

PHÁT TRIỂN ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC TRONG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ VÀO VIỆT NAM

TS. Hoàng Xuân Long

Viện Chiến lược và Chính sách khoa học và công nghệ

Tóm tắt:

Thời gian qua, chúng ta đã có nhiều cố gắng thiết lập các đối tác chiến lược trong chuyển giao công nghệ nhằm giải quyết các vấn đề chiến lược trong nhập công nghệ phục vụ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Tuy nhiên, những kết quả đạt được trên thực tế vẫn còn rất hạn chế. Để phát triển đối tác chiến lược trong chuyển giao công nghệ vào Việt Nam thời gian tới, nghiên cứu này nhấn mạnh đến các vấn đề như: xác định rõ ý nghĩa của phát triển đối tác chiến lược trong chuyển giao công nghệ, định hình về nội dung của phát triển đối tác chiến lược, phát triển các đối tác chiến lược phù hợp theo từng kênh chuyển giao công nghệ.

Từ khóa: Chuyển giao công nghệ; Đối tác chiến lược;

Mã số: 16032801

Ý nghĩa của đối tác chiến lược là giúp giải quyết các vấn đề chiến lược trong nhập công nghệ phục vụ công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Cụ thể là nhập các công nghệ nguồn, công nghệ mang tính chiến lược đối với phát triển kinh tế và phát triển KH&CN; làm chủ, cải tiến, phát triển công nghệ nhập (cùng với chuyển giao công nghệ là chuyển giao cả năng lực làm chủ, sáng tạo công nghệ); sản phẩm tạo ra từ công nghệ nhập chiếm lĩnh vị trí trên thị trường trong nước và thế giới với thương hiệu quốc gia. Đóng góp tháo gỡ các vấn đề chiến lược sẽ tạo nên khác biệt giữa đối tác chiến lược với các đối tác còn lại.

Để phát triển đối tác chiến lược trong chuyển giao công nghệ vào nước ta, cần chú ý đến một số vấn đề sau:

1. Ý nghĩa của phát triển đối tác chiến lược trong chuyển giao công nghệ

Công nghệ là hàng hóa mang tính chiến lược (những tính toán mang tính chiến lược của các bên tham gia trao đổi công nghệ) nên quan hệ trao đổi cũng phải mang tính chất tương ứng... Trao đổi công nghệ nói chung vốn bị hạn chế bởi những quan hệ thiếu gắn bó như lợi ích chung lâu dài đủ để chia sẻ công nghệ, tin cậy để vượt qua trở ngại về bất bình đẳng thông tin trong trao đổi công nghệ, hợp tác lâu dài giữa các bên,...

So với quan hệ nội bộ nền kinh tế, trong quan hệ quốc tế, vai trò của quan hệ chiến lược (dựa trên lợi ích chiến lược và sự tin cậy chiến lược) càng nổi bật hơn, đồng thời cũng khó thiết lập hơn do những cách biệt giữa các quốc gia. Ở tầm quan hệ quốc tế, quan hệ chiến lược trong chuyển giao công nghệ có thể có liên quan tới quan hệ chiến lược kinh tế, quan hệ chiến lược chính trị,...

Nhấn mạnh đối tác chiến lược không chỉ là để khắc phục vấn đề nảy sinh từ thực trạng hiện nay, mà còn phù hợp với bối cảnh hội nhập và phát triển của nước ta trong thời gian tới. Chủ trương của Đảng và Nhà nước về đẩy mạnh hội nhập quốc tế sẽ tiếp tục được duy trì. Việt Nam sẽ tham gia sâu rộng vào hội nhập quốc tế thông qua các ký kết hàng loạt hiệp định thương mại tự do như: thành lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC), Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), ASEAN+6 FTA (RCEP), Việt Nam-EU FTA, Việt Nam - Hàn Quốc FTA, Việt Nam - Liên minh Hải quan Nga - Belarus-Kazaxtan FTA, và EFTA (FTA giữa Việt Nam và 4 nước Trung, Bắc Âu). Quan hệ trao đổi kinh tế và chính trị sâu, rộng có tác dụng hỗ trợ cho trao đổi công nghệ. Đặc biệt là khả năng mở rộng quan hệ đối tác chiến lược về kinh tế, chính trị sang quan hệ chiến lược về chuyển giao công nghệ.

Việc đẩy mạnh chiến lược phát triển theo định hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa, chuyển đổi mô hình phát triển từ chủ yếu theo chiều rộng sang phát triển hợp lý giữa chiều rộng và chiều sâu có tác dụng làm tăng nhu cầu nhập công nghệ tiên tiến, hiện đại, tăng nguồn lực ưu tiên cho nhập công nghệ, đề cao yêu cầu làm chủ, cải tiến và đổi mới công nghệ nhập.

Cùng với bối cảnh phát triển chung của đất nước là những định hướng nhập công nghệ như: tăng cường nhập khẩu công nghệ cao, công nghệ nguồn¹; tăng cường cải tiến công nghệ nhập và từng bước phát triển công nghệ nội sinh từ công nghệ nhập².

2. Nội dung của phát triển đối tác chiến lược

Hiện nay, trên thế giới chưa có khái niệm chung về khuôn khổ, nội hàm, mục đích, ý nghĩa của đối tác chiến lược. Về bản chất, đối tác chiến lược

¹ Nhằm thực hiện mục tiêu như "... đến năm 2020 giá trị sản phẩm công nghệ cao và sản phẩm ứng dụng công nghệ cao đạt khoảng 40% tổng giá trị sản xuất công nghiệp" (Nghị quyết số 20-NQ/TW ngày 31/10/2012 Hội nghị Trung ương 6 khóa XI về phát triển KH&CN phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế) và "giá trị sản phẩm công nghệ cao và sản phẩm ứng dụng công nghệ cao đạt khoảng 45% GDP" (Quyết định số 418/QĐ-TTg ngày 11/4/2012 của Thủ tướng Chính phủ: Phê duyệt Chiến lược phát triển KH&CN giai đoạn 2011 - 2020), "Tìm kiếm và chuyển giao công nghệ về Việt Nam cần tập trung ưu tiên công nghệ nguồn, công nghệ tiên tiến theo định hướng chính sách và chiến lược phát triển các lĩnh vực KH&CN Quốc gia" (Quyết định số 1069/QĐ-TTg ngày 04/7/2014 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chương trình tìm kiếm và chuyển giao công nghệ nước ngoài đến năm 2020), ...

² Nhằm thực hiện những mục tiêu như "Đến năm 2020, tổ chức KH&CN, doanh nghiệp Việt Nam trong một số lĩnh vực ưu tiên, trọng điểm có đủ năng lực hợp tác với các đối tác nước ngoài, tiếp thu, làm chủ, đổi mới và sáng tạo công nghệ; một số kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực ưu tiên, trọng điểm của Việt Nam xác lập được vị trí trong thị trường khu vực và thế giới" (Đề án hội nhập quốc tế về KH&CN đến năm 2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 735/QĐ-TTg ngày 18/5/2011),...

thể hiện sự gắn kết, đan xen về lợi ích giữa các chủ thể trong quan hệ quốc tế, vượt lên trên mức hữu nghị và hợp tác, nhưng chưa đến mức ràng buộc về trách nhiệm pháp lý. Nhìn chung, các cặp quan hệ đối tác chiến lược trên thế giới có 4 đặc trưng cơ bản như: *Một là*, phải có một khuôn khổ quan hệ với những nội hàm hợp tác rộng lớn tùy thuộc vào ý chí chính trị và nguyện vọng hợp tác của các bên, được chính thức hóa thông qua các tuyên bố cấp cao, thông cáo chính thức...; *Hai là*, phải có các cơ chế vận hành thông qua các cuộc gặp gỡ, giao lưu... nhất là ở cấp cao, kể cả định kỳ và đột xuất, để xây dựng lòng tin chiến lược, tăng cường hữu nghị, sự hợp tác toàn diện; *Ba là*, trước đây, khi xây dựng và triển khai đối tác chiến lược, các chủ thể thường coi trọng hợp tác về chính trị, an ninh và quốc phòng, nhưng hiện nay xu thế chỉ chọn một hoặc một vài lĩnh vực hẹp hoặc đa dạng hóa nội hàm để xây dựng đối tác chiến lược đang trở nên ngày càng phổ biến, miễn là có lợi cho cả hai phía và không đi tới liên minh về quân sự; *Bốn là*, có sự hợp tác kinh tế sâu rộng, mật thiết hơn mức thông thường, tạo ra sự khác biệt rõ ràng giữa hợp tác và đối tác, tạo ra sự đan xen và gắn kết lợi ích tương đối bền vững trong một thời gian nhất định.

Riêng với chuyển giao công nghệ, đối tác chiến lược có đặc điểm cơ bản là: (i) Nằm giữ công nghệ cao, công nghệ nguồn mà Việt Nam cần nhập; (ii) Có quan hệ sâu sắc, bền vững đôi bên cùng có lợi với Việt Nam (chung nhau về lợi ích chiến lược).

Đối với đặc điểm (i) cần chú ý là có những nước có thế mạnh công nghệ nổi bật, đồng thời giữa các nước cũng trùng nhau ở một mức độ nhất định về lĩnh vực công nghệ tiêu biểu.

Trong số các nước lớn, Mỹ có vai trò lớn trên thị trường công nghệ quốc tế. Từ giữa thế kỷ XX, Mỹ đã trở thành quốc gia dẫn đầu thế giới về tiến bộ KH&CN. Cho đến những năm 60-70, Liên Xô là nước cạnh tranh với Mỹ về một số lĩnh vực KH&CN, nhưng đến những năm 80 Liên Xô đã mất khả năng cạnh tranh với Mỹ. Đến giữa những năm 90 mới xuất hiện một số nước (Đức, Anh, Pháp và Nhật Bản) có khả năng cạnh tranh với Mỹ trên một số thị trường công nghệ. Mỹ có được vị thế lãnh đạo thế giới về công nghệ là do nước này đã có chính sách phát triển dài hạn KH&CN và với chi phí cho nghiên cứu và phát triển (R&D) lớn. Mỹ giữ được vị thế đứng đầu về hiệu quả sử dụng năng lực thương mại hóa kết quả R&D trên thị trường trong và ngoài nước Mỹ. Yếu tố này được thể hiện ở các chỉ tiêu: số lượng patent và licence tăng liên tục, phản ánh hiệu quả hoạt động đổi mới của hệ thống khoa học - công nghiệp quốc gia, cán cân thanh toán công nghệ của đất nước,... Mỹ là nước xuất khẩu số một về công nghệ cao, là nước ở vị thế chủ đạo về “chuyển giao công nghệ quốc tế”. Trên thực tế, Mỹ giữ vai trò lãnh đạo thế giới trong các lĩnh vực kinh tế - kỹ thuật có hàm lượng

khoa học cao như: kỹ thuật hàng không vũ trụ, kỹ thuật điện tử, trang thiết bị kiểm tra và điều khiển, máy tính điện tử, công nghiệp dược liệu - dược phẩm, chế tạo máy.

Có một số quốc gia hàng đầu về một lĩnh vực công nghệ. Chẳng hạn các nước hàng đầu về công nghệ thông tin và truyền thông là Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc, Đức, Hàn Quốc. Nhiều nước có thế mạnh về một lĩnh vực sẽ mở ra cơ hội nhiều hơn cho chúng ta lựa chọn đối tác chiến lược, mặt khác, lại đòi hỏi phải cân nhắc kỹ lưỡng để tìm ra phương án tối ưu.

Đối với đặc điểm (ii) cần chú ý là chúng ta có thể chủ động xây dựng quan hệ đối tác chiến lược thông qua việc đưa ra những lợi ích ràng buộc phía đối tác.

Trong đó chú ý khai thác lợi thế từ các hiệp định thương mại tự do với các nước có nền công nghiệp phát triển. Đặc biệt là sắp tới chúng ta có khả năng tham một số hiệp định thương mại tự do song phương và khu vực có tầm cỡ như Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP); Hiệp định khung về đối tác và hợp tác toàn diện (PCA) và đàm phán FTA với EU; FTA với Liên minh hải quan với Hàn Quốc;... Khai thác cả quan hệ liên kết mật thiết để đối phó với đối thủ cạnh tranh chung - những đối thủ cạnh tranh mà riêng Việt Nam hay riêng đối tác chuyển giao công nghệ đều khó đối phó.

3. Đối tác chiến lược phù hợp theo từng kênh chuyển giao công nghệ

Phát triển đối tác chiến lược có thể theo các kênh chuyển giao công nghệ cụ thể. Đặc biệt, vai trò của đối tác chiến lược thể hiện rõ ở những kênh chuyển giao công nghệ được trồng cấy du nhập công nghệ cao, công nghệ nguồn, cải tiến công nghệ nhập và sáng tạo công nghệ nội sinh từ công nghệ nhập (như các kênh chuyển giao công nghệ qua đầu tư trực tiếp nước ngoài (ĐTNN), licence,...).

Diễn hình như kênh chuyển giao công nghệ qua ĐTNN, quan hệ với các công ty đa quốc gia (Trans-National Corporations - TNCs) luôn có ý nghĩa quan trọng. Đó không chỉ bởi các công ty này có tiềm lực công nghệ to lớn mà còn bởi tính độc lập và tham vọng quốc tế hóa về NC&PT của họ³.

³ Ở nước ta, việc đề cao hợp tác với các tập đoàn đa quốc gia cũng đã được đề cập trong một số kiến nghị như: “Việt Nam cần thiết lập mối liên kết giữa các tập đoàn xuyên quốc gia hàng đầu thế giới với doanh nghiệp trong nước để các doanh nghiệp Việt Nam được hưởng lợi nhờ vào hợp tác, phân công về công nghệ và thị trường với các tập đoàn này” (*Chuyển giao công nghệ từ các dự án ĐTNN: Chờ bước bứt phá hiệu quả và thiết thực*. Tạp chí Tài chính, số 4 - 2013); “Đến thời điểm này, chúng ta cần phải có kế hoạch hành động để nâng tầm thu hút ĐTNN có trọng điểm, hướng đến lôi cuốn được nhiều hơn nữa những tập đoàn lớn bởi hiệu ứng lan tỏa của nó là sẽ kéo theo nhiều doanh nghiệp nhỏ khác. Bởi chỉ có những Tập đoàn lớn có thương hiệu mới có đủ sức ảnh hưởng, lan tỏa lớn, đổi mới công nghệ và có tác động lớn tới nền kinh tế” (“*Công nghệ*” hút ĐTNN - <http://vcci.com.vn/ngghien-cuu/201391919595359/cong-nghe-hut-ĐTNN.htm>); “...việc đặt chiến lược phát triển công nghiệp trong mối quan hệ mật thiết với các tập đoàn đa quốc gia là hết sức cần thiết” (Ý kiến của Giáo sư

Trên thực tế, các công ty đa quốc gia đã trở thành một trong những lực lượng mới xuất hiện trên vũ đài thế giới thách thức quyền lực quốc gia. Việc tổ chức sản xuất vượt qua biên giới quốc gia đã tạo nên vị thế riêng. Công ty đa quốc gia thường có quyền lợi riêng và có thể chống lại quyền lợi của quốc gia gốc của họ, và ngược lại. Các công ty đa quốc gia của Anh đã vi phạm lệnh cấm vận của Anh. Các công ty đa quốc gia Mỹ vi phạm điều lệ Mỹ liên quan đến sự tẩy chay của Ả Rập về các công ty Do Thái. Các công ty đa quốc gia Đài Loan vi phạm chính sách hạn chế chuyển giao công nghệ cao sang Trung Quốc... Quyền lực của một thời là chi phối tuyệt đối, quốc gia - nhà nước nay đã bị giảm đối với các công ty đa quốc gia. Họ có thể độc lập nhất định đối với một số chính sách của quốc gia “gốc” của họ. Đây là cơ hội để các nước đang phát triển mở rộng khả năng tiếp cận các mối quan hệ KH&CN và sản xuất ở trình độ cao trên thế giới.

Sự mở rộng liên minh hoạt động NC&PT của các tập đoàn đa quốc gia ngày càng mạnh mẽ. Đổi mới công nghệ được triển khai ngày càng nhiều ở bên ngoài nước chính gốc của một công ty. Các dữ liệu cho thấy quan hệ sở hữu nước ngoài của các phát minh nội địa và quan hệ sở hữu nội địa của các phát minh được sáng chế ở nước ngoài đang tăng lên ở hầu hết tất cả các nước OECD.

Phối hợp quốc tế trong hoạt động NC&PT của các công ty đa quốc gia tại các nước đang phát triển đang có chiều hướng không đơn thuần chỉ là thích nghi công nghệ với các điều kiện bản xứ; các hoạt động này đang ngày càng mang hàm lượng NC&PT “đổi mới”, bao gồm cả việc phát triển công nghệ cho các thị trường khu vực và thế giới.

4. Phát triển đối tác chiến lược trong chuyển giao công nghệ

Trong thiết lập quan hệ với các đối tác chiến lược, phía Việt Nam vẫn chưa có thể mạnh về công nghệ, song lại có những thế mạnh khác. Việt Nam hiện tại có 13 nước là đối tác chiến lược trong đó có 2 đối tác chiến lược toàn diện, 11 đối tác toàn diện và 1 đối tác chiến lược lĩnh vực. Đối tác chiến lược toàn diện⁴ gồm có: Liên Bang Nga và Trung Quốc. Đối tác chiến lược⁵ gồm có: Nhật Bản, Ấn Độ, Hàn Quốc, Tây Ban Nha, Anh và Bắc Ireland, Đức, Italy, Indonesia, Thái Lan, Singapore, Pháp. Đối tác toàn

Trần Văn Thọ tại Hội thảo “Tăng cường năng lực cạnh tranh của các ngành công nghiệp Việt Nam” diễn ra ngày 22/11/2004 tại Hà Nội);... Tuy nhiên, các ý kiến này chưa nhấn mạnh đến khía cạnh có liên quan tới chuyển giao công nghệ vào các nước là tính độc lập và tham vọng quốc tế hóa về NC&PT của các công ty đa quốc gia.

⁴ Đối tác chiến lược toàn diện hay còn gọi là đối tác hợp tác chiến lược toàn diện, tức là hai hay nhiều bên xác định gắn bó lợi ích lâu dài, hỗ trợ lẫn nhau và thúc đẩy sự hợp tác sâu rộng và toàn diện trên tất cả các lĩnh vực mà các bên cùng có lợi. Đồng thời hai bên còn xây dựng sự tin cậy lẫn nhau ở cấp chiến lược.

⁵ Đối tác chiến lược là đối tác chiến lược trong một lĩnh vực hẹp hoặc vì một mục tiêu cụ thể nào đó ví dụ như đối tác chiến lược vì hòa bình hay đối tác vì hợp tác và phát triển.

diện⁶ bao gồm: Malaysia, Nam Phi, Chile, Brazil, Bolivar Venezuela, Australia, New Zealand, Argentina, Ukraina, Hoa Kỳ, Đan Mạch. Đối tác chiến lược lĩnh vực⁷ có Hà Lan. Như vậy, trong đối tác chiến lược, đối tác chiến lược toàn diện, đối tác toàn diện và đối tác chiến lược lĩnh vực đã có mặt các nước công nghiệp phát triển.

Hoàn toàn có thể mở rộng quan hệ chiến lược về chuyển giao công nghệ với các đối tác này. Kinh nghiệm thế giới đã cho thấy, khả năng kết nối giữa lĩnh vực công nghệ và lĩnh vực kinh tế, chính trị trong quan hệ quốc tế như: Mỹ và Hàn Quốc sau Chiến tranh Triều Tiên, Liên Xô và Trung Quốc vào những năm 1950,...

Thực tế hiện nay ở Việt Nam cũng đang có những biểu hiện phát triển quan hệ chuyển giao công nghệ dựa trên nền tảng đối tác chiến lược kinh tế, chính trị.

Chuyến thăm và làm việc tại Việt Nam nhằm tìm kiếm đối tác, đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng công nghệ cao và các dịch vụ đổi mới sang thị trường Việt Nam của Thứ trưởng Bộ Phát triển kinh tế Liên bang Nga - A.E.Likhachev vào 06/10/2014, đã có hơn 20 doanh nghiệp hàng đầu của Liên bang Nga tháp tùng. Trao đổi với phóng viên Báo Công Thương, đa số đại diện các doanh nghiệp Nga sang Việt Nam lần này đều có kỳ vọng, không phải chỉ dừng lại ở việc giới thiệu để đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao sang Việt Nam, các doanh nghiệp này còn mong muốn có thể hợp tác để mở nhà máy sản xuất tại Việt Nam và chuyển giao công nghệ cho Việt Nam thông qua quá trình hợp tác. Thứ trưởng Bộ Phát triển kinh tế Liên bang Nga A.E.Likhachev cũng nhấn mạnh: “Không chỉ trao đổi hàng hóa, các doanh nghiệp Nga còn muốn đầu tư, chuyển giao công nghệ cho Việt Nam và thành lập các công ty liên doanh, tạo ra một môi trường làm việc với các trang thiết bị hiện đại nhất”⁸.

Nằm trong chiến lược công nghiệp hóa của Việt Nam, khuôn khổ hợp tác Việt Nam - Nhật Bản đã xác định và đưa ra 6 ngành công nghiệp Việt Nam có tiềm năng và Nhật Bản quan tâm đầu tư. Trong khuôn khổ hợp tác giữa 2 nước, 6 ngành được lựa chọn ưu tiên phát triển gồm: điện gia dụng, điện tử; chế biến thực phẩm; đóng tàu; máy nông nghiệp; công nghiệp môi trường và tiết kiệm năng lượng; ô tô và sản xuất phụ tùng. Thông qua chiến

⁶ Đối tác toàn diện là quan hệ thông thường giữa các chủ thể đã có một hoặc một vài mặt nào đó đạt đến mức chiến lược, nhưng chưa có sự đồng đều giữa các mặt hợp tác. Do sự tin cậy lẫn nhau chưa đủ hoặc thời điểm chưa chín muồi, nên các chủ thể chọn cách xây dựng một khuôn khổ đối tác toàn diện với hàm ý nhấn mạnh mặt hợp tác, tiếp tục củng cố lòng tin và cùng hướng tới tương lai.

⁷ Đối tác chiến lược lĩnh vực là sự hợp tác trong một lĩnh vực nào đó mà cả 2 nước đều có sự tin cậy lẫn nhau. Nhưng sự hợp tác ấy chỉ trong lĩnh vực đó không sang các ngành và chuyên môn khác.

⁸ Hoa Lê. (2014) *Nga muốn hợp tác với Việt Nam trong lĩnh vực công nghệ cao*. Báo Công thương, ngày 06/10/2014.

lược phát triển các ngành này, Việt Nam và Nhật Bản sẽ hợp tác thu hút vốn ĐTNN có chất lượng của Nhật Bản vào các ngành đã lựa chọn và liên quan vào Việt Nam.

Điển hình như Kế hoạch hành động phát triển ngành công nghiệp điện tử thực hiện Chiến lược công nghiệp hóa của Việt Nam trong khuôn khổ hợp tác Việt Nam - Nhật Bản hướng đến năm 2020, tầm nhìn 2030 (Ban hành kèm theo Quyết định số 1290/QĐ-TTg ngày 01/8/2014 của Thủ tướng Chính phủ) xác định rõ các mục tiêu: thu hút được nhiều dự án đầu tư có chất lượng của nước ngoài, đặc biệt là Nhật Bản, vào ngành công nghiệp điện tử và ngành công nghiệp phụ trợ liên quan; huy động tối đa sự tham gia của Chính phủ - doanh nghiệp - nhà khoa học của Việt Nam và quốc tế, nhất là Nhật Bản vào toàn bộ quá trình xây dựng, thực hiện và đánh giá hiệu quả phát triển ngành công nghiệp điện tử Việt Nam; nâng cao năng lực nghiên cứu và phát triển, làm chủ công nghệ, phần mềm nhúng, phần mềm điều khiển có thể sáng tạo, thiết kế, sản xuất các sản phẩm phần cứng, điện tử của Việt Nam. Đồng thời, đề ra nhiệm vụ: xây dựng các chương trình liên kết, kênh thông tin giữa các doanh nghiệp Nhật Bản và các nước với các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước nhằm góp phần tích cực đẩy mạnh đầu tư và chuyển giao công nghệ. Mô hình quản lý, nghiên cứu - phát triển sản phẩm công nghiệp hỗ trợ trong ngành công nghiệp điện tử.

Những thực tế này cho thấy, chính chuyển giao công nghệ có tác dụng như là chìa khóa để thắt chặt các quan hệ chiến lược về chính trị, kinh tế.

Cùng với mở rộng quan hệ chiến lược trong chuyển giao công nghệ, cần chú trọng tăng cường sử dụng có hiệu quả các quan hệ chiến lược đã có được. Chúng ta đã có những trường hợp không tận dụng tốt các quan hệ chiến lược do thiếu sự chủ động hoặc thiếu năng lực cần thiết. Thực tế đã chỉ ra, để tranh thủ tốt các quan hệ chiến lược với bên ngoài, phải có sự chuẩn bị sẵn sàng từ phía Việt Nam. Một mặt, tích cực xây dựng các năng lực cần thiết để khai thác các quan hệ chiến lược; mặt khác, tính toán khả năng có thể để phát triển các quan hệ chiến lược khả dĩ mang lại lợi ích thực sự. Như vậy, thêm một đặc điểm của đối tác chiến lược là phù hợp với năng lực khai thác hiện có của Việt Nam./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trung tâm Thông tin KH&CN Quốc gia. (2007) *Các mô hình hợp tác quốc tế về KH&CN và vai trò của chính sách quốc gia trong việc thu hút NC&PT nước ngoài*. Tổng luận, số 6/2007.
2. Ngô Hà. (2013) *Chuyển giao công nghệ từ các dự án FDI: Chờ bước bứt phá hiệu quả và thiết thực*. Tạp chí Tài chính, số 3/2013.

3. Hoàng Xuân Long. (2014) *Thúc đẩy chu trình nhập – làm chủ - bắt chước – sáng tạo công nghệ*. Tạp chí KH&CN Việt Nam, số 6 năm 2014.
4. Hoàng Xuân Long. (2014) *Khắc phục sự phụ thuộc công nghệ*. Tạp chí KH&CN Việt Nam, số 15/2014.
5. Nguyễn Quân. (2015) *Tăng cường hội nhập quốc tế về KH&CN*. Tạp chí Công sản, số 8/2015.
6. Nguyễn Thị Tuệ Anh. (2015) *Chuyển giao công nghệ ở cấp doanh nghiệp tại Việt Nam*. Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam, số 9/2015.
7. Hội thảo *Tăng cường năng lực cạnh tranh của các ngành công nghiệp Việt Nam*. Hà Nội, ngày 22/11/2004.
8. *International Technology Transfer & Intellectual Property Rights*. Peter Magic - 2003