

## NÂNG CAO NĂNG LỰC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỂ THAM GIA VÀO CÁC KHẤU CÓ GIÁ TRỊ GIA TĂNG CAO HƠN TRONG CÁC CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ GỢI SUY CHO VIỆT NAM

**Nguyễn Thanh Tùng<sup>1</sup>**

Viện Chiến lược và Chính sách khoa học và công nghệ

---

### **Tóm tắt:**

*Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong các chuỗi giá trị thì cơ hội và cơ chế học hỏi cũng chịu sự chi phối của phương thức quản trị chuỗi mà doanh nghiệp tham gia. Vì vậy, việc xây dựng chính sách hỗ trợ doanh nghiệp bản địa học hỏi nâng cao năng lực đổi mới sáng tạo (ĐMST) để tham gia vào các khâu có giá trị gia tăng (GTGT) cao hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) cần dựa trên phân tích và định dạng đúng phương thức quản trị và cơ chế học hỏi phù hợp với loại hình GVC.*

*Bài viết tập trung phân tích các loại hình nâng cấp trong các GVC cũng như yêu cầu về năng lực ĐMST, các phương thức quản trị và tác động tới cơ chế học hỏi của các doanh nghiệp bản địa. Dựa trên cơ sở phân tích tổng quan một số loại hình chuỗi giá trị ở Việt Nam, bài viết đưa ra một số gợi suy về chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp bản địa khai thác tốt hơn năng lực học hỏi để nâng cấp trong các GVC.*

**Từ khóa:** *Đổi mới sáng tạo; Chuỗi giá trị; Hoạch định chính sách.*

**Mã số:** 19032801

Trong xu thế toàn cầu hóa, những nỗ lực trong nhiều năm qua của các ngành, các cấp đã giúp thu hút được ngày càng nhiều doanh nghiệp nước ngoài, trong đó, nhiều khách hàng là các tập đoàn thương mại lớn trên thế giới có mặt ở Việt Nam, nhiều doanh nghiệp hàng đầu trên thế giới đã đến đầu tư, xây dựng nhà máy sản xuất tại Việt Nam. Điều này đã giúp Việt Nam có tên trong các chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) của nhiều ngành công nghiệp quan trọng như điện tử, dệt may, da giày, đồ nội thất, hàng nông sản..., góp phần thúc đẩy tăng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong những năm qua. Tuy nhiên, cho đến nay, sự tham gia và hưởng lợi của các doanh nghiệp bản địa trong GVC vẫn còn rất hạn chế, tập trung chủ yếu vào hoạt động gia công đơn giản cho những sản phẩm bình dân nên giá trị gia tăng thấp.

---

<sup>1</sup> Liên hệ tác giả: tungnistpass@gmail.com

Nhiều nghiên cứu quốc tế cho thấy, chính phủ đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các doanh nghiệp bản địa tham gia sâu hơn vào các GVC, cũng như phát triển các chuỗi giá trị nội địa thông qua công cụ chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực ĐMST. Xây dựng năng lực ĐMST là một quá trình học hỏi, tích lũy lâu dài và chịu tác động, chi phối bởi môi trường kinh doanh nói chung của doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong các chuỗi giá trị thì cơ hội và cơ chế học hỏi cũng chịu sự chi phối của phương thức quản trị chuỗi mà doanh nghiệp tham gia. Phương thức quản trị là cách thức mà các doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi đặt ra các nguyên tắc, tiêu chuẩn để kiểm soát và thực hiện quản lý đối với hoạt động sản xuất và kinh doanh. Vì vậy, việc xây dựng chính sách hỗ trợ doanh nghiệp bản địa học hỏi nâng cao năng lực ĐMST để tham gia vào các khâu có giá trị gia tăng (GTGT) cao hơn trong GVC cần dựa trên phân tích và định dạng đúng phương thức quản trị và cơ chế học hỏi phù hợp với loại hình GVC.

Bài viết này tập trung phân tích các loại hình nâng cấp trong các chuỗi giá trị cũng như yêu cầu về năng lực ĐMST, các phương thức quản trị và tác động tới cơ chế học hỏi của các doanh nghiệp bản địa trong các GVC. Dựa trên cơ sở phân tích tổng quan một số loại hình chuỗi giá trị chủ đạo ở Việt Nam, bài viết đưa ra một số gợi ý suy cho các nhà hoạch định chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp bản địa khai thác tốt năng lực học hỏi để nâng cấp trong các GVC.

## **1. Tham gia các hoạt động/khâu có giá trị gia tăng cao hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu và vai trò của đổi mới sáng tạo**

### ***1.1. Các hình thức nâng cấp trong chuỗi giá trị toàn cầu và vai trò của đổi mới sáng tạo***

Nghiên cứu của các học giả quốc tế đưa ra các hình thức nâng cấp trong chuỗi giá trị (*Kaplinsky & Morris 2001; Humphrey and Schmitz, 2002*). Trong phạm vi bài viết này, chúng tôi tập trung vào một số loại hình nâng cấp sau:

(1) *Nâng cấp chức năng*: là việc chuyển sang các khâu đòi hỏi nhiều kỹ năng/kinh nghiệm hơn, tạo ra nhiều GTGT hơn, như chuyển từ phương thức gia công lắp ráp thuần túy, qua phương thức gia công trọn gói hoặc sản xuất những thiết bị gốc (OEM), phương thức gia công thiết kế - sản xuất - cung cấp sản phẩm và dịch vụ liên quan (ODM) và phương thức sản xuất sản phẩm với thương hiệu riêng (OBM).

(2) *Nâng cấp qui trình*: là việc chuyển hóa các yếu tố đầu vào thành các sản phẩm đầu ra một cách hiệu quả hơn thông qua tái tổ chức hoạt động sản xuất và ứng dụng các công nghệ tiên tiến.

(3) *Nâng cấp sản phẩm*: là việc liên tục nâng cao chất lượng sản phẩm, hoặc chuyển sang phân khúc sản phẩm cao cấp hơn, có mức giá bán cao hơn trên thị trường, cũng như đa dạng hóa chủng loại sản phẩm.

Để nâng cấp lên các khâu, hoạt động có GTGT cao hơn trong các chuỗi giá trị phụ thuộc vào khả năng khai thác tốt các cơ hội học hỏi và chiến lược của doanh nghiệp bản địa. Nghiên cứu của các học giả Gereffi, Frederick và Fernandez-Stark đã diễn giải tiến trình nâng cấp của các doanh nghiệp may mặc lên các khâu/hoạt động có GTGT cao hơn trong các GVC (Bảng 1).

**Bảng 1.** Các hình thức nâng cấp trong GVC của các doanh nghiệp may mặc

Loại hình nâng cấp	Tính chất	Đặc điểm	Yêu cầu về năng lực đổi mới sáng tạo
Trọng gói/OEM/FOB (Nâng cấp chức năng)	Chuyển từ gia công thuần túy sang làm các đơn hàng “mua nguyên liệu, bán thành phẩm”	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thay vì chỉ tập trung vào sản xuất thuần túy, nhà cung cấp phải đảm nhận nhiều hoạt động hơn như tìm mua nguyên liệu đầu vào cho sản xuất.</li> <li>- Các nhà cung cấp có thể thực hiện cả hoạt động phân phối đầu ra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năng lực quản lý chuỗi cung ứng (tìm kiếm, lựa chọn nguyên liệu phù hợp với yêu cầu đơn hàng, liên kết với các nhà cung cấp nguyên liệu, đàm phán giá cả).</li> <li>- Năng lực marketing.</li> <li>- Đổi mới qui trình công nghệ (hiện đại hóa qui trình sản xuất, tổ chức sản xuất, ứng dụng mô hình sản xuất tinh gọn, Kaizen 5S, công nghệ thông tin).</li> </ul>
Thiết kế sản phẩm (ODM) (Nâng cấp chức năng)	Chuyển lên Khâu Thiết kế	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhà cung cấp tham gia hoạt động “trước sản xuất”, như: thiết kế, phát triển sản phẩm, sản xuất thử nghiệm.</li> <li>- Hoạt động thiết kế có thể cần hợp tác với DN khách hàng, khách hàng có thể gắn thương hiệu lên mẫu thiết kế.</li> <li>- Trong nhiều trường hợp, các doanh nghiệp ODM cộng tác với các nhà thiết kế của DN lãnh đạo để phát triển sản phẩm mới.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năng lực thiết kế (kiến thức về xu thế thị trường, mỹ thuật, tạo hình, am hiểu về nguyên liệu và ứng dụng công nghệ tiên tiến vào hoạt động thiết kế sản phẩm).</li> <li>- Năng lực triển khai sản xuất thử và hoàn thiện sản phẩm.</li> </ul>

Loại hình nâng cấp	Tính chất	Đặc điểm	Yêu cầu về năng lực đổi mới sáng tạo
Phát triển thương hiệu sản phẩm (OBM) (Nâng cấp chức năng)	Chuyên lên khâu phát triển thương hiệu riêng	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhà cung cấp có thể tự phát triển sản phẩm mang thương hiệu riêng thông qua 2 lựa chọn:               <ul style="list-style-type: none"> <li>+ duy trì mối quan hệ với doanh nghiệp khách hàng và hợp tác xây dựng thương hiệu.</li> <li>+ Hình thành kênh phân phối riêng thông qua tiếp cận thị trường nội địa và các quốc gia trong khu vực. Lựa chọn này tạo cơ hội phát triển kỹ năng marketing và phân phối.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năng lực đầu tư phát triển thương hiệu.</li> <li>- Năng lực quảng bá thương hiệu.</li> <li>- Năng lực thiết kế.</li> <li>- Năng lực bảo vệ thương hiệu.</li> <li>- Năng lực khai thác thương hiệu.</li> </ul>
Nâng cấp sản phẩm (product upgrading)	Chuyên sang làm các sản phẩm có GTGT cao hơn	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đưa ra thị trường các sản phẩm mới, có tiêu chuẩn cao hơn, có GTGT cao hơn, cải tiến chất lượng sản phẩm hiện có hoặc đa dạng hóa chủng loại sản phẩm.</li> <li>Vi dụ: Trong ngành may mặc, chuyển từ sản xuất các sản phẩm thời trang cao cấp hơn (chuyển từ gia công sơ mi, quần âu sang gia công veston, váy thời trang). Trong ngành lúa gạo, chuyển sang chế biến loại gạo chất lượng cao.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năng lực đầu tư đổi mới dây chuyền thiết bị chuyên dùng.</li> <li>- Năng lực quản lý chất lượng sản phẩm.</li> <li>- Năng lực marketing.</li> </ul>
Nâng cấp qui trình (process upgrading)	Tái tổ chức hoạt động sản xuất, ứng dụng các qui trình công nghệ tiên tiến.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Máy móc - thiết bị: Đầu tư nâng cấp dây chuyền công nghệ để nâng cao năng suất.</li> <li>- Thông tin và dịch vụ hậu cần (logistic): ứng dụng ICT và các công nghệ tiên tiến để tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động liên quan, giúp giảm chi phí, thời gian và tăng mức độ linh hoạt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Năng lực vận hành dây chuyền thiết bị.</li> <li>- Đổi mới qui trình công nghệ (tổ chức sản xuất, ứng dụng mô hình SXTG, Kaizen 5S, ứng dụng ICT).</li> </ul>

Nguồn: Phát triển từ nghiên cứu của Gereffi, Frederick và Fernandez-Stark, 2011.

## **1.2. Năng lực đổi mới sáng tạo**

Tùy phạm vi của hoạt động ĐMST được nói đến, một số trường hợp gọi chung là ĐMST, nhưng cũng có trường hợp gọi là đổi mới công nghệ (ĐMCN). Tuy nhiên, trong nhiều nghiên cứu, thuật ngữ ĐMCN thường nhấn mạnh tới đối tượng cụ thể được đổi mới là công nghệ theo nghĩa hẹp, còn ĐMST được hiểu bao gồm đổi mới về công nghệ, quản lý, sản xuất, đầu tư, liên kết và marketing,... Như vậy, năng lực ĐMST bao gồm năng lực công nghệ và các loại năng lực liên quan khác. Trên thực tế, mức độ quan trọng của các loại năng lực này tùy thuộc vào loại GVC, khâu trong GVC mà doanh nghiệp tham gia, cũng như chiến lược của doanh nghiệp trong các GVC. Để phục vụ yêu cầu quản trị ĐMCN cho doanh nghiệp và xây dựng chính sách hỗ trợ của các quốc gia nâng cao năng lực ĐMST, nhiều nghiên cứu quốc tế đã cố gắng phân loại năng lực ĐMST theo các loại hình cụ thể (*APCTT-ESCAP, 1999; Trần Ngọc Ca, 1999*). Theo đó, các loại năng lực ĐMST được tóm tắt như sau:

- *Năng lực đầu tư*: Năng lực đầu tư là khả năng nhận biết nhu cầu đầu tư, chuẩn bị, xây dựng và triển khai các dự án đầu tư, hoặc mở rộng/hiện đại hóa các cơ sở sản xuất - kinh doanh hiện có;
- *Năng lực sản xuất*: Khả năng vận hành ổn định dây chuyền sản xuất, tổ chức sản xuất, tìm kiếm nguồn/nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào cho sản xuất để đáp ứng yêu cầu sản xuất-kinh doanh...;
- *Năng lực đổi mới công nghệ*: việc chủ động thay thế một phần hay toàn bộ công nghệ đang được sử dụng bằng một công nghệ khác tiên tiến hơn, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh. Dựa vào mục tiêu của ĐMCN, có thể phân chia ĐMCN thành hai loại cơ bản: đổi mới công nghệ sản phẩm (đổi mới sản phẩm) và đổi mới công nghệ quy trình (đổi mới quy trình);
- Năng lực marketing là khả năng nắm bắt kịp thời nhu cầu và sự thay đổi nhu cầu khách hàng, thông tin tình báo marketing, xu thế thị trường, cũng như kỹ năng cần thiết để thiết lập các mối liên kết với khách hàng.

## **2. Cơ chế học hỏi nâng cao năng lực đổi mới sáng tạo trong môi trường chuỗi giá trị toàn cầu**

### **2.1. Phương thức quản trị chuỗi giá trị**

Phương thức quản trị là cách thức mà một doanh nghiệp lãnh đạo mạng lưới thực hiện quyền quản trị thông qua việc điều phối hoạt động sản xuất của các nhà cung cấp mà không cần nắm quyền sở hữu trực tiếp đối với các doanh nghiệp này. Nói cách khác, phương thức quản trị là cách thức mà các doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi đặt ra các nguyên tắc, tiêu chuẩn để kiểm soát

và thực hiện quản lý đối với hoạt động sản xuất và kinh doanh của các nhà cung cấp tham gia chuỗi (Kaplinsky, R. và M. Morris, 2001). Nghiên cứu của Gereffi đã đưa ra 5 phương thức quản trị GVC bao gồm: Quản trị dựa trên thị trường, quản trị đầu tư, quản trị mô đun, quản trị quan hệ mật thiết và quản trị lệ thuộc (Gereffi, 2005) được tóm tắt như sau:

- *Chuỗi dựa trên giao dịch thị trường*: Kiểu quản trị này đặc trưng bởi mối quan hệ độc lập, dựa trên quan hệ thị trường, thuận mua vừa bán giữa các tác nhân tham gia chuỗi. Kiểu quản trị này phù hợp với các giao dịch không quá phức tạp, thông tin về cấu hình sản phẩm được chuẩn hóa dễ dàng và đơn giản. Thông thường, các nhà cung cấp tiềm năng có đủ năng lực sản xuất theo đúng qui cách, hoàn toàn chủ động trong quá trình sản xuất (nguyên liệu đầu vào, qui trình công nghệ, doanh nghiệp khách hàng không can thiệp);
- *Chuỗi mô-đun*: Kiểu quản trị này đặc trưng bởi những giao dịch đối với những sản phẩm phức tạp hơn nhưng được thiết kế theo kiểu mô-đun, được quy chuẩn một cách chi tiết và đơn giản hóa thông qua các tiêu chuẩn kỹ thuật. Nhà cung cấp thực hiện các đơn hàng theo cấu hình khách hàng yêu cầu và hoàn toàn đảm nhiệm công nghệ quy trình sản xuất. Các GVC trong sản xuất thiết bị điện tử công nghiệp thường có kiểu quản trị này;
- *Chuỗi theo quan hệ*: Kiểu quản trị này đặc trưng bởi những giao dịch phức tạp và những mối quan hệ mật thiết dựa trên lòng tin (quan hệ gia đình, quan hệ xã hội có sự gắn gũi về không gian địa lý,...). Đặc trưng này là do loại thông tin, tri thức trong mạng lưới không dễ dàng được chuẩn hóa (tacit - tri thức ngầm) nên việc chia sẻ thường gặp nhiều khó khăn. Tương tác dựa trên những quan hệ có tính lịch sử, gia đình và thường rất khó, mất nhiều thời gian người ta mới có thể tái lập được những quan hệ như vậy với một đối tác mới. Các nhà cung cấp trong chuỗi này đòi hỏi có năng lực cao, có khả năng cung cấp các sản phẩm hoàn toàn khác so với sản phẩm cùng chủng loại trên thị trường;
- *Chuỗi lệ thuộc*: Kiểu quản trị này đặc trưng bởi các nhà cung cấp có năng lực hạn chế nên phải phụ thuộc vào các khách hàng lớn, bị chi phối, áp đặt và kiểm soát. Các doanh nghiệp khách hàng thường phải cung cấp các thông tin, hướng dẫn cụ thể về các tiêu chuẩn để đảm bảo cung cấp được các sản phẩm đáp ứng yêu cầu. Doanh nghiệp lãnh đạo thường nắm giữ năng lực cốt lõi, đặc biệt trong các khâu thiết kế, R&D và phân phối, nắm quyền kiểm soát và áp đặt đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- *Chuỗi đầu tư*: Kiểu quản trị này đặc trưng bởi các hoạt động trong chuỗi được tích hợp theo chiều dọc. Doanh nghiệp lãnh đạo trực tiếp

nắm quyền sở hữu tại một số công đoạn trong chuỗi. Liên kết trong chuỗi kiểu này khá giống với liên kết của những công ty đa quốc gia với các công ty con của họ ở các nước. Thường thì kiểu quản trị này phù hợp với những sản phẩm có độ phức tạp cao, không dễ chuẩn hóa các thông số kỹ thuật, trong khi năng lực chuyên môn của nhà cung cấp thấp hoặc không tìm được các nhà cung cấp có trình độ cao.

## 2.2. Cơ chế học hỏi trong các chuỗi giá trị

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, việc tham gia của các doanh nghiệp bản địa vào các GVC là một kênh quan trọng để có được thông tin về chủng loại, chất lượng sản phẩm và công nghệ mà thị trường thế giới yêu cầu, cũng như là cách để tiếp cận những thị trường này. Tuy nhiên, để có thể khai thác được các cơ hội này đòi hỏi các doanh nghiệp phải chủ động học hỏi để nâng cao năng lực ĐMST, từ đó, nâng cấp lên các khâu có GTGT cao hơn, cũng như chuyển sang các hoạt động có GTGT cao hơn ngay tại mắt xích mà họ đang nắm giữ trong GVC. Ngoài nỗ lực bản thân, tương tác giữa doanh nghiệp bản địa với doanh nghiệp lãnh đạo và các đối tác khác là động lực quan trọng thúc đẩy hoạt động học hỏi nâng cao năng lực ĐMST.

Nghiên cứu của Pietrobelli và Rabellotti (2009, 2011) nhấn mạnh rằng, mặc dù tham gia vào GVC đem lại nhiều cơ hội học hỏi cho các doanh nghiệp tham gia, nhưng thực tế mức độ và cơ chế học hỏi lại phụ thuộc vào phương thức quản trị của các doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi. Theo đó, các cơ chế học hỏi tương ứng với các phương thức quản trị chuỗi được tóm tắt trong Bảng 2.

**Bảng 2.** Cơ chế học hỏi trong các chuỗi giá trị toàn cầu

Kiểu quản trị	Cơ chế học hỏi trong chuỗi giá trị toàn cầu
Thị trường	- Hiệu ứng tràn - Bất chước
Mô đun	- Tiếp nhận thông tin, tri thức về các tiêu chuẩn kỹ thuật, xã hội, môi trường - Áp lực phải học hỏi để đáp ứng yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng.
Quan hệ	- Gặp gỡ thường xuyên, trao đổi trực tiếp
Lệ thuộc	- Doanh nghiệp lãnh đạo hỗ trợ đào tạo và chuyển giao công nghệ (một số công nghệ, kỹ năng đơn giản phục vụ lắp ráp)
Thâu tóm	- Bất chước - Hiệu ứng tràn - Luân chuyển nhân lực - Đào tạo nhân lực bản địa - Chuyển giao công nghệ (hạn chế).

Nguồn: Pietrobelli và Rabellotti, 2011.

Đối với chuỗi dựa trên giao dịch thị trường, cơ chế học hỏi chủ đạo: hiệu ứng tràn và bắt chước, nhờ đó các doanh nghiệp bản địa ở các nước đang phát triển có thể có được tri thức cần thiết để điều chỉnh và đổi mới nhằm duy trì, nâng cấp vị thế trong chuỗi. Quản trị chuỗi kiểu này thường là các khách hàng quy mô nhỏ và việc nâng cấp chức năng của các doanh nghiệp trong chuỗi phụ thuộc nhiều vào khả năng đầu tư thích đáng ở các khâu thiết kế, phát triển sản phẩm và tiếp thị.

Đối với chuỗi mô-đun, nhà cung cấp sản xuất các chi tiết, cấu kiện hay các mô-đun theo những tiêu chuẩn kỹ thuật được qui định chi tiết bởi doanh nghiệp lãnh đạo/khách hàng. Vì vậy, các doanh nghiệp lãnh đạo gây sức ép lên các nhà cung cấp để họ phải đổi mới và theo kịp những tiến bộ công nghệ, nhưng lại không trực tiếp tham gia vào quá trình học hỏi. Các doanh nghiệp lãnh đạo là một tác nhân quan trọng bên ngoài thúc đẩy quá trình học hỏi và đổi mới của các nhà cung cấp, thông qua vai trò đặt ra tiêu chuẩn, kiểm soát việc thực hiện và hỗ trợ thực hiện các tiêu chuẩn (khi cần thiết). Nhà cung cấp bản địa tham gia chuỗi mô-đun cần đầu tư rất chuyên sâu, xây dựng những năng lực sản xuất chuyên biệt và liên tục nâng cấp chúng để gia nhập và nâng cao vị thế trong GVC. Họ thường phải tự lực học hỏi để làm và hiếm khi nhận được hỗ trợ chủ động từ phía doanh nghiệp lãnh đạo. Các cơ quan chứng nhận chất lượng hay chứng nhận đạt chuẩn, các tổ chức tư vấn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp bản địa.

Đối với chuỗi theo quan hệ, do tính chất phức tạp của thông tin và tri thức ngầm nên những liên kết trong chuỗi thường rất chặt chẽ và việc trao đổi trực tiếp, học hỏi lẫn nhau là thường xuyên. Các doanh nghiệp trong chuỗi thường có năng lực bổ sung lẫn nhau. Nỗ lực học hỏi để giữ vị trí đòi hỏi những khoản đầu tư lâu dài, khó chuyển đổi cho mục đích khác, đồng nghĩa với nguy cơ thiệt hại lớn nếu phải chuyển sang một quan hệ mới.

Đối với chuỗi lệ thuộc, những doanh nghiệp lãnh đạo thường chủ động can thiệp vào quá trình học hỏi của các nhà cung cấp chưa có đủ năng lực độc lập (bù lại chi phí sẽ thấp). Hỗ trợ này thường chỉ giới hạn ở một số loại kỹ năng đơn giản (như lắp ráp, gia công, quản lý chất lượng). Các doanh nghiệp lãnh đạo thường nắm giữ những năng lực cốt lõi như thiết kế, phân phối, tiếp thị. Do đó, các nhà cung cấp có năng lực yếu khó thoát ra khỏi vị trí lệ thuộc vào các doanh nghiệp lãnh đạo.

Đối với chuỗi thâm tóm, cơ chế học hỏi thường thông qua luân chuyển cán bộ quản lý, lao động có tay nghề, đào tạo lực lượng lao động địa phương, tràn tri thức và học mót. Cá biệt cũng có hoạt động chuyển giao công nghệ chính thức, có hợp đồng, nhưng việc này thường gắn với những phương án



bảo vệ pháp lý và chiến lược bảo hộ tài sản trí tuệ của doanh nghiệp lãnh đạo.

### ***2.3. Tương tác giữa hệ thống đổi mới sáng tạo và cơ chế học hỏi của các doanh nghiệp trong chuỗi giá trị toàn cầu***

Nghiên cứu của Pietrobelli và Rabellotti (2009, 2011) đã phân tích cơ chế học hỏi trong các GVC khác nhau và vai trò của hệ thống ĐMST đối với việc thúc đẩy quá trình học hỏi nâng cao năng lực ĐMST cho các doanh nghiệp trong các GVC. Hai khía cạnh quan trọng trong hệ thống đổi mới được quan tâm bao gồm: chính sách công nghệ và tổ chức công nghệ. Chính sách công nghệ liên quan đến nhập khẩu công nghệ, khuyến khích R&D và đào tạo kỹ năng. Tổ chức công nghệ gồm các tổ chức cung cấp dịch vụ đo lường, kiểm chuẩn, R&D, đào tạo và tổ chức dịch vụ tư vấn liên quan,... Các tác giả cho rằng, hệ thống đổi mới ở các nước đang phát triển cần chú trọng đến các tổ chức có khả năng cung cấp các dịch vụ truyền bá và khuyến công nghệ như: đo lường, tiêu chuẩn, kiểm tra và chất lượng (MSTQ), tư vấn kỹ thuật và quản lý, dịch vụ tư vấn phát triển kinh doanh. Thêm nữa, các hoạt động tiếp thu và làm chủ công nghệ của các nước tiên tiến có ý nghĩa quan trọng để thúc đẩy quá trình học hỏi và đổi mới ở các nước đang phát triển.

Mặt khác, để có thể khai thác các cơ hội có được từ việc tham gia GVC, doanh nghiệp và các nhà hoạch định chính sách ở các quốc gia đang phát triển cũng cần hiểu rõ ba yếu tố chi phối quyết định lựa chọn kiểu quản trị của các doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi, bao gồm:

- Mức độ phức tạp của giao dịch: là mức độ phức tạp của chuyển giao thông tin và tri thức cần có để thực hiện một giao dịch cụ thể;
- Khả năng chuẩn tắc hóa giao dịch: là khả năng hệ thống hóa thông tin và tri thức để chuyển giao một cách hiệu quả mà không gây tổn kém cho các bên giao dịch;
- Năng lực của các nhà cung cấp ở các khâu trong chuỗi: là khả năng nhận thức và tuân thủ những yêu cầu phức tạp của đối tác giao dịch.

Các tác giả đã phân tích tính chất đặc thù của hệ thống đổi mới quốc gia, với những mức độ phát triển khác nhau, có tác động quan trọng tới ba yếu tố chi phối đến việc lựa chọn phương thức quản trị chuỗi: Mức độ phức tạp của giao dịch, khả năng chuẩn tắc hóa giao dịch và năng lực của các nhà cung cấp ở các khâu trong chuỗi (Bảng 3). Nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, phương thức quản trị GVC có thể thay đổi, điều chỉnh cùng với quá trình phát triển của hệ thống đổi mới.

**Bảng 3.** Chuỗi giá trị toàn cầu và quan hệ tương tác với hệ thống đổi mới

Phương thức quản trị chuỗi	Yếu tố chi phối kiểu quản trị	Hệ thống đổi mới	
1. Thị trường	Mức độ phức tạp giao dịch THẤP	Cơ quan tiêu chuẩn - đo lường - kiểm nghiệm - chất lượng (MSTQ) là chủ đạo. Các tổ chức giáo dục, đào tạo, dạy nghề là chủ đạo.	Hệ thống có cấu trúc tốt, đầy đủ, tron tru tạo tiền đề để 1-2-3 xảy ra
	Mức độ chuẩn tắc hóa CAO		
	Năng lực nhà cung cấp CAO		
2. Mô-đun	Mức độ phức tạp giao dịch CAO	Cơ quan tiêu chuẩn - đo lường - kiểm nghiệm - chất lượng (MSTQ) là chủ đạo. Các tổ chức giáo dục, đào tạo, dạy nghề là chủ đạo.	
	Mức độ chuẩn tắc hóa CAO		
	Năng lực nhà cung cấp CAO		
3. Quan hệ	Mức độ phức tạp giao dịch CAO	Hệ thống “địa phương/vùng” và tri thức bổ sung lẫn nhau là chủ đạo. Cơ quan tiêu chuẩn - đo lường - kiểm nghiệm - chất lượng (MSTQ) có vai trò ít quan trọng hơn. Các tổ chức giáo dục, đào tạo, dạy nghề là chủ đạo.	
	Mức độ chuẩn tắc hóa THẤP		
	Năng lực nhà cung cấp CAO		
4. Lệ thuộc	Mức độ phức tạp giao dịch CAO	Cơ quan tiêu chuẩn - đo lường - kiểm nghiệm - chất lượng (MSTQ) có vai trò ít quan trọng hơn.	4-5 thường thấy với những hệ thống rời rạc, yếu kém. Lãnh đạo chuỗi có thể bù đắp những yếu kém của hệ thống, nhưng việc nâng cấp của doanh nghiệp bản địa bị hạn chế.
	Mức độ chuẩn tắc hóa CAO		
	Năng lực nhà cung cấp THẤP		
5. Thâu tóm	Mức độ phức tạp giao dịch CAO	Tổ chức R&D bản địa có thể được lợi từ tương tác.	<b>Diễn tiến có thể xảy ra:</b> - Tiến bộ về quản lý chất lượng có thể giúp việc chuyên từ 4, 5 sang 2 dễ dàng hơn. - Tiến bộ ở các hệ thống địa phương/vùng thường giúp việc
	Mức độ chuẩn tắc hóa THẤP	GVC được kỳ vọng nâng cao kỹ năng kỹ thuật cho lao động.	
	Năng lực nhà cung cấp THẤP		

Phương thức quản trị chuỗi	Yếu tố chi phối kiểu quản trị	Hệ thống đổi mới	
			chuyển từ 4,5 sang 3. - Chuyển từ 5,4 sang 2,3 thường được dẫn dắt bởi hệ thống được hoàn thiện hơn hỗ trợ các nhà cung cấp.

*Nguồn: Pietrobelli và Rabellotti, 2011; Morrison, Pietrobelli và Roberta Rabellotti, 2008; Bản dịch được trích dẫn trong nghiên cứu của tác giả Nguyễn Võ Hưng, 2013.*

Ảnh hưởng của các mức độ phát triển khác nhau của hệ thống đổi mới đến những yếu tố chi phối kiểu quản trị chuỗi được các tác giả diễn giải như sau:

*(a) Mức độ phức tạp của giao dịch và hệ thống ĐMST*

Một hệ thống đổi mới có cấu trúc tốt, hoạt động hiệu quả sẽ hỗ trợ làm giảm bớt độ phức tạp giao dịch, nhờ vậy, những phương thức quản trị GVC dựa trên thị trường, hay những phương thức quản trị không phải dựa trên việc thuê tóm có điều kiện hình thành.

Khi nhà đầu tư phải quyết định giữa “tự làm” hay “mua” họ sẽ phải cân nhắc giữa việc mua ngoài với chi phí sản xuất thấp nhưng chi phí giao dịch cao và việc tự làm với chi phí sản xuất cao nhưng chi phí giao dịch thấp. Khi các thể chế thị trường chưa phát triển đầy đủ, hiệu lực thực thi hợp đồng yếu, nạn quan liêu, tham nhũng tràn lan thì chi phí giao dịch sẽ tăng cao, buộc doanh nghiệp phải tự làm, khó khai thác được lợi ích của chuyên môn hóa giữa các doanh nghiệp khác nhau.

Liên quan đến KH&CN, nếu hệ thống có khả năng đưa ra các tiêu chuẩn đồng nhất và các tổ chức kiểm nghiệm, kiểm soát chất lượng hoạt động hiệu quả thì chi phí liên quan tới những giao dịch về công nghệ và học hỏi sẽ được giảm bớt, nên dễ dàng hơn khi áp dụng phương thức quản trị dựa trên quan hệ. Nhờ đó, việc học hỏi của các doanh nghiệp bản địa trong các chuỗi lệ thuộc có thể chuyển sang các hoạt động phức tạp hơn, có giá GTGT cao hơn, như thiết kế và lập kế hoạch sản xuất. Quá trình này sẽ tạo điều kiện thúc đẩy việc chuyển đổi quan hệ trong chuỗi sang những dạng quản trị thuận lợi hơn cho học hỏi công nghệ.

*(b) Mức độ chuẩn tắc hóa giao dịch và hệ thống ĐMST*

Đối với những giao dịch đơn giản, dựa trên thị trường thì giá cả phản ánh đầy đủ những thông tin có liên quan vì mức độ phức tạp của giao dịch thấp.

Tuy nhiên, với giao dịch phức tạp, có mức độ chuẩn hóa cao thì doanh nghiệp ở các nước đang phát triển lại thiếu năng lực và kỹ năng để thực hiện. Hệ thống đổi mới, trong đó đặc biệt là hạ tầng về tiêu chuẩn, đo lường, kiểm chuẩn, quản lý chất lượng (MSTQ) phát triển đầy đủ có thể giúp các doanh nghiệp tham gia hiệu quả hơn vào những giao dịch có mức chuẩn hóa cao. Việc sử dụng những tiêu chuẩn của các tổ chức quốc tế hoặc của các doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi ngày càng trở thành một yêu cầu bắt buộc có thể tham gia vào GVCs dựa trên giao dịch có độ chuẩn tắc hóa cao.

Trong bối cảnh tiến bộ công nghệ diễn ra nhanh chóng, mức độ phức tạp của sản phẩm ngày càng tăng và quá trình toàn cầu hóa hoạt động sản xuất - kinh doanh đang diễn ra sâu rộng, thì tiêu chuẩn công nghiệp ngày càng đóng vai trò quan trọng hơn. Tiêu chuẩn giúp giảm bớt chi phí giao dịch và tình trạng thông tin bất đối xứng giữa người mua và người bán, giảm thiểu bất trắc, rủi ro về chất lượng và yêu cầu kỹ thuật. Tiêu chuẩn đóng góp quan trọng cho việc truyền bá công nghệ trong ngành cũng như liên ngành. Ở các nước đang phát triển, cơ quan tiêu chuẩn có thể truyền bá thực hành chuẩn thông qua khuyến khích, giúp doanh nghiệp hiểu và áp dụng những tiêu chuẩn mới, cần thiết. Điều này giúp giảm bớt mức độ phức tạp trong quan hệ hợp tác công nghệ giữa các doanh nghiệp, tạo điều kiện nâng cao năng lực cho các nhà cung cấp ở các nước đang phát triển tham gia vào các GVC.

Về nguyên tắc, phương thức quản trị theo mô-đun và dựa trên quan hệ thường được lựa chọn khi các nhà cung cấp bản địa có năng lực tốt, có hiểu biết và áp dụng những chuẩn mực và tiêu chuẩn kỹ thuật trong hoạt động của họ.

### *(c) Năng lực của các nhà cung cấp và hệ thống ĐMST*

Năng lực của các nhà cung cấp bản địa là một điều kiện cơ bản để được tham gia vào các GVC, đồng thời, cũng là một yếu tố quan trọng quy định việc tham gia được sẽ chịu sự quản trị của doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi theo kiểu nào.

Hệ thống đổi mới gồm các thể chế và tổ chức, đặc biệt liên quan đến KH&CN và đào tạo đóng một vai trò quan trọng giúp nâng cao năng lực ĐMST cho doanh nghiệp bản địa trong các GVC. Hệ thống đổi mới phải có khả năng phát hiện loại năng lực doanh nghiệp bản địa đang cần trong giai đoạn phát triển của doanh nghiệp đó để có những đáp ứng phù hợp nhất.

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, nếu năng lực của các nhà cung cấp được nâng cao thì các doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi có thể thay đổi các phương thức quản trị GVC phù hợp hơn, như chuyển từ việc quản trị theo kiểu đầu tóm và lệ thuộc sang quản trị dựa trên quan hệ và mô-đun.

Hệ thống đổi mới cũng có thể được hướng tới đáp ứng nhu cầu nâng cao năng lực của doanh nghiệp tùy theo cơ hội hay chiến lược mà doanh nghiệp theo đuổi. Nếu doanh nghiệp muốn phát triển bằng cách làm chủ công nghệ sản xuất, củng cố vị trí mà doanh nghiệp đã có trong GVC thì hệ thống đổi mới cần hướng tới loại kỹ năng, tri thức, công nghệ, đổi mới giúp doanh nghiệp làm được như vậy. Trong khi đó, nếu doanh nghiệp theo đuổi chiến lược chen chân vào những hoạt động có giá trị gia tăng lớn hơn trong GVC, thì hệ thống đổi mới lại phải giúp doanh nghiệp học hỏi, thu nạp năng lực thiết kế, năng lực R&D.

### **3. Một số gợi ý suy cho Việt Nam về chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp bản địa để tham gia các khâu/hoạt động có giá trị gia tăng cao hơn trong các chuỗi giá trị toàn cầu thông qua đổi mới sáng tạo**

Việc xây dựng chính sách hỗ trợ doanh nghiệp bản địa học hỏi nâng cao năng lực ĐMST để tham gia vào các khâu có GTGT cao hơn trong GVC cần dựa trên phân tích và định dạng đúng kiểu quản trị và cơ chế học hỏi phù hợp với loại hình GVC mà doanh nghiệp bản địa đang tìm cách tham gia hoặc muốn nâng cấp lên các khâu có GTGT cao hơn.

Trong các GVC thuộc lĩnh vực may mặc (và điện tử tiêu dùng), phần lớn các doanh nghiệp bản địa Việt Nam mới chỉ dừng lại ở mức độ gia công những sản phẩm thuộc phân khúc bình dân (áo jacket, áo sơ mi, quần âu), thực hiện các giao dịch không quá phức tạp, thông tin về cấu hình sản phẩm được chuẩn hóa dễ dàng và đơn giản, các nhà cung cấp tiềm năng có đủ năng lực sản xuất theo đúng qui cách và hoàn toàn chủ động trong quá trình sản xuất và khách hàng không can thiệp. Khách hàng (các hãng thời trang, các nhà buôn, các nhà bán lẻ) áp dụng phương thức quản trị dựa trên giao dịch thị trường. Cơ chế học hỏi chủ yếu dựa trên hiệu ứng tràn, bắt chước các tri thức và kỹ năng từ các doanh nghiệp thành công trong ngành, qua thu hút nhân lực có kinh nghiệm từ các doanh nghiệp thành công/doanh nghiệp FDI, thông qua tương tác với chuyên gia nước ngoài.

Vì vậy, chính sách của nhà nước cần chú trọng tới giải pháp hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phổ biến thông tin, nhân rộng các kinh nghiệm thực hành chuẩn về các giải pháp công nghệ và quản trị chuỗi cung ứng giữa các doanh nghiệp trong ngành. Ví dụ như, hỗ trợ tổ chức thường xuyên các chương trình truyền thông, xây dựng và vận hành các cổng thông tin về học hỏi ĐMST, hay hình thành và phát triển mạng lưới cung cấp dịch vụ khuyến công nghệ.

Trong các GVC sản xuất sản phẩm điện tử và CNTT, mức độ tham gia của các doanh nghiệp bản địa còn rất hạn chế, cả về quy mô và mức độ. Thực tế tham gia của các doanh nghiệp bản địa Việt Nam cho thấy, chỉ có một vài

doanh nghiệp gia công được linh kiện phức tạp về công nghệ như màn hình LED, bản mạch điện tử, hoặc có khả năng cung cấp trọn gói từng cấu hình trong các chuỗi của tập đoàn LG và Samsung<sup>2</sup>. Những sản phẩm này có nhiều hàm lượng công nghệ, được thiết kế theo kiểu mô đun, được quy chuẩn một cách chi tiết và đơn giản hóa thông qua các tiêu chuẩn kỹ thuật. Nhà cung cấp thực hiện các đơn hàng theo cấu hình khách hàng yêu cầu và hoàn toàn đảm nhiệm công nghệ quy trình sản xuất. Trong những chuỗi này, phương thức học hỏi chủ đạo dựa vào các doanh nghiệp lãnh đạo gây sức ép lên các nhà cung cấp để họ phải học hỏi nâng cao năng lực ĐMST để sản xuất gia công được các linh kiện, cấu kiện hay các mô đun theo các tiêu chuẩn và yêu cầu đề ra. Chính sách hỗ trợ của Nhà nước cần tập trung vào các giải pháp hỗ trợ nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động của các tổ chức dịch vụ kỹ thuật, đặc biệt là chứng nhận chất lượng hay chứng nhận đạt chuẩn nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp bản địa đáp ứng các yêu cầu của khách hàng.

Trong nhiều trường hợp, các doanh nghiệp bản địa Việt Nam thường được khách hàng tạo cơ hội để nâng cấp sản phẩm và nâng cấp quy trình, nhưng lại không tạo điều kiện cho việc nâng cấp chức năng. Nâng cấp quy trình và sản phẩm đem lại lợi ích cho cả hai bên - khách hàng và nhà cung cấp, nhưng việc nâng cấp chức năng của các nhà cung cấp bản địa sẽ có thể làm mất dần năng lực cốt lõi của khách hàng/doanh nghiệp lãnh đạo chuỗi. Việc nâng cấp chức năng phụ thuộc vào năng lực đầu tư thích đáng, vào các hoạt động thiết kế, phát triển sản phẩm và tiếp thị. Vì vậy, hệ thống đổi mới ngành, đặc biệt là các trường đại học, tổ chức KH&CN và tổ chức dịch vụ tiêu chuẩn - đo lường - kiểm nghiệm - chất lượng (MSTQ) đóng vai trò chủ đạo.

Đối với các GVC có kiểu quản trị lệ thuộc, đặc trưng bởi các nhà cung cấp có năng lực hạn chế nên phải phụ thuộc vào các khách hàng lớn, bị chi phối, áp đặt và kiểm soát, như trong một số lĩnh vực nông nghiệp, dệt may, chế biến thực phẩm, phương thức học hỏi chủ đạo phụ thuộc vào các doanh nghiệp lãnh đạo chuyên giao các giải pháp công nghệ và ĐMST để hỗ trợ thực hiện các hoạt động có GTGT thấp, như lắp ráp, gia công đơn giản và quản lý chất lượng. Chính sách hỗ trợ của Nhà nước, một mặt cần có những giải pháp tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp lãnh đạo, doanh

---

<sup>2</sup> Trong số các doanh nghiệp bản địa gia công cho nước ngoài, Công ty TNHH 4P là doanh nghiệp duy nhất gia công được bản mạch điện tử (và màn hình Led), một sản phẩm có GTGT cao, cho LG Việt Nam. So với nhiều nhà cung ứng nội địa, Công ty TNHH 4P có những lợi thế đặc biệt để phát triển quan hệ đối tác mang tính chiến lược giữa nhà cung ứng và khách hàng. Điều này cùng với tính chất của sản phẩm gia công (bản mạch điện tử, màn hình LED) nên hoạt động của Công ty TNHH 4P trong GVC của Tập đoàn Điện tử LG được quản trị theo phương thức mô đun. Ngoài ra, phương thức quản trị mô đun cũng bắt đầu được Samsung Việt Nam áp dụng đối với hoạt động gia công một số sản phẩm điện gia dụng như máy hút bụi của CTCP Công nghiệp Hỗ trợ Minh Nguyên.

ngành đầu mối, doanh nghiệp FDI cung cấp các giải pháp hỗ trợ các nhà cung cấp bản địa, mặt khác cần thúc đẩy sự phát triển của hệ thống đổi mới để hỗ trợ các doanh nghiệp bản địa xây dựng năng lực độc lập, giảm mức độ phụ thuộc vào các doanh nghiệp lãnh đạo; tăng cường năng lực cho các tổ chức dịch vụ tiêu chuẩn - đo lường - chất lượng (chứng nhận chất lượng, chứng nhận đạt chuẩn).

Đối với các GVC có kiểu quản trị dựa trên mối quan hệ thân thiết (thông tin, tri thức không dễ dàng được chuẩn hóa, các nhà cung cấp có năng lực tốt để tạo ra sự khác biệt về sản phẩm gia công, như trong một số chuỗi sản phẩm làm theo nhu cầu riêng), phương thức học hỏi chủ đạo dựa trên quan hệ tương tác thường xuyên giữa nhà cung cấp và doanh nghiệp lãnh đạo. Chính sách hỗ trợ của Nhà nước cần tập trung hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển các mối quan hệ tương tác thường xuyên giữa các nhà cung cấp bản địa và doanh nghiệp lãnh đạo, doanh nghiệp đầu mối, doanh nghiệp FDI; hỗ trợ phát triển hệ thống đổi mới vùng/địa phương và mô hình các cụm liên kết ngành; hỗ trợ nâng cao năng lực của các tổ chức giáo dục đào tạo.

Ở chuỗi giá trị lúa gạo nội địa, cơ chế thị trường tự do vẫn là sự lựa chọn phổ biến nhất của các tác nhân lãnh đạo cho mỗi giao dịch trong chuỗi giá trị lúa gạo nội địa ở Đồng bằng sông Cửu Long và Đồng bằng sông Hồng. Nguyên nhân vì mức độ phức tạp của thông tin và tri thức cần cho giao dịch thấp (giá, loại gạo, khối lượng), khả năng mã hóa thông tin và tri thức cao (giá, loại gạo, khối lượng) và năng lực của các bên (nông dân, thương lái, cơ sở/nhà máy xay xát, đại lý/cửa hàng/siêu thị bán buôn, bán lẻ) hoàn toàn đáp ứng yêu cầu của giao dịch. Cơ chế học hỏi trong chuỗi giá trị theo cơ chế thị trường tự do này đặc trưng bởi hiệu ứng tràn tri thức, bất chước. Chính sách của Nhà nước cần tăng cường hỗ trợ các mô hình trình diễn của khuyến nông tạo ra hiệu ứng tràn tri thức bằng cách mời các nông dân, doanh nghiệp tham quan, học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm thực hành chuẩn.

Cơ chế hợp đồng cũng đang phát triển trong chuỗi giá trị lúa gạo, nhất là trong sự phối hợp giữa doanh nghiệp và nông dân<sup>3</sup>. Đối với các chuỗi được quản trị theo cơ chế hợp đồng hoặc tích hợp dọc, hệ thống ĐMST cần phải hợp tác với doanh nghiệp lãnh đạo để đào tạo, tập huấn, nâng cao năng lực cho nông dân. Ngoài ra, để hỗ trợ nâng cấp chức năng, hệ thống ĐMST cũng đóng một vai trò rất quan trọng trong việc tạo ra hiệu ứng tràn tri thức,

---

<sup>3</sup> Cơ chế hợp đồng trong các chuỗi giá trị nội địa ngành lúa gạo cũng giống như cơ chế quản trị mô đun trong các GVC ngành công nghiệp. Một trong những ví dụ điển hình của cơ chế hợp đồng là chuỗi giá trị lúa gạo của Tập đoàn Lộc Trời, Công ty TNHH Võ Thị Thu Hà, Công ty Lương thực Đồng Tháp. Cơ chế hợp đồng đã thay thế cơ chế thị trường khi các giao dịch lúc này đòi hỏi thông tin phức tạp hơn, không đơn giản chỉ là giá cả và khối lượng như trước kia (nguồn gốc gạo, tồn dư thuốc bảo vệ thực vật trong hạt gạo, độ chín,...).

bắt chước trong chuỗi thông qua giới thiệu và chuyển giao những công nghệ cốt lõi cho các doanh nghiệp (nhỏ và vừa) trong chuỗi./.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Nguyễn Võ Hưng, 2013. *Vai trò của Nhà nước trong việc hình thành và phát triển hệ thống đổi mới quốc gia ở Việt Nam*. Báo cáo Đề tài cấp Bộ Khoa học và Công nghệ.

### Tiếng Anh

2. UN-APCTT, 1999. *Technology Transfer and Technological Capability-Building in Asia and The Pacific*.
3. Kaplinsky, R. and M. Morris, 2001. *A Handbook for Value Chain Research, prepared for the International Development Research Centre (IDRC)*.
4. Gereffi và Memedovic, 2003. *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?* UNIDO, Vienna, 2003.
5. Morrison, Pietrobelli và Roberta Rabelotti, 2008. “Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries”, University of Oxford Department of International Development SLPTMD Working Paper Series No. 005.
6. Pietrobelli và Rabelotti, 2009. *The global dimension of innovation systems: linking innovation systems and global value chains*, in Lundvanll BA, Joseph K.J., Cristina
7. Pietrobelli và Rabelotti, 2011. “Global Value Chains Meet Innovation Systems: Are There Learning Opportunities for Developing Countries?”, *World Development*, Vol. 39, No.7.
8. Gereffi, Frederick và Fernandez-Stark, 2011. *The Apparel Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development*.