

**KINH NGHIỆM QUỐC TẾ TRONG THỨC ĐẨY
MỐI LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC
VÀ DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI
BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM**

Nguyễn Mạnh Tiến¹

Văn phòng Hội đồng Chính sách KH&CN quốc gia

Đỗ Tiến Vượng

Trường Đại học Giao thông Vận tải

Tóm tắt:

Nội dung bài báo, tác giả trình bày một số chính sách thúc đẩy mối liên kết giữa doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) và doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) ở Việt Nam; Thực trạng mối liên kết giữa DNNVV với doanh nghiệp FDI tại Việt Nam và phân tích kinh nghiệm của một số quốc gia như: Thái Lan, Malaysia, Chi Lê; Đề xuất một số khuyến nghị chính sách về liên kết doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt Nam.

Từ khóa: *Doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài; Doanh nghiệp nhỏ và vừa; Doanh nghiệp trong nước; Mối liên kết hợp tác; Chính sách.*

Mã số: 18062201

1. Mở đầu

Đầu tư trực tiếp nước ngoài đã có những đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế của Việt Nam trong thời gian gần đây và trở thành một cấu phần quan trọng của nền kinh tế với sự hiện diện trong 19/21 ngành của hệ thống phân ngành kinh tế quốc dân, có mặt ở tất cả 63 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, chiếm 25% trong tổng đầu tư của toàn xã hội (năm 2017), góp phần gia tăng kim ngạch xuất khẩu, cải thiện cán cân thanh toán, khai thông thị trường quốc tế, phát triển cơ sở hạ tầng, khuyến khích đổi mới thủ tục hành chính,... Tuy nhiên, hiện nay đang có sự không đồng nhất trong nền kinh tế giữa hai khu vực phát triển tách biệt nhau là khối doanh nghiệp trong nước và khối doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài. Thực tế cho thấy, mối liên kết, hợp tác giữa hai khu vực này sẽ không diễn ra một cách tự nhiên và bài viết này sẽ làm rõ nguyên nhân vấn đề, tham khảo kinh nghiệm quốc tế, và đưa ra một số kiến nghị giải quyết vấn đề.

¹ Liên hệ tác giả: tien16ppt@gmail.com

Trong phạm vi bài viết này, doanh nghiệp trong nước chủ yếu đề cập tới loại hình DNNVV vì đây là loại hình doanh nghiệp chiếm đa số nên rất cần được quan tâm, ưu tiên hỗ trợ để có thể đóng góp nhiều hơn nữa cho nền kinh tế nước nhà. Doanh nghiệp FDI được hiểu là doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài hoặc là chi nhánh của tập đoàn đa quốc gia (TĐĐQG) hoạt động trong phạm vi lãnh thổ của một quốc gia khác. Khái niệm về mối liên kết được hiểu là quá trình điều chỉnh quan hệ kinh tế giữa các TĐĐQG hoặc doanh nghiệp FDI (với vai trò là người mua) và các DNNVV trong nước (với vai trò là nhà cung cấp) trong một chuỗi giá trị toàn cầu.

2. Thực trạng mối liên kết giữa DNNVV và doanh nghiệp FDI ở Việt Nam

Chương trình thí điểm phát triển nhà cung cấp Việt Nam do Cục Công nghiệp (Bộ Công Thương) phối hợp với Tổ chức Tài chính quốc tế (World Bank) khởi động vào tháng 5/2018, triển khai trong vòng 2 năm với mục đích nhằm giúp các doanh nghiệp bản địa nâng cao năng lực cạnh tranh, thiết lập hoạt động kinh doanh với các TĐĐQG, và giúp các doanh nghiệp bản địa dịch chuyển lên các công đoạn tạo ra giá trị gia tăng cao hơn trong chuỗi giá trị để có thể sản xuất ra được các sản phẩm phức tạp hơn và cạnh tranh tốt hơn trên phạm vi toàn cầu. Chương trình có sự tham gia của 8 TĐĐQG thuộc các ngành ô tô, điện tử, năng lượng và hàng gia dụng, gồm: Toyota, Ford, Panasonic, Bosch và hơn 40 nhà cung cấp bản địa được lựa chọn tham gia theo đề cử của các TĐĐQG và các hiệp hội ngành nghề.

Chương trình hợp tác đào tạo chuyên gia tư vấn Việt Nam về công nghiệp hỗ trợ do Bộ Công Thương phối hợp với Tập đoàn Samsung Việt Nam khởi động vào tháng 4/2018, đánh dấu một bước tiến mới trong quá trình phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam. Chương trình sẽ hướng tới mục tiêu đào tạo 200 chuyên gia tư vấn bản địa có đủ năng lực để tư vấn và đào tạo lại cho các nhà cung cấp địa phương nâng cao năng lực cạnh tranh cho ngành công nghiệp hỗ trợ nước nhà.

Dự án “Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam hướng tới thị trường châu Âu” thuộc khuôn khổ Dự án hỗ trợ chính sách thương mại và đầu tư của châu Âu (EU-MUTRAP) do Liên minh châu Âu tài trợ, giai đoạn 2014-2017, được thực hiện bởi Trung tâm Phát triển Doanh nghiệp Công nghiệp hỗ trợ (SIDEC), Viện Nghiên cứu Chiến lược Chính sách Công nghiệp (Bộ Công Thương). Mục tiêu của Dự án tập trung nâng cao năng lực của các nhà sản xuất linh phụ kiện tại Việt Nam hướng tới đáp ứng yêu cầu của thị trường châu Âu và quốc tế. Hàng năm, Dự án đã xuất bản cuốn niên giám về công nghiệp hỗ trợ các ngành chế tạo Việt Nam, khi Dự án kết thúc (năm 2017) đã tạo lập được cơ sở dữ liệu với gần 200 doanh nghiệp nội địa sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ thuộc 3 lĩnh vực cơ khí, điện-điện tử, nhựa và cao su. Đây là những doanh nghiệp tiêu biểu, đã thành công trong việc tham gia vào mạng lưới sản xuất của các FDI tại Việt Nam hoặc có sản phẩm xuất khẩu ra nước ngoài.

Đồng thời, một số nguồn dữ liệu có chứa thông tin về các nhà cung cấp địa phương như một số niên giám doanh nghiệp do các hiệp hội chuyên ngành, công ty tư nhân hoặc tổ chức công lập xây dựng, quản lý và cập nhật thông tin dữ liệu thường xuyên. Ví dụ, Trang vàng Việt Nam là một trong những niên giám phổ biến nhất (hiện đang là sản phẩm của Tập đoàn VNPT và đã tồn tại 25 năm tại Việt Nam) với thông tin của hơn 250 ngàn doanh nghiệp lớn nhất trên toàn quốc được cung cấp miễn phí dưới dạng bản in hoặc tra cứu trực tuyến; danh bạ doanh nghiệp Việt Nam do VCCI quản lý cũng cho phép tra cứu trực tuyến hoặc đĩa CD-ROM với thông tin của trên 30 ngàn doanh nghiệp trên toàn quốc.

Ngoài ra, còn có một số chương trình, dự án hỗ trợ kết nối doanh nghiệp địa phương với doanh nghiệp FDI do một số tổ chức quốc tế tại Việt Nam triển khai, như Chương trình trao đổi đối tác và thầu phụ (SPX) do UNIDO phối hợp với Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam đã sử dụng các công cụ chuẩn của UNIDO để hỗ trợ xây dựng mạng lưới các nhà cung cấp Việt Nam với các TĐĐQG ở trong và ngoài nước thuộc một số ngành, lĩnh vực điện-điện tử, năng lượng, kỹ thuật máy, cao su và nhựa công nghiệp; Chương trình huấn luyện xuất khẩu do Trung tâm Xúc tiến Nhập khẩu từ các nước đang phát triển của Hà Lan (CBI) hỗ trợ các doanh nghiệp địa phương ở Việt Nam nâng cao khả năng cạnh tranh trong một số lĩnh vực sơn và mạ, chế tạo kim loại, chế biến,... để có thể xuất khẩu sang các thị trường EU và EFTA. CBI còn có một cơ sở dữ liệu về các nhà cung cấp địa phương đã được kiểm chứng, huấn luyện kỹ càng bởi các chuyên gia châu Âu khi tiến hành kinh doanh với các đối tác ở châu Âu; gần đây, JETRO đã biên soạn danh sách gần 300 nhà cung cấp xuất sắc của Việt Nam để giới thiệu đến các doanh nghiệp FDI Nhật Bản phục vụ mục đích kết nối và hợp tác phát triển sản xuất.

Một hình thức khác để kết nối các DNNVV địa phương với các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam đó là tổ chức các hội chợ thương mại ở trong và ngoài nước để các nhà cung cấp và người mua có cơ hội gặp gỡ, trao đổi với nhau. Dưới góc độ cơ quan quản lý nhà nước, một số cơ quan trực thuộc Bộ Công Thương, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam hàng năm đều có phối hợp với một số tổ chức trong và ngoài nước tiến hành các hội chợ thương mại về công nghiệp, sản xuất về các ngành nghề, lĩnh vực khác nhau nhằm tạo điều kiện cho các nhà cung cấp địa phương và người mua có cơ hội gặp gỡ, tìm hiểu cơ hội hợp tác. Có thể kể đến chuỗi các sự kiện gồm Vietnam Industrial & Manufacturing Fair, Industrial Automation Fiesta,... và Robot Fiesta được tổ chức thường niên tại Việt Nam do Công ty TNHH Tổ chức Sự kiện OMG chủ trì; chuỗi các sự kiện gồm Vietnam Manufacturing Expo, Electronics Assembly, Metalex Vietnam... được tổ chức thường niên tại Việt Nam bởi Reed Tradex (Thái Lan) là nhà tổ chức triển lãm hàng đầu của ASEAN và là thành viên của Reed Exhibitions - nhà tổ chức sự kiện

hàng đầu trên thế giới; sự kiện Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ Việt - Nhật cũng được tổ chức hàng năm tại Việt Nam do JETRO phối hợp với Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương) tổ chức, trong đó, các doanh nghiệp Nhật Bản là người mua hàng sẽ trưng bày những sản phẩm họ muốn mua (hội chợ thương mại ngược) trong khi nhà cung cấp địa phương là những người bán sẽ trưng bày các sản phẩm mà họ có thể cung cấp.

3. Kinh nghiệm của một số quốc gia trên thế giới

3.1. Kinh nghiệm của Thái Lan

Chính sách liên kết doanh nghiệp FDI và DNNVV để nâng cao hiệu suất của DNNVV, đặc biệt hướng tới DNNVV sản xuất trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ là trọng tâm của chính sách công nghiệp của Thái Lan. Hai cơ quan chịu trách nhiệm chính trong việc này là Ủy ban Đầu tư (Board of Investment - BOI, thành lập năm 1966, do Thủ tướng đứng đầu) và Cục Phát triển Công nghiệp hỗ trợ (Bureau of Supporting Industry Development - BSID, thành lập năm 1994, thuộc Bộ Công nghiệp).

BOI thành lập Ban phát triển liên kết công nghiệp (BOI Unit for Industrial Linkage Development - BUILD, năm 1992) để thúc đẩy và phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ, thiết lập liên kết giữa các doanh nghiệp lớn (gồm cả các TĐĐQG tại Thái Lan và nước ngoài) với các nhà cung ứng linh kiện địa phương nhằm giúp các nhà cung ứng nâng cao chất lượng sản phẩm, hiệu quả sản xuất và năng suất lao động, loại bỏ các trở ngại phát sinh khi thực hiện các hợp đồng thầu phụ. BUILD hướng tới hỗ trợ thông tin thị trường, dịch vụ phù hợp mà không cung cấp đặc quyền về thuế hay ưu đãi tài chính.

Kết quả nổi bật của BUILD đó là Chương trình Người bán gặp Người mua (Vendors Meet Customers Program). Sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997, BUILD tiến hành tổ chức các cuộc gặp, chuyên thăm nhà máy cho các nhà cung cấp, doanh nghiệp lớn để tạo lập các giao dịch mới. Trong ngành công nghiệp ô tô có các doanh nghiệp lớn tại Thái Lan tham gia gồm General Motors, Mitsubishi Motors và Toyota; trong ngành công nghiệp điện và điện tử có các doanh nghiệp lớn tại Thái Lan tham gia gồm Fujitsu và Delta Electronics. Năm 2015, triển lãm thầu phụ công nghiệp lớn nhất ASEAN (SUBCON Thailand 2015) được tổ chức tại Trung tâm Triển lãm và Thương mại quốc tế Bangkok với sự tham gia của hơn 400 nhà thầu phụ từ Thái Lan, ASEAN và Nhật Bản; thu hút hơn 24.000 người mua trong và ngoài nước từ 15 quốc gia. Các thương hiệu đẳng cấp thế giới như Mercedes Benz, Samsung Electronics, Mitsubishi Electric,... đã tham dự và tương tác với đại diện của các nhà cung cấp Thái Lan.

Thêm vào đó, BUILD có trách nhiệm phát triển và phổ biến cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ ASEAN (ASEAN Supporting Industry Database -

ASID) nhằm phát triển liên kết giữa các quốc gia thành viên ASEAN và thị trường toàn cầu. Vào tháng 8/2017, số lượng trong ASID là 20.198 doanh nghiệp, trong đó có 13.534 doanh nghiệp cung cấp Thái Lan (cụ thể 1.419 doanh nghiệp trong lĩnh vực ô tô; 1.393 doanh nghiệp trong lĩnh vực điện-điện tử;... và 965 doanh nghiệp trong các lĩnh vực khác).

Thông qua các hoạt động này, BUILD đã gây dựng được tiếng vang tốt, trở thành cơ quan có tầm ảnh hưởng ở cả khu vực DNNVV và khu vực công. Mặc dù đạt được những thành quả nêu trên nhưng tác động các chương trình của BUILD vẫn còn những hạn chế về giới hạn ngân sách đầu tư và lĩnh vực hoạt động.

Trong khi đó, BSID bắt đầu thúc đẩy mạnh ngành công nghiệp hỗ trợ với sự hỗ trợ của Chính phủ Nhật Bản đối với các hoạt động hỗ trợ và đào tạo kỹ thuật về công nghiệp hỗ trợ, thiết kế và phát triển sản phẩm mẫu, phát triển hệ thống thầu phụ. BSID tập trung chính vào công nghiệp phụ tùng ô tô và những ngành công nghiệp linh kiện ứng dụng trong điện, điện tử và chế tạo máy, đặc biệt là các sản phẩm khuôn mẫu và khuôn đúc. Chính phủ Nhật Bản đã hỗ trợ BSID triển khai Dự án phát triển công nghệ công cụ và khuôn mẫu (hỗ trợ về dữ liệu, marketing, công nghệ, xúc tiến hợp tác đầu tư) để phát triển ngành công nghiệp khuôn mẫu, đào tạo chuyên gia.

Ngoài các chương trình của Chính phủ và các Hiệp hội công nghiệp, nhiều doanh nghiệp tư nhân Thái Lan cũng triển khai các chương trình phát triển nhà cung ứng, ví dụ, Viện Nghiên cứu ô tô Thái Lan (Thailand Automotive Institute - TAI) và Viện Nghiên cứu điện-điện tử (Electrical and Electronics Institute - EEI) thành lập năm 1998, thực hiện kiểm định các phụ tùng và nguyên liệu thô, cung cấp các dịch vụ thông tin, tư vấn và đào tạo cho các nhà sản xuất, đặc biệt là những nhà sản xuất trong nước. Ngoài ra, Thái Lan còn có nhiều cơ quan và các cơ chế hỗ trợ DNNVV địa phương và doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ, vì vậy, Văn phòng xúc tiến DNNVV đã được thành lập năm 2000 để điều phối nhất quán các hoạt động giữa các tổ chức nêu trên.

Mặc dù đã đạt được những kết quả nhất định đối với ngành công nghiệp hỗ trợ trong lĩnh vực ô tô, điện-điện tử nhưng Thái Lan vẫn còn nhiều việc phải làm để tăng cường các mối liên kết kinh doanh giữa DNNVV với FDI như vẫn cần sự hỗ trợ lâu dài để phát triển năng lực cho DNNVV hoặc nâng cấp chất lượng sản phẩm cho các nhà cung cấp địa phương. Mối quan hệ dài hạn giữa các TĐĐQG với các DNNVV đòi hỏi phải có sự đảm bảo về kết quả thực (tức sản phẩm của các nhà cung cấp phải có sức ảnh hưởng và tính cạnh tranh cao). Để có tác động lớn hơn, các chương trình liên kết giữa TĐĐQG với các nhà cung cấp bản địa tiềm năng cần được thành lập, kèm theo các ưu đãi về tài chính để các doanh nghiệp có điều kiện tích lũy kinh nghiệm thực tiễn, kỹ năng và công nghệ cần thiết nhằm tạo hiệu ứng lan tỏa từ những liên kết này.

3.2. Kinh nghiệm của Malaysia

Malaysia chú trọng tới chuyển giao công nghệ thông qua kênh FDI để tạo sức cạnh tranh cho DNNVV địa phương bằng cách liên kết và học hỏi từ các doanh nghiệp FDI có sức cạnh tranh toàn cầu đang hoạt động tại quốc gia này. Trên thực tế, Malaysia thúc đẩy chuyển giao công nghệ qua liên kết FDI dưới hình thức phát triển công nghiệp hỗ trợ từ những năm 1980 và 1990. Sự tăng mạnh số lượng FDI vào cuối những năm 1980 nhờ vào nguồn đầu tư của Nhật Bản, tại thời điểm đó, do có sự tăng giá của đồng Yên nên nhiều doanh nghiệp điện-điện tử của Nhật Bản đã chuyển nhà máy từ Nhật Bản sang Malaysia và nhiều nước ASEAN khác.

Malaysia đã triển khai một số chương trình vào cuối những năm 1980 nhằm phát triển liên kết giữa DNNVV với doanh nghiệp FDI, tiêu biểu là Chương trình phát triển nhà cung cấp, Chương trình liên kết công nghiệp đã được triển khai nhằm hướng dẫn DNNVV đề ra chiến lược liên minh với các tập đoàn đa quốc gia để có thể thu được lợi ích từ mạng lưới liên kết, công nghệ, đào tạo và tiếp cận thị trường.

Chương trình phát triển nhà cung cấp được triển khai từ năm 1988 với mục đích thành lập các công ty “mỏ neo” hay các doanh nghiệp lớn do Chính phủ chỉ định để nuôi dưỡng các “nhà cung cấp” hay DNNVV cần một số hỗ trợ đặc biệt để phát triển. Proton là một công ty “mỏ neo” nội địa đầu tiên do Chính phủ chỉ định và phải mua các linh phụ kiện của các nhà cung cấp. Mặt khác, nhà cung cấp sẽ được hỗ trợ về kỹ thuật, quản lý từ công ty “mỏ neo” và hỗ trợ về tài chính từ Chính phủ. Năm 1992, hợp phần linh phụ kiện điện-điện tử được giới thiệu và nhiều công ty “mỏ neo” đã được chỉ định gồm công ty Sapura Holding, Viễn thông Malaysia, Sharp, Điện lực Nhật Bản. Theo hợp phần này, các nhà cung cấp có thể nhận được khoản vay miễn phí 5 năm với giá trị tối đa là 1 triệu Ringgit của Chính phủ khi có liên kết với công ty “mỏ neo”.

Để thúc đẩy chương trình phát triển nhà cung cấp, một “thỏa thuận tay ba” đã được thu xếp vào năm 1993 giữa Bộ Thương mại quốc tế và Công nghiệp (MITI), một công ty “mỏ neo” và một ngân hàng ký thỏa thuận để phát triển các nhà cung cấp. Kết quả khảo sát đánh giá thực tế cho thấy, phần lớn các nhà thầu phụ địa phương có hợp tác với các công ty “mỏ neo” Nhật Bản đều rất thuận lợi khi chất lượng sản phẩm được cải thiện, giá trị gia tăng của sản phẩm được tăng lên, doanh số tăng trưởng.

Lý do các công ty “mỏ neo” Nhật Bản tham gia vào chương trình này vì đây là yêu cầu của Chính phủ Malaysia và họ cảm thấy cần phải có nghĩa vụ hợp tác với chính sách phát triển DNNVV của Chính phủ nước sở tại. Thực tế, đã có một yêu cầu từ MITI gửi đến Phòng Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản tại Malaysia (JACTIM) đề nghị các công ty mỏ neo Nhật Bản tham gia. Đáp lại yêu cầu này, đã có 6 thành viên của JACTIM đồng ý tham gia. Sau đó, MITI yêu cầu mỗi công ty “mỏ neo” phải chấp thuận, tạo điều kiện và

tăng số lượng nhà cung cấp nội địa trong từng giai đoạn 5 năm. Các doanh nghiệp “mỏ neo” đã phải đối mặt với những khó khăn trong tìm kiếm các nhà cung cấp mới, đặc biệt là các công ty Bumiputra (vì chương trình chỉ giới hạn trong phạm vi nhà cung cấp Bumiputra - tức công ty có nguồn gốc dân tộc Malay) vì các công ty “mỏ neo” đã có nhiều nhà thầu phụ.

Chương trình liên kết công nghiệp: được thành lập vào năm 1997 và phạm vi hỗ trợ mở rộng tới tất cả các DNNVV. Chương trình này đưa ra 3 dịch vụ hỗ trợ về tài chính, kết nối kinh doanh và các gói liên quan khác gồm website, R&D, nâng cấp công nghệ, phát triển thị trường xuất khẩu... Tổng công ty phát triển công nghiệp vừa và nhỏ (SMIDEC) làm đầu mối và các doanh nghiệp được phê duyệt sẽ được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 5 năm hoặc được trợ cấp thuế đầu tư 60% theo quy định của Luật Khuyến khích đầu tư năm 1986.

Ngoài ra, Tổng công ty doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME Corp.) được thành lập theo Luật Tổng công ty DNNVV năm 1995 là cơ quan đầu mối duy nhất thực hiện chính sách tổng thể, chịu trách nhiệm điều phối và tham vấn hỗ trợ cho tất cả các DNNVV ở trong nước. Nhiệm vụ trọng tâm của SME Corp. là phải tạo ra được các DNNVV có tiềm lực thực sự mạnh về chất lượng để hướng đến tầm nhìn vào năm 2020 trở thành một quốc gia phát triển toàn diện.

Malaysia có hệ thống đánh giá, phân loại và xếp hạng các doanh nghiệp DNNVV theo thứ tự từ “không sao” đến “năm sao”. *Không sao:* Hoạt động rất cơ bản, quy trình thủ công, tăng trưởng trung bình thấp hoặc âm; *Một sao:* Quy trình thủ công, hệ thống quản lý chất lượng tại chỗ ở mức tối thiểu, tăng trưởng trung bình âm; *Hai sao:* Quy trình bán tự động, mức tuân thủ hoặc giấy chứng nhận cơ bản, sự nâng cấp quy trình và sản phẩm ở mức tối thiểu, tăng trưởng trung bình ở mức tối thiểu; *Ba sao:* Tự động hoá được mở rộng, có hệ thống quản lý chất lượng tại chỗ, việc nâng cấp quy trình và sản phẩm được thực hiện, có đăng ký sở hữu trí tuệ, sẵn sàng ở mức độ vừa phải đối với chứng nhận tuân thủ xuất khẩu; *Bốn sao:* Hoàn toàn tự động hoá, có tiềm năng xuất khẩu cao, đầu tư nhiều vào cải tiến sản phẩm và quy trình, có chứng nhận xuất khẩu như Dầu kiểm định của Cộng đồng châu Âu, Thực hành sản xuất tốt, Phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn; *Năm sao:* Có thương hiệu và bao bì tốt, sẵn sàng xuất khẩu ra nước khác, tuân thủ các yêu cầu xác nhận của các quốc gia xuất khẩu.

Mục đích của việc xếp loại nhằm: (i) Xác định điểm yếu của DNNVV so với nhiệm vụ trọng tâm để có hỗ trợ và định hướng có chọn lọc; (ii) Thúc đẩy liên kết DNNVV tiềm năng với các công ty lớn, TĐĐQG và các nhà bán lẻ; (iii) Xác định và tạo điều kiện hỗ trợ tài chính phù hợp cho sự phát triển của DNNVV. Đặc biệt, đối với các DNNVV đạt xếp hạng từ Bốn sao trở lên sẽ được hỗ trợ liên kết với TĐĐQG hoặc các doanh nghiệp nhà nước (người mua) nhằm định hướng để các công ty này hướng tới thị trường quốc tế.

Đồng thời, Malaysia còn có một số chương trình hỗ trợ DNNVV đã được triển khai và hoạt động khá tốt như *Chương trình nâng cấp kỹ năng* (hỗ trợ nâng cấp kỹ năng và đào tạo lại để đảm bảo chất lượng công việc hiệu quả trong các lĩnh vực điện-điện tử, công nghệ thông tin, kỹ thuật và thiết kế công nghiệp với việc tài trợ chi phí đào tạo lên tới 70% cho việc nâng cấp kỹ thuật và các kỹ năng mềm cho các DNNVV). *Chương trình thực tập sinh liên kết Đại học với DNNVV* (liên kết các DNNVV với các trường đại học để tạo ra sức mạnh tổng hợp giữa doanh nghiệp và trường đại học). *Giải thưởng doanh nghiệp 50* (giải thưởng có uy tín nhằm công nhận thành tựu cho 50 DNNVV đứng đầu dựa trên năng lực về tài chính, hoạt động, kỹ năng quản lý và nhiều tiêu chí khác, đặc biệt, những DNNVV đạt giải sẽ được sử dụng logo doanh nghiệp 50 trên các tài sản của công ty). *Vay ưu đãi cho DNNVV* (hỗ trợ các doanh nghiệp về dự án, tài sản cố định và tài trợ vốn hoạt động), *Quỹ hỗ trợ khẩn cấp DNNVV* (hỗ trợ tài chính dưới hình thức cho vay ưu đãi khi công việc kinh doanh của doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng bởi các thảm họa thiên tai). *Góc chuyên gia tư vấn DNNVV* (gồm các chuyên gia đã nghỉ hưu có kinh nghiệm trong ngành công nghiệp liên quan sẽ tư vấn kỹ thuật cho DNNVV, tính đến cuối năm 2012 đã có 64 chuyên gia trong nhiều lĩnh vực khác nhau được chỉ định làm chuyên gia).

Mặc dù, chương trình phát triển nhà cung cấp và chương trình liên kết công nghiệp đều có mục đích thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ và phát triển liên kết giữa doanh nghiệp địa phương và FDI vẫn còn duy trì nhưng không còn là thành phần chính trong chính sách DNNVV của Malaysia mà trọng tâm chính sách của quốc gia này đã chuyển từ xây dựng năng lực liên kết với FDI sang thúc đẩy các DNNVV đổi mới, không phụ thuộc vào các tập đoàn đa quốc gia.

3.3. Kinh nghiệm của Chi Lê

Công cụ chính sách được Chính phủ Chi Lê sử dụng để thu hút FDI có liên quan đến R&D gồm một số chương trình cung cấp ưu đãi tài chính độc lập tập trung vào các chính sách kết nối để tăng cường sự liên kết với FDI và nâng cao khả năng hấp thụ cho các doanh nghiệp nội địa. Các chương trình này được thực hiện bởi Cơ quan phát triển và đổi mới quốc gia Chi Lê (CORFO) và Cơ quan xúc tiến FDI (CIE).

Chương trình InvestChile: Điểm mốc quan trọng đầu tiên trong chiến lược mới của Chính phủ Chi Lê đã diễn ra vào năm 2000 khi thành lập Chương trình InvestChile do CORFO thực hiện nhằm thu hút FDI công nghệ cao vào quốc gia này. Nội dung hỗ trợ gồm các nghiên cứu tiền khả thi, mua sắm tài sản cố định, hoạt động R&D, và hoạt động đào tạo. Đặc biệt, FDI với các dự án đầu tư công nghệ cao ở Chi Lê được hỗ trợ lên tới 40% của khoản đầu tư vào tài sản cố định với giá trị ưu đãi tối đa là 2 triệu USD/doanh nghiệp FDI. Mặc dù các ưu đãi này chưa nhiều nhưng cũng đã thu hút được sự chú ý của các nhà đầu tư tiềm năng.

Năm 2012, Chính phủ đã quyết định chuyển Chương trình InvestChile từ CORFO sang CIE quản lý. Do vậy, chương trình bị mất đà và không hoạt động cho tới năm 2015. Trong năm 2015, chương trình InvestChile đã được chuyển thành Chương trình Hỗ trợ đầu tư công nghệ (có ưu đãi lớn hơn và một quy trình ứng dụng hợp lý hơn) được đồng quản lý bởi CIE và CORFO, khẳng định cần thiết phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan xúc tiến đổi mới và cơ quan xúc tiến đầu tư nước ngoài. Ban đầu chương trình InvestChile chỉ tập trung vào lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) nhưng sau đó đã mở rộng sang các ngành công nghiệp khác như công nghệ sinh học, năng lượng tái tạo, công nghệ khai thác và các dịch vụ chuyên ngành,... Cùng với thời gian, chương trình đã áp dụng một phương pháp tiếp cận đa chức năng hơn, nhằm vào các chức năng kinh doanh có giá trị gia tăng cao như R&D và các trung tâm dịch vụ chia sẻ. Mặc dù chiến lược lựa chọn các dự án vẫn được duy trì nhưng chương trình đã chuyển từ phương pháp tiếp cận theo chiều dọc tập trung vào ICT sang một phương pháp tiếp cận theo chiều ngang tập trung vào các hoạt động công nghệ cao dựa trên nhiều ngành công nghiệp.

Chương trình ưu đãi thuế R&D: Năm 2008, chương trình ưu đãi thuế đã được ban hành để khuyến khích đầu tư tư nhân vào lĩnh vực R&D với hạn mức tín dụng thuế là 35% đối với hợp đồng R&D có liên kết với các trung tâm R&D hoặc các trường đại học, giá trị ưu đãi tối đa là 400.000 USD. Vào năm 2012, CORFO đã quyết định đơn giản hóa các tiêu chuẩn về điều kiện và thủ tục nộp hồ sơ, như loại bỏ yêu cầu hợp tác với các trung tâm R&D, tăng gấp ba lần giá trị ưu đãi tối đa tín dụng thuế cho mỗi công ty, khuyến khích mở rộng đối với nhiều mục chi đủ điều kiện.

Thuế ưu đãi cho hoạt động R&D được đối xử bình đẳng cho các công ty trong nước nhưng mục tiêu ưu tiên là thu hút các công ty FDI quan tâm đến việc thực hiện các dự án R&D tại Chi Lê. Theo OECD (2014) cho thấy, thuế ưu đãi này có thể tác động trong việc chuyển hướng FDI từ nước này sang nước khác trong cùng khu vực. Các nước OECD như Canada hoặc Pháp gần đây đã tăng cường các ưu đãi thuế R&D với mục đích nhằm thu hút thêm nhiều nguồn vốn FDI có liên quan đến R&D với chi phí cạnh tranh so với các nước láng giềng.

Chương trình đã cố gắng thúc đẩy mối liên kết giữa TĐĐQG với các trường đại học, trung tâm R&D địa phương thông qua các ưu đãi thuế đối với các khoản chi có trong Hợp đồng R&D, còn các khoản chi phí R&D nội bộ sẽ không được chấp nhận. Các trường đại học, trung tâm R&D bản địa muốn tham gia vào chương trình phải được chứng nhận để tăng tính kiểm soát và tính minh bạch. Những bất cập này đã được sửa đổi nên số lượng FDI đăng ký đã tăng đáng kể, nhưng sự hợp tác của FDI trong hoạt động R&D với các tổ chức nghiên cứu bản địa đã không thành công khi không tập trung vào ngành, lĩnh vực cụ thể để hướng FDI vào những ngành công nghiệp mà địa phương có thế mạnh, có tiềm năng phát triển tốt.

Chương trình Trung tâm nghiên cứu xuất sắc quốc tế: Chương trình này được CORFO đưa ra năm 2008 với mục đích thành lập các trung tâm R&D quốc gia với sự tham gia của các trường đại học và viện nghiên cứu công lập đẳng cấp thế giới. Lần kêu gọi đầu tiên cho các đề xuất đã được tiến hành trong năm 2009 và kết quả lựa chọn được 4 trung tâm. Lần kêu gọi thứ hai cho các đề xuất cũng được tiến hành vào năm 2011 và đã chọn ra được 10 trung tâm mới. Chương trình cũng đã được mở rộng để hướng tới các trung tâm R&D của các TĐĐQG. Thông qua Chương trình này, đã có tổng cộng 14 trung tâm R&D được thành lập ở Chi Lê, gồm 8 trường đại học hàng đầu, viện nghiên cứu công lập và các TĐĐQG đến từ 7 quốc gia khác nhau. Chương trình này được cho là tốn kém nhất trong số các chương trình do CORFO điều hành để thúc đẩy sự đổi mới ở Chi Lê, với ngân sách hàng năm vào khoảng 30 triệu USD.

Mỗi trung tâm trong số 4 trung tâm đầu tiên được lựa chọn đã nhận được khoản trợ cấp không hoàn lại với giá trị tối đa lên đến 19,5 triệu USD trong thời gian 10 năm đầu, với yêu cầu khoản đối ứng với giá trị tương đương ít nhất 59,5% giá trị của khoản trợ cấp. Ngoài việc cấp phát nguồn tài trợ công cho các dự án lớn, Chương trình được thiết kế để lựa chọn một số trung tâm xuất sắc và hỗ trợ đáng kể về tài chính để những trung tâm này có thể đạt được thành quả trong thời gian ngắn.

Ngoài liên kết với các doanh nghiệp, các trung tâm xuất sắc được yêu cầu thuê các nhà khoa học Chi Lê và thiết lập các thỏa thuận hợp tác với các trường đại học Chi Lê. Chương trình cũng cố gắng đóng góp cho mục tiêu lớn hơn trong việc cải thiện hệ thống đổi mới quốc gia của Chi Lê, đặc biệt, tăng cường hợp tác nghiên cứu khoa học trong công nghiệp và tiến hành thương mại hóa công nghệ.

Chương trình khởi nghiệp của Chi Lê: Chương trình này được bắt đầu từ năm 2010 để thu hút các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo nước ngoài bằng cách cung cấp cho các doanh nhân nước ngoài một thị thực cư trú và một khoản trợ cấp không hoàn lại để phát triển các dự án của họ. Để tăng cường cho chương trình, CORFO đã hợp tác với một số công ty công nghệ toàn cầu như Google, Amazon, Microsoft, PayPal, và nhiều công ty khác.

Chương trình này còn bổ sung cho các chương trình khác trong việc thu hút FDI liên quan đến R&D, thông qua việc không chỉ tập trung thu hút đầu tư R&D của các TĐĐQG và các tổ chức nghiên cứu công đẳng cấp thế giới mà còn thu hút các doanh nhân và các công ty nhỏ chuyên về công nghệ.

Trong giai đoạn thử nghiệm bắt đầu năm 2010, đã có tổng cộng 22 công ty khởi nghiệp từ 14 quốc gia đến Chi Lê, mỗi công ty trong số này được nhận một khoản vốn mỗi là 40.000 USD và thị thực tạm thời với thời hạn một

năm để phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp của họ ở Chi Lê và thời gian lưu trú tối thiểu 6 tháng. Qua thời gian thí điểm này, trong năm 2011, lần kêu gọi đầu tiên cho các đề xuất đã thu hút 330 hồ sơ, trong đó có 87 hồ sơ khởi nghiệp từ 30 quốc gia khác nhau đã được chọn. Thông qua các lần gọi tiếp theo hàng năm, tính đến năm 2015, đã có lũy kế hơn 1.000 hồ sơ khởi nghiệp từ hơn 70 quốc gia đã tham gia Chương trình.

Chương trình quy định các doanh nhân được lựa chọn cần phải cam kết sinh sống ở Chi Lê ít nhất 6 tháng và được kỳ vọng sẽ tổ chức, tham gia tích cực các sự kiện kết nối, tư vấn và các hoạt động khác nhằm thúc đẩy tinh thần doanh nhân tại địa phương. Sự tham gia này sẽ đảm bảo rằng có ít nhất một số liên kết với bản địa được thiết lập để có thể góp phần gây dựng năng lực hấp thụ. Một cuộc khảo sát năm 2012 bởi CORFO với 91 công ty khởi nghiệp đã tham gia Chương trình cho thấy: 64% trong số họ đã thuê nhân viên mới tại Chi Lê; 76% đã thiết lập mối liên kết hợp tác với các doanh nghiệp Chi Lê; 22% đã nộp đơn xin cấp bằng sáng chế tại Chi Lê kể từ khi nhận được khoản trợ cấp.

Một thách thức lớn đó là chỉ có khoảng 20% các doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài tham gia còn hoạt động ở Chi Lê sau khi đáp ứng các yêu cầu cơ bản của khoản tài trợ. Để giải quyết vấn đề này, trong năm 2015, CORFO đã mở rộng Chương trình bằng cách cung cấp khoản trợ cấp khởi nghiệp quy mô quốc gia, vượt cao hơn mức trợ cấp ban đầu. Hơn thế nữa, một khoản tài trợ được bổ sung khoảng 100.000 USD dành cho những doanh nghiệp tốt nhất thuộc top 1% tham gia Chương trình hàng năm. Đồng thời, cũng cần cam kết đối ứng ít nhất 30% tổng giá trị của dự án. Tính đến năm 2016, Chương trình này không còn tập trung vào các lĩnh vực cụ thể được quan tâm hoặc cố gắng cung cấp các ưu đãi trong những ngành, lĩnh vực công nghệ mà Chi Lê có thế mạnh. Kết quả, một số công ty khởi nghiệp đã không còn gắn bó chặt chẽ với ngành công nghiệp địa phương như kỳ vọng và gặp nhiều khó khăn khi mở rộng quy mô.

Như vậy, qua kinh nghiệm của Thái Lan, Malaysia và Chi Lê nêu trên có thể thấy rằng Thái Lan đã rất thành công trong việc liên kết giữa DNNVV với các FDI trong một số lĩnh vực ô tô, điện-điện tử, nhưng chưa thể lan tỏa sang các ngành, lĩnh vực khác do kinh phí nhà nước còn rất hạn hẹp. Malaysia đã gặp thất bại trong việc thúc đẩy tăng nhanh số lượng các nhà cung cấp bản địa khi có sự can thiệp quá sâu của Chính phủ đối với các FDI. Bên cạnh đó, Chi Lê cũng không thành công khi thu hút FDI liên quan đến R&D (đặc biệt tập trung vào khởi nghiệp) khi chưa có định hướng ưu tiên vào những ngành, lĩnh vực mà quốc gia có thế mạnh nên đã không đem lại hiệu quả cao trong việc thúc đẩy mối liên kết giữa các tổ chức trong nước với các doanh nghiệp FDI và nhiều chuyên gia cho rằng để các ưu đãi của Chính phủ có hiệu quả thì các chương trình hỗ trợ cần được kết nối với hệ thống đổi mới quốc gia.

4. Thực trạng mối liên kết giữa DNNVV với doanh nghiệp FDI tại Việt Nam

Trên thực tế, hầu hết các doanh nghiệp FDI đều mong muốn hợp tác với các doanh nghiệp trong nước để tận dụng các nguồn lực tại địa phương nhằm hạ giá thành sản phẩm và tối đa hóa lợi nhuận. Mối liên kết giữa doanh nghiệp trong nước hay nhà cung cấp bản địa với các doanh nghiệp FDI có thể chia làm 2 nhóm, cụ thể như sau:

Nhóm thứ nhất gồm các doanh nghiệp địa phương đã, đang hoặc sắp trở thành nhà cung cấp cho các doanh nghiệp FDI. Đây là những doanh nghiệp có năng lực và ít nhiều đáp ứng được các tiêu chí theo yêu cầu của FDI về chất lượng sản phẩm, quy mô đơn hàng, giá cả cạnh tranh, tiến độ giao hàng, công nghệ tiên tiến, quản trị nội bộ. Qua khảo sát thực tế thấy rằng, các nhà cung cấp thuộc nhóm này đều đạt ít nhất một hoặc một số tiêu chuẩn về quản lý chất lượng (ISO 9000, ISO 9001), hệ thống quản lý (5S, Kaizen), phương pháp quản lý tiên tiến (Lean, 6 Sigma), quản lý an toàn lao động và sức khỏe (OHSAS 18001), quản lý môi trường (ISO 14000), quản lý năng lượng (ISO 50001), và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (SA 8000).

Việt Nam hiện có khoảng 0,35% trong tổng số gần 500.000 doanh nghiệp nội địa đang tham gia vào sản xuất, chế tạo trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ (tức có khoảng 1.750 doanh nghiệp). Tuy nhiên, số lượng doanh nghiệp trong nước có đủ khả năng trở thành nhà cung cấp cho các FDI hoặc có khả năng xuất khẩu cho các đối tác ở nước ngoài chỉ chiếm khoảng 30% trong tổng số 1.750 doanh nghiệp này, tương ứng khoảng hơn 500 doanh nghiệp hoặc nhà cung cấp nội địa. Về cơ bản, những doanh nghiệp nội địa này đều có đủ năng lực cần thiết trước khi hợp tác, liên kết với các FDI (công ty đầu chuỗi hoặc doanh nghiệp ở nước ngoài), điển hình như Công ty TNHH 4P, Công ty Sản xuất Điện tử Thành Long, Tập đoàn Hà Yên, Công ty Cổ phần Nhựa Hà Nội, Công ty Cổ phần Nhựa 3H, Công ty Cổ phần INNOTEK, Công ty Cổ phần sản xuất thương mại LeGroup,...

Nhóm thứ hai gồm những doanh nghiệp còn lại ở địa phương (chiếm đa số) chưa có đủ khả năng liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp FDI nên có thể nhận xét rằng, mối liên kết giữa doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp FDI còn rất mờ nhạt. Nguyên nhân có thể kể đến:

Nhiều doanh nghiệp FDI tại Việt Nam đã nhận xét rằng, họ gặp khó khăn trong việc tìm kiếm các đối tác nội địa phù hợp vì giữa họ và các nhà cung cấp nội địa có sự khác biệt lớn về trình độ công nghệ và yêu cầu về tiêu chuẩn đặt ra. Đồng thời, chất lượng nguồn nhân lực Việt Nam (từ nhân lực quản lý đến lao động có tay nghề kỹ thuật cao) đang là khâu yếu và thiếu tại Việt Nam, chưa đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp FDI nên phần lớn các doanh nghiệp FDI chủ yếu tập trung vào lắp ráp hoặc sản xuất giản đơn mà không ưu tiên thiết lập các trung tâm nghiên cứu tại Việt Nam.

Một số chương trình chính sách hỗ trợ được xây dựng với mục tiêu không rõ ràng nên ít nhiều đã ảnh hưởng tới hoạt động giám sát và đánh giá, thậm chí có những chương trình hỗ trợ của Nhà nước không có kế hoạch giám sát, đánh giá đã làm dấy lên các quan ngại về sự thiếu khách quan, minh bạch và có thể dẫn tới sự sụt giảm số lượng DNNVV đăng ký tham gia. Cơ chế phối hợp giữa các cơ quan quản lý trong nhiều chương trình hỗ trợ DNNVV đã xuất hiện một số hạn chế như có sự trùng lặp về đối tượng, mục tiêu, và thậm chí cả nội dung. Do vậy, có nhiều chương trình hỗ trợ nhưng chưa có sự liên kết, bổ trợ cho nhau, còn thiếu những chương trình hỗ trợ nâng cao năng lực cho DNNVV, do vậy năng lực và tầm nhìn của nhiều DNNVV vẫn còn rất hạn chế.

Rất nhiều FDI khi đầu tư vào Việt Nam, ngoài việc gặp thuận lợi về giá nhân công rẻ, ưu đãi tài nguyên và ưu đãi thuế, họ cũng gặp không ít khó khăn khi thiếu các thông tin có đủ mức độ tin cậy về các nhà cung cấp địa phương có thể đáp ứng các yêu cầu cơ bản về chất lượng, giá cả, số lượng và thời hạn giao hàng và năng lực chi tiết của nhà cung cấp như mức độ công nghệ hoặc trang thiết bị máy móc, đối tác hiện tại, quy chuẩn tiêu chuẩn nên phần nào cũng đã phát sinh thời gian, chi phí tìm kiếm cho các FDI trong việc thiết lập các mối liên kết với các nhà cung cấp bản địa.

Thực thi bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp không nghiêm túc đã tạo ra sự e ngại nhất định cho các TĐĐQG trong việc chia sẻ bí quyết hoặc tiến hành chuyển giao công nghệ cho các nhà cung cấp bản địa. Đồng thời, việc không nghiêm túc thực hiện các cam kết trong hợp đồng tại nước bản địa cũng đã khiến các TĐĐQG không mặn mà trong đào tạo kỹ năng, nâng cao năng lực bổ trợ cho các đối tác hoặc người lao động bản địa, vì sau khi đào tạo xong sẽ rất dễ bị mất đối tác, người lao động về tay các đối thủ cạnh tranh. Chính điều này đã phần nào tạo ra khoảng cách liên kết giữa các doanh nghiệp bản địa với các doanh nghiệp FDI.

5. Một số khuyến nghị về chính sách thúc đẩy liên kết doanh nghiệp FDI và DNNVV tại Việt Nam

Qua thực trạng mối liên kết giữa DNNVV với doanh nghiệp FDI tại Việt Nam được trình bày trên đây và nghiên cứu kinh nghiệm của một số quốc gia trên thế giới trong việc thúc đẩy liên kết giữa DNNVV với doanh nghiệp FDI, chúng ta có thể rút ra một số đề xuất, kiến nghị như sau:

Trước tiên, phải khẳng định rằng để các doanh nghiệp FDI hòa hợp vào nền kinh tế nước nhà với khối doanh nghiệp trong nước thì các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan phải rất chủ động trong việc ban hành các chính sách thúc đẩy liên kết (cung cấp những cơ hội, ưu đãi cho DNNVV liên kết, hợp tác với các FDI), bởi việc này không diễn ra một cách tự nhiên và đặc biệt các doanh nghiệp trong nước phải rất nghiêm túc trong việc tích lũy năng lực, gây dựng uy tín và thương hiệu trên thị trường nội địa nói riêng và thị trường quốc tế nói chung.

Thứ hai, quản lý nhà nước đối với các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp FDI đang được thực thi bởi một số cơ quan quản lý nhà nước khác nhau nên chưa có sự đồng bộ về các chính sách, cơ chế giữa hai loại đối tượng này. Vì vậy, để có thể thu hẹp khoảng cách giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp FDI thì những cơ quan quản lý này cũng cần phải xem xét tổ chức lại thành một thể thống nhất, hoặc có một cơ quan đầu mối điều phối chung các hoạt động này, nhằm tránh tình trạng mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau lại được hưởng những chính sách ưu đãi, hỗ trợ quá khác nhau.

Thứ ba, chúng ta đang có rất nhiều sự kiện, hội nghị với mục đích và nội dung tương tự nhau như hội nghị xúc tiến đầu tư và hội nghị xúc tiến thương mại được triển khai khá rầm rộ và chi phí không nhỏ do các cơ quan trung ương thực hiện; cũng như có nhiều sự kiện hội nghị với mục đích, ý nghĩa và bản chất gần giống nhau do một số đơn vị quản lý nhà nước triển khai cần phải rà soát, đánh giá một cách tổng thể để giảm bớt sự trùng lặp và tăng tính hiệu quả hơn, giành nguồn lực tập trung cho những hoạt động có ý nghĩa chưa được triển khai như triển lãm thâu phục, hội nghị xúc tiến thâu phục, chương trình chuyên gia tư vấn doanh nghiệp.

Thứ tư, thực tế cho thấy các quốc gia có nguồn nhân lực trình độ thấp chỉ có thể thu hút công nghệ FDI cấp thấp, ngược lại, quốc gia có nguồn nhân lực trình độ cao có thể thu hút một lượng lớn các công nghệ kiến thức chuyên sâu từ FDI. Một chính sách đúng đắn để cải thiện chất lượng giáo dục và chất lượng nguồn nhân lực sẽ tăng cường khả năng hấp thụ để tạo ra tăng trưởng bền vững. Do đó, chính sách giáo dục và đào tạo sẽ là chìa khóa để tạo được nguồn cung lao động có chất lượng ở nước bản địa để thu được những lợi ích từ sự lan tỏa của FDI.

Thứ năm, một yếu tố khác sẽ giúp tăng khả năng liên kết giữa DNNVV với các FDI hay để các FDI không ngần ngại mang theo các công nghệ tiên tiến khi đầu tư vào Việt Nam thì chúng ta phải thực thi nghiêm túc việc bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp. Việc này chắc chắn sẽ giúp các đối tác và người lao động bản địa có được cơ hội tiệm tiến gần hơn đến các FDI, đồng thời, khuyến khích các tác giả, nhà nghiên cứu đưa ra các sản phẩm, kết quả nghiên cứu có giá trị cao.

Thứ sáu, các doanh nghiệp trong nước cần phải tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của các TĐĐQG và cần xác định rõ các doanh nghiệp trong nước sẽ tham gia vào khâu nào trong chuỗi giá trị đó và cần làm gì để đáp ứng các yêu cầu của các TĐĐQG (người mua), từ đó dần khẳng định vai trò, vị thế của các doanh nghiệp Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu. Do vậy, việc tập trung phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ là rất cần thiết vì đây chính là ngành công nghiệp then chốt, bởi chỉ khi doanh nghiệp trong nước làm chủ về công nghệ để sản xuất được những linh kiện nhỏ nhất, đáp ứng chuẩn quốc tế thì chúng ta mới có thể hy vọng tiến tới làm ra sản phẩm hoàn chỉnh.

Thứ bảy, chú ý tới giải pháp nhân rộng, tạo sự lan tỏa từ những nhà cung cấp trong nước đã tạo lập liên kết thành công với FDI, giải quyết những hạn chế của nhà cung cấp trong nước nhờ sự hỗ trợ của FDI (là công ty đầu chuỗi hoặc nhà cung cấp cấp 1 của công ty đầu chuỗi), như trường hợp của Công ty TNHH 4P, Công ty Cổ phần Nhựa Hà Nội, Công ty Cổ phần INNOTEK, Công ty Cổ phần sản xuất thương mại LeGroup,... là những trường hợp tiêu biểu đại diện cho phương pháp liên kết bottom-up (từ dưới lên) nhằm khẳng định vai trò của khu vực tư nhân đã thành công khi chủ động tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Việc thiếu sự nhân rộng những trường hợp điển hình thành công trong việc thúc đẩy mỗi liên kết này cho thấy, chúng ta cần phải có một lộ trình chính sách có tổ chức hơn để đạt được sự lan tỏa nhất định.

Thứ tám, trên cơ sở triển khai thí điểm Chương trình thí điểm phát triển nhà cung cấp (nêu trên) và sẽ có đánh giá của chương trình này trong 2 năm tới, Việt Nam nên có một chương trình kết nối chính thức các nhà cung cấp bản địa với các FDI (hay còn gọi là Chương trình phát triển nhà cung cấp) với một số gợi ý suy: (i) Thời hạn chương trình nên được xem xét mỗi giai đoạn tối thiểu là 10 năm để ổn định thời gian triển khai khi các văn bản hướng dẫn quản lý chương trình, định mức kinh tế-kỹ thuật thường mất một khoảng thời gian nhất định để có thể vận hành được; (ii) Thành lập Ban chỉ đạo liên ngành sản xuất các linh phụ kiện đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế để xác định rõ vai trò, quyền hạn, trách nhiệm và giải quyết bài toán phối hợp không nhíp nhàng giữa các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan; (iii) Xây dựng và phát triển cơ sở dữ liệu nhà cung cấp trong nước đáp ứng các tiêu chí tìm kiếm thông tin của các FDI (người mua sản phẩm) và có sự phân loại, xếp hạng các doanh nghiệp bản địa để các nhà cung cấp bản địa biết mình đang ở thứ hạng nào để có chiến lược phát triển phù hợp hơn; (iv) Nâng cao năng lực cho đội ngũ quản lý của cơ quan chủ trì và một số cơ quan khác có liên quan trong vận hành, điều phối chương trình; (v) Cung cấp các gói giải pháp hỗ trợ liên kết và nâng cao năng lực, ví dụ gói hỗ trợ lãi suất tài chính trong một khoảng thời gian, gói dịch vụ kết nối người mua và người bán, gói hỗ trợ nhà cung cấp cắt giảm chi phí sản xuất, gói hỗ trợ kỹ thuật đặc biệt của các FDI (người mua)... cho các nhà cung cấp trong nước tham gia chương trình.

Thứ chín, khuyến khích tư nhân xây dựng và phát triển cơ sở dữ liệu trực tuyến chất lượng cao (cung cấp các thông tin chung, thông tin chi tiết về năng lực sản xuất, phân loại và xếp hạng, dữ liệu cập nhật thường xuyên) trong những ngành, lĩnh vực mà Việt Nam đang có lợi thế cạnh tranh để từ đó tạo được sự lan tỏa nhất định sang những ngành, lĩnh vực khác.

6. Kết luận

Với mục đích thúc đẩy mỗi liên kết giữa doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp FDI và hướng tới mục đích nâng cao năng lực công nghệ cho

doanh nghiệp trong nước trên cơ sở liên kết với các FDI thì điều cốt lõi vẫn là đào tạo nguồn nhân lực và nâng cao năng lực doanh nghiệp, điều mà không một quốc gia nào có thể thiếu nếu muốn tăng trưởng và phát triển bền vững. Vì vậy, việc chú trọng phát triển nguồn nhân lực theo hướng chuyên môn hóa, tập trung đào tạo đội ngũ chuyên gia, nhân lực có tay nghề kỹ thuật, trình độ quản lý tiên tiến để có thể chủ động hợp tác, sẵn sàng nắm bắt cơ hội và hấp thụ các kiến thức ở trình độ cao. Chính nguồn nhân lực có trình độ, kỹ năng lao động khi làm việc tại các DNNVV sẽ thúc đẩy mối liên kết và duy trì quan hệ hợp tác kinh doanh với các FDI./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Girma, S., 2005. *Absorptive Capacity and Productivity Spillovers from FDI: A Threshold Regression Analysis*. Oxford Bulletin of Economics & Statistics.
2. Chaiyuth Punyasavatsut, 2008. *SMEs in Thai Manufacturing Industry: Linking with MNEs*.
3. UNCTAD Secretariat, 2013. *Strengthening Linkages Between Domestic and Foreign Direct Investment in Africa*.
4. Kenichi Ohno, 2014. *An Approach Middle Income Trap - How Vietnam Can Escape It*.
5. Thailand Board of Investment, 2015. “BOI changing with the Times”, <www.boi.go.th>
6. José Guimón, Cristina Chaminde, 2017. *Policies to Attract R&D-related FDI in Small Emerging Countries: Aligning Incentives with Local Linkages and Absorptive Capacities in Chile*.