quả cho thấy các doanh nghiệp liên kết có khuynh hướng sử dụng các công cụ này nhiều hơn, đặc biệt là phát triển trang web của công ty (Hình 36). Mô hình này cũng được thấy ở các quốc gia so sánh khác ngoại trừ Trung Quốc.

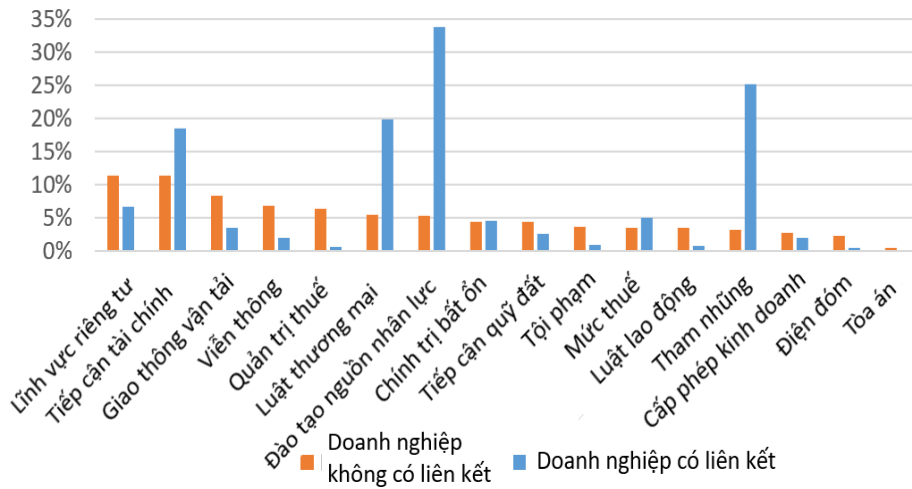
Hình 36. Mức độ sử dụng Công nghệ thông tin và truyền thông



Rào cản trong môi trường kinh doanh

73. Mặc dù, như đã nói ở trên, số liệu khảo sát có những hạn chế nhất định, nhưng vẫn cung cấp thông tin hữu ích về những rào cản của môi trường kinh doanh mà các doanh nghiệp cho biết đó là những trở ngại chính cho hoạt động kinh doanh của họ. Thứ nhất, cuộc khảo sát doanh nghiệp yêu cầu các doanh nghiệp đánh giá mức độ khó khăn của mỗi khía cạnh liên quan đến môi trường đầu tư theo thang điểm 5, từ “không cản trở” đến “trở ngại rất lớn”. Hình 37 cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp liên kết và không liên kết đánh giá từng khía cạnh là “trở ngại lớn” hoặc “trở ngại rất lớn” (gọi chung là trở ngại nghiêm trọng). Hình này cho thấy sự khác biệt đáng kể giữa hai nhóm doanh nghiệp. Các doanh nghiệp không liên kết thấy các hoạt động của khu vực phi chính thức hoặc tiếp cận các dịch vụ vận tải và viễn thông có nhiều vấn đề hơn các công ty liên kết. Mặt khác, các công ty liên kết thường nhìn nhận trình độ đào tạo của lực lượng lao động, tiếp cận với tài chính, các quy định về thương mại, và tham nhũng là những trở ngại nghiêm trọng.

Hình 37. Những trở ngại trong kinh doanh được coi là nghiêm trọng



Tóm tắt kết luận

74. **Kết quả khảo sát doanh nghiệp mới nhất cho thấy tầm quan trọng của việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam để có thể tạo thêm nhiều liên kết hơn nữa.** Năng suất của các doanh nghiệp trong nước có thể không quá thấp so với các nước châu Á khác, tuy vậy có một số dấu hiệu cho thấy các công ty vừa và lớn, thường được nhìn nhận là có nhiều tiềm năng trở thành nhà cung cấp cho các công ty nước ngoài, đang tụt hậu. Mặc dù các doanh nghiệp Việt Nam đang đổi mới, có vẻ như sự đổi mới đó ít liên quan đến các sản phẩm hoặc công nghệ mới. Đổi mới dường như cũng ít dựa vào đầu tư vào đầu vào và kiến thức được cấp phép hơn là ở một số nước châu Á, và cần có cơ chế khuyến khích doanh nghiệp dành nhiều nguồn lực hơn cho nghiên cứu và phát triển, cấp phép cho các công nghệ nước ngoài... Dữ liệu cho thấy nỗ lực đổi mới dường như được dẫn dắt bởi các doanh nghiệp lớn, và điều này chứng minh cho sự cần thiết của các chương trình hỗ trợ mục tiêu nhằm giúp các doanh nghiệp này đổi mới theo cách phù hợp hơn với các môi liên kết và khuyến khích các liên doanh thúc đẩy đổi mới. Cuối cùng, phân tích trên khẳng định rằng các chương trình nhằm tăng cường liên kết có lẽ nên tập trung vào các FDI tìm kiếm thị trường, thúc đẩy hình thành liên doanh, và khuyến khích doanh nghiệp trong nước tập trung vào chất lượng sản phẩm, tiếp cận nguồn đầu vào nhập khẩu, đào tạo người lao động, nỗ lực đổi mới, và sử dụng ICT.

Chương 3: Phát triển liên kết thông qua các Chương trình Phát triển Nhà cung cấp (SDP)

Bài học từ kinh nghiệm quốc tế

Giới thiệu

75. Chương này sẽ chuyển hướng tập trung vào cơ chế liên kết chuỗi cung ứng, một kênh quan trọng thông qua đó FDI chuyển giao công nghệ, bí quyết và thực hành quản lý, giúp nâng cao năng suất của doanh nghiệp trong nước, cũng như kết nối các doanh nghiệp địa phương với chuỗi giá trị toàn cầu và khu vực.⁴³ Thúc đẩy mối liên kết – thông qua sự phát triển của mạng lưới các nhà cung cấp địa phương – là cách hiệu quả nhất để đạt được những lợi ích động này. Ngày càng nhiều chính phủ sẵn sàng theo đuổi các chương trình phát triển nhà cung cấp như trường hợp ở Việt Nam.
76. Nhận thức về cơ hội khai thác vị thế hiện tại của mình trong chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) và dịch chuyển chuỗi giá trị ngành công nghiệp trong nước lên trên, Chính phủ đã thiết lập khuôn khổ Công nghiệp hỗ trợ (SI). Rất nhiều quốc gia trong khu vực và toàn cầu đã đi theo con đường này, do đó Việt Nam có thể học hỏi từ kinh nghiệm của họ trong quá trình thực hiện chương trình. Bằng chứng thực tế cho thấy phát triển các mối liên kết giữa các công ty đa quốc gia (MNE)/các công ty hàng đầu và các nhà cung cấp trong nước không phải là quá trình tự động bởi những hạn chế từ phía cung và thất bại thị trường có thể cản trở việc thiết lập chuỗi cung ứng.⁴⁴ Việc đưa ra một phân tích rõ ràng về những khó khăn này tại Việt Nam là một khởi đầu quan trọng để mở đường cho sự phát triển các phản hồi và công cụ chính sách phù hợp.⁴⁵
77. Chương này được cấu trúc như sau. Phần thứ nhất thiết lập khung phân tích để hiểu được quá trình liên kết, những người chơi chủ chốt và các mối quan hệ động để xác định các nút thắt cổ chai chủ yếu. Trong phần hai, chúng tôi áp dụng khung này để xem xét những gì Việt Nam đã làm cho đến nay để hình thành các liên kết. Phần này tập trung sâu hơn vào ngành điện tử và ngành ô tô để tìm ra những khó khăn khiến các công ty nước ngoài/doanh nghiệp hàng đầu là "người mua" và các doanh nghiệp trong nước là "người bán" (nghĩa là nhà cung cấp) không kết nối được với nhau. Trong phần cuối của chương dựa trên kinh nghiệm của 4 quốc gia khác nhau - Cộng hòa Séc, Malaysia, Chilê và Cosa Rica - những nước đã thực hiện các chương trình liên kết, để tìm hiểu xem các nước này đã triển khai các chính sách, công cụ và cách sắp xếp về thể chế như thế nào nhằm giải quyết những khó khăn và thách thức tương tự. Mục tiêu là để xác định các yếu tố chung trong việc thiết kế và thực hiện trong mỗi chương trình, và

⁴³ Chủ yếu thông qua việc tạo ra liên kết trước và sau. Chuỗi cung ứng là các liên kết ngành dọc, có thể được phân loại tiếp theo các liên kết "hạ nguồn" (phía trước) hoặc "thượng nguồn" (phía sau).

⁴⁴ Không phải mọi trở ngại đều xuất phát từ thất bại của thị trường; Các doanh nghiệp cũng có thể phải đối mặt với những khó khăn do vấn đề quản trị, thể chế và năng lực. Những điều này sẽ được thảo luận sau trong chương.

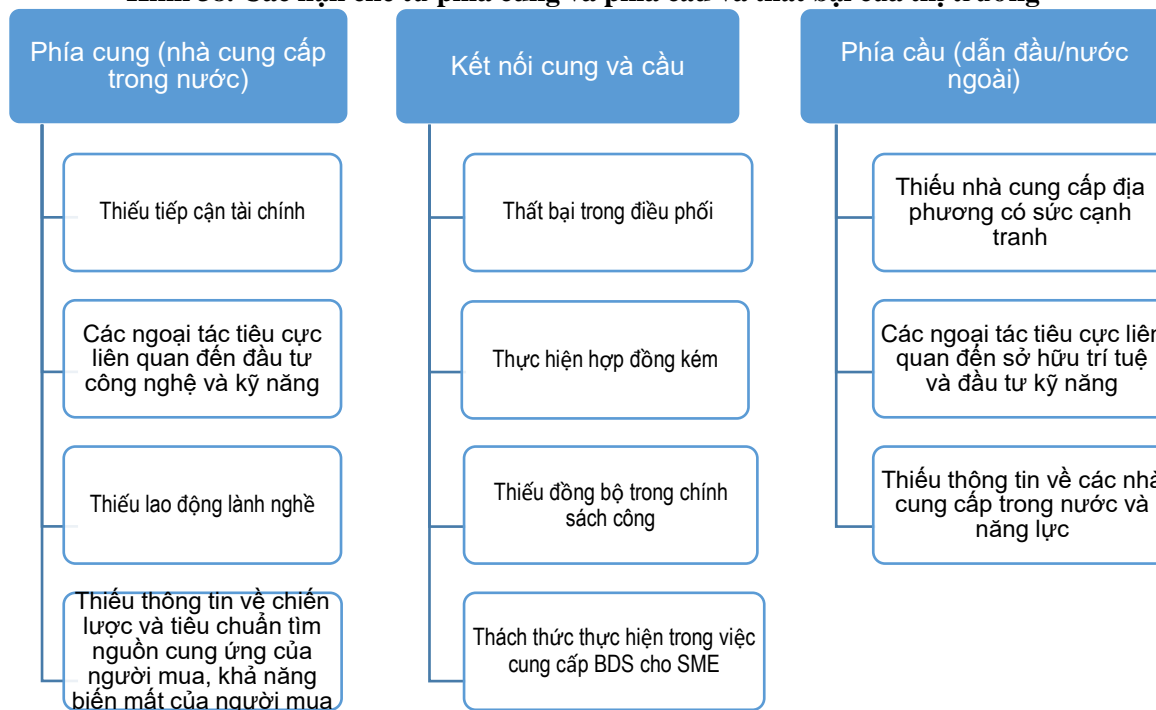
⁴⁵ Ví dụ, nguồn đầu tư không đủ đầu tư vào nâng cấp công nghệ (tức là những ngoại tác tích cực hoặc thông tin bất đối xứng) quyết định một phản ứng chính sách phù hợp, như tài chính được trợ cấp để đền bù cho các doanh nghiệp về các lợi ích bên ngoài được cung cấp cho các công ty khác hoặc trợ giúp kỹ thuật để cải thiện việc tiếp cận thông tin. Tương tự, nếu nguyên nhân gốc rễ chúng ta là do khả năng yếu kém, thì việc trợ giúp để xây dựng năng lực vững chắc sẽ là phản ứng tối ưu.

làm sáng tỏ những gì có thể và không thể hoạt động ở các môi trường khác nhau. Những hiểu biết này có thể hữu ích cho Việt Nam vì Việt Nam hiện đang triển khai chương trình liên kết trong bối cảnh các khó khăn của đất nước.

Khái niệm của Quá trình liên kết

78. **Quá trình liên kết được điều chỉnh bởi mối quan hệ kinh tế giữa các tập đoàn đa quốc gia (MNE)/các công ty hàng đầu với vai trò là người mua, và các công ty trong nước là các nhà cung cấp trong một chuỗi cung ứng nhất định.** Trong kỷ nguyên của các chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) nơi các MNE cạnh tranh trên thị trường quốc tế, sự sống còn của họ phụ thuộc vào mức độ hiệu quả và năng suất cấp toàn cầu. Do đó, họ cần nguồn đầu vào từ các nhà cung cấp có sức cạnh tranh tương đương. Các MNE thường quan tâm đến nguồn cung trong nước nếu tìm thấy những nhà cung cấp địa phương có đủ năng lực cạnh tranh. Tuy nhiên, họ cũng không sẵn sàng chấp nhận chi phí tìm kiếm cao, và thường họ sẽ không đầu tư vào việc hỗ trợ các nhà cung cấp địa phương đang nỗ lực dịch chuyển lên mức cao hơn trong chuỗi cung ứng (thường là các nhà cung cấp cấp 3).⁴⁶ Tương tự vậy, các doanh nghiệp trong nước nhìn chung muốn cung cấp cho các MNE nhưng thường không sẵn sàng đầu tư vào công nghệ và quy trình để đáp ứng các tiêu

Hình 38. Các hạn chế từ phía cung và phía cầu và thất bại của thị trường



chuẩn chất lượng nghiêm ngặt nếu không nhìn thấy khả năng hoàn vốn cho các khoản đầu tư như vậy. Trên thực tế, những thất bại của thị trường cũng như những hạn chế của các doanh nghiệp trong nước đã ngăn cản quá trình liên kết này. Mặc dù chính sách Chính phủ có một vai trò là để giúp cho cả MNE và nhà cung cấp địa phương tránh rủi ro và vượt qua những trở ngại trong quá trình hình thành liên kết này, nhưng cũng có thể có những thất bại về thể chế

⁴⁶ Các MNE, trong việc tìm kiếm hiệu quả FDI, thường chỉ đặc biệt đầu tư cho các nhà cung cấp "gần gũi" (Cấp 1).

và của chính phủ gây cản trở quá trình liên kết. Hình 38 mô tả ba thất bại của thị trường và các ràng buộc có thể ngăn cản mối liên kết trong chuỗi cung ứng.

79. **Hạn chế từ phía cầu hay phía người mua:** Các nhà đầu tư nước ngoài, với tiềm năng mang hiệu ứng lan toả đến đất nước sở tại, có thể gặp nhiều trở ngại và thất bại thị trường khi họ cố gắng liên kết với các nhà cung cấp trong nước. Những trở ngại này bao gồm thị trường chưa hoàn thiện liên quan đến việc thiếu các nhà cung cấp trong nước có đủ năng lực cạnh tranh; các tác động ngoại biên tiêu cực liên quan đến việc thiếu quyền sở hữu trí tuệ (IPR) và nguy cơ bị mất nhà cung cấp hiệu quả vào tay đối thủ khác; thiếu thông tin về các nhà cung cấp trong nước và năng lực của họ. Thiếu các nhà cung cấp trong nước có đủ năng lực cạnh tranh có nghĩa là các doanh nghiệp nước ngoài sẽ tìm kiếm và liên kết với các doanh nghiệp ở nước khác có khả năng cung cấp đầu vào một cách nhất quán (về chất lượng, số lượng và giá cả) và kịp thời gian⁴⁷ để sản xuất ra thành phẩm. Rủi ro thương mại làm giảm sự sẵn sàng của các MNE trong việc cộng tác với các doanh nghiệp trong nước chính là các vấn đề liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ. Chi phí của tác động ngoại biên tiêu cực (hoặc hiệu ứng lan toả) đặc biệt lớn hơn trong môi trường thiếu IPR hoặc IPR được thực thi kém hiệu quả, điều đó sẽ cản trở các công ty nước ngoài thực hiện các hoạt động nâng cấp có thể tạo ra mối liên kết với nền kinh tế trong nước. Các tác động ngoại biên liên quan đến đào tạo kỹ năng để hỗ trợ nâng cao năng lực cho doanh nghiệp trong nước chính là lý do tại sao các MNE không đầu tư vào đào tạo kỹ năng hoặc các hoạt động kỹ năng liên quan. Ví dụ, đào tạo của MNE cho lao động của các nhà cung cấp trong nước có thể dẫn đến việc bị mất lao động vào các đối thủ cạnh tranh trong nước khác, họ sẽ được hưởng lợi từ lao động mới được đào tạo. Các nhà cung cấp địa phương cũng có thể bị chiếm bởi FDI khác là đối thủ cạnh tranh bằng các hợp đồng mới. Rủi ro bị mất nhân lực liên quan đến vấn đề đào tạo không chỉ xảy ra đối với các MNE mà cả với các nhà cung cấp đào tạo nhân viên cho mục đích quản lý và nâng cao tay nghề. Cuối cùng, việc thiếu các kênh chính thức và phi chính thức để có được thông tin về các nhà cung cấp trong nước cũng như năng lực của họ làm tăng chi phí tìm kiếm cho người mua, và làm giảm các cơ hội liên kết.
80. **Hạn chế từ phía cung hay phía người bán:** Theo quan điểm của các doanh nghiệp trong nước (các nhà cung cấp), những hạn chế có thể cản trở các liên kết bao gồm thị trường vốn không đầy đủ (thiếu tiếp cận tài chính); Các tác động ngoại biên liên quan đến việc áp dụng công nghệ, đổi mới và nâng cao kỹ năng (và những rủi ro đánh mất theo sau); thị trường lao động chưa hoàn thiện (thiếu lao động lành nghề); và sự thất bại về thông tin liên quan đến việc thiếu thông tin về các chiến lược và tiêu chuẩn tìm nguồn cung ứng của người mua. Tiếp cận tài chính là một trong những vấn đề cấp bách nhất đối với các nhà cung cấp và DNVVN khi họ đang cố gắng đầu tư vào năng lực, kỹ năng và tiêu chuẩn chất lượng quốc tế cần thiết để nâng cấp sản xuất, tăng cường cạnh tranh trong và ngoài nước. Các nhà cung cấp đầu tư vào đào tạo tổng quát nếu các công nhân đã được đào tạo vẫn cho thấy khả năng cao sẽ ở lại với cơ quan đào tạo. Rủi ro của việc đánh mất nhân lực có thể làm nản lòng các doanh nghiệp địa phương cung cấp đào tạo nhân viên vì họ sợ mất tiền đào tạo những công nhân có thể rời đi. Thiếu lao động lành nghề càng làm mất đi các cơ hội liên kết, vì kỹ năng cũng thường xuyên là yêu cầu của MNE. Tình trạng thiếu thông tin về yêu cầu của người mua, liên hệ với

⁴⁷ Nhu cầu đối với nguồn đầu vào thống nhất và kịp thời cũng là một hàm tổng hợp của điều kiện cơ sở hạ tầng tốt, quyền sở hữu mạnh mẽ và biên giới đáng tin cậy. (Ngân hàng Thế giới, “Making GVC work for Development”, p. 13)

người mua nào, cũng như các doanh nghiệp trong nước thiếu ý tưởng rõ ràng về năng lực họ cần có để có thể liên kết được với MNE, dẫn đến chi phí tìm kiếm cao cho các nhà cung cấp.

81. **Kết nối cung và cầu:** Các thất bại về thể chế và/hoặc Chính phủ có thể gây cản trở các mối liên kết mặc dù cả người mua và nhà cung cấp có thể sẵn sàng hợp tác với nhau. Phần lớn những thất bại này là thất bại trong điều phối. Thí dụ, có thể thiếu "sự phù hợp" giữa MNE/công ty dẫn đầu và các công ty trong nước, hoặc thiếu sự hợp tác giữa các doanh nghiệp, các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS), và người cung cấp tin tức. Chính sách thực thi hợp đồng không đầy đủ cũng có thể gây khó khăn cho MNE giám sát hoạt động của nhà cung cấp. Điều này có thể làm giảm sự hợp tác nâng cao kỹ năng và công nghệ. Cũng có thể là những thất bại về mặt thể chế, nơi mà năng lực của khu vực công còn yếu có thể dẫn tới việc thiết kế chính sách không phù hợp trong các chương trình BDS và điều đó có thể không giải quyết được những khó khăn mà các doanh nghiệp đối mặt và/hoặc dẫn đến việc cung cấp/thực hiện BDS không hiệu quả.⁴⁸
82. Xác định được các hạn chế ràng buộc và thất bại của thị trường ở các quốc gia khác nhau và bối cảnh đầu tư là rất quan trọng đối với việc kết hợp các chính sách và chương trình được lựa chọn. Trong phần tiếp theo, chúng tôi áp dụng khung khái niệm này cho Việt Nam, tập trung vào ngành điện tử và ô tô như là những ngành Việt Nam đã thu hút được nhiều doanh nghiệp FDI tìm kiếm hiệu quả.

Lĩnh vực điện tử và ô tô ở Việt Nam⁴⁹

83. *Ngành điện tử:* Vượt bậc từ năm 2010, ngành điện tử tại Việt Nam hiện nay là trung tâm lắp ráp thành phẩm⁵⁰ quan trọng trong chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) ngành điện tử/phần cứng ICT. Theo Bộ Công Thương, từ năm 2011 đến năm 2015, tốc độ tăng trưởng hàng năm của ngành là 29%, gấp ba lần mức trung bình toàn ngành công nghiệp khoảng 9%.⁵¹ Khoảng 80% sản phẩm điện tử/phần cứng ICT và hơn 30% sản phẩm liên quan đến điện tử được sản xuất để xuất khẩu. Những sản phẩm xuất khẩu này chủ yếu do các công ty nước ngoài thực hiện, dẫn đến sự gia tăng dòng vốn FDI của các công ty công nghệ cao như Intel, Samsung và Canon. Ngoài ra, hầu hết các mặt hàng xuất khẩu đều tập trung vào một vài nhóm sản phẩm điện tử.⁵²
84. Kết quả ấn tượng của ngành về tăng trưởng sản lượng và xuất khẩu chủ yếu là nhờ khu vực FDI. Việc thúc đẩy FDI, thông qua các ưu đãi về thuế và tiếp cận đất đai, là chiến lược chính trong ngành điện tử/phần cứng ICT, dẫn đến sự gia tăng dòng vốn FDI của các công ty công nghệ cao. Tuy nhiên chiến lược này đã đẩy lùi đà tăng trưởng của các công ty trong nước, vốn

⁴⁸ Ví dụ, việc không có các nhà cung cấp BDS nhắm vào các MNE có thể làm suy yếu việc nâng cao năng lực công ty. Trong một vài trường hợp, chính sách hỗ trợ có thể không có hiệu quả hoặc do thiết kế hoặc do việc thực hiện chính sách.

⁴⁹ Phân tích được báo cáo ở đây là một phần của công trình bổ sung với khu vực tư nhân và các mối liên kết đang được tiến hành trong khuôn khổ dự án tư vấn IFC hiện đang được đề cập.

⁵⁰ Chuyên môn hóa vào lắp ráp cuối cùng có nghĩa là Việt Nam không phải thực hiện toàn bộ giai đoạn sản xuất của một hàng hoá hoặc dịch vụ.

⁵¹ Một cuộc khảo sát gần đây của Bộ Công Thương cho thấy đầu vào nhập khẩu chiếm 70% trong tổng đầu vào (về giá trị). 12% là do các công ty đa quốc gia sản xuất trong nước và 18% còn lại của các đầu vào được sản xuất bởi các công ty FDI khác trong nước.

⁵² Ví dụ, 75% xuất khẩu tập trung vào các thiết bị liên lạc (chủ yếu là thiết bị di động) và xuất khẩu còn lại là máy tính và thiết bị lưu trữ (12%) và điện tử tự động hóa như dây cáp điện (6%).

đang trải qua sự suy giảm năng suất lao động. Hơn thế nữa, các công ty nước ngoài dựa vào hệ thống nhà cung cấp của họ (các Nhà cung cấp Cấp 1) ở nước ngoài để có nguồn cung đầu vào. Ví dụ, doanh nghiệp toàn cầu như Samsung chủ yếu dựa vào các nhà cung cấp đầu vào trung gian của Hàn Quốc có trụ sở tại Việt Nam và chỉ có 4 nhà cung cấp Việt Nam trong tổng số 67 nhà cung cấp cho Samsung (tức 53 đến từ Hàn Quốc, 7 từ Nhật Bản, 1 từ mỗi nước Malaysia, Singapore và Anh). 4 nhà cung cấp Cấp 1 Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp bao bì có giá trị gia tăng thấp (bao gồm bao bì giấy, bao bì màng mỏng, bao bì giấy gấp nếp).⁵³

85. *Ngành công nghiệp ô tô*: Sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô ở Việt Nam khác nhau giữa ba phân khúc quan trọng nhất: xe máy, ô tô con, và dòng xe thương mại. Công nghiệp xe máy đang phát triển tốt (cụ thể là các mặt hàng xe máy và phụ tùng xe máy) và Việt Nam đang trở thành trung tâm xuất khẩu xe máy. Xuất khẩu của ngành này đã tăng từ 10% đến 20% mỗi năm (chủ yếu do Honda và Yamaha nắm giữ) và được hỗ trợ bởi các nhà cung cấp phụ tùng, linh kiện.⁵⁴ Khoảng 90% giá trị gia tăng trong phân khúc này là giá trị gia tăng trong nước và chỉ một số linh kiện điện tử tiên tiến là nhập khẩu từ Nhật Bản hoặc Thái Lan. Tỷ lệ nội địa hoá của các dòng xe thương mại (xe buýt và xe tải) cũng đang tăng lên: 30% đầu vào được mua trong nước (đặc biệt là động cơ, hệ thống truyền động và hộp số, 70% đầu vào cho các bộ phận điện của xe và toàn bộ khung xe được sản xuất trong nước).⁵⁵ Tuy nhiên, sản xuất lắp ráp ô tô con không phát triển mạnh mẽ được như xe máy hay dòng xe thương mại do phụ thuộc nặng nề vào phụ tùng, linh kiện nhập khẩu (mặc dù một số bộ phận đơn giản và thâm dụng lao động như ghế ô tô đã được sản xuất trong nước), đặc biệt là các phụ tùng, linh kiện phức tạp như: động cơ và hộp số thường được nhập khẩu từ các chi nhánh của công ty mẹ hoặc từ các nhà cung cấp nước ngoài. Tỷ lệ nội địa hoá chỉ chiếm khoảng từ 10 đến 20% so với 45% của Thái Lan.⁵⁶ Giá trị gia tăng được tạo ra ở các giai đoạn giá trị gia tăng thấp, bao gồm lắp ráp, hàn và sơn. Ngoài ra, các doanh nghiệp trong nước chỉ đóng góp các chi tiết có giá trị gia tăng thấp và thâm dụng lao động như lốp, ốc quy và dây điện (trong đó sản xuất dây điện đã phát triển đáng kể nhưng các bộ phận khác thì không). Đến nay, một số nhà cung cấp đa quốc gia quan trọng cấp 1 gồm có Denso, Yazaki, Robert Bosch và SEWS. Nhìn chung, có khoảng 200-300 doanh nghiệp sản xuất phụ tùng ô tô, phần lớn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ với năng lực sản xuất và công nghệ thấp.

⁵³ Nguồn: Bộ Công Thương (MoIT), 2016. Theo cuộc họp của các bên liên quan tại Hà Nội, nhóm nghiên cứu được thông báo rằng số lượng các nhà cung cấp địa phương đã tăng thêm trong sáu tháng qua.

⁵⁴ Các nhà cung cấp này sản xuất các bộ phận xe máy như dây cáp điện, lốp xe, thiết khởi động và ly hợp (với một vài đầu vào cao cấp nhập khẩu từ Nhật Bản hoặc Thái Lan).

⁵⁵ Để so sánh, các bộ phận sản xuất nội địa được sử dụng trong ngành công nghiệp xe tải nhẹ chiếm ưu thế ở Thái Lan, chiếm 80% tổng số, với ô tô chở khách 45% và xe máy 90%. Nếu không có ngành công nghiệp phụ tùng lớn, chi phí sản xuất xe hơi sẽ cao hơn các nơi khác trong khu vực do thuế đối với các linh kiện nhập khẩu.

⁵⁶ Nhu cầu ô tô chở khách ở Việt Nam thấp, do đó dẫn đến một thị trường địa phương nhỏ (không khuyến khích sự phát triển của các bộ phận ngành công nghiệp địa phương). Điều này mặc dù là sự bảo vệ ngành công nghiệp địa phương có sẵn thông qua thuế nhập khẩu đối với xe nhập khẩu (mới và đã qua sử dụng); Các thuế nhập khẩu này sẽ được loại bỏ trên khắp ASEAN vào năm 2018.

Những trở ngại từ phía cung

86. Bằng chứng về những trở ngại mà các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt trong các lĩnh vực trọng điểm cho thấy việc thiếu lao động lành nghề, thiếu thông tin về chiến lược và tiêu chuẩn tìm nguồn cung ứng của các doanh nghiệp FDI là những rào cản, hạn chế đối với các nhà cung cấp trong nước.
87. **Thiếu các kỹ năng:** Các DNVVN trong nước (trong các cuộc phỏng vấn định tính) thừa nhận rằng lực lượng lao động thiếu kỹ năng đang cản trở các DNVVN liên kết và bảo đảm quan hệ kinh doanh với FDI. Hạn chế này là chung cho tất cả các ngành, mặc dù có một số loại kỹ năng cụ thể do các ngành cụ thể yêu cầu. Trong lĩnh vực dịch vụ và phần mềm ICT, các doanh nghiệp thường phàn nàn về việc người lao động thiếu các kỹ năng về ngoại ngữ, quản lý và kỹ năng kỹ thuật. Trong các ngành sản xuất, các doanh nghiệp Việt Nam cũng thiếu các kỹ năng quản lý: điểm quản lý của Việt Nam xếp hạng khá thấp so với các quốc gia được khảo sát khác như Mêhicô và Chilê.⁵⁷ Thiếu kỹ năng quản lý cũng đứng đầu danh sách các kỹ năng khi các công ty tham gia khảo sát ES được hỏi về những kỹ năng khó tìm (so với các kỹ năng khác như CNTT, phi CNTT, viết và kỹ năng giao tiếp).⁵⁸
88. Kinh nghiệm thành công của các nhà cung cấp trong lĩnh vực điện tử/ICT và ngành ô tô, xe máy cũng cho thấy thiếu lao động có tay nghề là một trở ngại cần phải vượt qua thông qua việc chuyển giao kỹ năng từ các nhà cung cấp FDI ở cấp độ tương tự hoặc cấp độ cao hơn. Một số các kỹ năng yêu cầu bao gồm quản lý sản xuất và vận hành máy móc. (Xem hộp Nghiên cứu trường hợp).
89. Có một số lý do giải thích được việc thiếu lao động lành nghề. Thứ nhất, điều này có thể được bắt nguồn từ cấu trúc quản trị của các công ty nước ngoài lớn (đặc biệt là các OEM), thường được đặt ở nước ngoài và thực hiện các hoạt động có giá trị gia tăng ở nước ngoài. Sự "không kết nối" này với nền kinh tế trong nước dẫn đến việc thiếu cơ hội "vừa làm vừa học" của các doanh nghiệp trong nước, mặc dù vẫn có thể có những trường hợp thành công trong việc học hỏi kỹ năng giữa các DNVVN và FDI. Một vấn đề nữa là hệ thống giáo dục trong nước không thể theo kịp nhu cầu của môi trường kinh doanh phát triển nhanh. Ví dụ, tiếng Nhật là một kỹ năng được đặc biệt tìm kiếm khi Việt Nam gần đây đã trở thành nhà xuất khẩu dịch vụ phần mềm lớn thứ hai trên thế giới đến Nhật Bản.⁵⁹
90. **Thiếu thông tin:** Việc không có các kênh thông tin chính thức để thu thập thông tin về các chiến lược tìm nguồn FDI, các nhà cung cấp tiềm năng trong nước không có kết nối kinh doanh sẽ bị thiệt thòi về cơ hội liên kết. Hơn nữa, các công ty trong nước có thể ít tương tác trực tiếp với người mua toàn cầu, đặc biệt nếu các công ty hàng đầu (đặc biệt là các OEM) điều phối từ các trụ sở chính bên ngoài Việt Nam. Các công ty trong nước có thể bán gián tiếp cho người mua toàn cầu (hoặc các hãng) thông qua các đại lý trung gian (ví dụ như ngành may mặc) và điều này cản trở việc thu thập thông tin trực tiếp về nhu cầu của người mua toàn cầu và lĩnh hội kinh nghiệm và kỹ năng như bán hàng và tiếp thị. Điều này còn phức tạp hơn

⁵⁷ Bloom, N. và các cộng sự (2015) Management Practices in Vietnam, Tháng Ba 2015 (Nháp).

⁵⁸ Khảo sát doanh nghiệp của Ngân hàng thế giới với Việt Nam, 2015.

⁵⁹ Ngân hàng thế giới, 'Inclusive GVCs', p. 49.

bởi thực tế có thể có một cấu trúc quản trị "quan hệ" trong GVC dựa vào các mạng lưới không chính thức được hình thành theo thời gian. Điều này làm cho các công ty trong nước không liên kết khó có thể thâm nhập vào GVC hơn nếu không tham gia với một nhà cung cấp được chỉ định hoặc kết nối hoặc được giới thiệu. Kinh nghiệm của một số nhà cung cấp trong nước thành công cho thấy tầm quan trọng của việc sử dụng các mạng lưới không chính thức để có được thông tin làm cách nào có thể tham gia vào GVC. Các cách giới thiệu không chính thức giúp "bỏ qua" việc hạn chế thiếu thông tin chính thức dựa trên thị trường về các chiến lược tìm nguồn cung cấp của FDI. Phỏng vấn các nhà điều hành thành công của các nhà cung cấp nội địa cũng chỉ ra rằng đến nay, họ không nhận thức được các kênh thông tin chính thức về việc thu hút các cơ hội mua sắm của MNC và do đó vẫn dựa vào các mối quan hệ cá nhân không chính thức (xem hộp Nghiên cứu trường hợp).

91. Hơn nữa, thiếu thông tin về các tiêu chuẩn của nhà cung cấp làm yếu đi các cơ hội liên kết vì các nhà cung cấp ở cấp cao và nhà cung cấp của họ phải tuân thủ các quy trình quản lý chất lượng của các công ty dẫn đầu. Các cuộc phỏng vấn với các nhà cung cấp cấp 1 trong ngành chế tạo cho thấy có một khoảng cách lớn về nhận thức các yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng, chi phí và giao hàng (QCD) giữa các công ty trong nước và các MNC mặc dù đạt được QCD là một tiêu chí lựa chọn chung đối với các nhà cung cấp. Ví dụ, người mua phụ tùng ô tô của Nhật Bản thấy rằng sự "ổn định" trong quản lý chất lượng và văn hoá "cải tiến liên tục" là điều đương nhiên phải có, nhưng cả hai yêu cầu này thường không được tuân theo bởi các công ty địa phương, do đó dẫn đến đơn đặt hàng ít hơn.
92. Nhìn chung, có một số bằng chứng cho thấy thiếu thông tin là một trở ngại cho các nhà cung cấp trong các lĩnh vực trọng điểm. Tuy nhiên, có những nỗ lực của Chính phủ cũng như nỗ lực của khu vực tư nhân để giải quyết sự không đối xứng về thông tin FDI, các chiến lược và tiêu chuẩn tìm nguồn cung ứng của họ, chẳng hạn như dưới hình thức phát triển cơ sở dữ liệu và triển khai các hội chợ thương mại (xem *Chương 4*). Một số hạn chế từ phía cung có vẻ như không phổ biến với mọi doanh nghiệp, nhưng vẫn có thể nhìn ra nhiều rào cản khác nữa khi xem xét từng ngành cụ thể hay toàn bộ chu kỳ hoạt động của doanh nghiệp.
93. **Thiếu khả năng tiếp cận tài chính:** Trong khi điều này dường như là mối quan không tránh khỏi đối với các doanh nghiệp mới ra đời trong lĩnh vực ICT (phần cứng/điện tử và phần mềm), điều này không nhất thiết đúng với các doanh nghiệp trong nước (xem *Chương 2*). Các cuộc phỏng vấn tập trung vào các nhóm doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin cho thấy một trong những khó khăn chính cản trở việc khởi nghiệp và mở rộng bao gồm thiếu sự tiếp cận nguồn vốn mạo hiểm tin cậy mặc dù đã có một số công ty đầu tư mạo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài mà các doanh nghiệp khởi nghiệp và DNVVN có thể khai thác.
94. Việc tiếp cận về tài chính tuy còn nhiều hạn chế nhưng có lẽ chưa phải là rào cản đối với các doanh nghiệp chưa thành công trong việc trở thành nhà cung cấp trong nước. Kinh nghiệm của các nhà cung cấp trong nước thành công (ví dụ như Thành Long trong ngành điện tử và Tam Hợp trong ngành ô tô) cho thấy việc tiếp cận tài chính trở nên dễ dàng hơn sau khi liên kết được với các MNC có uy tín, như chi phí tài chính thấp hơn và dễ tiếp cận vốn vay hơn. (xem hộp Nghiên cứu trường hợp)

95. **Ngoại ứng:** Các nghiên cứu trường hợp của các nhà cung cấp cấp thấp hơn thành công trong ngành điện tử và ô tô cho thấy các những quan ngại về tác động ngoại biên dường như không phải là một rào cản đối với nhà cung cấp. Ví dụ, kinh nghiệm thành công cho thấy các nhà cung cấp sẵn sàng áp dụng (hoặc “sao chép”) hệ thống quản lý do các nhà sản xuất nước ngoài khác thực hiện. Việc thực hiện các hệ thống cải tiến này thực sự dẫn đến những thành tựu đáng kể, chẳng hạn như tăng số lượng khách hàng cho nhà cung cấp, cũng như dịch chuyển lên cấp độ cao hơn trong chuỗi cung ứng. (Xem hộp Nghiên cứu trường hợp)

Những trở ngại từ phía cầu

96. Cơ hội về cầu (và thách thức) để tăng mối liên kết GVC trong các chuỗi giá trị mục tiêu bao gồm:

- Tăng số lượng OEM (các nhà sản xuất thiết bị chính hãng) là MNE và các nhà cung cấp cấp 1 đang hoạt động tại Việt Nam. Phản hồi từ MNE và các nhà cung cấp cấp 1 chỉ ra mong muốn tổng thể để tăng cường nội địa hóa, bao gồm việc tiếp cận các nhà cung cấp cạnh tranh quốc tế có trụ sở tại Việt Nam. Điều này có liên quan đến việc tiếp cận thông tin về các nhà cung cấp cũng như chiến lược FDI thế hệ 2.
- Hầu hết các MNE và các công ty nước ngoài cấp 1 đã gặp đều tích cực tìm kiếm nguồn cung ứng trong nước, nhưng thành công rất ít do có vài nhà cung cấp cạnh tranh trong nước có khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế. Tất cả các công ty như thế ban đầu đều muốn tìm kiếm các nguồn kim loại/cơ khí, nhựa và bộ phận điện tử đơn giản, khuôn, các công cụ cũng như đóng gói. Điều này có nghĩa là các cơ hội để làm việc với MNE chủ yếu ở mức cấp 2-3. Ví dụ về đầu vào yêu cầu của ngành điện tử bao gồm:

Hộp 2. Các linh kiện được MNC yêu cầu

MNC	Thành phần
Canon Vietnam Co. Ltd (CVN)	Các bộ phận polime chính xác
	Băng dính, xốp và màng căng
	Trục lăn
	DC & động cơ không chổi than
	PCB & PCBA
	Điện trở nhiệt, cáp USB, công nối
Intel Vietnam	Chất huỳnh quang và tụ điện
	Chất dẫn và chèn
	Bóng bán dẫn và những hóa chất để hàn những bóng đó
	Các đồ điện, điện tử và cơ khí, các thiết bị
	Vật liệu cho vận chuyển
	Vật liệu cho đóng gói
	Vật liệu cho sản xuất
	Thiết bị cầm tay và phụ kiện
	Chất hóa học, phần mềm
	Đồ bảo hộ siêu sạch; nội thất phòng siêu sạch
Bảo dưỡng cho phòng siêu sạch và các thiết bị	

Nguồn: Bộ Công Thương, 2016

97. **Thiếu các nhà cung cấp trong nước có năng lực cạnh tranh:** Các bằng chứng cho thấy việc thiếu các nhà cung cấp trong nước có năng lực cạnh tranh có thể đáp ứng được các tiêu chuẩn chất lượng trong GVC là hạn chế lớn nhất mà các MNE/các công ty hàng đầu trong lĩnh vực ICT/điện tử và chế tạo đang phải đối mặt. Việc các nhà cung cấp trong nước thiếu tính cạnh tranh có thể dẫn đến việc các công ty nước ngoài sẽ tìm kiếm ở nơi khác và liên kết với các công ty khác có thể cung cấp ổn định về chất lượng, số lượng và giá cả và đầu vào⁶⁰ kịp thời để lắp ráp sản phẩm hoàn chỉnh. Điều này là do các công ty hàng đầu muốn giảm thiểu rủi ro cung cấp⁶¹ và đạt được mục tiêu sản xuất. Trong lĩnh vực công nghệ thông tin, các nhà đầu tư nước ngoài chủ yếu phàn nàn về việc thiếu các nhà cung cấp trong nước, những doanh nghiệp có thể đáp ứng các tiêu chuẩn yêu cầu của các công ty này. Ví dụ, Samsung Việt Nam cho biết trong số 200 nhà cung cấp trong nước đang quan tâm đến việc cung cấp linh kiện mà Samsung muốn tìm mua trong nước, gồm 91 linh kiện cho Samsung Galaxy S4 và 53 linh kiện cho máy tính bảng (liên quan đến pin, tai nghe, thiết bị lưu trữ USB, cáp truyền dữ liệu vv.), nhưng không doanh nghiệp nào có thể đáp ứng các yêu cầu đặt ra trong GVC điện tử.
98. Đối với ngành công nghiệp ô tô, thiếu các nhà cung cấp trong nước có khả năng cạnh tranh dẫn đến việc phụ thuộc quá lớn vào phụ tùng, linh kiện nhập khẩu từ các nhà máy ở nước ngoài sản xuất với số lượng lớn. Sự phụ thuộc nặng nề vào nhập khẩu cũng có nghĩa là dư thừa công suất trong ngành (nghĩa là ước tính công suất sử dụng trung bình của các doanh nghiệp lắp ráp ô tô chỉ đạt khoảng 40%). Các nhà sản xuất chế tạo phụ tùng linh kiện ô tô trong nước phần lớn không đáp ứng được các tiêu chuẩn quốc tế do vấn đề về quy mô – hầu hết là các doanh nghiệp nhỏ, phi chính thức và phân tán, do đó không có lợi thế về quy mô để sản xuất đầu vào và chất lượng đạt tiêu chuẩn do các công ty dẫn đầu.
99. Một cuộc khảo sát do Trung tâm Phát triển Doanh nghiệp Công nghiệp Hỗ trợ (SIDEC) thực hiện vào tháng 10 năm 2014 cho thấy ngay cả đối với các công ty hiện đang tham gia vào ngành công nghiệp hỗ trợ, rất ít doanh nghiệp sử dụng công nghệ hiện đại hoặc công nghệ đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật cao do MNE đặt ra. Các công ty sản xuất linh kiện kim loại thường sử dụng máy móc của Nhật Bản được sản xuất từ thập kỷ trước (mặc dù vẫn có thể chế tạo các bộ phận tiêu chuẩn) hoặc máy móc của Trung Quốc/Đài Loan (rẻ hơn nhưng có độ chính xác và chất lượng thấp hơn). Cuộc khảo sát cũng cho thấy các công ty trong nước sản xuất linh kiện điện tử thường có công nghệ không đầy đủ (như hệ thống phòng sạch). Hơn nữa, trong khi khoảng 65% doanh nghiệp được khảo sát áp dụng các tiêu chuẩn quản lý chất lượng (ISO 9000 và ISO 9001) và các hệ thống quản lý (ví dụ như 5S và Kaizen), chỉ có một số ít các công ty trong nước đạt tiêu chuẩn cao hơn như quản lý môi trường ISO 14000, quản lý an toàn lao động và sức khỏe (OHSAS 18001), trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (SA 8000) và các phương pháp quản lý bậc cao hơn (ví dụ, Lean, 6 Sigma).⁶²
100. Đánh giá năng lực đối với 14 nhà cung cấp Việt Nam hiện đang cung cấp cho ngành ô tô (và các ngành sản xuất liên quan) và tiềm năng cho Samsung Vietnam cho thấy 3 nhà cung cấp đã nhận được kết quả chất lượng A (chất lượng tốt). Ba nhà cung cấp cũng được đánh giá là

⁶⁰ Nhu cầu đầu vào phù hợp và kịp thời cũng là một điều kiện cơ sở hạ tầng tốt, quyền sở hữu mạnh mẽ và biên giới đáng tin cậy. (Ngân hàng Thế giới, “Making GVCs work for Development”, p. 13)

⁶¹ Ngân hàng thế giới, “Making GVCs work for Development”, p. 156.

⁶² MOIT, 2016 p.30-32.

B (chất lượng trung bình nhưng có tiềm năng để cải thiện dây chuyền sản xuất) và phần lớn (8 nhà cung cấp) đều có kết quả C (chất lượng thấp). Các nhà cung cấp này được đánh giá dựa trên các biện pháp sau: quản lý lưu trữ đầu vào, quản lý lưu trữ sản phẩm cuối cùng, kiểm soát đầu vào, kiểm soát và phòng ngừa sản phẩm, điều chỉnh đồng hồ, quản lý nội bộ về tỷ lệ lỗi. Kết quả cho thấy phần lớn các nhà cung cấp này không có khả năng trở thành nhà cung cấp ngay cho Samsung Việt Nam. Hơn nữa, ngay cả đối với những doanh nghiệp có kết quả A cũng vẫn được yêu cầu đầu tư xây phòng sạch và quản lý lưu kho (ví dụ như kiểm soát nhiệt độ và độ ẩm) để đáp ứng các yêu cầu của Samsung Việt Nam.⁶³

101. Tuy nhiên, các cuộc phỏng vấn với các doanh nghiệp ở Việt Nam cho thấy vẫn có sự quan tâm đặc biệt của các công ty hàng đầu và các Nhà cung cấp cấp 1 trong ngành ô tô và điện tử để tiếp cận với các nhà cung cấp trong nước. Khó khăn khác từ phía cầu đường như không phải là vấn đề lớn và có thể không cần biện pháp khắc phục ngay lập tức.

102. **Ngoại ứng:** Các tác động ngoại biên liên quan đến đổi mới có thể không phải là mối quan tâm đối với các tập đoàn FDI, ví dụ như Intel và Samsung, vì gần như hầu hết sự đổi mới của họ và các hoạt động có giá trị gia tăng cao đều được tạo ra ở nước ngoài. Hơn nữa, mối quan ngại về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ chủ yếu liên quan đến "thiếu chế tài thực hiện hợp đồng" (một hạn chế trong khu vực công). Có luật IPR tồn tại trên giấy; tuy nhiên, nó được thực hiện và thực thi kém. Cũng có những khoản đầu tư cá nhân hữu hình khác về đổi mới, như là một ngành nghiên cứu ứng dụng mới ở thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng tham gia vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển.

103. Ngoài ra, kinh nghiệm thành công của nhà cung cấp trong nước cho thấy các tác động ngoại biên tiêu cực không cản trở người mua đầu tư, hỗ trợ nâng cao năng lực cho nhà cung cấp tiềm năng. Một số hỗ trợ của các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài cho các nhà cung cấp trong nước thành công này bao gồm việc giới thiệu nhà cung cấp FDI cấp 1 (cung cấp hỗ trợ bước đầu cho các nhà cung cấp trong nước). Hỗ trợ cụ thể bao gồm trao đổi kiến thức (gửi các chuyên gia nước ngoài đến làm việc tại các công ty trong nước) và các chuyên tham quan học tập cho nhân viên trong nước tại các nhà máy của các nhà đầu tư FDI. (xem hộp Nghiên cứu trường hợp).

104. **Thiếu thông tin về các nhà cung cấp trong nước (và khả năng của họ):** Đây là một trở ngại nếu các công ty dẫn đầu (FDI) tìm kiếm thông tin này và không thể tìm thấy chúng. Tuy nhiên, điều này có vẻ không đúng nếu kể đến mối quan hệ chặt chẽ với cấu trúc quản trị của các chuỗi cung ứng, ví dụ như ngành ô tô và các điện tử/phần cứng ICT. Các doanh nghiệp dẫn đầu cùng tồn tại với mạng lưới nhà cung cấp mạnh của họ. Do đó, để được các doanh nghiệp dẫn đầu để ý đến, vấn đề cần giải quyết đầu tiên phải là chất lượng sản phẩm của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước. Về lý thuyết, sức mạnh thị trường và cơ chế điều phối hiện có trong các công ty hàng đầu giúp các nhà lãnh đạo dễ dàng thu thập thông tin về các nhà cung cấp đầu vào tiềm năng.

105. Hơn nữa, các doanh nghiệp dẫn đầu cũng rất nỗ lực để khai thác thêm thông tin về các nhà cung cấp tiềm năng. Ví dụ, trong nỗ lực phát triển mạng lưới nhà cung cấp nội địa,

⁶³ MOIT, 2016, P.36-40.

Samsung đã tổ chức các cuộc hội thảo với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (nhà cung cấp) nhằm (i) cập nhật với các nhà cung cấp về các linh kiện mà công ty muốn mua trong nước và (ii) tìm hiểu về các nhà cung cấp (và chất lượng đầu vào của họ).⁶⁴

⁶⁴ Ngân hàng thế giới, “Inclusive GVCs”, p.35.

Tóm tắt Bối cảnh: Xem xét các trường hợp liên kết thành công thấy rằng có một số ví dụ về các công ty trong nước thành công đã tích hợp vào chuỗi giá trị toàn cầu (GVC). Dù sao, hai doanh nghiệp Việt Nam thành công này cho thấy họ đã có thể giải quyết các trở ngại về cung cấp thông qua việc hỗ trợ các nhà cung cấp FDI ở cấp 1, cũng như các hỗ trợ kỹ thuật từ các đối tác phát triển và các tổ chức Chính phủ. Quá trình liên kết diễn ra khá lâu và bao gồm phương pháp thử và sai, và cuộc hành trình có thể bắt đầu từ trở thành Nhà cung cấp Cấp 3 trong một ngành công nghiệp tinh vi (ví dụ: điện tử) hoặc trước tiên là Nhà cung cấp cho một ngành công nghiệp có các yêu cầu về tiêu chuẩn ít nghiêm ngặt hơn (ví dụ: máy may). Nhìn chung, trường hợp nghiên cứu này cho thấy tầm quan trọng của các phương pháp tiếp cận từ dưới lên của khu vực tư nhân để đạt được mục tiêu liên kết.

Ngành điện tử: Công ty Sản xuất Điện Tử Thành Long.

Tiểu sử

Ban đầu, Thành Long là nhà cung cấp máy may nhỏ của Jaguar Việt Nam (sản xuất máy may nhỏ của Nhật) và sản xuất bảng mạch in (PCB) và biến áp cho MNC. Công ty cuối cùng đã trở thành nhà cung cấp cho RFTEch Việt Nam, Nhà cung cấp Cấp 1 của Samsung Việt Nam (Thành Long đã trở thành nhà cung cấp lớp hai của Samsung Việt Nam) trong vòng 4 năm kể từ khi thành lập. Đến nay, Thành Long là Nhà cung cấp PCB cấp 1 cho Canon Việt Nam và là nhà xuất khẩu PCB trực tiếp đến Đức. Công ty này cũng đang hoàn tất để trở thành Nhà cung cấp cấp 1 về thiết bị điện tử đầu tiên của Việt Nam cho Samsung Việt Nam.

Làm thế nào nó giải quyết những hạn chế

Đầu tư vốn: Đạt được cơ hội liên kết đầu tiên có nghĩa là công ty đầu tiên phải đầu tư vào công nghệ và tuân theo (hoặc “sao chép”) hệ thống quản lý các biện pháp thực hiện bởi các nhà sản xuất nước ngoài khác. Chúng bao gồm hệ thống quản lý 5S (Sort, Straighten, Shine, Standardize và Sustain) và các hệ thống quản lý Kaizen, trong đó cả quy trình sản xuất đều tuân theo các tiêu chuẩn đánh giá nghiêm ngặt. Thiếu tiếp cận tài chính: Điều này dường như không phải là một vấn đề ràng buộc đối với Thành Long vì trước đây nó được vay từ 2 ngân hàng khu vực tư nhân (BIDV và Vietcombank). Tuy nhiên, công ty bắt đầu nhận được mức lãi suất ưu đãi hơn cho các khoản vay bằng ngoại tệ của Mỹ sau khi bắt đầu xuất khẩu đầu vào sang Đức.

Thiếu thông tin về FDI: Công ty bắt đầu sản xuất cho một MNC phi điện tử ít phức tạp hơn, thu thập thông tin trong quá trình này, cải tiến hệ thống quản lý theo giờ phụ trội, trước khi có thể thu thập thông tin và liên kết với các MNC điện tử tinh vi hơn. Công ty cũng nhận được hỗ trợ kỹ thuật từ JICA và SIDEC tham gia các hội chợ thương mại châu Âu, qua đó tăng cường thông tin về nhu cầu của người mua FDI.

Thiếu kỹ năng: Điều này đạt được thông qua việc chuyển giao kỹ năng từ các Nhà cung cấp FDI ở cấp độ tương đương hoặc cấp độ cao hơn. RFTEch giới thiệu Nhà cung cấp PCB Hàn Quốc (Wonkyung Electronics Co., Ltd) đến Thanh Long. Thành Long và Wonkyung đã thực hiện các thỏa thuận chia sẻ lợi nhuận để đổi lấy việc hỗ trợ Thành Long sản xuất PCB (chất lượng tương đương nhưng thấp hơn PCB nhập khẩu). Sự hỗ trợ của Wonkyung bao gồm đưa hai chuyên gia Hàn Quốc đến làm việc tại nhà máy Thành Long (một năm) và cho các kỹ sư Thành Long tham quan các nhà máy Hàn Quốc và Trung Quốc để tìm hiểu về quy trình sản xuất PCB, vận hành máy móc và quản lý sản xuất. Samsung cũng cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho Thành Long dưới hình thức gửi 2 chuyên gia (trong thời gian 3 tháng) để giúp công ty đáp ứng các yêu cầu của Samsung trong các thiết bị gia dụng công nghệ cao dòng sản phẩm.

Ngành ô tô: Công ty Tâm Hợp

Tiểu sử

Bắt đầu là Nhà cung cấp phụ tùng kim loại cấp 2 cho Toyota, và cụ thể là nhà cung cấp cho Toyota Boshoku (Nhà cung cấp cấp 1 cho Toyota). Ban đầu sản xuất giá đỡ lốp xe dự trữ, sử dụng nhiều lao động, sau đó đa dạng hóa đến các bộ phận kim loại và nhựa phức tạp hơn được sử dụng trong sản xuất ghế xe. Công ty cũng mở rộng cơ sở khách hàng của mình thông qua sự giới thiệu trực tiếp của Toyota Boshoku và uy tín gây dựng được trong quá trình cung cấp cho công ty này (ví dụ như đạt được thỏa thuận với Kyohei Yamaha, và trở thành nhà cung cấp trực tiếp cho các công ty con tại Australia và Nhật Bản của Toyota Boshoku), mặc dù tỷ lệ đáng kể (50%) sản lượng đầu ra vẫn phụ thuộc vào một khách hàng. Công ty Tâm Hợp đạt tiêu chuẩn ISO-9001 (tiêu chuẩn hệ thống quản lý chất lượng), khoảng 10 năm sau khi trở thành Nhà cung cấp. Doanh nghiệp cũng đang nỗ lực để đạt được tiêu chuẩn của Toyota về giảm chi phí (3-5% mỗi năm), mặc dù mức cắt giảm chi phí hàng năm hiện tại là khoảng 1-2%.

Làm thế nào công ty giải quyết những hạn chế

Tiếp cận tài chính: Công ty dường như không gặp trở ngại đáng kể về tài chính vì đã xây dựng được mối quan hệ hợp tác với Vietinbank theo thời gian, nhờ đó Tâm Hợp dễ dàng nhận được khoản vay hơn. Tuy nhiên, Tâm Hợp ghi nhận việc tiếp cận tài chính dễ dàng hơn sau khi bắt đầu cung cấp cho Toyota Boshoku, một công ty đa quốc gia có uy tín.

Thiếu thông tin về nguồn vốn FDI: Bắt đầu từ một công ty nhỏ không tham gia vào bất kỳ hiệp hội kinh doanh nào, trải nghiệm liên kết đầu tiên của Tâm Hợp đến từ mạng lưới không chính thức (quan hệ cá nhân). Trên thực tế, khi Toyota Boshoku chủ động tìm kiếm nhà cung cấp phụ tùng ô tô thông qua các chuyến thăm của công ty tới các doanh nghiệp nhà nước, một trong những nhà điều hành doanh nghiệp nhà nước đã kết nối Toyota Boshoku với giám đốc của Tâm Hợp (một người bạn của vị giám đốc này). Trải nghiệm đa dạng hóa sản phẩm đến thông qua tương tác liên tục với Toyota Boshoku, nhờ đó công ty học được và xây dựng yêu cầu tiêu chuẩn cần thiết để sản xuất các sản phẩm đầu vào phức tạp hơn. Các cuộc phỏng vấn với giám đốc điều hành của Tâm Hợp cũng chỉ ra rằng đến nay, họ không hề biết đến các kênh thông tin chính thức về các cơ hội kinh doanh với TĐDQG. Công ty vẫn dựa vào mối quan hệ cá nhân không chính thức. Thiếu thông tin về tiêu chuẩn của FDI: Cuộc phỏng vấn với Tâm Hợp chỉ ra rằng sự không tương đồng trong nhận thức về quản lý chất lượng là một thách thức đáng kể cần được khắc phục. Ví dụ, khách hàng Nhật Bản thấy rằng “ổn định” trong quản lý chất lượng là yếu tố đương nhiên phải có (trong đó bao hàm văn hoá “cải tiến liên tục”). Trong khi đó các công ty trong nước thường không nghiêm túc theo đuổi cả hai yêu cầu này, dẫn đến đơn đặt hàng ít hơn. Toyota Boshoku hiện có nguyện vọng tìm kiếm các nhà cung cấp trong nước thay vì nhập khẩu phụ tùng ô tô từ các nước ASEAN khác (ví dụ, các bộ phận kim loại, da và vải bao ghế). Khoảng thời gian dài cần thiết để nội địa hoá một loại linh kiện (ví dụ: 2 năm) được cho một phần do chênh lệch nhận thức lớn về tiêu chuẩn chất lượng, chi phí và giao hàng (QCD) giữa doanh nghiệp trong nước và đa quốc gia. Trong khi đó, QCD là tiêu chí lựa chọn phổ biến mà nhà cung cấp thường sử dụng.

Thiếu kỹ năng: Các chuyên gia của Toyota Boshoku đã làm việc cùng với công nhân Tâm Hợp để hỗ trợ Tâm Hợp trở thành nhà cung cấp cho họ. Một phần hỗ trợ của Toyota Boshoku liên quan đến đào tạo và hỗ trợ Tâm Hợp mua lại các máy, thiết bị cũ của Nhật Bản nhằm nâng cao năng lực công nghệ của công ty (thông qua tư vấn và giới thiệu cho nhà sản xuất Nhật Bản). Một hỗ trợ khác bao gồm hướng dẫn thực hành từ chuyên gia Toyota Boshoku cho quản lý cấp trung của Tâm Hợp về quản lý chất lượng và quản lý sản xuất.

Hợp Nghiên cứu trường hợp. Các nhà cung cấp thành công trong nước: Cách các doanh nghiệp “vượt qua” những hạn chế ⁶⁵

⁶⁵ Nghiên cứu trường hợp của Công ty Sản xuất Điện tử Thành Long do Trương Chí Bình và Công ty Tâm Hợp trong ngành ô tô thực hiện bởi Nguyễn Thị Xuân Thủy, Viện Chính sách và Chiến lược Công nghiệp Việt Nam (ISIP).

Những hạn chế về Thể chế và Quản trị

106. Vai trò của Chính phủ trong việc tăng cường liên kết FDI-DNVVN thể hiện ở 3 khía cạnh: là nhà cung cấp thông tin; là người kết nối cung và cầu (người hướng dẫn); và là người điều phối.⁶⁶ Bất đối xứng thông tin dẫn đến sự thất bại trong việc kết nối người mua và nhà cung cấp, ngay cả khi cả hai phía FDI và doanh nghiệp vừa và nhỏ đều có mong muốn liên kết với nhau. Cho đến nay, Chính phủ đã có những nỗ lực để giải quyết (i) sự thất bại trong việc điều phối. Chúng tôi cũng lưu ý những hạn chế về chính sách và thể chế khác như (ii) chế tài thực thi hợp đồng yếu; (iii) các chính sách thiếu liên kết với nhau; và (iv) BDS được thực hiện kém hiệu quả. Kết quả cho thấy tất cả những vấn đề này đều có tính cản trở liên kết. Điều này cho thấy các can thiệp theo chiều ngang, chẳng hạn như cải thiện môi trường đầu tư, là một phần quan trọng trong việc giải quyết các mối liên kết yếu.

Thất bại trong điều phối

107. Trong lĩnh vực phần cứng/điện tử ICT, các nỗ lực của Chính phủ để xây dựng năng lực nhà cung cấp và kết hợp các đối tác tiềm năng phần lớn không có hiệu quả mặc dù ý thức được tầm quan trọng của các mối liên kết ngược. Do đó, chi phí tìm kiếm cao vì thiếu sự kết hợp hiệu quả của các nhà cung cấp trong nước cho các công ty nước ngoài. Cơ chế điều phối khác trong lĩnh vực Công nghệ thông tin điện tử còn hạn chế: doanh nghiệp phàn nàn về việc thiếu các chương trình ươm tạo và tăng tốc. Các chương trình ươm tạo và tăng tốc hiện có cũng được coi là không hiệu quả trong việc giải quyết thất bại thị trường về điều phối: ví dụ như các chương trình này thiếu kiến thức về thị trường công nghệ thông tin điện tử trên toàn thế giới. Điều này có nghĩa là các thiếu sót vẫn còn phải được giải quyết.
108. Tuy nhiên, một số nỗ lực của Chính phủ để giải quyết thất bại của thị trường trong việc điều phối đã phần nào thành công (tuy đồng thời mở ra một vấn đề liên quan đến nhà cung cấp). Chính phủ hợp tác với FDI nhằm tạo điều kiện cho việc kêu gọi sự quan tâm và đưa ra các đề xuất của các nhà cung cấp trong nước. Ví dụ, Chính phủ đã thông báo rằng Samsung Việt Nam sẵn sàng mua các bộ phận đầu vào cho điện thoại thông minh và máy tính bảng. Lời đề xuất đã thu hút 200 doanh nghiệp nộp hồ sơ. Dù vậy, ngay cả khi vấn đề điều phối được giải quyết, vấn đề cơ bản nằm ở việc thiếu các nhà cung cấp chất lượng có thể đáp ứng các yêu cầu của Samsung.
109. Đối với ngành công nghiệp ô tô, cấu trúc quản trị thị trường (dựa trên giao dịch) của ngành cho thấy sự thất bại về điều phối phải được giải quyết thông qua sự can thiệp của Chính phủ. Các nhà cung cấp Cấp 3 trong lĩnh vực này không liên quan trực tiếp với các công ty đầu chuỗi, và do đó các công ty đầu chuỗi thường thiếu động lực trong việc cung cấp kỹ năng và hỗ trợ và chuyển giao kiến thức cần thiết. Các nhà cung cấp thường nhận được loại hình hỗ trợ này là nhà cung cấp Cấp 1 (và đôi khi là nhà cung cấp Cấp 2). Ngược lại, nhà cung cấp nội địa Cấp 3 có thể ít có động cơ để đầu tư nâng cấp, tiến lên trở thành nhà cung cấp Cấp 1

⁶⁶ Ngân hàng thế giới, “Making FDI work in SSA”, trang 4.

hoặc Cấp 2 bởi rủi ro chi phí phát sinh không thể thu hồi. Ví dụ, không có sự đảm bảo rằng các nhà cung cấp này sẽ nhận được hợp đồng từ các công ty nước ngoài sau khi nâng cấp. Vì vậy, phát triển công nghiệp hỗ trợ sẽ là rất quan trọng để phát triển lĩnh vực này.

110. Là một bước bổ sung để giải quyết sự thất bại trong việc điều phối, việc thiếu thông tin giữa cung và cầu có thể được giải quyết bằng cách xây dựng cơ sở dữ liệu người mua và nhà cung cấp một cách đầy đủ và cập nhật. Tuy nhiên, số lượng cơ sở dữ liệu hiện có ở Việt Nam còn hạn chế (a) thiếu các kết nối với các cơ sở dữ liệu tương tự; (b) không cập nhật; (c) không thể truy cập (ví dụ: hầu hết không có sẵn trên mạng); hoặc (d) thiếu thông tin cụ thể mà các công ty nước ngoài đang tìm kiếm.

Thực thi luật lệ kém

111. Phòng vãn các doanh nghiệp cho thấy mặc dù có khuôn khổ pháp lý được xây dựng theo định hướng thị trường, các văn bản pháp luật trên giấy ít khi được thi hành đầy đủ: tính thực thi kém. Ngoài ra, việc áp dụng quy tắc mang tính chủ quan và quy trình quan liêu của Chính phủ vẫn còn chậm. Ví dụ, doanh nghiệp trong nước phàn nàn rằng, không giống như cách tiếp cận của các nền kinh tế châu Á (như Hàn Quốc và Singapore) trong việc thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp tư nhân trong nước, các quy định liên quan đến ưu đãi thuế, tiếp cận tín dụng, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ đối với công ty công nghệ cao còn áp dụng hạn chế trong thực tiễn. Doanh nghiệp muốn tận dụng các ưu đãi này phải đối mặt với thủ tục rườm rà. Hơn nữa, quá trình phê duyệt IPR tốn nhiều thời gian và có nhiều khiếu nại rằng ý tưởng bị đánh cắp ngay cả khi đã nộp đơn bảo hộ bằng sáng chế. Với số lượng lớn và phân tán của các doanh nghiệp trong nước, doanh nghiệp thiếu tiếng nói chung để vận động hành lang thực thi các quy định.

112. Trong lĩnh vực công nghệ thông tin, các vấn đề thực thi khác bao gồm thiếu sự minh bạch trong quá trình lựa chọn nhà cung cấp cho hợp đồng của Chính phủ và thủ tục kinh doanh rườm rà. Xét ở khía cạnh này, Việt Nam xếp hạng khá kém về tính minh bạch trong hoạch định chính sách của Chính phủ (xếp thứ 116 trong số 144 quốc gia) và gánh nặng quy định của Chính phủ (xếp thứ 101) trong Báo cáo Cảnh tranh Toàn cầu 2014-2015.

Thiếu sự đồng thuận chính sách

113. Thiếu sự liên kết chính sách (ví dụ, khác biệt về lợi thế theo cơ cấu sở hữu của công ty) có thể chèn ép sự phát triển của nhà cung cấp trong nước thay vì thúc đẩy liên kết với FDI. Ngày nay, ngay cả khi khuôn khổ pháp lý đối với FDI, doanh nghiệp tư nhân trong nước và doanh nghiệp Nhà nước là như nhau, doanh nghiệp tư nhân trong nước vẫn phải chịu những quy tắc ngầm. Doanh nghiệp tư nhân phàn nàn rằng họ gặp khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn lực như đất đai, vốn và các hợp đồng của Chính phủ (ngay cả khi đóng góp của họ cho nền kinh tế và tăng trưởng việc làm là đáng kể). Về cơ bản, thiếu chính sách cạnh tranh trong nước hiệu quả (bổ sung cho chính sách khuyến khích thu hút đầu tư nước ngoài) có thể làm suy yếu sự phát triển của doanh nghiệp trong nước và việc thiết lập các liên kết thượng nguồn và hạ nguồn giữa doanh nghiệp trong và ngoài nước.

114. Trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông, nỗ lực tham gia vào hoạt động R&D phần lớn không thành công. Điều này một phần do sự thiếu đồng bộ của các mục tiêu chính sách, được thể hiện trong phạm vi hẹp của những gì tạo thành "công nghệ cao" và "R&D" trong "Luật về Công nghệ cao". Điều này hạn chế sự tham gia của các công ty sáng tạo sẵn sàng đổi mới và chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp trong nước.
115. Trong ngành công nghiệp ô tô, giấy phép đầu tư đã được cấp quá mức để thúc đẩy sản xuất của ngành bắt đầu từ năm 1996, và điều này góp phần làm cho ngành công nghiệp ô tô trong nước hoạt động kém hiệu quả. Cấu trúc chính sách thuế quan để hỗ trợ sản xuất còn tồn tại thiếu sót. Ví dụ, không có thuế nhập khẩu đối với cuộn cảm cho nguồn điện. Tuy nhiên, đầu vào để làm cuộn cảm (nghĩa là thành phần bobbin) được áp dụng mức thuế 12%. Tương tự, thuế nhập khẩu đối với phụ tùng của máy móc nằm trong khoảng từ 7% đến 10% trong khi không có thuế nhập khẩu đối với máy móc. Thiếu tính hợp lý trong cấu trúc thuế quan làm giảm thúc đẩy sản xuất điện tử và sản xuất đầu vào liên quan.

Thách thức thực hiện trong việc cung cấp BDS cho DNVVN

116. Thực hiện kém các dịch vụ hỗ trợ ngành công nghiệp có thể là do sự phân tán của thể chế và năng lực thực thi của Chính phủ còn hạn chế. Ví dụ, các dịch vụ hỗ trợ ngành và các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ do nhiều bộ khác nhau quản lý và vẫn chưa điều phối ở cấp quốc gia và địa phương. Vấn đề này được nhấn mạnh hơn nữa trong Chương tiếp theo.
117. Trong lĩnh vực điện tử/ICT, các chương trình phát triển nội địa hoá có tồn tại nhưng tính hiệu quả của chúng vẫn là câu hỏi để ngỏ. Doanh nghiệp trong ngành này phàn nàn về sự thiếu nhất quán của Chính phủ đối với chương trình hỗ trợ ngành của mình. Kết quả là, các doanh nghiệp phải tự mình phát triển cơ sở cung cấp đầu vào.

Kinh nghiệm quốc tế về những chương trình liên kết

118. Việt Nam có thể học hỏi gì từ các nước khác đã thực hiện các chương trình liên kết? Trên cơ sở kinh nghiệm của bốn quốc gia – Cộng hòa Séc, Malaysia, Chilê và Costa Rica – chúng tôi nhấn mạnh các chính sách và phản hồi về thể chế khác nhau được sử dụng để giải quyết những hạn chế cụ thể của quốc gia trong việc phát triển các chương trình liên kết trong từng trường hợp. Chúng tôi kết hợp các yếu tố thông thường trong mỗi chương trình, và làm sáng tỏ những yếu tố nào có hiệu quả và những yếu tố nào không nhằm thúc đẩy liên kết trong các môi trường khác nhau. Chúng tôi hy vọng những phân tích này có thể giúp đẩy nhanh quá trình thực hiện chương trình công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam, tránh được những bước đi sai lầm của các nước đi trước.

Các thành tố chung của chương trình liên kết – những thành tố có hiệu quả và những thành tố không hiệu quả

119. Động lực thúc đẩy phát triển liên kết ở 4 nước - Cộng hòa Séc, Malaysia, Chilê và Costa Rica – là việc hướng tới hội nhập và cam kết tự do hóa thương mại và đầu tư. Ví dụ, đối với CH Séc, đó là việc gia nhập Liên minh châu Âu; Đối với Chilê, đó là việc ký kết các hiệp định thương mại khác nhau, đặt ra yêu cầu cho các doanh nghiệp xuất khẩu (và các nhà cung cấp của họ) phải tuân thủ theo các tiêu chuẩn sản xuất quốc tế. Trong tất cả các trường hợp, cùng với sự đổ vào của đầu tư nước ngoài, Chính phủ đã rất quan tâm để nắm bắt hiệu quả lan tỏa năng suất và tiếp cận với thị trường bên ngoài. Dưới đây là những chủ đề chính của các chính sách và phản hồi về thể chế được áp dụng cho những thách thức và cơ hội cụ thể của quốc gia. *Phụ lục 3.1.* cung cấp một bản tóm tắt các chi tiết cụ thể cho từng quốc gia.
120. **Quản trị tổng thể và thiết lập thể chế là rất cần thiết để giải quyết sự thất bại trong điều phối.** Đây được xem là một điều kiện tiên quyết để thành công ở tất cả 4 quốc gia. Thể chế này bao gồm nhiều khía cạnh:
- *Cam kết chính trị cấp cao và tinh thần làm chủ* chương trình rất quan trọng đối với chiến lược, chính sách mũi nhọn và tổ chức thể chế; điều phối giữa các cơ quan và các bên liên quan; và thực hiện chức năng giám sát.
 - *Chính phủ cần phân công và/hoặc thành lập một cơ quan* chuyên quản lý thiết kế chương trình, phát triển chiến lược, chính sách và các công cụ FDI/ngành và điều phối tới các bên liên quan (công và tư) để thúc đẩy liên kết có hiệu quả. Vai trò này do CORFO (Cơ quan Phát triển Kinh tế) thực hiện tại Chilê, Cơ quan Xúc tiến Đầu tư CzechInvest là cơ quan Chính phủ ở Cộng hòa Séc, PROCOMER (cơ quan xúc tiến xuất khẩu) đứng đầu chương trình liên kết của Costa Rica.
 - *Khả năng tự chủ của cơ quan phát triển công nghiệp hỗ trợ* là yếu tố then chốt, và thường cơ quan này được đặt dưới sự quản lý của Bộ Thương mại và Công nghiệp - như trường hợp ở Malaysia và Cộng hòa Séc. Một yếu tố khác không kém phần quan trọng là năng lực thể chế để thiết kế và thực hiện các chiến lược liên kết và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ có liên quan.
 - *Cơ chế điều phối* cần phải được thực hiện để phân bổ vai trò và trách nhiệm giữa các cơ quan Chính phủ để tháo gỡ những rào cản chính trong môi trường kinh doanh và các quy định có thể có tác động tiêu cực đến việc hình thành và phát triển liên kết. Không kém phần quan trọng là vai trò của Chính phủ trong việc điều phối với tất cả các cơ quan có liên quan khác cần thiết cho việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp có hiệu quả và theo nhu cầu. Cơ chế này có thể được thực hiện bằng cách thành lập một Ủy ban liên ngành. Một số khó khăn chính được giải quyết bao gồm: thúc đẩy chính sách cạnh tranh (Chilê); tạo sân chơi bình đẳng giữa các công ty trong nước và nước ngoài (Cộng hòa Séc); và phối hợp với khu vực tư nhân để giải quyết tình trạng thiếu kỹ năng (Malaysia).
 - ***Những thành tố không hiệu quả.*** Việc hỗ trợ liên kết sẽ không hiệu quả nếu có quá nhiều cơ quan có chức năng chồng chéo cùng tham gia và nếu sự điều phối giữa các cơ quan còn yếu. Trong cả 4 trường hợp, cơ quan chủ trì được trao quyền và điều phối các cơ quan chính phủ có liên quan khác. Kinh nghiệm của Costa Rica cung cấp một ví dụ về thử nghiệm và sai sót trong các nỗ lực liên kết. Nước

này đã trải qua ba chương trình liên kết thất bại trong những năm cuối của thập niên 1990. Tính không hiệu quả của các nỗ lực liên kết trước đây chủ yếu là do thiếu sự điều phối và có sự cạnh tranh giữa các chương trình. Điều này càng trở nên phức tạp bởi thực tế là không có chiến lược nào xác định vai trò của FDI trong phát triển của Costa Rica cũng như thiếu chiến lược toàn diện để nâng cao khả năng hấp thụ quốc gia thông qua việc cải thiện kỹ năng lực lượng lao động, tăng cường năng lực đổi mới của các doanh nghiệp trong nước, vv.⁶⁷ Chương trình liên kết thành công của CRC sau đó là CR Provee được thành lập ban đầu như là một chương trình thí điểm vào năm 2001 trước khi chính thức được lồng ghép vào cơ quan Xúc tiến Xuất khẩu PROCOMER vào năm 2004 để thể chế hóa chương trình và tăng mối liên kết giữa FDI và DNVVN một cách bền vững hơn.⁶⁸

121. Chiến lược xây dựng dựa trên thực chứng để thúc đẩy các chương trình liên kết. Chuỗi cung ứng được lựa chọn dựa trên đánh giá cập nhật tín hiệu thị trường và lợi thế so sánh. Trường hợp cần sự tham gia vào CGTTC, thách thức là tham gia và dịch chuyển lên các công đoạn giá trị gia tăng cao hơn. Do đó, phân tích cầu và cung cần được thực hiện đồng thời.

- Sự lựa chọn mạng lưới cung ứng “tối ưu” hay “thành công” của các công ty ĐQG (hoặc Người mua Cấp 1) là một cân nhắc quan trọng khi lựa chọn các ngành trọng điểm. Điều này lại phụ thuộc vào loại chuỗi cung ứng. Ví dụ, các công ty ĐQG yêu cầu đầu vào phổ thông và đơn giản hơn cho rằng sở hữu mạng lưới nhiều nhà cung cấp nhỏ hơn là tối ưu, trong khi các công ty ĐQG khác đòi hỏi nhiều đầu vào phức tạp hơn cho rằng một mạng lưới các nhà cung cấp ít hơn nhưng lớn hơn được coi là thành công. Nhìn chung các tiêu chí để lựa chọn chuỗi cung ứng cần dựa trên: (i) số lượng các công ty đầu chuỗi và các nhà cung cấp FDI Cấp 1 đang hoạt động có tiềm năng tăng trưởng và tiếp tục tăng trưởng; (ii) bản chất/chiều dài của chuỗi cung ứng (cấp độ chuỗi cung ứng, và con đường di chuyển); (iii) nhu cầu từ công ty ĐQG với nguồn cung trong nước. Điều kiện đặt ra là doanh nghiệp trong nước có đủ khả năng cung cấp và sẵn sàng triển khai quan hệ đối tác thông qua một chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP) khả thi; và (iv) năng lực của nhà cung cấp tiềm năng. Các tiêu chí này là những yếu tố quan trọng của một chương trình liên kết thiết kế theo nhu cầu thị trường.
- Chương trình phát triển nhà cung cấp nên tập trung vào doanh nghiệp vừa và nhỏ có tiềm năng trở thành nhà cung cấp (cả sản phẩm và dịch vụ), vì không phải mọi doanh nghiệp vừa và nhỏ đều đủ khả năng liên kết. Doanh nghiệp nên được lựa chọn trên cơ sở có tiềm năng trở thành nhà cung cấp lâu dài. Các tiêu chí rõ ràng và minh bạch để lựa chọn nhà cung cấp cũng cần được xây dựng. Ví dụ, một mức ưu tiên cụ thể có thể được gán cho ứng viên được tìm kiếm bởi các công ty ĐQG, nhưng các tiêu chí cũng có thể bao gồm các công ty đầy hứa hẹn mà công ty ĐQG vẫn chưa biết đến. Chẳng hạn như trong trường hợp của Cộng hòa Séc, điều này một phần đạt được qua việc xem xét sơ bộ hồ sơ ứng tuyển và thông qua sự tư vấn của các công ty ĐQG. Ngoài ra, trong mô hình thí điểm của Séc, một yếu tố cạnh tranh bổ sung được xây dựng trong chương trình trước khi các nguồn lực chính được cam kết. Các chương trình này – nếu muốn có hiệu quả – yêu cầu rất cao về

⁶⁷ Paus and Gallagher, 2008.

⁶⁸ Monge-González & Rodríguez-Álvarez, 2013.

thời gian quản lý, cam kết của nhà cung cấp và tham vọng (những yếu tố thành công chính).

- Một ví dụ khác, Malaysia sử dụng Hệ thống Đánh giá Cạnh tranh cho Cải tiến (SCORE), một công cụ chẩn đoán khả năng và năng lực của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ được xếp loại từ 0 đến 5 sao và được cung cấp hỗ trợ kỹ năng phù hợp tùy theo xếp hạng của từng doanh nghiệp. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ đạt 4 hoặc 5 sao sau đó được liên kết với công ty ĐQG hoặc các doanh nghiệp nhà nước (người mua), nhằm định hướng cho các công ty này hướng tới các thị trường quốc tế.⁶⁹ Malaysia sử dụng các năng lực về kỹ thuật của DNVVN làm tiêu chí chính, bao gồm mức độ tự động hoá, đăng ký IPR, mức độ cải tiến sản phẩm/quy trình và sự tuân thủ các yêu cầu xuất khẩu. Bằng chứng thực nghiệm gần đây cũng cho thấy tầm quan trọng của kỹ năng quản lý trong năng suất công ty⁷⁰; do đó, chất lượng của hệ thống quản lý của nhà cung cấp tiềm năng có thể là một chỉ báo về năng lực hấp thụ công nghệ và đạt được mục tiêu tăng năng suất của công ty.
- **Những thành tố không hiệu quả.** Chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP) cần có mục tiêu rõ ràng và không thể bao gồm tất cả các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp nhỏ hơn có thường thiếu quy mô và khả năng đáp ứng các yêu cầu và tiêu chuẩn của công ty ĐQG. Tuy nhiên, việc hỗ trợ phần lớn doanh nghiệp có thể được thực hiện bằng cách giảm những rào cản chung về môi trường đầu tư kinh doanh. Điều này có thể giúp gia tăng sức mạnh cho doanh nghiệp vừa và nhỏ và gián tiếp tăng cơ hội liên kết.
- **Những thành tố không hiệu quả.** "Chọn người chiến thắng" không có tiêu chí rõ ràng và thiếu thông tin là không có hiệu quả. Thay vào đó, nên nhắm đến các ngành công nghiệp có tiềm năng đạt được vị trí có giá trị gia tăng cao trong chuỗi giá trị. Malaysia đã học được kinh nghiệm này thông qua chương trình liên kết trước đó, Chương trình phát triển nhà cung cấp (VDP). Đối tượng doanh nghiệp tham gia vào VDP ban đầu được giới hạn cho các công ty thuộc sở hữu hoặc được quản lý bởi các Bumiputera (công dân gốc Malay), không cho phép sự tham gia của các công ty Hoa kiều có năng lực hơn. Điều này dẫn đến việc hạn chế số lượng các nhà cung cấp trong nước có thể đáp ứng yêu cầu đầu vào của CTĐQG. Sự nói lỏng sau đó của VDP về tiêu chí hạn chế nhà cung cấp đã cho kết quả khả quan hơn, đặc biệt là trong ngành công nghiệp ô tô. Bài học này là cơ sở cho các chương trình liên kết sau này của Malaysia phát triển quy trình đánh giá nhà cung cấp dựa trên thành tích nhiều hơn.⁷¹

122. **Kết nối công ty ĐQG và doanh nghiệp trong nước thông qua cơ sở dữ liệu nhà cung cấp và thương mại điện tử (B2B).** Điều này đòi hỏi khả năng truy cập trực tuyến thông tin nhà cung cấp nội địa có chất lượng phù hợp với yêu cầu thông tin cụ thể của nhà đầu tư. Đồng thời cũng cần cải thiện các dịch vụ và sự kiện kết nối (ví dụ, sự kiện gặp gỡ người mua và thăm quan công ty). Ví dụ, cơ sở dữ liệu của CzechInvest có hơn 3500 hồ sơ chất lượng cao của các nhà cung cấp quan tâm đến hợp tác lâu dài với đối tác nước ngoài. Tại Costa Rica,

⁶⁹ Thông tin có thể được tìm tại: <http://www.score.gov.my/>.

⁷⁰ Bloom và các đồng sự, 2015.

⁷¹ UNCTAD, 2011.

CINDE báo cáo rằng địa chỉ này là một yếu tố quan trọng trong việc giúp công ty nước ngoài bắt đầu hoạt động trong nước.

- Khu vực tư nhân cũng đóng vai trò như một kho lưu trữ cơ sở dữ liệu nhà cung cấp, và sự tham gia của khu vực tư nhân trong lĩnh vực này cần được nghiên cứu thêm. Ví dụ, trong ngành khai thác mỏ của Chile, cơ sở dữ liệu về nhà cung cấp của Antofagasta Industry Association(AIA) có thông tin về hơn 2500 nhà cung cấp trong nước. Để được nằm trong cơ sở dữ liệu, nhà cung cấp phải đóng lệ phí đăng ký và phí duy trì hàng năm (khoảng 200-400 đô la Mỹ hàng năm) và có thể phải có các chứng chỉ, như chứng chỉ lao động và tuân thủ an sinh xã hội, phân tích tài chính và pháp lý, và đào tạo nghiệp vụ.⁷²
- Cơ sở dữ liệu có thể kết hợp xây dựng danh tiếng nhà cung cấp theo cách cho phép các doanh nghiệp vừa và nhỏ tích lũy tiếng tăm về chất lượng và độ tin cậy theo thời gian. Bài học về việc giúp các DNVVN xây dựng danh tiếng như một nhà cung cấp “được xác minh” và “đáng tin cậy” có thể được rút ra từ một số mô hình quốc tế thành công.

○ **Hộp 3. Xây dựng uy tín nhà cung cấp – Trường hợp website của Alibaba**

Alibaba của Trung Quốc có hệ thống xếp hạng 10 cấp, nơi nhà cung cấp tích lũy “xếp hạng” cho các đơn đặt hàng trực tuyến đã hoàn thành (mức "giao dịch" cao hơn tương ứng với người bán thu được nhiều sự chú ý của người mua hơn).⁷³ Hơn nữa, nhà cung cấp sử dụng Alibaba có thể lựa chọn “Nhà cung cấp Vàng” cho thành viên trả tiền. Nhà cung cấp Vàng thông qua dịch vụ xác minh của Alibaba kiểm tra tình trạng pháp lý và thông tin liên lạc của nhà cung cấp (mức độ yêu cầu tối thiểu về xác minh được thực hiện bởi Alibaba và/hoặc một nhà đánh giá độc lập). Trong trường hợp nghiêm ngặt hơn nhưng tùy chọn, nhà cung cấp Vàng cũng có thể được xác minh thêm dựa trên các dòng sản phẩm/dịch vụ chính và khả năng của nhà cung cấp, bao gồm cả chứng chỉ của nhà cung cấp (ví dụ như chứng nhận sản phẩm và nhà cung cấp), nhân lực, năng lực xuất khẩu, quản lý quá trình sản xuất, khả năng R&D, và kế hoạch mở rộng công ty. Nhà cung cấp vàng vượt qua được đánh giá này được gọi là “Nhà cung cấp đáng giá”, và đánh giá tại chỗ chỉ được tiến hành bởi một công ty kiểm toán công nghiệp toàn cầu hàng đầu.⁷⁴ Cuối cùng, Alibaba có một kênh độc quyền gọi là “Lựa chọn” cho nhà cung cấp định hướng xuất khẩu. Yêu cầu bổ sung cho việc tham gia vào kênh/cơ sở dữ liệu này dựa trên kết quả xuất khẩu thực tế (được xem xét thường xuyên). Nhà cung cấp “lựa chọn” được coi là nhà cung cấp hàng đầu trong ngành của mình: họ có quyền truy cập vào cơ sở dữ liệu “Người mua đã được xác minh” do đó giảm chi phí sàng lọc tìm nguồn cung ứng cho cả hai bên. Cả hai bên đều có quyền truy cập dữ liệu thương mại của nhau.⁷⁵ Một ví dụ khác là mô hình JETRO sử dụng một bảng đánh giá có hơn 100 điểm để đánh giá, và các công ty vượt qua các tiêu chuẩn yêu cầu sẽ được đưa vào cơ sở dữ liệu.

⁷² Farole & Winkler, 2014.

⁷³ Thông tin có thể được tìm thấy tại: https://service.alibaba.com/buyer/faq_detail/20150159.htm

⁷⁴ Thông tin có thể được tìm thấy tại:

http://service.alibaba.com/buyer/ab/safety_security/products/verification_services.php?spm=5386.1599690.1998355780.18.ZV

NKPE

⁷⁵ Thông tin có thể được tìm thấy tại: <https://selection.alibaba.com/>

- **Những thành tố không hiệu quả.** Thông tin trong cơ sở dữ liệu nhà cung cấp thiếu sự cụ thể. Kinh nghiệm thành công của Séc cho thấy tầm quan trọng của thông tin đầy đủ mà người mua đang tìm kiếm. Cơ sở dữ liệu của Cộng hòa Séc có thể được truy cập miễn phí tại trang web của CzechInvest⁷⁶, được phân tách theo ngành, sản phẩm trong từng ngành, và địa điểm. Ví dụ: cơ sở dữ liệu ngành công nghiệp chế tạo phân tách nhà cung cấp theo vị trí cấp bậc của họ trong chuỗi cung cấp (ví dụ: Cấp 1, 2, 3) và mô đun sản phẩm (cụ thể là các bộ phận động cơ, bộ phận truyền động, phanh...). Thông tin nhà cung cấp bao gồm thông tin liên lạc, sản phẩm, tài liệu tham khảo của khách hàng, và chứng chỉ tiêu chuẩn chất lượng mà nhà cung cấp tiềm năng có được. Nhà cung cấp cấp dưới, như trong ngành công nghiệp chế tạo, có thể có cơ hội tiếp xúc với các MNC như nhà cung cấp tiềm năng.

123. Nâng cao năng lực doanh nghiệp trong nước thông qua các chương trình phát triển nhà cung cấp theo yêu cầu của thị trường.

- Cách tiếp cận theo công ty đầu chuỗi/ công ty ĐQG: Sự tham gia tích cực và hỗ trợ của công ty ĐQG / công ty đầu chuỗi (nhà cung cấp sản xuất thiết bị chính hãng và nhà cung cấp Cấp 1) ở đầu chuỗi cung ứng là chìa khóa cho một chương trình liên kết thành công. Công ty ĐQG là những người có liên quan đến thiết kế và thực hiện chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP), vốn là một chương trình nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường. Các công ty đầu chuỗi cũng nên là *thành viên của ban chỉ đạo*.
- Công ty ĐQG có thể đóng vai trò then chốt trong việc xác định và lựa chọn công ty có tiềm năng trở thành nhà cung cấp. Ví dụ, trong trường hợp của CH Séc, đánh giá kinh doanh toàn diện được thực hiện trong tương quan so sánh với tiêu chuẩn công ty ĐQG. Đề xuất của công ty ĐQG dựa trên cơ sở dữ liệu của nhà cung cấp, phân tích thị trường và tính điểm minh bạch. Về cơ bản, quyền làm chủ của ngành với quy trình này là cần thiết để đảm bảo có một Chương trình phát triển nhà cung cấp theo nhu cầu thị trường
- Chương trình phát triển nhà cung cấp là một cách hiệu quả để xây dựng năng lực tư vấn cho doanh nghiệp địa phương nhằm giúp các doanh nghiệp đổi mới. TĐĐQG có thể được khuyến khích hợp tác với viện nghiên cứu, đào tạo kỹ thuật, hoặc viện nghiên cứu địa phương. Chương trình phát triển nhà cung cấp của Séc đã đào tạo chuyên gia địa phương thực hiện kiểm toán doanh nghiệp cụ thể theo ngành và nhận hỗ trợ phát triển chương trình đào tạo từ các trường đại học. Ngay cả những nước không có dòng FDI lớn cũng có thể hưởng lợi từ các chương trình tương tự bằng cách nâng cao năng lực của công ty để xác định cơ hội cung cấp. Như mô hình của Malaysia, thông qua Trung tâm Phát triển Kỹ năng Penang (PSDC) nổi tiếng, giới thiệu một trung tâm đào tạo nghề do khu vực tư nhân quản lý và được đại diện bởi các CTĐQG (ví dụ Motorola, HP và Intel) và các DNVVN trong nước trong ban chỉ đạo. Hơn nữa, công ty đa quốc gia được tự chủ trong việc thiết kế chương trình đào tạo theo yêu cầu nhằm nâng cao năng lực của nhà cung

⁷⁶ Thông tin có thể được tìm thấy tại: <https://suppliers.czechinvest.org/>

cấp trong nước. Khuyến khích hành vi⁷⁷ có thể được sử dụng giúp nhà cung cấp trong nước nâng cao kỹ năng, tiêu chuẩn sản phẩm, chứng nhận, tiêu chuẩn hoạt động và hiệu quả; và khuyến khích TĐĐQG tìm nguồn cung trong nước hoặc đầu tư vào đào tạo/nâng cấp nhà cung cấp.

- Lựa chọn công cụ: Để giúp doanh nghiệp trong nước đầu tư vào kỹ năng, nâng cao kỹ thuật và quản lý, các hình thức khuyến khích tài chính sau đây được sử dụng phổ biến: (i) ưu đãi về thuế; (ii) kết hợp các chương trình tài trợ/chia sẻ chi phí; (iii) trợ cấp vay vốn; và (iv) đảm bảo khoản vay.
- Ví dụ, Malaysia đã cung cấp một loạt các khuyến khích về thuế cho cả DNVVN và TĐĐQG. Chi phí của TĐĐQG liên quan đến đào tạo nhân viên, phát triển và thử nghiệm sản phẩm và hỗ trợ kỹ thuật cho doanh nghiệp vừa và nhỏ để đảm bảo chất lượng và cải tiến sản phẩm có thể được khấu trừ trong nghĩa vụ thuế thu nhập của TĐĐQG. Đổi lại, nhà cung cấp đủ điều kiện có thể nhận được các biện pháp khuyến khích để nâng cao chất lượng sản phẩm. Điều kiện nhận được ưu đãi của nhà cung cấp dựa trên việc sản xuất và cung cấp các sản phẩm thuộc diện hỗ trợ cho các CTĐQG hoặc công ty lớn trong nước (thường là các sản phẩm đòi hỏi nhiều vốn), hoặc tham gia vào hoạt động R&D. Ưu đãi dành cho nhà cung cấp doanh nghiệp nhỏ và vừa bao gồm: (i) địa vị tiên phong được miễn thuế 100% đối với thu nhập theo luật định trong thời gian 5 năm; và (ii) miễn 60% thuế đầu tư (100% đối với khu vực khuyến khích đầu tư) trên phần vốn đủ tiêu chuẩn phát sinh trong thời gian 5 năm. Hơn nữa, đối với nhà cung cấp DNVVN có khả năng đạt được tiêu chuẩn quốc tế (về chất lượng, giá cả và năng lực), miễn thuế thu nhập tới 100% thu nhập hợp pháp trong thời gian 10 năm; hoặc khoản hỗ trợ thuế đầu tư 100% có thể được sử dụng để bù đắp chi phí vốn phát sinh trong thời gian 5 năm. Bên cạnh ưu đãi thuế, Malaysia cũng trợ cấp cho doanh nghiệp vừa và nhỏ thực hiện tư vấn và đào tạo nhân viên tại các trung tâm đào tạo đã đăng ký như PSDC (ví dụ như DNVVN được trợ cấp 80% chi phí đào tạo).⁷⁸
- Chương trình liên kết do khu vực công điều phối của Chilê cung cấp các khoản trợ cấp cho các dự án lớn phát triển nhà cung cấp DNVVN do người mua tài trợ. Dự án lớn do người mua tài trợ phải hỗ trợ từ 20 doanh nghiệp nhỏ trong lĩnh vực nông nghiệp trở lên (tức nông nghiệp, lâm nghiệp) hoặc 10 doanh nghiệp nhỏ và vừa trong các lĩnh vực khác. Khoản trợ cấp này hỗ trợ chi phí liên quan đến hoạt động hỗ trợ do công ty bên ngoài cung cấp hoặc do người mua tự cung cấp, chẳng hạn như đào tạo nhân sự, tư vấn chuyên nghiệp, chuyển giao công nghệ và hỗ trợ kỹ thuật cho nhà cung cấp trong nước. Khoản trợ cấp chi trả tới 50% chi phí của dự án, với khả năng gia hạn trợ cấp tùy thuộc vào hiệu quả của dự án.
- Ưu đãi cho công ty trong nước để nâng cấp (nhằm sản xuất đầu vào đạt tiêu chuẩn của TĐĐQG) có thể triển khai dưới dạng các biện pháp khuyến khích hành vi, mặc dù vẫn có nguy cơ đầu tư và nỗ lực nâng cấp sẽ không dẫn đến việc người mua (TĐĐQG) mua đầu vào từ nhà cung cấp (dẫn đến khó hoàn vốn đầu tư). Điều này rất dễ xảy ra đối với nhà cung cấp không có người mua tiềm năng thứ cấp (nhà cung cấp vì thế thiếu sức mạnh thương lượng về giá đầu vào). Đây thực sự là một

⁷⁷ Những động cơ ưu đãi chủ yếu nhằm thay đổi hiệu quả hành vi của các nhà đầu tư. Mục tiêu có thể liên quan đến kích thích các hoạt động kinh tế do các doanh nghiệp thực hiện – ví dụ như đổi mới, nâng cao kỹ năng thông qua đào tạo và lồng ghép FDI vào nền kinh tế địa phương thông qua Chương trình phát triển nhà cung cấp.

⁷⁸ MIDA (2009) & UNCTAD (2011).

rủi ro cho nhà cung cấp, có mức độ quan trọng tùy thuộc vào chuỗi cung ứng và đặc trưng sản phẩm. Ví dụ, nhà cung cấp cung cấp các sản phẩm phức tạp chuyên sâu hơn có thể sẽ khó bán được cho người mua từ các ngành khác trong khi doanh nghiệp cung cấp đầu vào đơn giản hơn có thể sẽ dễ dàng bán qua lại trong nhiều ngành. Rủi ro này có thể được giảm thiểu bằng cách đảm bảo khả năng tiếp cận với thông tin của người mua, và bằng việc nhấn mạnh tầm quan trọng của việc doanh nghiệp trong nước đạt được thỏa thuận chắc chắn từ người mua trước khi quyết định đầu tư.

- **Những thành tố không hiệu quả.** Liên kết không thể bị bắt buộc và gượng ép – thông qua các yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa (LCR) – mà đòi hỏi sự tiến bộ về khả năng của doanh nghiệp trong nước để đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng, chi phí và giao hàng (QCD) của công ty đầu chuỗi.

124. Loại hình hỗ trợ phải được thúc đẩy từ nhu cầu khắc phục hạn chế ngăn cản liên kết giữa

FDI và nhà cung cấp trong nước. Ví dụ, nhu cầu về tư vấn chuyên môn đòi hỏi cách giải quyết khác với nhu cầu đào tạo tổng quan. Chẳng hạn như trong trường hợp của Séc, họ sử dụng cách tiếp cận hợp nhất và tùy chỉnh để xác định nhu cầu kinh doanh của nhà cung cấp tiềm năng/ công ty cung cấp tiềm năng dựa trên tiêu chuẩn quốc tế. Mô hình chất lượng EFQM (mà Chương trình phát triển nhà cung cấp sử dụng) là cơ sở để đánh giá về doanh nghiệp với từng công ty tham gia. Đánh giá xem xét tất cả các khía cạnh của một doanh nghiệp để xác định các nhu cầu ưu tiên, sẽ khác nhau giữa từng công ty phụ thuộc vào giai đoạn phát triển của nó, và gợi ý các phản ứng thích hợp. Chương trình do đó mở rộng hơn so với việc chú trọng vào các vấn đề tức thời trong hoạt động như phạm vi của các chương trình TĐĐQG khác. Nó hướng vào, ví dụ, các vấn đề rộng hơn mang tính chiến lược liên quan lãnh đạo và quản lý. Mục tiêu của chương trình không chỉ là giúp nâng cấp doanh nghiệp đến mức có thể tiến hành kinh doanh ngay với CTĐQG, mà còn là tăng khả năng cạnh tranh lâu dài của họ, và giúp họ dịch chuyển lên nấc thang cao hơn của chuỗi giá trị.

- **Những thành tố không hiệu quả.** Chương trình phát triển nhà cung cấp không có hiệu quả nếu các ràng buộc cụ thể từ cả phía cầu (người mua) và phía cung (người bán) không được tính đến trong việc thiết kế chương trình.

125. Điều phối và sắp xếp hợp lý dịch vụ hỗ trợ. Việc lựa chọn và quản lý công cụ làm cơ chế truyền tải chính sách cũng quan trọng như việc xác định chính xác nhu cầu của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Một số hỗ trợ được thực hiện ở cấp độ doanh nghiệp thông qua trợ giúp tư vấn kỹ thuật đặc biệt. Trong các trường hợp khác, nhu cầu đào tạo được đáp ứng thông qua các chương trình hiện hành của Chính phủ. Hầu hết doanh nghiệp nhỏ và vừa có thời gian và năng lực quản lý hạn chế thường không biết hoặc không có khả năng tìm hiểu về những lựa chọn thực tiễn tốt nhất và các hỗ trợ kinh doanh, cũng như làm thế nào để áp dụng chúng vào hoạt động kinh doanh. Vì thế loại bỏ rắc rối bằng việc đưa ra một gói hỗ trợ tích hợp nhằm đáp ứng từng nhu cầu thực tế cũng giá trị như bất kỳ hỗ trợ tài chính nào. Như mô hình Séc cho thấy, Chương trình phát triển nhà cung cấp là một cách hiệu quả để xây dựng năng lực tư vấn doanh nghiệp, nhằm giúp công ty tận dụng các chuyên gia trong nước để thực hiện kiểm toán doanh nghiệp cụ thể theo ngành, và giúp các trường đại học phát triển chương trình đào tạo.

- **Những thành tố không hiệu quả.** Chương trình phát triển nhà cung cấp có thể không hoạt động tối ưu nếu sự hỗ trợ bị phân tán và việc tiếp cận chương trình có tính quan

liệu và tốn kém thời gian. Ví dụ: trong khi Chương trình phát triển nhà cung cấp mang tên Provee của Costa Rica cung cấp dịch vụ kết nối hiệu quả cho nhà cung cấp và người mua⁷⁹, chương trình không cung cấp tài chính trực tiếp, mặc dù doanh nghiệp tham gia vào CR Provee coi cung cấp tài chính là một trong những mối quan tâm hàng đầu để nâng cấp công nghệ và liên kết tốt hơn.⁸⁰ Lòng ghép hỗ trợ cho doanh nghiệp cung cấp với các chương trình hỗ trợ tài chính và phi tài chính khác vẫn là một thách thức đối với Costa Rica (đóng góp cho các bên tham gia chương trình tương đối thấp), mặc dù vẫn có thể thấy những tác động tích cực đối với các bên tham gia liên kết.⁸¹

126. Những nỗ lực hỗ trợ liên kết trong 4 trường hợp trên đã cho kết quả và/hoặc tác động tích cực. Tại Cộng hòa Séc, đánh giá chương trình thí điểm cho thấy các hợp đồng mới trị giá 46 triệu đô la đã được tạo ra từ năm 2000-2003 cũng như nhà cung cấp cho các TĐĐQG đạt năng suất trung bình cao hơn (so với nhà cung cấp không).⁸² Ở Malaysia, việc tăng nguồn cung nội địa bởi các TĐĐQG (ví dụ Tesco) dẫn đến các nhà cung cấp DNVVN trong nước dần trở thành thương hiệu địa phương phổ biến.⁸³ Ở Chilê, một đánh giá tác động IDB cho thấy rằng Chương trình phát triển nhà cung cấp có lợi cho cả nhà cung cấp DNVVN và người mua lớn. Nhà cung cấp DNVVN có mức tăng trưởng về doanh thu, việc làm và mức lương công nhân so với DNVVN không tham gia (nhóm đối chứng), trong khi đó tác động của doanh nghiệp lớn đối với người mua được tìm thấy dưới hình thức tăng doanh thu và khả năng xuất khẩu.⁸⁴ Tại Costa Rica, một đánh giá tác động cho thấy công ty tham gia CR Provee có mức lương bình quân thực tế trả cho người lao động cao hơn, tăng việc làm và khả năng xuất khẩu cao hơn so với công ty không tham gia.⁸⁵
127. Khu vực tư nhân cũng có những giải pháp cấp khu vực để cải thiện môi liên kết và các giải pháp này có thể không nên bị bỏ qua. Đặc biệt trong lĩnh vực khai thác mỏ của Chilê, một Chương trình phát triển nhà cung cấp do khu vực tư thực hiện có tên gọi Chương trình Phát triển Nhà cung cấp Đẳng cấp Quốc tế, là một chương trình hướng tới FDI (được đưa ra bởi BHP Billiton, một công ty khai thác mỏ quốc tế, trong năm 2009). Chương trình nhằm mở rộng đối mới thông qua nỗ lực hợp tác giữa các công ty mỏ và nhà cung cấp trong việc giải quyết những thách thức mà ngành công nghiệp khai thác ở Chilê phải đối mặt. Chương trình nhằm mục đích giải quyết vấn đề thiếu khả năng cạnh tranh của các nhà cung cấp khai thác mỏ (98% nhà cung cấp trong nước sử dụng hoặc thích ứng với công nghệ đơn giản và không đổi mới), nhằm xây dựng 250 nhà cung cấp đẳng cấp quốc tế (được định nghĩa là nhà cung cấp được quốc tế công nhận, xuất khẩu ít nhất 30% các dịch vụ nhà cung cấp và có dịch vụ và công nghệ tiên tiến) trong ngành khai thác mỏ vào năm 2020. Nhà cung cấp địa phương cung cấp giải pháp nâng cấp mang tính sáng tạo cho các lĩnh vực chính mà công ty khai thác mỏ cho rằng cần cải tiến, như nước, năng lượng, HSEC (y tế, an toàn, môi trường và cộng đồng), nguồn nhân lực và hiệu quả hoạt động. Những dự án trọng điểm được lựa chọn để giải quyết cần phải đáp ứng một số tiêu chí (cụ thể là lợi ích kinh tế, tính cấp bách, khả năng nhân rộng, rủi ro công nghệ, và tác động). Một nhóm 2-3 nhà cung cấp trong nước sẽ cùng nhau

⁷⁹ Paus & Gallager, 2008.

⁸⁰ Monge-González và các đồng nghiệp, 2010.

⁸¹ Monge-González & Rodríguez-Álvarez, 2013.

⁸² Smarzynska & Spatareanu, 2004.

⁸³ UNCTAD, 2011.

⁸⁴ Arráiz, và các đồng nghiệp, 2011.

⁸⁵ Monge-González and Rodríguez-Álvarez, 2013.

thảo luận và đưa ra giải pháp sáng tạo. Công ty khai thác mỏ cung cấp hỗ trợ về tài chính và tư vấn khi dự án đổi mới được phát triển (ví dụ như quản lý, lập kế hoạch, quản trị doanh nghiệp và lập kế hoạch). Tính đến cuối năm 2012, chương trình World Class đã hợp tác với 36 nhà cung cấp (với hơn 5000 công nhân) trên 43 dự án (tổng doanh thu 400 triệu USD). Dự án ban đầu cũng giúp tiết kiệm chi phí cho BHP Billiton (ước tính là 121 triệu USD).⁸⁶

Tóm tắt kết luận

128. Chương này đã tiến hành phân tích sâu về nguyên nhân hạn chế liên kết từ quan điểm của nhà cung cấp và của người mua ở Việt Nam, từ đó dẫn chứng sự cần thiết của các biện pháp can thiệp. Thiếu công nhân lành nghề và thiếu thông tin về chiến lược và tiêu chuẩn tìm nguồn của FDI dường như là trở ngại với nhà cung cấp trong nước. Trong lĩnh vực sản xuất, doanh nghiệp Việt Nam cũng thiếu kỹ năng quản lý. Nếu không có các kênh thông tin chính thức để thu thập thông tin về các chiến lược tìm nguồn cung ứng của FDI, nhà cung cấp trong nước không có mối liên hệ kinh doanh sẽ bị thiệt thòi về cơ hội liên kết. Hơn nữa, doanh nghiệp trong nước có thể có mức độ tương tác trực tiếp hạn chế với người mua toàn cầu, đặc biệt nếu các công ty đầu chuỗi (đặc biệt là các nhà sản xuất thiết bị chính hãng) điều phối từ trụ sở chính ở bên ngoài Việt Nam. Hơn nữa, thiếu thông tin về tiêu chuẩn của nhà cung cấp làm yếu đi cơ hội liên kết, vì nhà cung cấp cấp cao và nhà cung cấp của họ phải tuân thủ quy trình quản lý chất lượng của các công ty đầu chuỗi. Về phía cầu, bằng chứng cho thấy thiếu nhà cung cấp nội địa có sức cạnh tranh (do thiếu nhà cung cấp nội địa có thể đạt được tiêu chuẩn chất lượng trong CGTTC) là trở ngại hàng đầu mà TĐĐQG đang phải đối mặt. Đồng thời, chúng tôi cũng nhấn mạnh những cam bẫy tiềm ẩn trong lĩnh vực công, đặc biệt liên quan đến sự phân tán và năng lực thể chế. Chính phủ và tổ chức liên quan có những thất bại trong nỗ lực kết nối người mua và nhà cung cấp, ngay cả khi cả hai phía TĐĐQG và DNVVN đều có chung động lực liên kết với nhau. Như những phân tích trước đây chỉ ra, thất bại về điều phối cũng như tính thực thi kém; chính sách thiếu đồng bộ; và triển khai dịch vụ công nghiệp hỗ trợ kém, là những trở ngại chính ở Việt Nam. Điều này cho thấy các can thiệp theo chiều ngang, chẳng hạn như cải thiện môi trường đầu tư, là một phần quan trọng trong việc tăng cường liên kết.
129. Dựa trên kinh nghiệm quốc tế, chương này tập hợp các thành tố chung để thiết kế và thực hiện một chương trình liên kết thành công. Những hiểu biết này có thể hữu ích cho Việt Nam vì nó tập trung vào việc vận hành chương trình liên kết, trong bối cảnh những khó khăn của đất nước. Kinh nghiệm quốc tế cũng nêu bật một số cách tiếp cận của khu vực tư nhân trong việc cải thiện liên kết, chẳng hạn như trong lĩnh vực phát triển (và duy trì) cơ sở dữ liệu nhà cung cấp, và tạo ra một Chương trình phát triển nhà cung cấp do khu vực tư nhân dẫn dắt. Với nền kinh tế chính trị của Việt Nam (và khó khăn của khu vực tư nhân hiện tại), vai trò của khu vực tư nhân trong việc hỗ trợ chương trình liên kết có giá trị tương đương với khu vực công, và hơn thế, là cần thiết.

⁸⁶ Farole & Winkler, 2014 & ICMM, 2017.

Chương 4: Rà soát Chính sách và Thể chế hỗ trợ năng lực cạnh tranh và liên kết của doanh nghiệp

Bài học từ trong nước

131. Chương này tập trung vào các chương trình và chính sách hiện hành nhằm giải quyết những trở ngại chính được xác định ở phần trước. Trong đó, những khoảng trống chính sách, nếu có, trong các chương trình hỗ trợ DNVVN và phát triển liên kết ở Việt Nam cũng sẽ được chỉ ra. Sau đó là phần nội dung đánh giá các chương trình liên quan đến liên kết. Phần đánh giá này nhằm làm rõ các vấn đề chung có tính hệ thống của mọi chương trình, và phạm vi cải tiến để tăng cường hiệu quả và tác động.
132. Cách tiếp cận chính được sử dụng để thực hiện công việc rà soát chính sách và chương trình DNVVN này là phương pháp nghiên cứu tài liệu. Do đó, sẽ có những hạn chế nhất định. Thứ nhất, chương này chỉ tập trung chủ yếu vào các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ của nhà nước (cấp Trung ương), và không bao gồm các chương trình của khu vực tư nhân, chính quyền địa phương hoặc các tổ chức phi Chính phủ,⁸⁷ bao gồm các chương trình và chính sách hỗ trợ DNVVN hiện đang được ba Bộ chủ chốt điều hành – Bộ Công Thương, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, và Bộ Khoa học và Công nghệ – để hỗ trợ DNVVN trong lĩnh vực sản xuất và dịch vụ. Thứ hai, việc thu thập thông tin, dữ liệu có những hạn chế nhất định, đặc biệt là thông tin liên quan đến tiến độ thực hiện của các chương trình. Để giảm thiểu những hạn chế về số liệu, báo cáo cũng sử dụng phản hồi của DNVVN (qua khảo sát định tính)⁸⁸ và tham vấn với cả đại diện của DNVVN và Chính phủ thông qua một cuộc thảo luận bàn tròn. Tóm lại, có 28 chương trình hỗ trợ DNVVN và 5 chính sách (hoặc quy định) chính liên quan đến DNVVN. Phần lớn các chương trình này tập trung gián tiếp vào các DNVVN (ví dụ như các chương trình dành cho mọi doanh nghiệp). Có 8 chương trình tập trung trực tiếp vào các DNVVN.
133. Chương này được cấu trúc như sau. Phần một xác định các chương trình hỗ trợ DNVVN chủ chốt nhằm giải quyết những trở ngại ở Việt Nam. Phần hai trình bày các nội dung chính của các chương trình khác nhau: tập trung vào các chương trình có ưu đãi hành vi, và sắp xếp các chương trình theo nội dung hỗ trợ tương ứng với từng giai đoạn trong vòng đời của doanh nghiệp. Phần này cũng xác định các chương trình tập trung trực tiếp vào DNVVN (DNVVN là những đối tượng thụ hưởng chính) và các chương trình có sự tập trung rõ ràng vào việc tạo ra liên kết. Phần này cũng dẫn giải thêm thông tin về thời hạn, ngân sách cũng như kế hoạch giám sát và đánh giá (M&E) của chương trình. Phần thứ ba thảo luận về quy trình thực hiện, bao gồm sự tham gia của các bên liên quan và thành phần chủ chốt của chương trình hỗ trợ.

⁸⁷ Tuy nhiên báo cáo cũng thảo luận về sự tham gia của các bên liên quan khác trong các chương trình hỗ trợ do Nhà nước lãnh đạo

⁸⁸ Thay mặt cho Ngân hàng thế giới, CIEM đã tiến hành khảo sát về chính sách và các chương trình hỗ trợ của Chính phủ đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ ("Điều tra DNVVN"). Mục tiêu của cuộc điều tra là: (i) tìm kiếm phản hồi từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ về hiệu quả (về khả năng tiếp cận và tính hữu ích) của các chương trình và chính sách của DNVVN hiện đang được thực hiện; (ii) xác định bất kỳ khoảng trống trong hỗ trợ DNVVN từ Chính phủ; và (iii) thông báo việc thiết kế và tăng cường thực hiện các chương trình và chính sách hỗ trợ của DNVVN. Đối tượng tham gia là thành viên của Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam (VINADNVVN). Những người được phỏng vấn đã được chọn ngẫu nhiên và gửi email để trả lời cuộc khảo sát. Có 149 người được hỏi khảo sát.

Cuối cùng, phần bốn đưa ra khuyến nghị về cách thức củng cố các chương trình hỗ trợ DNVVN nhằm đạt được mục tiêu của chương trình.

Tính liên kết của các chương trình hỗ trợ DNVVN

134. Các chương trình hỗ trợ DNVVN hiện nay được xây dựng, về lý thuyết, nhằm giải quyết những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải ở Việt Nam. Tuy nhiên, như sẽ được thảo luận dưới đây, hiệu quả của chúng không rõ rệt. Khoảng một nửa chương trình và chính sách (hiện đang hoạt động) không có kế hoạch giám sát và đánh giá hoặc có nhưng rất sơ sài. Nhiều chương trình hỗ trợ DNVVN có đánh giá – độc lập lẫn nội bộ – rất hạn chế, và điều này làm cho việc kết luận liệu chương trình có đạt được kết quả/tác động như dự kiến hay không rất khó khăn. Một vấn đề quan trọng không kém đó là sự cần thiết phải cải thiện việc thi hành và tính gắn kết chương trình giữa các Bộ ngành khác nhau.

Thiếu khả năng tiếp cận tài chính

135. Tiếp cận tài chính được coi là một trở ngại hàng đầu đối với việc kinh doanh. Chính phủ Việt Nam đã bắt đầu các biện pháp can thiệp đặc biệt để giải quyết vấn đề này, chẳng hạn như giảm chi phí cho vay và thúc đẩy việc sử dụng các khoản bảo lãnh tín dụng. Về phần mình, ngân hàng thương mại (NHTM) hỗ trợ sáng kiến của Chính phủ bằng cách hướng tới khách hàng mục tiêu là các DNVVN, cải tiến cơ cấu tổ chức bằng cách thành lập bộ phận đặc thù DNVVN và xây dựng chính sách cho vay phù hợp với nhu cầu của DNVVN.

136. Có ba chương trình hỗ trợ tài chính chủ yếu của Nhà nước, bao gồm: (i) Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN thông qua Ngân hàng Phát triển Việt Nam (BDV), (ii) Quỹ bảo lãnh tín dụng dành cho DNVVN, và (iii) Quỹ Phát triển DNVVN. Sự khác biệt chính giữa 3 chương trình tài chính liên quan đến cơ quan chủ trì, đối tác thực hiện, và các lĩnh vực ưu tiên tiếp cận tài chính.

Bảng 1. Các chương trình hỗ trợ tài chính

Chương trình	Mục tiêu của chương trình	Cơ quan khởi xướng và đối tác thực hiện	Các lĩnh vực ưu tiên	Ngân quỹ
Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN thông qua Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB)	Tăng cường khả năng tiếp cận tài chính bằng cách bảo lãnh vay thương mại cho DNVVN (lên tới 85% tổng vốn đầu tư dự án)	Quốc hội khởi xướng năm 2008 và được thực hiện bởi Ngân hàng phát triển Việt Nam	Tất cả các ngành sản xuất và dịch vụ trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và vận tải hàng hóa	Tổng giá trị bảo lãnh đến 11.000 tỷ đồng (1.500 doanh nghiệp nhận được hỗ trợ)
Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN	Bảo lãnh cho khoản vay của DNVVN tại tổ chức tín dụng	Bộ Kế hoạch và Đầu tư khởi xướng vào năm 2001 và do Ủy ban nhân dân Tỉnh thực hiện	Không đề cập đến ngành ưu tiên	Tổng số vốn điều lệ là 575 tỷ đồng, trong đó 194.5 tỷ đồng từ Thành phố Hồ Chí Minh (21 tỉnh thành lập quỹ)
Quỹ Phát triển DNVVN (chỉ mới đi vào vận hành nhưng đã được Thủ tướng	Tăng cường năng lực cạnh tranh, tăng thu nhập và việc làm cho doanh nghiệp thông qua việc hỗ	Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì và phối hợp với Bộ Tài chính để xây dựng	Nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản, chế biến, chế tạo, dịch vụ cấp nước và	Tổng số vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng

Chính phủ phê duyệt trước đó) trợ kế hoạch kinh doanh quy định về hoạt động dịch vụ xử lý rác thải và xử lý nước thải
khả thi của DNVVN của Quỹ

137. Các chương trình hỗ trợ DNVVN khác xử lý vấn đề tiếp cận tài chính một cách gián tiếp thông qua việc giải quyết khó khăn liên quan. Nói chung, các chương trình này cung cấp hỗ trợ tài chính, như trợ cấp và cấp vốn. Ưu đãi về tài chính gắn liền với một số mục tiêu mong muốn, chẳng hạn như nâng cấp sản phẩm hoặc kỹ năng. Ví dụ như Chương trình Hỗ trợ Công nghiệp hỗ trợ, cung cấp vốn tài chính và trợ cấp chi phí, với mục tiêu tăng cường liên kết. Ngoài việc cung cấp hỗ trợ tài chính, một trong những hoạt động của chương trình công nghiệp hỗ trợ bao gồm yêu cầu Ngân hàng Phát triển Việt Nam xem xét việc xây dựng các quy định cho vay cụ thể mang tính ưu đãi với DNVVN trong ngành này.

Nhiều rào cản dẫn tới việc thiếu đổi mới sáng tạo sản phẩm/quy trình

138. Gần 40% chương trình hỗ trợ DNNVN (11 chương trình) ở Việt Nam tập trung vào đổi mới. Các chương trình đổi mới chủ yếu tập trung vào sản phẩm, với mục tiêu phát triển các sản phẩm công nghệ cao. Tuy nhiên, một số chủ yếu tập trung vào quy trình, chẳng hạn như việc sử dụng công nghệ thông tin trong các quy trình hiện có. Nói chung, các chương trình này nhằm giải quyết những khó khăn và thất bại thị trường (chẳng hạn như tác động ngoại biên, thiếu tiếp cận tài chính, thiếu kỹ năng, thiếu thông tin, hoặc thất bại điều phối). Bảng 2 cung cấp một cái nhìn tổng quan về một số chương trình, bao gồm cả những trở ngại được nhắc đến.

Bảng 2. Các chương trình đổi mới

Chương trình	Các hoạt động	Những hạn chế/thất bại thị trường được giải quyết
Chương trình Đổi mới Công nghệ Quốc gia đến năm 2020	(a) Hỗ trợ doanh nghiệp ứng dụng CNTT và xây dựng hệ thống thông tin quản lý (b) Xây dựng cơ sở dữ liệu về công nghệ mới/tiền tiến và lực lượng lao động kỹ thuật chuyên nghiệp (c) Hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động R&D, thử nghiệm sản phẩm, đào tạo, thuê các chuyên gia về thiết kế sản phẩm, sản xuất sản phẩm mới và quy trình thay đổi công nghệ (d) Hỗ trợ thành lập vườn ươm doanh nghiệp	Tác động ngoại biên, thiếu thông tin, thiếu kỹ năng, thất bại trong công tác điều phối
Nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, hàng hoá của doanh nghiệp	(a) Xây dựng mới và phổ biến 4.000 tiêu chuẩn và quy chuẩn quốc gia về sản phẩm (trong đó 45% các tiêu chuẩn quốc gia này phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế và khu vực) (b) Tiến hành nghiên cứu và đào tạo về đánh giá và cấp chứng chỉ về hệ thống quản lý chất lượng (phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế); Đào tạo quản lý chất lượng và năng suất cho hơn 1.500 nhân viên (đến nay đã có 50% nhân viên được đào tạo là DNVVN); Cung cấp dịch vụ tư vấn nâng cao năng suất cho 363 công ty (đến nay, 80% doanh nghiệp là DNVVN)	Thiếu thông tin (về tiêu chuẩn và công nghệ), thiếu lao động có tay nghề; Thiếu nhà cung cấp trong nước có khả năng cạnh tranh
Chương trình Phát triển Sở hữu Trí tuệ	(a) Thực hiện nâng cao nhận thức và đào tạo về sở hữu trí tuệ (b) Hỗ trợ quyền sở hữu trí tuệ của doanh nghiệp, trường đại học, tổ chức nghiên cứu khoa học và cá nhân tại Việt Nam (c) Hỗ trợ việc ứng dụng quy trình quản lý và phát triển sản phẩm nghiên cứu khoa học và thông tin nhằm nâng cao giá trị sở hữu trí tuệ	Thiếu thông tin, tác động ngoại biên

(d) Hỗ trợ đăng ký sở hữu trí tuệ cho sản phẩm trong nước (đặc biệt là các sản phẩm có tiềm năng xuất khẩu) và ứng dụng bằng sáng chế nước ngoài không được bảo hộ tại Việt Nam

139. Liên quan đến phát triển liên kết, Chương trình Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ có các hoạt động liên quan đến đổi mới, như (i) phổ biến việc sử dụng công nghệ vào sản xuất công nghiệp; và (ii) áp dụng hệ thống quản lý trong ngành chế tạo.

140. Hỗ trợ đối với doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới và DNVVN được nhắc lại nhiều lần trong Luật DNVVN gần đây, đề ra việc hỗ trợ thông qua vườn ươm và các cơ sở hỗ trợ kỹ thuật. Cụ thể, hỗ trợ dự kiến bao gồm hỗ trợ cho sản phẩm thí điểm, sử dụng cơ sở kỹ thuật, vườn ươm doanh nghiệp, và không gian làm việc chung cho các khởi nghiệp đổi mới.

Thiếu lao động lành nghề

141. Các giải pháp chương trình đào tạo để giải quyết vấn đề thiếu kỹ năng chủ yếu được thiết kế như một hoạt động (hoặc một cấu phần) của một chương trình hỗ trợ DNNVV lớn hơn. Tổng cộng, có 7 chương trình nhằm giải quyết hạn chế này. Chương trình hỗ trợ DNVVN tập trung vào đào tạo duy nhất là chương trình "Phát triển nguồn nhân lực cho DNVVN". Chương trình này nhằm phát triển kỹ năng quản lý kinh doanh cho doanh nghiệp (bao gồm quản trị doanh nghiệp) và kỹ năng khởi sự kinh doanh. Trung bình chi phí đào tạo cho mỗi học viên khoảng 1,2 triệu đồng từ năm 2011 đến năm 2013: con số này được tính toán dựa trên nguồn kinh phí ngân sách nhà nước cấp hàng năm khoảng 60 triệu đồng (hoặc 2 triệu đô la Mỹ) và 50.000 nhà quản lý và nhân viên DNVVN được đào tạo mỗi năm. Báo cáo của Cục Phát triển Doanh nghiệp (AED) cho thấy những người tham gia vào khoá đào tạo này có phản hồi tích cực về các chương trình đào tạo này, như tăng cường kiến thức về quản trị doanh nghiệp, tăng sự tự tin về hoạt động kinh doanh và về chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.⁸⁹

142. Ví dụ về các giải pháp giải quyết vấn đề thiếu kỹ năng có thể được phân chia theo đối tượng thụ hưởng các khoá đào tạo này, đó là các nhân viên quản lý (nhân lực phi sản xuất) và công nhân sản xuất:

- (i) Các khoá đào tạo ở cấp độ quản lý bao gồm đào tạo về quản lý công nghệ, quản lý đổi mới và công nghệ cho lãnh đạo doanh nghiệp (chương trình "Phát triển công nghệ cao" và "Chương trình Vườn ươm doanh nghiệp"), và đào tạo kỹ năng quản lý kinh doanh cho cá nhân quan tâm đến việc mở một DNVVN (Chương trình "Phát triển nguồn nhân lực cho các DNVVN").
- (ii) Đào tạo nhân lực sản xuất bao gồm đào tạo về khoa học và công nghệ và các lĩnh vực liên quan (Chương trình "Phát triển doanh nghiệp KH & CN quốc gia") và đào tạo nghề cho lực lượng lao động (Chương trình "Phát triển doanh nghiệp công nghiệp nông thôn"). Chương trình "Đổi mới Công nghệ Quốc gia đến năm 2020" hỗ trợ đào tạo cho cả lao động sản xuất và phi sản xuất, và có các mục tiêu cụ thể hướng tới DNVVN. Đặc biệt, chương trình này đặt mục tiêu đào tạo về quản lý công nghệ cho 30.000 kỹ sư, kỹ thuật viên và nhà quản lý vào năm 2015⁹⁰ và 80.000 người vào năm 2020.

⁸⁹ Bộ KH&ĐT thực hiện khóa đào tạo (AED 2014).

⁹⁰ Không rõ mục tiêu này đã đạt được hay chưa.

- (iii) Các chương trình khác cũng nhằm mục đích hỗ trợ sinh viên tham gia vào lực lượng lao động thông qua các chương trình thực tập phối hợp với các doanh nghiệp sản xuất và dịch vụ, chẳng hạn như chương trình "Vườn ươm doanh nghiệp".

143. Đối với CNHT, Chương trình Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ 2011-2020 có một khái niệm khá mơ hồ về giải quyết vấn đề thiếu kỹ năng: phạm vi chương trình bao gồm một tiểu chương trình về "đào tạo nhân lực" cho các DNVVN trong ngành Công nghiệp Hỗ trợ.

Thiếu thông tin

144. Có 14 chương trình cùng lúc giải quyết vấn đề thiếu thông tin và các trở ngại khác. Có 2 chương trình cụ thể nhằm giải quyết vấn đề thiếu thông tin. Các giải pháp cho vấn đề thiếu thông tin chủ yếu là đào tạo, bao gồm:

- (i) Các khoá đào tạo trực tiếp hoặc trực tuyến về khởi nghiệp và quản lý doanh nghiệp (Chương trình 'Phát triển nguồn nhân lực cho các DNVVN');
- (ii) Đào tạo về tiêu chuẩn và chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng (Chương trình 'Nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm của DNVVN'); và
- (iii) Đào tạo về sở hữu trí tuệ (Chương trình Phát triển Sở hữu trí tuệ).

145. Hai chương trình cụ thể nhằm giải quyết bất cân xứng thông tin đều là cổng thông tin trực tuyến. Một trong số đó là cổng Thông tin Doanh nghiệp: www.business.gov.vn. Trang web cung cấp thông tin về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp đăng ký, chẳng hạn như năm thành lập, tài chính, và mã số thuế. Trang web này cũng cung cấp danh bạ các doanh nghiệp đã đăng ký, hiệp hội doanh nghiệp, ngân hàng DNVVN, và tư vấn pháp lý⁹¹. Cổng thông tin điện tử trực tuyến còn lại chú trọng đến các doanh nghiệp định hướng xuất khẩu: Cổng thông tin thị trường nước ngoài (<http://www.ttn.com.vn/>) cung cấp thông tin về cơ hội thị trường nước ngoài. Điểm khác biệt chính giữa hai cổng thông tin là cổng thông tin doanh nghiệp có thể được dịch từ tiếng Việt sang tiếng Anh, trong khi trang thông tin thị trường nước ngoài thì không thể. Điều này cho thấy cổng thông tin doanh nghiệp cũng có thể là một nguồn thông tin cho các doanh nghiệp nước ngoài muốn tìm hiểu thêm về quy trình và cơ hội kinh doanh ở Việt Nam.

146. Thất bại về thông tin cũng có thể được giải quyết thông qua các chiến dịch (ví dụ, chiến dịch nâng cao nhận thức). Chương trình Phát triển Thị trường trong nước (liên quan đến chiến dịch "Người Việt dùng hàng Việt") giải quyết những thất bại về thông tin và điều phối, với mục tiêu chính là phát triển thị trường trong nước, bằng cách khuyến khích người tiêu dùng trong nước mua hàng hoá sản xuất trong nước. Các biện pháp giải quyết lo ngại về vấn đề thông tin bao gồm: (i) các chiến dịch nâng cao nhận thức về năng lực và chất lượng sản xuất trong nước; (ii) các chiến dịch khuyến khích doanh nghiệp trong nước mua đầu vào sản xuất trong nước; (iii) các chiến dịch quảng cáo cho phép doanh nghiệp trong nước quảng cáo sản phẩm của họ cho công chúng; (iv) phát triển trang web như một phương tiện thể chế hoá chiến dịch "Người Việt dùng hàng Việt" (www.tuhaohangvietnam.vn).

Thiếu các nhà cung cấp nội địa có sức cạnh tranh

⁹¹ Không rõ liệu những địa chỉ này có thể được truy cập miễn phí hay không.

147. Có 2 chương trình nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho nhà cung cấp trong nước. Chương trình Phát triển Công nghiệp hỗ trợ giai đoạn 2011-2020 nhằm mục tiêu cụ thể tới các DNVVN, trong khi "Quy hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030" tập trung rộng hơn vào mọi doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực ưu tiên.
148. Chương trình Phát triển Sản phẩm Quốc gia là một chương trình hỗ trợ DNVVN khác có thể giải quyết vấn đề thiếu nhà cung cấp trong nước có sức cạnh tranh ở Việt Nam, mặc dù chương trình này vẫn chưa rõ ràng về việc hàng hoá được sản xuất là sản phẩm cuối cùng hay đầu vào trung gian. Chương trình nhằm mục đích phát triển các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sử dụng công nghệ tiên tiến. Ví dụ về các sản phẩm mà chương trình đã phát triển bao gồm thiết bị nâng công suất lớn (ví dụ như cần cẩu tự hành, cần cẩu tháp), và vắc xin dự phòng cho động vật và gia súc.
149. Một chương trình khác nhằm nâng cao tiêu chuẩn sản phẩm của Việt Nam (có thể bao gồm đầu vào và hàng hoá cuối cùng) – có thể hiểu là nhằm tăng tính cạnh tranh cho đầu vào và/hoặc sản phẩm sản xuất trong nước – là chương trình "Nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm của DNVVN". Chương trình kéo dài từ năm 2010 đến năm 2020 nhằm mục đích phát triển 4.000 tiêu chuẩn quốc gia (trong đó 45% các tiêu chuẩn này nhằm đồng bộ hoá tiêu chuẩn của Việt Nam với tiêu chuẩn quốc tế và khu vực). Đến nay, chương trình đã phổ biến thông tin về các tiêu chuẩn và quy chuẩn của Việt Nam (từ năm 2012 đến năm 2013), tiến hành các khoá đào tạo về tiêu chuẩn, và triển khai hệ thống quản lý chất lượng ISO cho hơn 300 DNVVN. Trong khuôn khổ chương trình này, các chuyên gia của JICA, chuyên gia của DNVVN và Trung tâm Hỗ trợ DNVVN phía Bắc và phía Nam, AED, và Bộ Kế hoạch và Đầu tư cũng đã hợp tác và triển khai mô hình tư vấn tại chỗ để hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện 354 sáng kiến về cải tiến kỹ thuật và cải tiến hệ thống 3S/5S trong 3 năm qua.

Thất bại trong điều phối

150. Có 11 chương trình nhằm giải quyết thất bại điều phối giữa người mua và nhà cung cấp hoặc giữa nhà cung cấp và tổ chức nghiên cứu, từ đó góp phần giảm chi phí tìm kiếm và chi phí giao dịch (ví dụ: chi phí liên quan đến quảng cáo và hoạt động xúc tiến, truyền thông). Các chính sách liên quan đến khuyến khích sự phát triển của cụm công nghiệp và công nghiệp hỗ trợ cũng nhằm giải quyết thất bại điều phối. Các giải pháp chung để khắc phục vấn đề này ở Việt Nam bao gồm:
- (i) Kết nối cung và cầu (ví dụ: Hệ thống Thương mại Điện tử Doanh nghiệp (ECVN), thị trường công nghệ và thiết bị trực tuyến của Việt Nam được gọi là Techmart Online);
 - (ii) Kết nối cơ quan nghiên cứu/tổ chức khoa học/trường đại học và doanh nghiệp thông qua chương trình "Phát triển doanh nghiệp KH & CN quốc gia";
 - (iii) Cho phép kết nối trực tiếp người bán và người mua thông qua các hội chợ thương mại và chương trình xúc tiến thương mại;
 - (iv) Các giải pháp về địa điểm như phát triển cụm công nghiệp và khu công nghiệp; và
 - (v) Xây dựng điểm bán hàng cố định ở các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương (ví dụ như Chương trình Phát triển thị trường nội địa).
151. Ví dụ cho mục (iii): Hội chợ Quốc tế Công nghệ và Thiết bị (Techmart) tại Hà Nội năm 2013 đã thu hút hơn 300 gian hàng và trưng bày 352 sản phẩm liên quan đến công nghệ (tạo kênh cho doanh nghiệp đổi mới và nâng cao chất lượng sản phẩm).

152. Một ví dụ khác là các hoạt động xúc tiến thương mại được tiến hành như là một phần của Chương trình Xúc tiến Thương mại Quốc gia, có sự tham gia của doanh nghiệp trong nước. Nhằm mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam, chương trình năm 2013 đã tạo ra các hợp đồng mua bán với giá trị khoảng 1,4 tỷ đô la Mỹ, và các biên bản ghi nhớ có giá trị khoảng 162 tỷ đô la Mỹ. Chương trình đã hỗ trợ 6.000 DNVVN (90% số người thụ hưởng). Ngân sách hàng năm chi khoảng 100 tỷ đồng. Các tỉnh cũng đã tích cực phân bổ ngân sách cho chương trình xúc tiến thương mại tại địa phương mình.
153. Đối với mục (v), mục tiêu của Chương trình Phát triển Thị trường trong nước là kết nối người bán trong nước với người tiêu dùng nội địa. Chương trình không chỉ bao gồm các chiến dịch thông tin (như đã thảo luận trong mục *Tiếp cận thông tin*) mà còn xây dựng điểm bán hàng cố định ở các tỉnh và thành phố trực thuộc trung ương nhằm đẩy nhanh luồng hàng hoá tới người tiêu dùng trong nước.

Hạn chế của khu vực công liên quan đến (i) hiệu lực thi hành thấp và (ii) chính sách thiếu đồng bộ

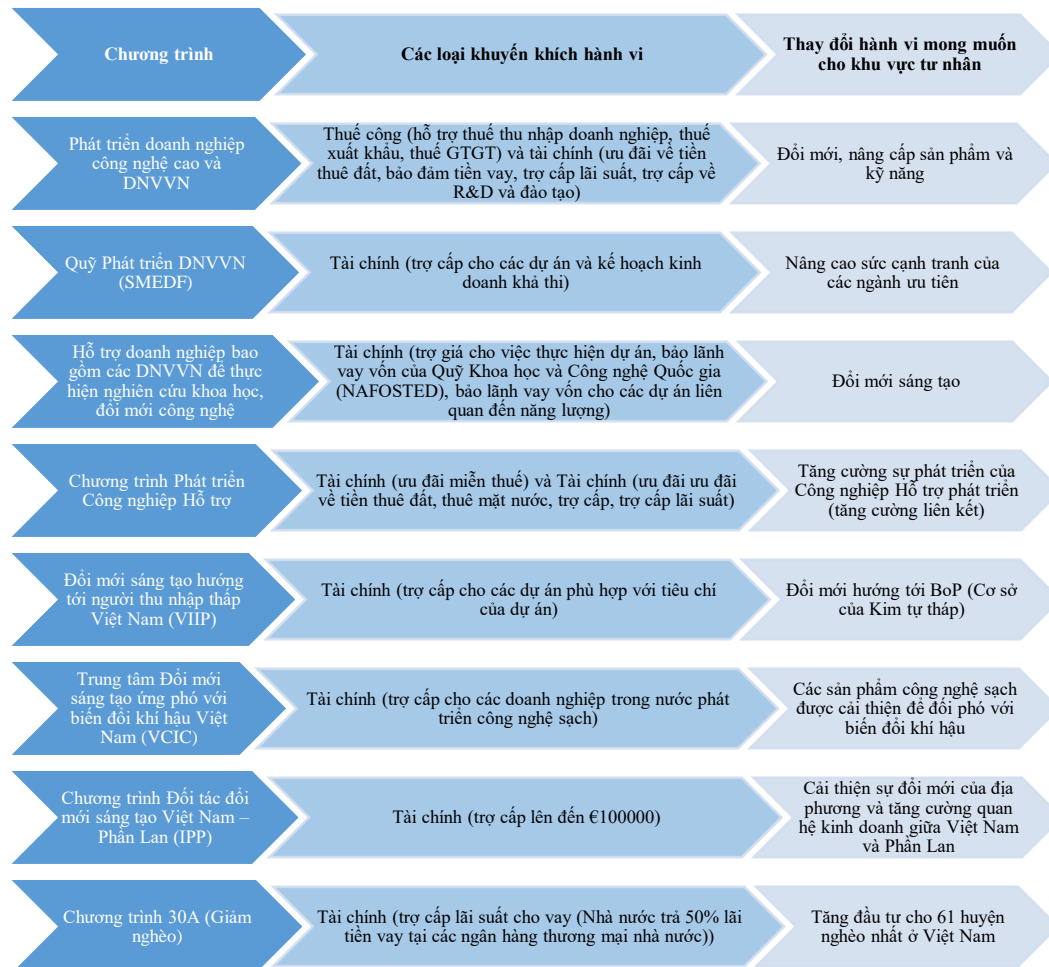
154. Nhận thức được hạn chế của khu vực công liên quan đến hiệu lực thi hành thấp và chính sách thiếu đồng bộ (góp phần vào việc thiếu hỗ trợ cho DNVVN), hai chương trình hỗ trợ DNVVN đã tìm cách giải quyết những khó khăn này, cụ thể là chương trình "Hỗ trợ Pháp lý cho DNVVN" và "Hỗ trợ DNVVN trong hoạt động mua sắm chính phủ và cung cấp dịch vụ công" (chương trình 'Đấu thầu Chính phủ').
155. Chương trình "Hỗ trợ Pháp lý cho DNVVN" đóng vai trò như một đường dẫn cho việc phổ biến thông tin về nỗ lực của Chính phủ nhằm tạo sân chơi bình đẳng cho khu vực trong nước. Đến nay, Chính phủ đã xây dựng chính sách quy phạm để giải quyết quan ngại của DNVVN về tiếp cận thông tin pháp luật và thực thi pháp luật. Hoạt động của chương trình bao gồm phát triển cơ sở dữ liệu pháp lý (đặc biệt chú trọng đến đối tượng sử dụng chính là DNVVN), xây dựng kiến thức pháp luật cho DNVVN thông qua đào tạo, phổ biến thông tin liên quan đến luật và quy định về DNVVN (thông qua bản tin, đài phát thanh và truyền hình), hỗ trợ DNVVN về vấn đề pháp luật và thu thập ý kiến phản hồi từ DNVVN về cách cải thiện hệ thống pháp luật.
156. Chương trình 'Mua sắm Chính phủ' học theo hệ thống mua sắm điện tử của Hàn Quốc (Koneps). Chương trình này nhằm thay thế quy trình đấu thầu bằng giấy trong mua sắm của Chính phủ thông qua nền hệ thống đấu thầu trực tuyến (<http://muasamcong.mpi.gov.vn/>). Các thủ tục đấu thầu, bao gồm thông báo mời thầu, được đăng trên website này. Doanh nghiệp được phép nộp hồ sơ dự thầu trực tuyến, và kết quả của quá trình đấu thầu cũng được công bố trực tuyến. Nền hệ thống này đã được thử nghiệm vào cuối năm 2010 trước khi được thực hiện đầy đủ. Luật Đấu thầu sửa đổi (Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2013) cũng yêu cầu đấu thầu trực tuyến và có các điều khoản ưu đãi để DNVVN tham gia vào quá trình đấu thầu dịch vụ tư vấn và xây lắp (Điều 14, Khoản 3, mục c). Nói chung, chương trình này là bước quan trọng để các DNVVN cung cấp dịch vụ cho Chính phủ.

Các thành tố thiết kế của chương trình

Sử dụng chính sách khuyến khích hành vi để đạt được các mục tiêu của chương trình

157. Trong 28 chương trình hỗ trợ DNVVN, có 8 chương trình sử dụng biện pháp khuyến khích hành vi với khu vực tư nhân. Đa số (5 trong số 8) các chương trình sử dụng đãi ngộ hành vi có mục tiêu liên quan đến đổi mới công nghệ. Hai chương trình tập trung khuyến khích doanh nghiệp thuộc lĩnh vực ưu tiên (một trong số đó đặc biệt tập trung vào việc kết nối FDI với nền kinh tế trong nước thông qua phát triển công nghiệp hỗ trợ). Một chương trình nhằm mục tiêu tăng cơ hội kinh doanh ở các huyện nghèo.
158. Đối với các chương trình liên quan đến CNHT, mục tiêu về hành vi đặt ra cho các doanh nghiệp sản xuất chế tạo là tăng cường hoạt động liên kết ngược của các công ty đa quốc gia với nhà cung cấp trong nước. Ưu đãi về thuế bao gồm các ưu đãi thuế theo quy định của Luật 71/2014/QH13 và miễn thuế nhập khẩu đối với hàng hoá dùng để tạo tài sản cố định. Ưu đãi về tài chính bao gồm: trợ cấp chi phí lên đến 50% chi tiêu cho R&D của các dự án sản xuất thí điểm trong ngành CNHT; trợ giá 75% chi phí chuyển giao công nghệ của các dự án sản xuất nguyên liệu sử dụng trên 85% số khoáng sản chế biến thô trong nước; ưu đãi về tiền thuê đất, sử dụng đất, thuê mặt nước; trợ giá liên quan đến chi tiêu cho đăng ký nhãn hiệu, hội chợ triển lãm trong nước, nước ngoài, và tiếp cận thị trường; và trợ cấp lãi suất (khả năng vay vốn với lãi suất tín dụng đầu tư từ quỹ tín dụng đầu tư của Nhà nước). Ví dụ về các ưu đãi và hành vi mục tiêu cho khu vực tư nhân có thể được tìm thấy dưới đây.

Hình 39. Những chương trình hỗ trợ DNVVN sử dụng Khuyến khích Hành vi



159. Rà soát các chương trình hỗ trợ DNVVN và chính sách sử dụng khuyến khích hành vi cho thấy hầu hết các chương trình hỗ trợ và chính sách khuyến khích không có ưu đãi hành vi rõ ràng nhằm tới DNVVN. Thay vào đó, các chương trình và chính sách nhắm đến tất cả các loại hình doanh nghiệp trong đó bao gồm DNVVN. Điều này dẫn đến nguy cơ không đạt được mục tiêu thay đổi hành vi mong muốn, do cấu trúc khuyến khích rộng nhưng không chắc đã phù hợp với nhu cầu và khả năng của DNVVN.

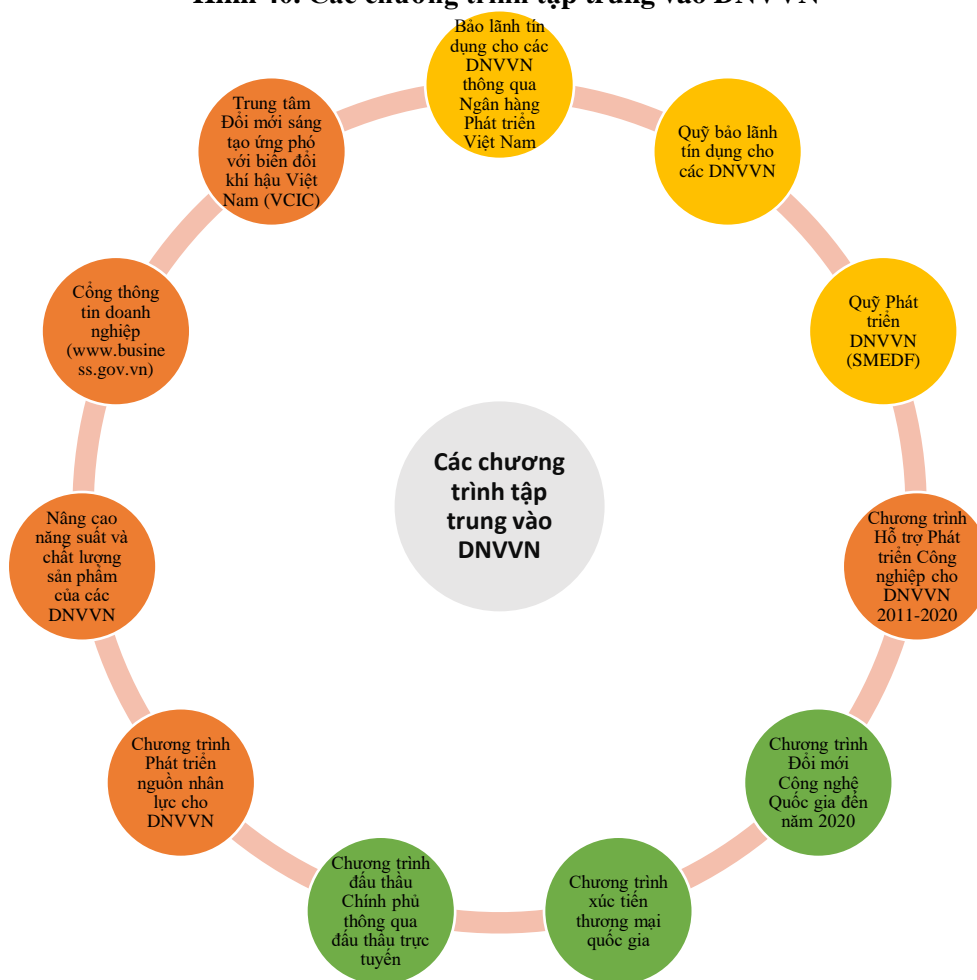
160. Ngoài ra, vẫn còn thiếu một số mục tiêu hành vi để giải quyết hết những hạn chế đã được xác định ở Việt Nam. Một trong những trở ngại như vậy liên quan đến việc thiếu kỹ năng. Tuy nhiên, chỉ có một chương trình (Chương trình phát triển công nghệ cao) trợ cấp chi phí đào tạo phát sinh cho khu vực tư nhân. Điều này cho thấy phải có thêm chính sách khuyến khích nâng cao kỹ năng, đặc biệt đối với các chương trình đào tạo nhân lực chuyên môn của khu vực tư nhân.

161. Cuối cùng, nhiều doanh nghiệp (đặc biệt là DNVVN) không thu được lợi ích từ những khuyến khích hành vi do doanh nghiệp không tiếp cận được đầy đủ thông tin. Điều này khiến các cơ quan Chính phủ khó triển khai được chính sách ưu đãi cho DNVVN. (Điều này cũng được đề cập trong phần *Thách thức*).

162. Hầu hết các chương trình đều chỉ tập trung gián tiếp tới DNVVN (tất cả các loại hình doanh nghiệp đều là đối tượng của chương trình). Chỉ có 8 chương trình hỗ trợ DNVVN tập

trung trực tiếp vào DNVVN (DNVVN là mục tiêu của chương trình), trong đó có 3 chương trình tập trung vào việc tăng khả năng tiếp cận tài chính (màu vàng). Còn lại, 3 chương trình đã cho thấy có sự ưu tiên dành cho DNVVN mặc dù chương trình là dành cho tất cả các loại hình doanh nghiệp (màu xanh lá cây). Ưu tiên của các chương trình này đối với DNVVN được thể hiện qua việc (a) chương trình có các mục tiêu cụ thể cho DNVVN (Chương trình Đổi mới Công nghệ Quốc gia đến năm 2020), (b) đa số đối tượng thụ hưởng chương trình (90% vào năm 2012) là DNVVN (Chương trình Xúc tiến Thương mại Quốc gia), hoặc (c) chương trình có sự ưu tiên rõ ràng cho DNVVN (chương trình đấu thầu của chính phủ thông qua đấu thầu công).

Hình 40. Các chương trình tập trung vào DNVVN



163. Phân biệt sâu hơn các chương trình hỗ trợ DNVVN theo vòng đời doanh nghiệp (nghĩa là gồm các giai đoạn khởi nghiệp, tăng trưởng, và trưởng thành), Hình 41 cho thấy các chương trình hỗ trợ DNVVN chủ yếu tập trung vào các giai đoạn tăng trưởng và trưởng thành. Trong 28 chương trình hỗ trợ DNVVN, chỉ có 8 chương trình bao gồm giai đoạn khởi nghiệp trong các hoạt động của chương trình. Các chương trình có liên quan đến khởi nghiệp này chủ yếu tập trung vào việc xây dựng năng lực của doanh nghiệp về đổi mới và phát triển các ngành

công nghệ cao. Không có chương trình hỗ trợ DNVVN nào về tiếp cận tài chính⁹² cũng như tiếp cận thị trường cho doanh nghiệp mới khởi nghiệp.

164. Các chương trình hỗ trợ DNVVN cũng tập trung phần lớn vào các giai đoạn tăng trưởng và trưởng thành. Tuy nhiên, vẫn thiếu những chương trình hỗ trợ quan trọng liên quan đến tăng cường năng lực cho doanh nghiệp trong những giai đoạn này. Các hoạt động như vậy bao gồm các khóa đào tạo liên quan đến nâng cao kỹ năng quản lý toàn cầu, các chương trình cố vấn (ví dụ, liên kết người Việt Nam ở nước ngoài với người dân trong nước), và các dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS).

Hình 41. Các chương trình hỗ trợ DNVVN theo vòng đời



⁹² Một số chương trình hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp start-up có thể được thực hiện, ví dụ các sàn gọi vốn cộng đồng, quỹ start-up, và mạng lưới nhà đầu tư thiên thần.

Thời hạn và ngân sách của chương trình

165. Phân tích kế hoạch của các chương trình hỗ trợ DNVVN cho thấy công tác dự trù ngân sách thực hiện của nhiều chương trình dường như không được thực hiện trong giai đoạn thiết kế. Chỉ gần một nửa (14 trong số 26) các chương trình hỗ trợ DNVVN hiện đang hoạt động là có ngân sách được xác định trước hoặc là ngân sách hàng năm. Điều tương tự cũng xảy ra với các chính sách (hay các quy định): chỉ 3 trong 5 chính sách hoặc có ngân sách hỗ trợ được xác định trước hoặc là ngân sách hàng năm.
166. Đối với các chương trình/chính sách theo dạng 'ngân sách hàng năm', số tiền tài trợ không ổn định và do đó dễ bị ảnh hưởng bởi nhiều loại rủi ro, bao gồm rủi ro chính trị, rủi ro ngân sách và rủi ro thi hành. Ví dụ, chính sách "Khuyến khích DNVVN và doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp và phát triển nông thôn" được hỗ trợ bởi ngân sách hàng năm của chính quyền địa phương. Mặt khác, chương trình nhận được 'ngân sách hàng năm' có nghĩa là chương trình có thể bị loại bỏ ngay khi bị coi là lạc hậu, và nguồn lực có thể được đưa vào các chương trình thành công hơn. (Tuy nhiên, điều này phụ thuộc vào việc có hay không các kế hoạch giám sát và đánh giá hiệu quả, và hướng dẫn thực hiện để tạo ra các vòng phản hồi giúp nhà hoạch định chính sách ra quyết định phân bổ ngân sách cho chu kỳ ngân sách tiếp theo).
167. Nhiều chương trình và chính sách hỗ trợ DNVVN (10 chương trình và 3 chính sách) không có thời hạn. Ngay cả đối với các chương trình có ngân sách định trước, không rõ chương trình có thể duy trì như thế nào khi nguồn ngân sách hữu hạn và khung thời gian chương trình không giới hạn. Nguồn ngân sách chủ yếu đến từ ngân sách Trung ương, một số nguồn từ địa phương như chính quyền tỉnh. Một số ít ngân sách đến từ nguồn ODA của các đối tác chính phủ khác và hỗ trợ kỹ thuật của các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới và JICA. Nói chung, nếu có sự tham gia của các bộ khác và chính quyền cấp tỉnh, những cơ quan này cũng sẽ chia sẻ chi phí ngân sách.
168. Ngay cả đối với chương trình có khung thời gian hữu hạn, vẫn có băn khoăn về tính bền vững. Không rõ là liệu có những chương trình chuyển giao mà những đối tượng thụ hưởng của các chương trình DNVVN có thể tham gia vào khi chương trình kết thúc. Hơn nữa, có sự phụ thuộc ngân sách lớn từ viện trợ nước ngoài. Các chương trình hỗ trợ DNVVN đã từng bị dừng thực hiện khi quỹ hỗ trợ ngừng cấp vốn cho chương trình.

Giám sát và đánh giá (M&E)

169. Việc triển khai chương trình hỗ trợ DNVVN có thể được đánh giá dựa trên đầu ra và kết quả (so với mục tiêu). Thông tin đầu ra có thể được tiết lộ từ báo cáo hoạt động hàng năm và đánh giá quá trình. Thông tin đầu ra có thể được đánh giá thông qua khảo sát phản hồi của khách hàng, đánh giá tác động, hoặc các phương pháp giám sát và đánh giá khác. Tuy nhiên, nhiều chương trình hỗ trợ DNVVN vẫn được đánh giá một cách hạn chế, cho dù là độc lập hay nội bộ, và điều này gây khó khăn cho việc đánh giá liệu chương trình có hay không đạt được các kết quả/tác động dự kiến.
170. Khoảng một nửa số chương trình và chính sách (hiện đang hoạt động) không có kế hoạch giám sát và đánh giá (dù là hoàn chỉnh hay chưa), dấy lên những quan ngại về sự thiếu minh bạch. Một kế hoạch giám sát và đánh giá hoàn chỉnh trình bày các hướng dẫn giám sát và

đánh giá, cũng như các mục tiêu cấp đầu vào, cấp đầu ra và kết quả của chương trình. Một kế hoạch giám sát và đánh giá chưa đầy đủ bao gồm chỉ bao gồm một số yếu tố giám sát và đánh giá, chẳng hạn như một số chỉ tiêu mục tiêu.

171. Đối với những chương trình ít nhất có các chỉ tiêu mục tiêu liên quan đến giám sát và đánh giá trong giai đoạn thiết kế, có một số vấn đề, bao gồm:

- (i) **Thiếu mục tiêu:** Chỉ có mục tiêu trung gian hoặc chỉ có mục tiêu kết quả (chỉ một số ít có cả hai). Điều này đặt ra lo ngại về việc liệu các mục tiêu trung gian có giúp đạt được kết quả dự kiến (nếu không có mục tiêu kết quả). Một lo ngại nữa là có thể giám sát đầu ra và xác định các đầu ra đang chậm trễ làm cản trở tiến độ đạt được mục tiêu (nếu không có sẵn mục tiêu đầu ra).
- (ii) **Sự không phù hợp giữa mục tiêu và kết quả đầu ra:** Ví dụ chương trình "Nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm của DNVVN" đặt mục tiêu tạo ra 4.000 tiêu chuẩn quốc gia mới và hướng dẫn 40.000 doanh nghiệp đổi mới công nghệ. Tuy nhiên, không rõ các kết quả trung gian được báo cáo (ví dụ như đào tạo) hỗ trợ một trong các mục tiêu trên, xây dựng các tiêu chuẩn quốc gia mới, như thế nào. Ngoài ra, vẫn chưa rõ đầu ra hỗ trợ mục tiêu cải thiện sự đóng góp của tăng trưởng TFP tới GDP lên 30% vào năm 2015 như thế nào.
- (iii) **Các mục tiêu không thể đo lường:** Ví dụ, việc sử dụng đơn vị của Chương trình Phát triển Sở hữu Trí tuệ làm cho các mục tiêu không thể đo lường được. Mục tiêu của chương trình kêu gọi đạt được 70% yêu cầu trong hoạt động "X", chẳng hạn như hoạt động nâng cao nhận thức. Không rõ những yêu cầu này là gì.
- (iv) **Thiếu tiêu chí để xác định đầu ra/kết quả mong muốn:** Ngay cả đối với những chương trình có kế hoạch giám sát và đánh giá, không rõ tiêu chí nào đã được sử dụng để xác định mục tiêu 'thành công'. Tức là, một mục tiêu có thể quá không thực tế đến mức bất khả thi, hoặc có thể đạt được quá dễ dàng. Ví dụ, Chương trình Phát triển Thị trường trong nước có mục tiêu là liên kết nhà cung cấp nội địa với người tiêu dùng trong nước thông qua các chiến dịch thông tin và xây dựng điểm bán hàng trên toàn quốc. Mặc dù đầu ra có liên kết chặt chẽ với mục tiêu của chương trình, các mục tiêu có vẻ không thực tế (ví dụ 100% người tiêu dùng và doanh nghiệp biết về chiến dịch đến năm 2020) hoặc thiếu một chuẩn đối sánh (ví dụ 80% thị phần của hàng hoá trong nước trong các kênh phân phối truyền thống ở nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa). 80% thị phần này có thể dễ dàng đạt được, hoặc đã đạt được kể cả không có chương trình, do ngay từ đầu các địa điểm này đã không tiếp cận được với thị trường nước ngoài.

172. Mặc dù phần lớn chương trình hỗ trợ DNVVN có thông tin đầu ra (ví dụ: số người thụ hưởng đã được hỗ trợ, số lượng đề xuất của DNVVN được phê duyệt), nhưng một nửa trong số này không có mục tiêu từ đầu. Một lần nữa, điều này làm cho việc đánh giá quá trình thực hiện khó khăn. Tương tự, chỉ có 5 chương trình và chính sách có thông tin về kết quả (ví dụ: liệu chương trình có đạt được mục tiêu hay không như số lượng việc làm được tạo ra, số lượng sản phẩm xuất khẩu được sản xuất...).

173. Một cuộc khảo sát DNVVN đã được tiến hành nhằm thu thập rộng rãi ý kiến phản hồi của DNVVN về khả năng tiếp cận và tính hữu dụng của các chương trình hỗ trợ DNVVN, như một phần trong công tác đánh giá của báo cáo này. Cuộc khảo sát cho thấy nhu cầu cần có chương trình hỗ trợ DNVVN: 70% số doanh nghiệp được hỏi cho biết họ đang tìm kiếm hoặc đã tìm kiếm các chương trình và chính sách về DNVVN trong ba năm vừa qua. Tiếp cận thông tin về chương trình hỗ trợ DNVVN ở Việt Nam dường như khá đơn giản khi 60% nói rằng

họ không gặp khó khăn trong việc thu thập thông tin về chương trình hỗ trợ DNVVN. Tuy nhiên, đối với những doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận thông tin về chương trình DNVVN, thì những khó khăn đó bao gồm thiếu kiến thức về nơi cần tìm kiếm chương trình hỗ trợ DNVVN (38%) và không biết liệu doanh nghiệp có đủ điều kiện để đăng ký cho các chương trình này hay không (44%)⁹³.

174. 55% số doanh nghiệp trả lời có tìm kiếm các chương trình hỗ trợ DNVVN cho rằng có những rào cản cao trong việc ứng tuyển tham gia các chương trình này. Họ thấy rằng yêu cầu áp dụng cho các chương trình hỗ trợ như vậy là "chặt chẽ" hoặc "rất chặt chẽ", có nghĩa là thủ tục nộp đơn cần được làm đơn giản hơn để giảm chi phí ứng tuyển. Điều này cũng cho thấy có một vấn đề về nhận thức liên quan đến việc ứng tuyển tham gia các chương trình hỗ trợ DNVVN. Tuy nhiên, khảo sát DNVVN cho thấy: Trong số những doanh nghiệp đã tìm kiếm chương trình hỗ trợ DNVVN, 86% đã thành công trong việc ứng tuyển và khoảng một nửa số chương trình này đã được thực hiện gần đây (tức là trong năm vừa qua). Tỷ lệ nộp đơn thành công chiếm 62% tổng số trả lời (kể cả số chưa tìm kiếm chương trình). Trong số những doanh nghiệp được trợ cấp từ các chương trình hỗ trợ DNVVN, đa số nhận được thông tin về chương trình từ chính quyền địa phương hoặc các cơ quan (79%), tiếp theo là mạng lưới không chính thức như gia đình và bạn bè (28%), và tìm kiếm trên mạng Internet (7%)⁹⁴.

175. Dù vậy, 41% người được hỗ trợ bởi chương trình vẫn gặp nhiều khó khăn liên quan đến việc tiếp cận hỗ trợ ngay cả khi ứng tuyển thành công. Các vấn đề bao gồm: khó khăn trong việc nhận được hỗ trợ ngay cả sau khi ứng tuyển thành công (18%), sự chậm trễ trong hỗ trợ của cơ quan chương trình (9%), và đòi hỏi hối lộ bởi các quan chức chính phủ ngay cả sau khi ứng tuyển thành công (3%). Tuy nhiên, đối với doanh nghiệp được hỗ trợ, chương trình hỗ trợ DNVVN đã giúp họ cải thiện kỹ năng quản lý/lãnh đạo (75%), nâng cao kỹ năng lao động (71%), cải tiến quy trình sản xuất (67%), và bổ sung vốn lưu động (9%). Một % không đáng kể doanh nghiệp được hỗ trợ thấy rằng chương trình không hữu ích chút nào.

176. 84% số doanh nghiệp phản hồi cho rằng việc kinh doanh của họ hiện đang gặp khó khăn. Những khó khăn này bao gồm việc tuân thủ các quy định về thuế và lao động, đất đai, tiếp cận thị trường, vốn, và/hoặc công nghệ (bao gồm cả vấn đề về thương hiệu), và tuyển dụng nguồn nhân lực đã qua đào tạo. 95% tổng số câu trả lời nêu kỳ vọng về sự hỗ trợ của Chính phủ trong việc giải quyết những vấn đề trên. Những chương trình và chính sách hỗ trợ mà DNVVN tìm kiếm bao gồm đảm bảo cạnh tranh công bằng bằng hệ thống pháp lý, đào tạo, và đãi ngộ ưu tiên cho DNVVN.

⁹³ Cho phép nhiều câu trả lời.

⁹⁴ Cũng cho phép nhiều câu trả lời.

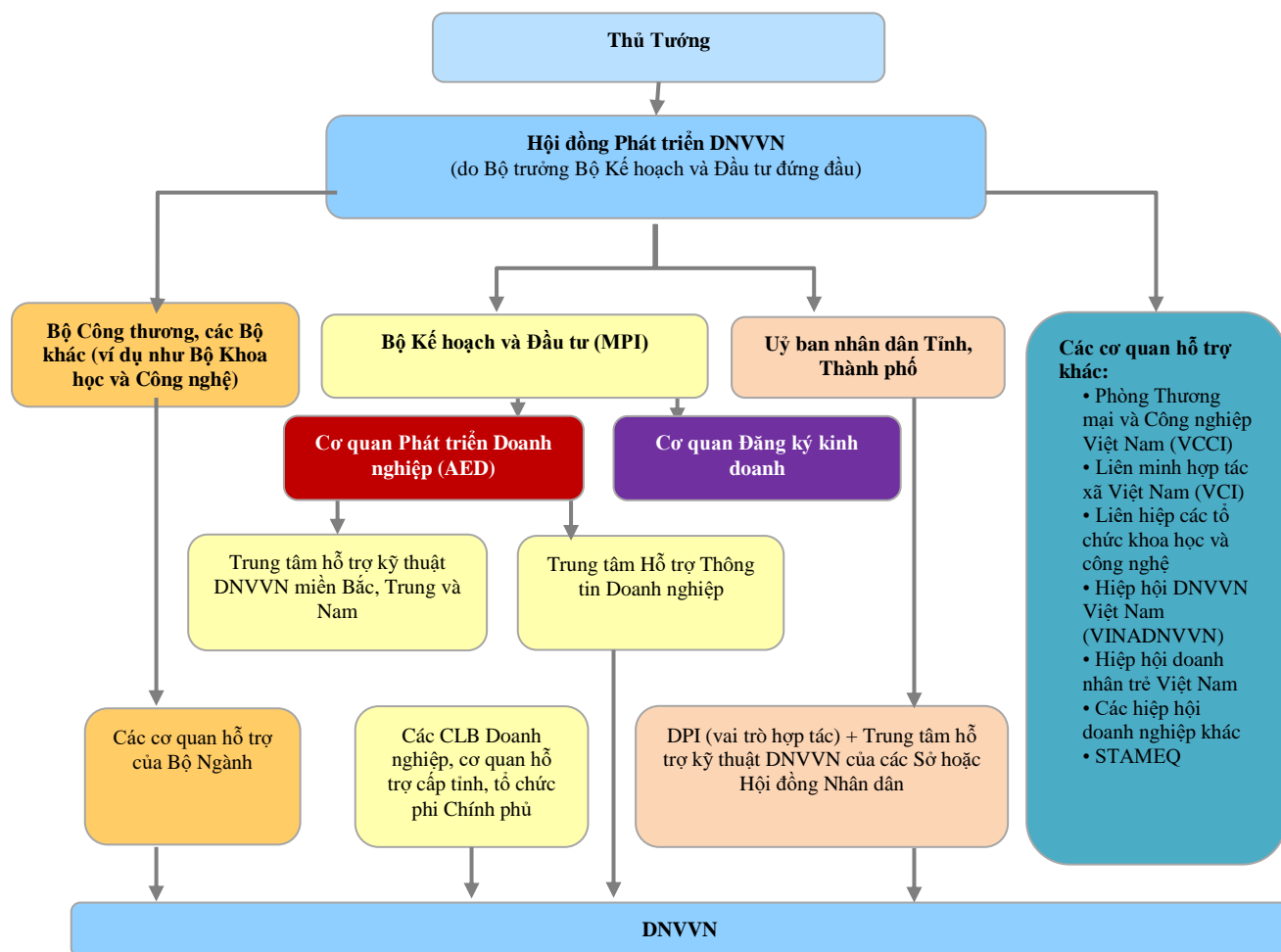
Thực hiện các chương trình hỗ trợ DNVVN: sự tham gia của các bên liên quan, kết quả đạt được và những thách thức

Sự tham gia của các bên liên quan

177. Chính phủ Việt Nam đã thành lập Hội đồng Phát triển DNVVN để tham mưu cho Thủ tướng Chính phủ về việc xây dựng chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN do Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) đứng đầu. Hội đồng này bao gồm nhiều bên liên quan từ Chính phủ, tổ chức phi Chính phủ và khu vực tư nhân. Cơ cấu thể chế và các bên tham gia chính khác nhau liên quan đến phát triển DNVVN có thể được xem ở hình dưới.
178. Trong số các Bộ khác nhau trong Hội đồng, ba Bộ đang tích cực tham gia vào các chương trình hỗ trợ DNVVN, gồm Bộ Công thương, Bộ Khoa học và Công nghệ và Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Mỗi bộ đang triển khai ít nhất 7 chương trình hỗ trợ DNVVN. Tuy nhiên, trong tổng số 28 chương trình, gần một nửa do các Bộ khác quản lý. Chẳng hạn, Chương trình Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ được khởi xướng bởi Bộ Công Thương, nhưng cũng liên quan đến Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Bộ Khoa học và Công nghệ.
- Cũng có sự tham gia của chính quyền địa phương trong các chương trình hỗ trợ DNVVN do trung ương quản lý, như các chương trình liên quan đến công nghiệp hỗ trợ, tiếp cận tín dụng, sở hữu trí tuệ và xúc tiến thương mại. Sự tham gia của trường đại học và viện nghiên cứu trong các chương trình này chủ yếu liên quan đến dự án R&D và đổi mới; Có một số dự án như dự án Đổi mới sáng tạo hướng đến người thu nhập thấp (VIIP) do Bộ KH&ĐT chủ trì và dự án FIRST do Bộ KHCN chủ trì nhằm tăng cường việc thương mại hóa các kết quả nghiên cứu và sự phối hợp giữa các trường đại học và khu vực tư nhân trong R&D và đổi mới.⁹⁵ Sự tham gia của khu vực tư nhân vào chương trình hỗ trợ DNVVN của nhà nước dường như không đáng kể và chủ yếu tập trung vào tiếp cận tín dụng, chẳng hạn như sự tham gia của các ngân hàng thương mại.

⁹⁵ Dự án VIIP do Ngân hàng Thế giới tài trợ đã bị đóng sỏm. Dự án FIRST cũng do NHTG tài trợ nhằm mục đích chính xác là tăng cường hợp tác trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển của trường đại học và khu vực tư nhân hiện đang được Bộ KHCN triển khai.

Hình 42. Cơ cấu thể chế DNVVN ở Việt Nam



Ghi chú:

i. Các Bộ, ngành khác bao gồm Bộ Công thương, Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Tài chính, Bộ Tư pháp, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Bộ Xây dựng, Bộ Giao thông vận tải, Bộ Tài nguyên và Môi trường, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội, Ban Chỉ đạo về Phát triển và Cải cách Doanh nghiệp.

ii. Ủy ban nhân dân các Tỉnh, Thành phố trực thuộc Trung ương gồm Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng và Cần Thơ.

179. Mặc dù không phải là đối tượng xem xét của báo cáo này, nhưng cũng có một số chương trình hỗ trợ DNVVN do địa phương, khu vực tư nhân, hoặc các trường đại học chủ trì. Ví dụ, các tỉnh đã thành lập trung tâm xúc tiến thương mại, đầu tư, du lịch và/hoặc công nghiệp. Các hiệp hội doanh nghiệp như Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Hiệp hội DNVVN Việt Nam (VINASME) cũng khởi xướng chương trình DNVVN của riêng họ (ví dụ trung tâm xúc tiến thương mại), bên cạnh những hỗ trợ từ các chương trình của Nhà nước, và vận động chính sách vì lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp, bao gồm cả DNVVN. Tương tự như vậy, một số trường đại học có trung tâm hỗ trợ DNVVN (ví dụ: Đại học Bách khoa) và các trung tâm hỗ trợ khởi sự doanh nghiệp (ví dụ, Đại học Kinh tế Quốc dân). Các trung tâm này tự mình tiếp cận với khu vực tư nhân. Cuối cùng, cũng có các tổ chức/nhà tài trợ quốc tế và các tổ chức phi Chính phủ hỗ trợ phát triển DNVVN. Các hoạt động này bao gồm hỗ trợ tài chính và kỹ thuật cho các dự án hỗ trợ DNNN của Nhà nước (ví dụ như dự án VCIC), hoặc các chương trình do các tổ chức phi Chính phủ khởi xướng. Các lĩnh vực hỗ trợ bao gồm phát triển kinh doanh, cải thiện tiêu chuẩn lao động, thương mại bình đẳng, và doanh nghiệp nông thôn.

180. Trong chương trình hỗ trợ DNVVN của Nhà nước, các Bộ chủ trì các chủ đề chương trình nơi họ có lợi thế so sánh (hoặc chuyên môn). Ví dụ, Bộ Khoa học và Công nghệ chủ yếu tập trung vào đổi mới sản phẩm bằng công nghệ. Bộ Công thương tập trung đẩy mạnh công nghiệp hỗ trợ và xây dựng cụm công nghiệp (theo hướng thúc đẩy và mở rộng thương mại). Các chương trình của Bộ Kế hoạch và Đầu tư đa dạng hơn, bao gồm tiếp cận các chương trình tài chính, chương trình thông tin và đào tạo liên quan đến việc khởi sự kinh doanh tại Việt Nam, và chương trình mua sắm công. Tuy nhiên, có sự chồng chéo trong các chương trình do các Bộ khởi xướng, từ đó phản ánh sự thiếu liên kết giữa các Bộ trong việc phát triển chương trình (thảo luận trong phần *Thách thức*).

Kết quả đạt được

181. Đối với các chương trình có thông tin về đầu ra và kết quả, thành tựu của chương trình hỗ trợ DNVVN là rất đáng khích lệ. Những bước tiến dài có thể được ghi nhận trong nỗ lực của Chính phủ nhằm (i) tăng cường tiếp cận tín dụng đối với DNVVN, (ii) tăng cường tiếp cận với thông tin như thông tin pháp luật, (iii) thúc đẩy doanh nghiệp công nghiệp ở nông thôn, (iv) phát triển công nghệ sạch nhằm ứng phó với biến đổi khí hậu, và (v) nâng cao chất lượng sản phẩm. Kết quả đánh giá nội bộ của Cục Phát triển Doanh nghiệp (AED) cũng cho thấy khoảng 50% chính sách hỗ trợ DNVVN đã đạt được kết quả thỏa đáng, đặc biệt là các chương trình liên quan đến tiếp cận tài chính, phát triển nguồn nhân lực (kỹ năng quản lý kinh doanh) và tiếp cận thông tin thông qua chương trình xúc tiến thương mại.

Bảng 3. Các chương trình hỗ trợ DNVVN có thông tin về kết quả

Chương trình	Thời gian	Thông tin về đầu ra	Thông tin về kết quả
Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN	Từ năm 2001; Không giới hạn	21 tỉnh thành lập quỹ; Các quỹ được đánh giá có hiệu quả hơn ở một số tỉnh so với các tỉnh khác; Có nhiều vấn đề về năng lực do nhu cầu vốn lớn; Cũng có những than phiền của DNVVN như thủ tục phức tạp và các yêu cầu tiếp cận quỹ nghiêm ngặt.	Đánh giá cho thấy rằng có tỷ lệ tạo việc làm cao hơn và lợi nhuận cao hơn cho công ty đã tiếp cận quỹ.
Hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp và DNVVN	2010-2014	Có tổng cộng 82 lớp học, hội thảo và tập huấn liên quan đến luật pháp vào năm 2012, liên quan đến 15720 chủ doanh nghiệp.	Phản hồi của chủ doanh nghiệp về tính hiệu quả của tập huấn và các hoạt động phổ biến thông tin khác phần lớn là tích cực (ví dụ như giúp DNVVN giảm hoặc tránh rủi ro pháp lý)
Khuyến khích doanh nghiệp công nghiệp bao gồm doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nông thôn	2007-2012	Đào tạo nghề cho 21000 công nhân và 1600 sinh viên vào năm 2013; Chương trình hỗ trợ hơn 200 dự án thúc đẩy công nghiệp trong năm 2012	25.3% đạt được trong năm 2012 (mặc dù mục tiêu: sản xuất công nghiệp chiếm 28-30% giá trị sản xuất nông thôn có thời hạn đến năm 2010)
Trung tâm Đổi mới sáng tạo ứng phó với biến đổi khí hậu Việt Nam (VCIC)	2015 - 2018	18 dự án được trao giải thưởng trong số 300 đề xuất cho đến tháng 6 năm 2017	Các dự án công nghệ sạch được hỗ trợ bởi chương trình đã tiết kiệm năng lượng và giảm phát thải cacbon điôxit (ví dụ, sử dụng đèn LED trong ngành thủy sản)
Chương trình nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm của DNVVN	2010-2020	9 hội nghị về tiêu chuẩn đã được tiến hành trong năm 2012 và 2013; 30 công ty xây dựng được đào tạo và hướng dẫn trong giai đoạn 2012-2013; Hệ thống quản lý chất lượng ISO cho hơn 300 doanh nghiệp nhỏ được thực hiện trong năm 2013; 354 sáng kiến cải tiến kỹ thuật và cải tiến quá trình sản xuất 3S/5S được thực hiện trong 3 năm qua	Không có thông tin liệu có đạt được mục tiêu cải thiện sự đóng góp của tăng trưởng TFP tới GDP lên 30% vào năm 2015; Tuy nhiên, phối hợp cải tiến kỹ thuật với JICA đã làm giảm chi phí sản xuất và cải thiện năng suất và chất lượng sản phẩm cho các công ty tham gia

182. Cũng có sự thể chế hóa khiêm tốn các chương trình hỗ trợ DNVVN của Nhà nước ở cấp tỉnh. Ví dụ, các chương trình Techmart được thể chế hoá ở địa phương vì chính quyền cấp tỉnh dành ngân sách cho các chương trình này. Chính sách thuế cũng đã được điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu của DNVVN, tình hình kinh tế vĩ mô, như khả năng áp dụng mức thuế TNDN 20% từ tháng 7 năm 2013, sớm hơn nửa năm so với kế hoạch bổ sung luật thuế TNDN.

Những thách thức trong quá trình triển khai

183. Mặc dù đạt được những thành tựu đáng chú ý, rất nhiều khó khăn còn tồn tại. Chúng tôi nêu ra những khó khăn chung trong quá trình thực hiện và ví dụ về vấn đề cụ thể mà chương trình hỗ trợ DNVVN phải đối mặt.

184. *Quá trình xây dựng chương trình/chính sách kéo dài:* Thời gian trễ của quá trình thiết kế một chương trình/chính sách hỗ trợ DNVVN là khá dài và có thể kéo dài từ 2 đến 3 năm (nói chung). Điều này xảy ra với Chương trình Đổi mới Công nghệ Quốc gia đến năm 2020, Chương trình Phát triển Công nghệ cao Quốc gia và Chương trình Phát triển Sản phẩm Quốc gia. Quỹ Phát triển DNVVN được báo cáo đã mất hơn 3 năm để được phê duyệt. Với những thay đổi nhanh chóng của DNVVN, thời gian trễ dài có nghĩa là các chính sách này không còn phản ánh được nhu cầu thay đổi của doanh nghiệp.

185. *Sự chồng chéo giữa các chương trình của các Bộ:* Ví dụ: Bộ Kế hoạch và Đầu tư có một dự án đổi mới, trong khi Bộ KH&CN có các dự án đổi mới khác (mặc dù các dự án này có mục tiêu khác nhau). Ngoài ra còn có sự chồng chéo trong các chương trình liên quan đến thông tin: Bộ Công thương có Cổng Thông tin Thị trường Nước ngoài, Bộ KH&CN có chương trình Techmart, Bộ Kế hoạch và Đầu tư có cổng thông tin doanh nghiệp riêng, Cục Thương mại điện tử và Công nghệ Thông tin thuộc Bộ Công thương có Công Thương mại điện tử (ECVN). Mặc dù mục tiêu và đối tượng mục tiêu của các trang web thông tin này có thể khác nhau nhưng có những điểm tương đồng trong thông tin được cung cấp.

186. Sự chồng chéo này có thể bắt nguồn từ sự thất bại của thể chế trong việc hỗ trợ phát triển các chương trình DNVVN (thảo luận trong phần tiếp theo). Lý tưởng nhất là nhu cầu của DNVVN được giải quyết thông qua các gói chương trình DNVVN cụ thể và toàn diện, đồng thời tập trung vào các khó khăn khác nhau mà doanh nghiệp phải đối mặt (như tiếp cận tài chính, tiếp cận thông tin, vv). Luật DNVVN mới nêu rõ vai trò của từng Bộ ngành và đặt trách nhiệm giám sát các dịch vụ vườn ươm, thương mại hóa nghiên cứu và hoạt động đổi mới thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ. Sự rõ ràng về vai trò và trách nhiệm nếu được thực hiện sẽ làm tăng hiệu quả của hệ thống, mở đường cho sự hỗ trợ toàn diện hơn với các DNVVN mà không cần phải lãng phí nguồn lực cho những nỗ lực chồng chéo giữa các cơ quan thực hiện khác nhau.

187. *Các chính sách hỗ trợ phân tán:* Chính sách tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ phát triển DNVVN phần lớn phân tán và không tập trung vào DNVVN. Ví dụ, chính sách ưu đãi thuế, chính sách cấp phép kinh doanh, chính sách cạnh tranh, chính sách về tiêu chuẩn kế toán và chính sách về tiếp cận và sử dụng đất được ban hành bởi các Bộ khác nhau và nói chung không ưu tiên DNVVN như là đối tượng chính của chính sách.

188. *Hạn chế trong việc thực hiện chương trình và chính sách hỗ trợ DNVVN ở cấp tỉnh:* Mặc dù chương trình hỗ trợ DNVVN do các tỉnh ban hành không phải là trọng tâm của báo cáo này,

nhưng thực tế là một tỷ lệ lớn các tỉnh không khởi xướng các chương trình hỗ trợ DNVVN, mặc dù có sự tham gia khiêm tốn trong các chương trình của Nhà nước. Hơn nữa, khoảng một phần ba các tỉnh không có kế hoạch phát triển DNVVN cấp tỉnh (cũng không có báo cáo tiến độ thực hiện về phát triển DNVVN trình lên Bộ KH&ĐT⁹⁶).

189. *Quy mô và phạm vi hạn chế (ví dụ như ở số lượng nhỏ các DNVVN tham gia) của các chương trình hỗ trợ của Nhà nước:* Vấn đề này đang hiện hữu ở một số chương trình, như "Các doanh nghiệp hỗ trợ bao gồm DNVVN thực hiện chương trình nghiên cứu khoa học, đổi mới công nghệ" Chương trình Đổi mới đến năm 2020, Chương trình "Vườn ươm doanh nghiệp" và "Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN". Ví dụ, chương trình Vườn ươm doanh nghiệp chỉ có 8 tổ chức vườn ươm tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, trong đó có 18 quỹ địa phương của "Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN" có giá trị bảo lãnh giới hạn (chỉ có một số ít DNVVN tiếp cận được với Quỹ).
190. Số lượng người thụ hưởng hạn chế có thể do các vấn đề về nhận thức liên quan đến yêu cầu ứng tuyển (dẫn đến DNVVN không ứng tuyển). Bên cạnh đó là vấn đề trong thực hiện bao gồm kinh nghiệm của DNVVN về những khó khăn trong việc tiếp cận chương trình, ngay cả khi việc ứng tuyển của các DNVVN vào chương trình đã thành công (có thể làm giảm động lực ứng tuyển của doanh nghiệp vào các chương trình khác)⁹⁷. Các vấn đề trong thực hiện khác bao gồm thiếu tiếp cận thông tin về chương trình và chính sách hỗ trợ của Chính phủ, thiếu hướng dẫn cụ thể để tham gia vào các chương trình này, các yêu cầu phức tạp để tham gia và sự không phù hợp giữa nội dung chương trình với nhu cầu của DNVVN⁹⁸.
191. Đối với chương trình "Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN", phần nản của doanh nghiệp bao gồm khó khăn trong việc tiếp cận chương trình do thủ tục phức tạp và các yêu cầu tiếp cận quỹ quá cao. Quỹ cũng có những vấn đề năng lực đáp ứng do nhu cầu lớn với chương trình (và bản lãnh tín dụng (nguồn cung) không thể theo kịp nhu cầu của quỹ).
192. *Giá trị gia tăng thấp của một số chương trình hỗ trợ DNVVN:* Các chương trình hỗ trợ thông tin như Công thương mại điện tử (ECVN) và Công Thông tin Thị trường Nước Ngoài cung cấp thông tin chung cho các DNVVN trên các trang web. Các trang web thông tin này rất khó điều hướng: không được duy trì tốt, không thân thiện với người dùng không phải là người Việt Nam, và người sử dụng gặp vấn đề về kỹ thuật khi truy cập trang web. Với các chương trình có hợp phần liên quan đến đào tạo, nội dung các khoá đào tạo không chuyên biệt, không phản ánh và thích ứng với các nhu cầu cụ thể của DNVVN, do đó giảm động lực tham gia của DNVVN vào các khoá học này. Nguyên nhân dẫn đến giá trị gia tăng thấp của các chương trình này có thể do thiết kế và nội dung của chương trình chưa được tốt.

Tại sao những khó khăn trong quá trình thực hiện vẫn tồn tại: nền tảng môi trường chính trị

193. Thứ nhất, hầu hết chính sách hỗ trợ DNVVN (ví dụ 6/8 nhóm chính sách quy định tại Nghị định 56/2009/NĐ-CP) được lồng ghép vào chương trình cấp ngành do các Bộ chủ quản khác nhau điều hành. Theo đó, các chương trình này đang nhắm đến một nhóm người hưởng lợi lớn trong đó DNVVN chỉ là một phần nhỏ. Việc thiết kế nhiều chương trình không thực sự phù hợp với DNVVN dẫn đến việc không có khả năng đánh giá kết quả hỗ trợ cho DNVVN

⁹⁶ Báo cáo tình hình thực hiện Nghị định 56 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2015).

⁹⁷ Những vấn đề này đã được xác định trong cuộc điều tra DNVVN được tiến hành như một phần của báo cáo này.

⁹⁸ Báo cáo tình hình thực hiện Nghị định 56 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2015).

cũng như sự sụt giảm số lượng DNVVN tham gia. Cơ hội tham gia/hưởng lợi từ chính sách hỗ trợ DNVVN còn hạn chế hoặc không mở rộng được tới nhiều DNVVN.

194. Thứ hai, một số chính sách hỗ trợ được quy định trong Nghị định 56/2009/NĐ-CP. Tuy nhiên, việc thực hiện các chính sách này lại phụ thuộc vào Luật Đất đai, Luật Đầu tư, Luật Các Tổ chức Tín dụng và Luật Cạnh tranh. Vì vậy, không thể quy định chính sách ưu đãi cụ thể cho DNVVN, do đó cản trở việc thực hiện chính sách.
195. Thứ ba, sự phối hợp giữa các Bộ, cơ quan Nhà nước ở cả cấp Trung ương và địa phương còn hạn chế. Thiếu một cơ chế phối hợp để hỗ trợ phát triển DNVVN. Hiện tại, hầu hết các bộ/ngành (cả cấp Trung ương và cấp tỉnh) đều đang tự thực hiện các chính sách/chương trình riêng của mình (tức là cấp Trung ương thực hiện chương trình hỗ trợ DNVVN của nhà nước quản lý và địa phương cũng tự thực hiện chương trình riêng của mình). Thiếu sự liên kết với các chương trình khác nhằm tập trung vào một nhóm doanh nghiệp chủ chốt, và thiếu tập trung vào việc nhân rộng và tác động lan tỏa tới doanh nghiệp khác. Đồng thời, cơ chế chia sẻ thông tin và báo cáo chưa được thực hiện nghiêm túc và đầy đủ.
196. Thứ tư, cơ quan đầu mối hỗ trợ DNVVN có thể được hưởng lợi từ việc tăng cường năng lực và tăng cường phối hợp. Theo quy định tại các Điều 15 và 18 Nghị định 56/2009/NĐ-CP, Cục Phát triển Doanh nghiệp (AED) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Sở Kế hoạch và Đầu tư địa phương có chức năng, nhiệm vụ quản lý nhà nước về hỗ trợ phát triển DNVVN. Cục cũng có trách nhiệm làm đầu mối phối hợp với các cơ quan có liên quan xây dựng chương trình, kế hoạch hỗ trợ phát triển DNVVN, trình cấp có thẩm quyền phê duyệt, ban hành và chỉ đạo thực hiện. Tuy nhiên, hiện nay chỉ có 16/63 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có các đơn vị phối hợp trực thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư (DPI) thực hiện chức năng hỗ trợ phát triển DNVVN. Nhiệm vụ liên quan đến phát triển DNVVN ở cấp địa phương được giao cho các phòng ban khác nhau (ví dụ: Phòng Đăng ký Kinh doanh, Phòng Quản lý Chi nhánh) để thực hiện các chức năng và nhiệm vụ nêu trên. Hiện tại chỉ có khoảng 200 nhân viên chịu trách nhiệm hỗ trợ phát triển DNVVN trong các cơ quan này. Đây được coi là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến những điểm yếu và bất cập trong việc thực hiện chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN.
197. Thứ năm, sự quan tâm và đầu tư của địa phương trong hỗ trợ phát triển DNVVN còn thấp, trong khi ngân sách Trung ương có hạn. Hầu hết các địa phương chưa chủ động phân bổ ngân sách để hỗ trợ DNVVN, và kể cả nếu có cũng rất hạn chế so với nhu cầu cao của cộng đồng DNVVN (chỉ có 19% được hỗ trợ kinh doanh). Hạn chế về nguồn lực là một trong những nguyên nhân cho sự yếu kém và phạm vi tác động hạn chế của chương trình phát triển DNVVN.
198. Cuối cùng là những điểm yếu của chính DNVVN. Thông tin về doanh nghiệp là không đủ. Độ tin cậy của DNVVN cũng là một vấn đề. Chất lượng thấp của thông tin tài chính và báo cáo của DNVVN gây khó khăn cho các cơ quan quản lý trong việc thực hiện chính sách ưu đãi và hỗ trợ doanh nghiệp (ví dụ về thuế, tín dụng). Năng lực và tầm nhìn của DNVVN còn khá hạn chế. Hầu hết DNVVN không có chiến lược phát triển dài hạn. Do đó, nhận thức và sự quan tâm của DNVVN với các chương trình đổi mới và nâng cao sức cạnh tranh vẫn còn thấp.

Tóm tắt kết luận

Chương này tập trung vào các chương trình và chính sách hiện hành nhằm giải quyết những trở ngại được xác định trong phần trước, chỉ ra phạm vi cần cải tiến – cả trong thiết kế và thực hiện – của các chương trình này để làm tăng hiệu quả và khả năng tác động. Dưới đây là một số giải pháp liên quan đến thiết kế và triển khai chương trình nhằm giải quyết những vấn đề mang tính hệ thống liên quan đến tất cả các chương trình mà Chính phủ có thể thực hiện khi cập nhật chính sách DNVVN của mình:

Thiết kế chương trình

199. *Hợp nhất các chương trình chồng chéo:* Một số chương trình hỗ trợ DNVVN có mục tiêu tương tự nhau nhưng được các Bộ khác nhau khởi xướng và thực hiện. Ví dụ, có thể có sự chồng chéo trong các chương trình đổi mới đào tạo được cung cấp dưới dạng chương trình con (hoặc hoạt động) của các chương trình liên quan đến đổi mới và các chương trình do Bộ KH&CN khởi xướng. Khi xảy ra hiện tượng chồng chéo, tất yếu sẽ có vấn đề liên quan đến việc lựa chọn mục tiêu và đối tượng hưởng lợi. Do đó, điều quan trọng là phải phân tích chiến lược xác định mục tiêu và lựa chọn của các chương trình chồng chéo để tránh dư thừa hỗ trợ với một số lĩnh vực thuộc phạm vi chương trình trong khi lại thiếu hụt ở những lĩnh vực khác. Khi hợp nhất các chương trình tương tự nhau, có thể chọn một chương trình đóng vai trò cơ quan một cửa để giải quyết mục tiêu mong muốn của DNVVN là "X". Sau đó, ưu đãi dành cho DNVVN có thể được phát triển xung quanh mục tiêu đó. Cùng cố các chương trình này cũng có nghĩa là giải quyết sự chồng chéo về chức năng của đơn vị phụ trách DNVVN của các Bộ ngành và cơ quan liên quan đến phát triển DNVVN.
200. *Xác định các chương trình hỗ trợ DNVVN còn thiếu trên cơ sở tiếp cận theo vòng đời doanh nghiệp:* Phân tích chương trình dựa trên các giai đoạn của vòng đời của doanh nghiệp cho thấy DNVVN ở giai đoạn khởi nghiệp không được hưởng lợi từ chương trình hỗ trợ DNVVN. Các chương trình tập trung vào nhóm này (và giải quyết các khó khăn của họ) cần được xem xét (ví dụ, chương trình tiếp cận thị trường, chương trình tiếp cận tài chính). Một số phương thức tiếp cận nguồn tài chính “còn thiếu” cho doanh nghiệp mới bao gồm nền tảng cho gây quỹ cộng đồng, quỹ hạt giống/quỹ khởi nghiệp, và mạng lưới các nhà đầu tư thiên thần. Ngay cả ở giai đoạn tăng trưởng và trưởng thành, vẫn thiếu một số chương trình hỗ trợ quan trọng liên quan đến tăng cường năng lực công ty, bao gồm các khoá đào tạo liên quan đến nâng cao kỹ năng quản lý toàn cầu, chương trình cố vấn (ví dụ, liên kết người Việt ở nước ngoài với người dân trong nước), và dịch vụ phát triển doanh nghiệp (BDS).
201. *Đảm bảo giám sát và đánh giá (M&E) thường xuyên:* Nhiều chương trình có các chỉ tiêu liên quan đến giám sát và đánh giá. Tuy nhiên, như đã đề cập, có nhiều vấn đề như xác định không đầy đủ chỉ tiêu đầu ra và/hoặc mục tiêu kết quả, cũng như thiếu hướng dẫn/kế hoạch thực hiện và đánh giá về M&E. Đối với các mục tiêu, cần có mục tiêu trung hạn/đầu ra rõ ràng và các kết quả được xác định rõ. Là một phần của giám sát và đánh giá, nên xây dựng dữ liệu phản hồi từ phía khách hàng về các chương trình hỗ trợ DNVVN. Từ đó để biết được liệu DNVVN có thấy các chương trình này hữu ích và hiệu quả hay không, để hỗ trợ cho việc cải thiện kết quả chương trình. Nhìn chung, một cơ chế báo cáo/theo dõi rõ ràng gắn liền với giai đoạn thiết kế sẽ giúp đảm bảo tính minh bạch, trách nhiệm giải trình và giám sát của chương trình.

Triển khai chương trình

202. *Đảm bảo tính bền vững của chương trình:* Tính bền vững của chương trình phải được đảm bảo, đặc biệt là trong giai đoạn ngân sách cũng như trong giai đoạn thực hiện. Trong giai đoạn ngân sách, mục tiêu chủ yếu là giảm phụ thuộc vào trợ cấp hỗ trợ từ Chính phủ Trung ương/Nhà nước thông qua các nguồn tài trợ khác. Dự toán ngân sách cũng phải được đảm bảo, đặc biệt là đối với các chương trình hưởng 'ngân sách hàng năm'. Có thể có một ngưỡng quy tắc cho biết ngân sách của một chương trình có thể 'giảm' được bao nhiêu (trong điều kiện các yếu tố khác không đổi). Đối với các chương trình phụ thuộc vào viện trợ nước ngoài, cần phải xem xét chuyển tiếp (hoặc phân cấp) đối tượng hưởng lợi chương trình để đảm bảo phát triển DNVVN toàn diện. Về giai đoạn thực hiện, tính bền vững cũng phải được xem xét với các chương trình không có thời hạn. Đối với chương trình có thời hạn, sự liên kết giữa các chương trình cần được sắp xếp hợp lý để đảm bảo lợi ích tối đa cho những DNVVN hưởng lợi. Điều quan trọng là phải hiểu các chương trình hỗ trợ DNVVN bổ sung cho nhau như thế nào.
203. *Tăng cường sự tham gia của khu vực tư nhân:* Sự tham gia của khu vực tư nhân chủ yếu tập trung vào tiếp cận tài chính, chẳng hạn như hợp tác với các ngân hàng thương mại. Các cách tiếp cận hợp tác công-tư có thể được xem xét trong giai đoạn thiết kế và thực hiện chương trình hỗ trợ DNVVN. Ví dụ, doanh nghiệp tư nhân thành công có thể được kêu gọi đào tạo và cố vấn cho các công ty khác có tiềm năng tăng trưởng cao.
204. Thêm vào đó, có thể khai thác các hiệp hội doanh nghiệp/hiệp hội ngành nghề để tăng cường sự tham gia của khu vực tư nhân nói chung. Có thể làm sâu sắc thêm vai trò của hiệp hội trong cộng đồng DNVVN thông qua việc thúc đẩy hiệp hội doanh nghiệp như là một đầu mối liên kết (i) giữa các Bộ và DNVVN trong các chương trình hỗ trợ và xây dựng và triển khai chính sách; và (ii) giữa các doanh nghiệp để hợp tác trong sản xuất kinh doanh và chia sẻ tài nguyên. Hiệp hội doanh nghiệp cũng có thể phát triển các chương trình tư duy chiến lược làm thay đổi tư duy kinh doanh ngắn hạn của doanh nghiệp theo hướng tư duy lâu dài (có thể được phản ánh trong chiến lược kinh doanh tương ứng của doanh nghiệp, ví dụ như tập trung vào ngành nghề chủ chốt/có thế mạnh và khuyến khích đầu tư đổi mới). Năng lực của Hiệp hội ngành hàng/doanh nghiệp có thể được hỗ trợ cải thiện để đảm nhận vai trò này.
205. *Cải thiện quá trình xây dựng và triển khai chương trình Kế hoạch phát triển DNVVN 5 năm:* Điều này có thể được thực hiện bằng cách tăng cường vai trò điều phối của Hội đồng Phát triển DNVVN trong việc chỉ đạo các Bộ, ngành, địa phương và hiệp hội doanh nghiệp (các thành viên của Hội đồng) thực hiện chương trình hỗ trợ DNVVN có định hướng và toàn diện. Tăng cường vai trò điều phối của Hội đồng Phát triển DNVVN cũng có thể giảm sự chồng chéo giữa các chương trình hỗ trợ DNVVN.
206. *Thúc đẩy kênh tư vấn DNVVN trong việc xây dựng và thực hiện chính sách hỗ trợ DNVVN:* Để tăng cường tiếp cận thông tin về các biện pháp ưu đãi áp dụng cho DNVVN, Chính phủ có thể hỗ trợ các Hiệp hội doanh nghiệp tham gia thực hiện chính sách hỗ trợ DNVVN.

Chương 5: Lộ trình đề xuất cho chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ và tăng cường tính cạnh tranh của các DNVVN

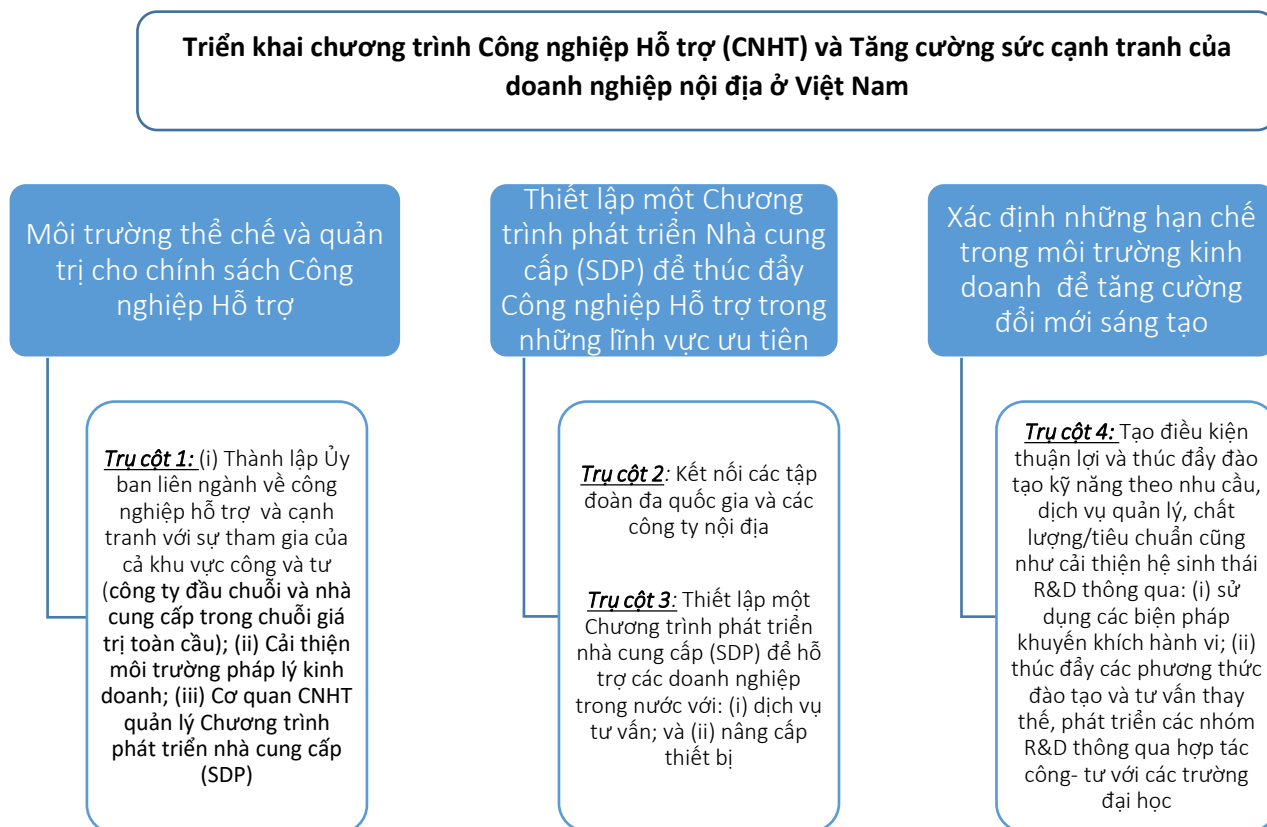
1. Chương kết luận này đề xuất một lộ trình nhằm hỗ trợ liên kết doanh nghiệp trong nước với FDI và củng cố khu vực tư nhân trong nước ở Việt Nam. Những khuyến nghị ở đây gắn với các ưu tiên và chương trình của Chính phủ, chủ yếu là trong khung chính sách của chương trình Công nghiệp Hỗ trợ. Như các kết luận phân tích nhấn mạnh, triển khai chương trình phát triển liên kết có thể đóng vai trò như một chất xúc tác mạnh mẽ cho cải tổ, hình thành một môi trường thuận lợi hơn để giúp tăng cường tính cạnh tranh và năng lực của DNVVN. Những thông điệp chính từ việc rà soát các chương trình DNVVN hiện hành cũng có thể giúp cho việc thiết kế và thực thi chính sách hỗ trợ DNVVN hiệu quả hơn. Bài học kinh nghiệm quốc tế và trong nước nhấn mạnh nhu cầu phối hợp và bổ sung các chính sách, thể chế để đạt được thành công.
2. Cũng cần chú ý đến những giải pháp liên kết thành công “từ dưới lên” và “dựa vào thực tế thị trường” ở Việt Nam, và tiếp tục nêu bật tầm quan trọng của (1) sự tham gia của khu vực tư nhân trong chương trình nghị sự liên kết của Chính phủ cũng như (2) khuyến khích sự bùng nổ các giải pháp hiệu quả của khu vực tư nhân để bổ sung cho chương trình của Chính phủ. Các khó khăn hiện tại ở khu vực công càng khẳng định thêm giá trị vai trò trên của khu vực tư nhân. Cách tiếp cận của khu vực công và khu vực tư thực ra có tương thích, vì có cùng mục đích giúp doanh nghiệp vượt qua các cản trở trong quá trình liên kết. Những thành công ban đầu của giải pháp khu vực tư nhân ở Việt Nam, ví dụ như trường hợp Công ty sản xuất điện tử Thành Long và Công ty Tam Hợp trong ngành điện tử và chế tạo, cho thấy các công ty Việt Nam đã có thể giải quyết các hạn chế từ phía cung nhờ sự hỗ trợ của FDI – Nhà cung cấp Cấp 1. Điều này là khả thi mặc dù có thể cũng cần thêm một số yêu cầu hỗ trợ kỹ thuật từ đối tác phát triển và tổ chức bán Chính phủ, và phải mất nhiều thời gian để liên kết thành hình. Nhìn chung, cách tiếp cận của khu vực tư nhân vẫn có giá trị và quan trọng trong việc đạt được mục tiêu liên kết. Tuy nhiên, thách thức của việc thiếu điển hình trong nước đã thành công tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu cho thấy cần có một lộ trình chính sách có tổ chức hơn để đạt được mục tiêu của chương trình liên kết.
3. Các khuyến nghị được ra dưới đây được trình bày thành hai phần. Phần thứ nhất nêu bật các trụ cột chính cho hoạt động của Chương trình Công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam. Phần thứ hai đề xuất các biện pháp có thể được thực hiện để tháo gỡ những rào cản chính trong môi trường kinh doanh đang cản trở khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân cũng như tác động đến các cơ hội phát triển liên kết.

Khuyến nghị

Phần 1: Vận hành khung chính sách liên kết công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam

4. Dựa trên kinh nghiệm quốc tế, nghiên cứu đề xuất các trụ cột sau đây để hỗ trợ cho việc thực hiện chương trình (Hình 43).

Hình 43. Chương trình liên kết – các trụ cột chính



5. *Trụ cột 1 – Môi trường thể chế và chính sách cho các mối liên kết:* Trụ cột này nhằm tăng cường và hợp lý hoá quản trị và thể chế về chính sách CNHT và thực hiện các chương trình liên kết. Một dấu hiệu khích lệ là sự phê duyệt gần đây của khung Chính sách Công nghiệp hỗ trợ nhấn mạnh ưu tiên của chính phủ cho vấn đề này. Ngoài ra, Bộ Công thương đã được phân công làm cơ quan đầu mối chịu trách nhiệm thực hiện chương trình nghị sự phát triển công nghiệp hỗ trợ. Cụ thể, Cục Công nghiệp – thuộc Bộ Công thương – chịu trách nhiệm xây dựng và thực hiện các chính sách, chương trình hỗ trợ và nhận biết rất rõ sự cần thiết phải có chương trình dành riêng cho phát triển các nhà cung cấp ở Việt Nam.
6. Đồng thời, vẫn tồn tại sự thiếu phối hợp giữa các cơ quan chính phủ về chính sách và chương trình cải thiện môi trường kinh doanh cho DN VVN và ngành công nghiệp hỗ trợ. Như đã thảo

luận trong Chương 4, hiệu quả của việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ phát triển doanh nghiệp (BDS) hiện tại bị suy yếu do sự thiếu liên kết giữa các Bộ. Ví dụ như, cùng lúc, các Trung tâm trợ giúp DNVVN (Bộ KH&ĐT) và các Trung tâm phát triển công nghiệp hỗ trợ (Bộ Công Thương và một số tỉnh thành) đều cung cấp các khóa đào tạo, hỗ trợ phát triển trực tiếp cho các doanh nghiệp sử dụng chuyên gia quốc tế và tìm cách thúc đẩy liên kết kinh doanh quốc tế thông qua việc tổ chức các hội chợ, triển lãm, hay thăm quan khảo sát nước ngoài. Luật Hỗ trợ DNVVN quy định hỗ trợ rộng rãi cho các DNVVN chuyển đổi từ hộ kinh doanh, khởi nghiệp sáng tạo, và tham gia vào chuỗi giá trị. Quy mô rộng lớn như vậy dễ dẫn đến khả năng tồn tại chồng chéo trong một số chương trình. Để kiểm soát rủi ro chồng chéo và tăng cường mức độ phối hợp, nghiên cứu đề xuất:

- Thành lập “*Ủy ban Liên ngành về Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ*” nhằm tăng cường cơ chế phối hợp, và tác động đến các bên liên quan để thống nhất và cải cách chính sách trong các lĩnh vực liên ngành. Cụ thể, Ủy ban sẽ làm việc với các cơ quan Chính phủ (Bộ KH&ĐT, Bộ KH&CN, các tỉnh, thành, vv...) để xác định vai trò và trách nhiệm của các cơ quan Chính phủ trong giải quyết những khó khăn chính trong môi trường kinh doanh và các quy định có thể ảnh hưởng đến liên kết. Đơn vị này cũng sẽ điều phối dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) có hiệu quả và theo nhu cầu giữa các cơ quan. Cuối cùng, nó sẽ kết nối với doanh nghiệp, đặc biệt là các công ty đa quốc gia và ngành/hiệp hội trong khu vực tư nhân để lập kế hoạch và triển khai Chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP) trong các chuỗi giá trị toàn cầu chiến lược. Ủy ban Liên ngành được đề xuất sẽ phục vụ một chương trình nghị sự trọng tâm về phát triển liên kết. Nó sẽ phối hợp chặt chẽ với Hội đồng Phát triển DNVVN, là cơ quan thực hiện giám sát rộng hơn với sự phát triển của DNVVN, mặc dù đối với phát triển CNHT, phương thức hỗ trợ được hướng vào các lĩnh vực cụ thể và gắn kết chặt chẽ với nhà sản xuất thiết bị chính hãng (OEM)/Người mua. Ban thư ký có thể được tổ chức với nòng cốt là Bộ phận Công nghiệp hỗ trợ sẽ sớm được thành lập thuộc Cục Công nghiệp của Bộ Công thương.
- *Đại diện của khu vực tư nhân trong Ủy ban.* Bài học của quốc tế và Việt Nam cho thấy sự tham gia của khu vực tư nhân (như một nhân tố đóng vai trò chủ chốt) trong thể chế hóa chương trình nghị sự phát triển liên kết và giải quyết các vấn đề liên quan có tầm quan trọng như thế nào. Mô hình hợp tác công-tư ở Penang (Malaysia) về cung cấp kỹ năng, theo đó doanh nghiệp tư nhân (công ty đa quốc gia và công ty trong nước) và viện nghiên cứu tham gia vào Trung tâm Phát triển Kỹ năng Bang Penang (một sáng kiến đào tạo nghề do Tổng công ty Phát triển Penang đề xuất) đã cho thấy vai trò chủ chốt của khu vực tư trong việc đạt được mục tiêu hỗ trợ cho chương trình nghị sự liên kết. Chilê có những điển hình liên kết thành công của cả khu vực công và tư – qua đó các thành viên khu vực tư nhân đã trở thành minh chứng cho hiệu quả của việc phát triển các giải pháp khu vực tư để hợp tác và bổ sung cho chương trình nghị sự liên kết. Ở Việt Nam, đối tượng thực tế triển khai liên kết cùng các DNVVN là các tổ chức phát triển doanh nghiệp như Trung tâm Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh và các hiệp hội doanh nghiệp, ví dụ như Hiệp hội Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam (VASI). Điều này cho thấy khu vực tư nhân đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp các giải pháp hỗ trợ.
- *Xây dựng quyền tự chủ và tăng cường năng lực cơ quan đầu mối trong việc xây dựng CNHT.* Chính phủ đã chọn Vụ Công nghiệp nặng, nay là Cục Công nghiệp, thuộc Bộ Công thương làm cơ quan chủ trì trong bối cảnh môi trường của chương trình liên kết

tập trung vào ngành chế tạo. Trong tương lai, điều quan trọng là cơ quan này nhận được quyền tự chủ lớn hơn và nâng cao năng lực để quản lý một chương trình phát triển công nghiệp phức tạp. Bộ Công thương đã ban hành những thay đổi thể chế về vấn đề này. Cụ thể, Vụ Công nghiệp nặng và Vụ Công nghiệp nhẹ – cả hai đều thuộc Bộ Công thương – sẽ được sáp nhập thành “Cục Công nghiệp”. Cơ quan mới này được hy vọng sẽ có nhiều quyền tự chủ hơn trong thiết lập chương trình hành động và ngân sách riêng của mình. Việc tăng cường năng lực kỹ thuật và hoạt động của cơ quan này rất quan trọng vì nó sẽ phụ trách quản lý Chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP), và cũng sẽ hoạt động như bộ phận kỹ thuật của Ủy ban.

7. *Trụ cột 2 – Kết nối công ty đa quốc gia với doanh nghiệp nội địa:* Như đã thảo luận ở trên, kết nối công ty đa quốc gia/công ty đầu chuỗi với doanh nghiệp nội địa tại Việt Nam là một yếu tố quan trọng cho sự thành công của Chương trình Công nghiệp Hỗ trợ. Mặc dù khoảng trống thông tin tồn tại theo cả hai hướng, thiếu hụt thông tin là vấn đề với bên cung hơn là bên cầu. Nghĩa là, doanh nghiệp trong nước cần phải hiểu được khoảng cách kỹ thuật và kỹ năng của họ trước tiên, cũng như các tiêu chuẩn QCD (Chất lượng, giá thành và giao hàng) để bắt đầu nâng cấp năng lực. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy điều này có thể thực hiện thông qua các sự kiện “Gặp gỡ người mua” hoặc diễn đàn của nhà cung cấp, nơi nhà cung cấp tiềm năng có thể tìm hiểu về nhu cầu thu mua của khách hàng tiềm năng. Kinh nghiệm trong nước cũng cho thấy đã có những nỗ lực tương tự, chẳng hạn như Hội chợ thương mại và Triển lãm hàng năm (xem *Chương 4*), mặc dù quy mô và phạm vi của các chương trình này cũng như hiệu quả của chúng không đồng nhất. Cũng cần giảm chi phí tìm kiếm cho công ty nước ngoài. Hiện tại, thông tin về nhà cung cấp bị phân tán, không được cập nhật thường xuyên và lưu giữ trong cơ sở dữ liệu trong nước và quốc tế, làm cho chất lượng của thông tin không ổn định. Ngoài ra, cơ sở dữ liệu hiện tại không có giải pháp xây dựng uy tín của nhà cung cấp, gây khó khăn cho nhà cung cấp trong việc được các công ty đa quốc gia công nhận. Mục tiêu của trụ cột này vì thế là tổ chức các sự kiện quảng bá thông tin giúp cho nhà cung cấp tiềm năng và phát triển một cơ sở dữ liệu nhà cung cấp quốc gia chất lượng cao, cho phép xây dựng danh tiếng cho các nhà cung cấp có tên trong đó – xoay quanh các lĩnh vực trọng tâm. Ngoài ra, việc xây dựng năng lực, chủ yếu trong Bộ Công thương, để triển khai hiệu quả dịch vụ kết nối doanh nghiệp (B2B) sẽ thúc đẩy mối liên kết sản xuất giữa nhà cung cấp nội địa tiềm năng với nhà đầu tư nước ngoài mới hoặc đã có mặt ở Việt Nam.
8. Dù vẫn có nền tảng trực tuyến để giải quyết các trục trặc về thông tin và điều phối tại Việt Nam (xem *Chương 4*), nền tảng này hiện tại không cung cấp đầy đủ các dịch vụ cần thiết, ví dụ như việc thiếu thông tin cụ thể và thiếu bảo trì trang web. Sau cùng, cần tăng cường sự đồng bộ giữa các nền tảng (bao gồm cả việc đơn giản hóa) và tránh trùng lặp khi triển khai trụ cột này.
9. *Trụ cột 3 – Thiết lập một chương trình phát triển nhà cung cấp để nâng cấp doanh nghiệp trong nước:* Trụ cột này nhằm giải quyết sự thiếu khả năng cạnh tranh của nhà cung cấp nội địa. Đồng hành với khung chương trình Công nghiệp hỗ trợ, mục tiêu của trụ cột là thiết kế và thực hiện Chương trình phát triển nhà cung cấp (SDP) nhằm nâng cấp doanh nghiệp trong nước trong những lĩnh vực có tiềm năng liên kết. Trụ cột nêu bật gói hỗ trợ theo chiều dọc và chiều ngang trong từng lĩnh vực cụ thể của chương trình phát triển nhà cung cấp – bao gồm dịch vụ tư vấn chuyên sâu để nâng cao kỹ năng quản lý và kỹ thuật, nâng cấp máy móc, và đáp ứng các tiêu chuẩn về lao động và chứng nhận môi trường – những yếu tố giúp nâng cao năng lực doanh nghiệp trong nước. Sự hỗ trợ này có thể được tiến hành thông qua việc sử dụng biện pháp khuyến khích hành vi nhắm tới cả nâng cấp nhà cung cấp trong nước, và

khuyến khích các công ty đa quốc gia tìm kiếm nguồn cung nội địa. Hoặc công ty đa quốc gia có thể đầu tư cho nhà cung cấp nội địa tiến hành đào tạo, nghiên cứu và phát triển (Hình 44). Một loạt công cụ hỗ trợ có thể sử dụng để cải thiện khả năng vay vốn ngân hàng cho nhà cung cấp nội địa, từ hỗ trợ trực tiếp đến hỗ trợ tài chính gián tiếp thông qua ưu đãi thuế. Những ưu đãi này phải gắn liền với hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, có trọng tâm trọng điểm, và phải giảm thiểu sự méo mó thị trường (ví dụ, tránh hiện tượng các biện pháp ưu đãi chèn ép, làm thu hẹp các giải pháp tự thân của thị trường trong phát triển liên kết).

Hình 44. Công cụ Khuyến khích Hành vi - Các ví dụ từ Singapore

Ưu đãi cho công ty đa quốc gia	Ưu đãi cho doanh nghiệp trong nước
<ul style="list-style-type: none"> • Đề cương tăng cường động lực nghiên cứu cho công ty (RISC) <ul style="list-style-type: none"> • Khuyến khích phát triển năng lực nghiên cứu và công nghệ; phát triển thông qua sự hỗ trợ của các dự án thuộc lĩnh vực khoa học và công nghệ • Tài trợ đào tạo cho Công ty (TGC) <ul style="list-style-type: none"> • Khuyến khích phát triển năng lực của nhân viên trong áp dụng công nghệ mới, kỹ năng công nghiệp và bí quyết chuyên môn, thông qua sự hỗ trợ các chương trình đào tạo cho nhân viên của công ty. • Tài trợ năng suất (PG) <ul style="list-style-type: none"> • Khuyến khích các dự án ở cấp độ công ty nhằm cải thiện sử dụng hiệu quả năng lượng, nước, đất đai và lao động thông qua nỗ lực chuyển đổi để tăng cường hoạt động của công ty hoặc khả năng áp dụng công nghệ. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trợ cấp phát triển năng lực (CDG) <ul style="list-style-type: none"> • Trợ cấp lên đến 70% chi phí (ví dụ: tư vấn, đào tạo, chứng nhận và chi phí thiết bị) • Dự án nâng cấp quy mô lớn trong các lĩnh vực như tăng năng suất, cải tiến quy trình, phát triển sản phẩm và tiếp cận thị trường • Hỗ trợ tín dụng cho tăng năng suất và đổi mới (PIC) <ul style="list-style-type: none"> • 400% khấu trừ thuế lên đến 400,000 đô la Mỹ hoặc 60% tiền mặt thanh toán lên tới 100,000 đô la Mỹ cho đầu tư cải tiến và nâng cao năng suất • Sáu hoạt động được tài trợ bởi PIC: <ul style="list-style-type: none"> • R&D • Đăng ký quyền sở hữu trí tuệ (IPR) • Mua lại và cấp phép sử dụng IPR • Mua lại hoặc cho thuê thiết bị tự động hóa theo quy định • Đào tạo nhân viên • Dự án thiết kế đã được phê duyệt

Nguồn: Khuyến khích liên kết FDI và giá trị gia tăng nội địa, T&C Global Practice, PPT, Tháng Tư 2017

Sau hỗ trợ, nhà cung cấp Việt Nam cần có khả năng tiếp tục phát triển với lượng khách hàng trung thành của họ, và/hoặc bán sản phẩm cho công ty đầu chuỗi mới hoặc nhà cung cấp toàn cầu trên thị trường nội địa và quốc tế. Sau đó, Ủy ban Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ có thể tập hợp nhà cung cấp Cấp 1 ở trong nước để giúp phát triển nhà cung cấp cấp 2. Chiến lược này sẽ bao hàm việc nhà cung cấp toàn cầu Cấp 1 thay thế các công ty đầu chuỗi và doanh nghiệp đầu ngành làm việc trực tiếp với Chính phủ để hỗ trợ sự phát triển của nhà cung cấp Cấp 2 trong nước. Những nhà cung cấp Cấp 2 mới được phát triển này có thể tiếp tục làm việc để phát triển nhà cung cấp Cấp 3.

10. Kinh nghiệm trong nước cho thấy hầu hết chương trình hỗ trợ DNVVN và chương trình ưu đãi tại Việt Nam không có những ưu đãi hành vi rõ ràng với DNVVN (xem *Chương 4*). Do đó, bất kỳ biện pháp hỗ trợ nào được đưa ra trong chương trình liên kết DNVVN cần có mục tiêu rõ ràng và được giám sát đánh giá để tránh kết quả tương tự. Một cách khác để giảm thiểu các tác động gây méo mó thị trường của các chương trình hỗ trợ là yêu cầu doanh nghiệp phải trang trải một phần chi phí liên quan đến hỗ trợ kỹ thuật để thể hiện sự cam kết với chương trình, chẳng hạn như chi phí liên quan đến phát triển sản phẩm và đào tạo. Kinh nghiệm từ quốc tế (ví dụ: Cộng hòa Séc, Chilê) cho thấy các nước đã tích hợp biện pháp này vào các

chương trình phát triển nhà cung cấp của họ. Một số chương trình hỗ trợ tại Việt Nam hiện nay đã bước đầu làm theo cách tiếp cận này: các công ty phải trả phí đào tạo, hỗ trợ như 50% chi phí tham gia hội chợ thương mại ở nước ngoài, hoặc 30% chi phí hỗ trợ kỹ thuật để nhận được một số chứng chỉ. Sử dụng các ưu đãi cẩn thận và hạn chế tổn kém cũng có thể giúp giảm thiểu các vấn đề ngân sách.

11. Chính phủ đã phân bổ một phần kinh phí để hỗ trợ thực hiện chương trình Công nghiệp Hỗ trợ này, mặc dù quy mô của nó tham vọng hơn nhiều so với nguồn lực sẵn có. Do đó, việc bắt đầu chương trình trên cơ sở thí điểm và tăng thêm nguồn lực khi đã xây dựng thành công có thể sẽ hữu ích. Kinh nghiệm quốc tế cũng cho thấy các tiền lệ thành công theo cách cung cấp các gói các giải pháp tích hợp và toàn diện cho các doanh nghiệp chứ không phải các nỗ lực “phân tán”. Không phải chỉ riêng năng lực hay sự kết nối giữa người mua và người bán, mà chính sự kết hợp của cả hai yếu tố, sẽ mang đến kết quả mong muốn.

Những hỗ trợ hiện tại của Nhóm Ngân hàng Thế giới với phát triển liên kết

12. Theo yêu cầu của Bộ Công Thương, Ngân hàng Thế giới đã khởi xướng một dự án hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn trong lĩnh vực phát triển liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài. Dự án bao gồm việc nâng cao năng lực doanh nghiệp thông qua chương trình phát triển nhà cung cấp thí điểm; Xây dựng cơ sở dữ liệu nhà cung cấp trực tuyến, xây dựng năng lực cho Bộ Công Thương để chủ trì và duy trì cơ sở dữ liệu, cũng như cho một số tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp để thực hiện kết nối hiệu quả B2B nhằm thúc đẩy liên kết sản xuất giữa các nhà cung cấp tiềm năng với doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại Việt Nam; Phát triển chiến lược mới nhằm thu hút FDI thế hệ mới; và Xây dựng năng lực cho Bộ Công Thương và các tổ chức có liên quan. Cách tiếp cận áp dụng ở Việt Nam này được lấy cảm hứng từ mô hình SDP của CH Séc. Dự kiến dự án thí điểm này sẽ được thực hiện song song cùng với đánh giá tác động dự án, để có thể rút ra các bài học sớm. Cụ thể, việc đánh giá tác động sẽ giúp xác định xem liệu các công cụ của dự án thí điểm được lựa chọn có hiệu quả và các lĩnh vực cần cải thiện có phải thật sự cần thiết không.

Hỗ trợ của Nhóm Ngân hàng Thế giới: Dự án Nâng cao Năng lực Cạnh tranh Khu vực Tư nhân ở Việt Nam của IFC

Mục tiêu: cải thiện môi trường pháp lý và kinh doanh và nâng cao khả năng của nhà cung cấp trong nước tham gia chuỗi giá trị trong những lĩnh vực trọng điểm. Tập trung vào hai hoạt động chính:

- 1) Xây dựng Chiến lược và Kế hoạch thu hút FDI thế hệ mới, dẫn đến sự cải thiện liên kết FDI- DN trong nước
- 2) Tạo điều kiện thuận lợi cho liên kết giữa FDI và DN trong nước
 - (a) Tăng cường chính sách liên kết và thể chế hỗ trợ
 - (b) Xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu quốc gia về nhà cung cấp
 - (c) Nâng cấp năng lực của doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua chương trình phát triển nhà cung cấp thí điểm

Người: IFC project Implementation Plan, tháng 6/ 2017

Phần II: Mục tiêu: Xây dựng môi trường thuận lợi để phát triển năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân

1. *Trụ cột 4: Giải quyết những trở ngại trong môi trường kinh doanh:* Những trở ngại chính trong môi trường kinh doanh ở Việt Nam liên quan tới nhiều ngành, bao gồm kỹ năng và khả năng quản lý, đổi mới sáng tạo, và hệ thống tiêu chuẩn. Kết quả điều tra doanh nghiệp, báo cáo trong *Chương 2*, củng cố tầm quan trọng của việc nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam để tăng cường thiết lập liên kết. Trong khi doanh nghiệp Việt Nam đang đổi mới, có vẻ như sự đổi mới dường như ít khi liên quan đến sản phẩm hoặc công nghệ tiên phong. Đổi mới dường như cũng ít dựa vào đầu tư đầu vào và mua công nghệ hơn một số nước châu Á là đối thủ cạnh tranh khác, và vì thế vẫn còn dư địa để khuyến khích các công ty dành nhiều nguồn lực hơn cho nghiên cứu và phát triển (R&D), nhận chuyển giao công nghệ nước ngoài, vv...
13. Như *Chương 4* đã thảo luận, Việt nam hiện đã có nhiều chương trình DNVVN nhằm giải quyết các cản trở kể trên. Do đó việc có một Ủy ban Liên ngành (*Trụ cột 1*) có khả năng điều phối và tạo điều kiện thuận lợi cho việc giải quyết các trở ngại theo chiều ngang là điều tối quan trọng. Tuy nhiên, phân tích sâu chỉ ra nhu cầu cải tiến – cả trong thiết kế và thực hiện – các chương trình này để tăng hiệu quả và tác động thực tiễn. Dưới đây là những vấn đề cơ bản có tính hệ thống xuyên suốt các chương trình mà Chính phủ cần giải quyết khi hoàn thiện và bắt đầu triển khai chính sách DNVVN:

Thiết kế chương trình

2. *Hợp nhất các chương trình chồng chéo:* Một số chương trình hỗ trợ DNVVN có mục tiêu tương tự nhưng được các Bộ khác nhau khởi xướng và thực hiện. Ví dụ, có thể có chồng chéo trong các hoạt động đào tạo liên quan đến đổi mới sáng tạo được đưa ra như một cấu phần (hoặc hoạt động) của các chương trình đổi mới sáng tạo khác nhau do Bộ KH&CN khởi xướng. Khi xảy ra chồng chéo, tất yếu sẽ nảy sinh vấn đề liên quan đến việc xác định mục tiêu thụ hưởng và lựa chọn những DNVVN được hưởng lợi. Do đó, điều quan trọng là phải phân tích chiến lược lựa chọn và xác định đối tượng mục tiêu của các chương trình chồng chéo để tránh dư thừa hỗ trợ với một số lĩnh vực và thiếu hụt ở các lĩnh vực khác. Hợp nhất các chương trình này cũng bao hàm việc giải quyết sự chồng chéo về chức năng của các đơn vị phụ trách DNVVN thuộc các Bộ ngành và cơ quan liên quan đến phát triển DNVVN.
3. *Xác định các chương trình hỗ trợ DNVVN còn thiếu trên cơ sở tiếp cận vòng đời doanh nghiệp:* Phân tích chương trình dựa trên các giai đoạn chu kỳ sống của doanh nghiệp cho thấy DNVVN ở giai đoạn khởi nghiệp hiện không được hưởng lợi nhiều từ chương trình hỗ trợ DNVVN. Các chương trình tập trung vào nhóm này (và giải quyết các khó khăn của họ) phải được xem xét (ví dụ, chương trình tiếp cận thị trường, chương trình tiếp cận tài chính). Một số chương trình “còn thiếu” trong tiếp cận tài chính cho doanh nghiệp mới có thể giới thiệu ở Việt Nam bao gồm quỹ hạt giống/quỹ khởi nghiệp, nền tảng gây quỹ cộng đồng và mạng lưới các nhà đầu tư thiên thần. Ngay cả ở giai đoạn tăng trưởng và chín muồi của doanh nghiệp vẫn thiếu một số chương trình hỗ trợ quan trọng liên quan đến tăng cường năng lực công ty, bao gồm các khoá đào tạo liên quan đến nâng cao kỹ năng quản lý toàn cầu, chương trình cố vấn (ví dụ, liên kết người Việt ở nước ngoài với người địa phương) và các dịch vụ phát triển doanh nghiệp.

4. *Đảm bảo giám sát và đánh giá (M&E) thống nhất, thường xuyên:* Nhiều chương trình có các chỉ tiêu liên quan đến giám sát và đánh giá. Tuy nhiên, như đã đề cập, có nhiều vấn đề như xác định không đầy đủ chỉ tiêu đầu ra và/hoặc mục tiêu kết quả, cũng như thiếu hướng dẫn/kế hoạch thực hiện và đánh giá về M&E. Đối với các mục tiêu, cần có mục tiêu trung hạn/đầu ra rõ ràng và các kết quả được xác định rõ. Là một phần của giám sát và đánh giá, nên xây dựng dữ liệu phản hồi từ phía khách hàng về các chương trình hỗ trợ DNVVN. Từ đó để biết được liệu DNVVN có thấy các chương trình này hữu ích và hiệu quả hay không, nhằm hỗ trợ cho việc cải thiện kết quả của chương trình. Nhìn chung, một cơ chế báo cáo/theo dõi rõ ràng gắn liền với giai đoạn thiết kế sẽ giúp đảm bảo minh bạch, trách nhiệm giải trình và giám sát của chương trình.

Triển khai chương trình

5. *Đảm bảo tính bền vững của chương trình:* Tính bền vững của chương trình phải được đảm bảo đặc biệt là trong giai đoạn lập ngân sách cũng như trong giai đoạn thực hiện. Trong giai đoạn lập ngân sách, mục tiêu chủ yếu là giảm phụ thuộc vào hỗ trợ từ Chính phủ các cấp thông qua các nguồn tài trợ khác. Dự toán ngân sách cũng phải được đảm bảo, đặc biệt là đối với các chương trình phân bổ ngân sách hàng năm.
6. *Tăng cường sự tham gia của khu vực tư nhân:* Sự tham gia của khu vực tư nhân chủ yếu tập trung vào tiếp cận tài chính, chẳng hạn như hợp tác với các ngân hàng thương mại. Các cách tiếp cận hợp tác công-tư có thể được xem xét trong giai đoạn thiết kế và thực hiện chương trình hỗ trợ doanh nghiệp. Tăng cường các hình thức đào tạo thay thế, cụ thể là đào tạo tại chỗ và đào tạo sử dụng CNTT có thể được thực hiện. Những biện pháp như cung cấp voucher cho người sử dụng lao động gửi nhân viên của họ đến các khóa đào tạo (công hay tư) hoặc giảm thuế cho các công ty có chương trình đào tạo tại chỗ được cấp chứng chỉ đã được áp dụng thành công ở nhiều quốc gia.
7. *Cải thiện việc thiết kế và triển khai Chương trình Kế hoạch Phát triển DNVVN 5 năm:* có thể thực hiện bằng cách tăng cường vai trò điều phối của Hội đồng Phát triển DNVVN để chỉ đạo các Bộ, Ngành, Tỉnh và Hiệp hội doanh nghiệp (các thành viên của Hội đồng) thực hiện các chương trình hỗ trợ DNVVN. Tăng cường vai trò điều phối của Hội đồng phát triển DNVVN cũng có thể giảm sự chồng chéo trong các chương trình hỗ trợ DNVVN.

○

Tài liệu tham khảo

- Aitken, Brian J. and Ann E. Harrison. 1999. "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela," *American Economic Review* 89(3), 605-618.
- Arráiz, I., Henríquez, F. & Stucchi, R. 2011. "Impact of the Chilean Supplier Development Program on the performance of DNVVN and their large firm customers". IDB Working Paper.
- Bloom, N., and J. Van Reenen. 2007. "Measuring and Explaining Management Practices across Firms and Countries". *Quarterly Journal of Economics*, 122(4), 1341-1408.
- Bloom, N., Raissa Ebner, Kerensa Kay, Renata Lemos, Raffaella Sadun, Daniela Scur and John Van Reenen. 2015. "Management Practices in Vietnam". Draft Report (March 2015). World Management Survey.
- Brandt, Kasper, John Rand, Smriti Sharma, Finn Tarp, and Neda Trifković. 2016. *Characteristics Of The Vietnamese Business Environment: Evidence From A DNVVN Survey In 2015*. Helsinki: UNU-WIDER.
- Cirera, Xavier, Silvia Muzi. 2016. *Measuring Firm-Level Innovation Using Short Questionnaires – Evidence from an Experiment*. Policy Research Working Paper No. 7696. Washington DC: World Bank.
- Clarke, George. 2016. *Firm Performance in Vietnam*. Mimeo, World Bank.
- Clarke, George. 2012. *Manufacturing firms in Africa: Some stylized facts about wages and productivity*. In H. T. Dinh & George Clarke (Eds.), *Performance of manufacturing firms in Africa: An empirical analysis* (pp. 47-86). Washington DC: World Bank.
- Cusolito, A., Safadi, R., and D., Taglioni. 2015. "Inclusive Global Value Chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries". WBG working paper (joint with OECD).
- Dahlman, C.J., B. Ross-Larson, and L. Westphal. 1987. "Managing technological development: lessons from the newly industrializing countries", *World Development*, 15, pp. 759-75.
- Dinh Hien Minh, Trinh Quang Long, Dinh Thu Hang, and Pham Thien Hoang. 2010. "Beyond investment-led growth: First report of the research on 'Restructuring the Vietnam economy through right investment incentives and improved macro management'."
- Djankov, Simeon and Bernard Hoekman. 2000. "Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises." *World Bank Economic Review* 14(1), 49-64.
- Farole, T. and D., Winkler. 2015. "The Role of Foreign Firm Characteristics, Absorptive Capacity and the Institutional Framework for FDI Spillovers." *The Journal of Banking and Financial Economics*, May 2015, Vol. 1, Issue 3, pp. 77-112.
- Farole, T. and D., Winkler (Co-edited). 2014. *Making Foreign Direct Investment Work for Sub-Saharan Africa: Local Spillovers and Competitiveness in Global Value Chains*. Washington, DC: The World Bank, 2014.
- Gladys Acevedo and Tan H. 2010. *Impact evaluation of DNVVN Program in LAC*. The World Bank.
- Government of Vietnam. 2015. "Reform Plan and Policy to Improve DNVVN Effectiveness in the Economic Restructuring, Summary Report". The Central Economic Committee, Vietnam.
- Government of Vietnam. 2015. Decree for Supporting Industries No. 111/2015/ND-CP. November 3, 2015. The Socialist Republic of Vietnam

- Government of Vietnam. 2016. Decision on the Approval of the Supporting industry development program, 2016-2025 (draft). The Socialist Republic of Vietnam.
- Haltiwanger, J. 2012. "Job Creation and Firm Dynamics in the United States" The National Bureau of Economic Research.
- Hansen, Henrik, John Rand and Finn Tarp. 2009. "Enterprise growth and survival in Vietnam: Does government support matter?," *Journal of Development Studies*, Vol. 45, No.7, 1048-1069.
- International Council on Mining and Metals (ICMM). 2017. "World-Class Supplier Programme in Chile". [<https://www.icmm.com/en-gb/case-studies/world-class-supplier-programme-chile>]
- Javorcik, Beata Smarzynska. 2004. "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillover Through Backward Linkages," *American Economic Review* 94(3), 605-627.
- Kee, Hiau Looi. forthcoming. "Local Intermediate Inputs and the Shared Supplier Spillovers of Foreign Direct Investment," *Journal of Development Economics*.
- Kee, Hiau Looi. 2014. The shared supplier effect: How foreign firms benefit domestic firms.
- Konings, Jozef. 2001. "The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms." *Economics of Transition* 9(3), 619-633.
- Lall, S. 1992. "Technological capabilities and Industrialization." *World Development*, Vol. 20 Issue 2: 165-186.
- Malaysia Industrial Development Authority (MIDA). 2009. "Malaysia Investment in the Manufacturing Sector: Policies, Incentives and Facilities". [Available at: [http://www.mida.gov.my/env3/uploads/Publications_pdf/MalaysiaInvestment_Policies_Icentives_Facilities/MIMSeD0409\(Eng\).pdf](http://www.mida.gov.my/env3/uploads/Publications_pdf/MalaysiaInvestment_Policies_Icentives_Facilities/MIMSeD0409(Eng).pdf)]
- McKinsey Global Institute. 2012. *Sustaining Vietnam's growth: The productivity challenge*.
- McMillan, Margaret and Dani Rodrik. 2011. "Globalization, structural change and productivity growth," NBER Working Paper No. 17143.
- Monge-González, Ricardo and Juan Antonio Rodríguez-Álvarez. 2013. "Impact Evaluation of Innovation and Linkage Development Programs in Costa Rica: The Cases of PROPYME and CR Provee". IDB Working Paper.
- MOIT. 2016. "Studying the Proposal to Develop Supporting Industries via Promoting Linkage and Supply to Multinational Corporations Operating in the Electronics Sector of Vietnam".
- Newman, Carol, John Rand, Theodore Talbot and Finn Tarp. 2015. Technology Transfers, Foreign Investment and Productivity Spillovers. *European Economic Review* 76: 168-187.
- OECD and World Bank. 2014. Science, Technology and Innovation in Viet Nam. *OECD Reviews of Innovation Policy*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- Paus, E., and K. Gallagher. 2008. "Missing Links: Foreign Direct Investment and Industrial Development in Costa Rica and Mexico." *Studies in Comparative International Development*. New York, United States: Springer.
- Rand, John. 2007. "Credit constraints and determinants of the cost of capital in Vietnamese manufacturing," *Small Business Economics*, Vol. 29, 1-13.
- Reyes Aterido R. and Mary Hallward-Driemeier. 2015. "Enterprise Dynamics and Job Flows in Vietnam 2004-2012: Implications for Continued Dynamism for 2035". (August 2015 draft). The World Bank.

- Rodriguez-Clare, Andres. 1996. "Multinationals, Linkages, and Economic Development," *American Economic Review* 86(4), 852-873.
- Smarzynska, B. and M. Spatareanu. 2004. "Czech Suppliers of Multinational Corporations – Benefits and Challenges".
- Sutton, J. 2012. *Competing in capabilities: the globalization process*. Oxford University Press: United Kingdom
- Tarp, Finn, David Roland-Holst and John Rand. 2003. "Economic structure and development in an emergent Asian economy: evidence from a social accounting matrix for Vietnam" *Journal of Asian Economics*, Vol 13, 847-871.
- UNCTAD. 2011. *How to Create and Benefit from FDI-DNVVN Linkages: Lessons from Malaysia and Singapore (Best Practices in Investment for Development series)*.
- Vietnam Academy of Social Sciences. 2011. *Poverty Reduction in Vietnam: Achievements and Challenges*. Hanoi: Vietnamese Academy of Social Sciences.
- World Bank. 2002. *Vietnam Development Report 2003: Delivering on its Promise*. Washington, DC: World Bank
- World Bank. 2011. *Vietnam Development Report 2012: Market Economy for a Middle-Income Vietnam*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2014. *Big Business of Small Enterprises: Evaluation of the World Bank Group Experience with Targeted Support to Small and Medium-Size Enterprises, 2006–12*, IEG. Washington, DC: World Bank
- World Bank. 2016. *DNVVN Growth and Productivity Action Plan, FY16-19. Innovation and Entrepreneurship, Trade and Competitiveness Global Practice*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank. 2016. *Behavioral Incentives for Linkages*. (draft). Investment Climate, Trade and Competitiveness Global Practice. Washington, DC.: World Bank.
- World Bank. 2016. *Improving Linkages for Domestic Value Addition*. (PPT). Investment Climate, Trade and Competitiveness Global Practice. Washington, DC.: World Bank
- World Bank and Ministry of Planning and Investment of Vietnam. 2016. *Vietnam 2035: Towards Prosperity, Creativity, Equity, and Democracy*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank and MPI. 2016. *Vietnam 2035: Toward Prosperity, Creativity, Equity, and Democracy*. Washington, DC: The World Bank Group / Hanoi: Ministry of Planning and Investment.
- World Bank. 2016. *Vietnam at a Crossroads: Engaging in the Next Generation of Global Value Chains*. Washington DC: The World Bank Group.