



CIEM



DOE



GSO

NĂNG LỰC CẠNH TRANH VÀ CÔNG NGHỆ Ở CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM: KẾT QUẢ ĐIỀU TRA NĂM 2011



FIRM - LEVEL COMPETITIVENESS AND TECHNOLOGY IN VIETNAM
EVIDENCE FROM A SURVEY IN 2011



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

**NĂNG LỰC CẠNH TRANH VÀ CÔNG NGHỆ
Ở CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM:
KẾT QUẢ ĐIỀU TRA NĂM 2011**

CIEM, DoE và GSO
Tháng 11 năm 2012

Mục lục

	Danh mục hình.....	ii
	Danh mục bảng.....	iii
	Lời nói đầu.....	1
	Lời cảm ơn.....	1
1	Giới thiệu.....	3
1.1	Công nghệ và tăng trưởng kinh tế.....	4
1.2	“Thước đo” công nghệ.....	4
1.3	Công cụ điều tra.....	6
1.4	Triển khai.....	8
1.5	Cách thức chọn mẫu và làm sạch dữ liệu.....	8
2	Chính sách nghiên cứu và phổ biến tiếp thu công nghệ ở Việt Nam.....	13
2.1	Hỗ trợ trực tiếp.....	13
2.2	Hỗ trợ gián tiếp.....	14
2.3	Những trở ngại đối với chuyển giao và nghiên cứu công nghệ.....	16
3	Những trở ngại đối với nâng cấp công nghệ.....	17
3.1	Hiệu ứng lan tỏa theo chiều dọc và khả năng cạnh tranh.....	19
4	Hiệu ứng lan tỏa công nghệ theo chiều dọc.....	21
4.1	Liên kết ngược.....	21
4.2	Ký kết hợp đồng với khách hàng.....	23
4.3	Liên kết xuôi.....	27
5	Nghiên cứu và phát triển công nghệ.....	32
6	Chuyển giao công nghệ thông qua tiếp thu phổ biến công nghệ.....	35
6.1	Tìm hiểu nhu cầu công nghệ.....	37
6.2	Thành công và thất bại trong cải tiến công nghệ.....	39
6.3	Nhu cầu công nghệ.....	40
7	Trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp.....	43
7.1	Giới thiệu mô-đun TNXH của doanh nghiệp.....	43
7.2	Các hoạt động TNXH chính thức.....	44
7.3	Bảo vệ người lao động.....	45
7.4	Các hoạt động vì cộng đồng.....	46
7.5	Sự hỗ trợ đối với các hoạt động TNXH của doanh nghiệp.....	47
7.6	Nghiên cứu TNXH của doanh nghiệp trong tương lai.....	49
8	Tóm tắt và kết luận.....	50
	Tài liệu tham khảo.....	53

Danh mục hình

Hình 3.1	Chiến lược nâng cấp của các doanh nghiệp	17
Hình 3.1-1	Mức độ cạnh tranh trong nước	20
Hình 3.1-2	Mức độ cạnh tranh quốc tế	20
Hình 4.1-1	Cơ cấu đầu ra	21
Hình 4.2-1	Thời hạn hợp đồng với khách hàng	24
Hình 4.2-2	Chuyển giao công nghệ với khách hàng trong nước	26
Hình 4.2-3	Chuyển giao công nghệ từ khách hàng quốc tế	27
Hình 4.3-1	Thời hạn hợp đồng với nhà cung cấp	28
Hình 5.1	Các doanh nghiệp thực hiện R&D	32
Hình 5.2	Loại hình đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp R&D	34
Hình 5.3	Địa bàn của các đối tác R&D	34
Hình 6.1	R&D và cải tiến công nghệ	35
Hình 6.1-1	Những lý do doanh nghiệp tiến hành cải tiến công nghệ	37
Hình 6.1-2	Huy động vốn cho cải tiến công nghệ	38
Hình 6.1-3	Cải tiến công nghệ so với mua công nghệ	39
Hình 6.2-1	Thất bại trong cải tiến công nghệ	40
Hình 6.2-2	Quyết định mua công nghệ: Thất bại trong cải tiến công nghệ	40
Hình 6.3-1	Những lý do cho nhu cầu công nghệ	41
Hình 6.3-2	Những lý do doanh nghiệp không mua công nghệ	41
Hình 6.3-3	Huy động vốn cho các thay đổi theo tiềm năng	42

Danh mục bảng

Bảng 1.1	Các nguồn chuẩn cho chỉ số khoa học và công nghệ tiêu chuẩn (STI).....	5
Bảng 1.2	Phân loại các hình thức lan tỏa	6
Bảng 1.3	Mô tả phần công cụ điều tra.....	7
Bảng 1.4	Phân loại và định nghĩa quy mô doanh nghiệp	9
Bảng 1.5	Hình thức pháp lý và định nghĩa.....	9
Bảng 1.6	Số doanh nghiệp phân theo vùng và quy mô	10
Bảng 1.7	Số doanh nghiệp phân theo cơ cấu pháp lý và quy mô	10
Bảng 1.8	Mã ISIC và mô tả.....	11
Bảng 1.9	Quy mô doanh nghiệp theo ngành	12
Bảng 2.1	Các chính sách được chọn.....	13
Bảng 2.2	Chương trình pháp lý liên quan đến công nghệ được lựa chọn	14
Bảng 2.3	Cơ sở pháp lý cho đầu tư công nghệ.....	15
Bảng 3.1	Những doanh nghiệp gặp trở ngại với việc nâng cấp.....	17
Bảng 3.2	Mức độ trầm trọng của những trở ngại	18
Bảng 3.3	Quy mô doanh nghiệp và tính trầm trọng của rào cản	19
Bảng 4.1-1	Thị phần đầu ra bình quân.....	22
Bảng 4.1-2	Địa bàn bán hàng.....	22
Bảng 4.1-3	Những đặc tính của các doanh nghiệp xuất khẩu.....	23
Bảng 4.2-1	Ký hợp đồng dài hạn với khách hàng.....	24
Bảng 4.2-2	Liên kết ngược: đặc điểm doanh nghiệp	25
Bảng 4.3-1	Nguồn đầu vào, nội địa	27
Bảng 4.3-2	Tỷ lệ các yếu tố đầu vào theo quốc gia	28
Bảng 4.3-3	Thời hạn hợp đồng với nhà cung cấp.....	29
Bảng 4.3-4	Đặc điểm của các doanh nghiệp nhập khẩu	30
Bảng 4.3-5	Đặc điểm của doanh nghiệp: liên kết xuôi	31
Bảng 5.1	Đặc điểm các doanh nghiệp tham gia hoạt động R&D.....	33
Bảng 6.1	Đặc điểm của doanh nghiệp: Cải tiến và nghiên cứu-phát triển công nghệ.....	36
Bảng 7.2-1	Doanh nghiệp có Ban/Hội đồng theo dõi TNXH của doanh nghiệp không?.....	44
Bảng 7.2-2	Chính sách cụ thể của các doanh nghiệp.....	45
Bảng 7.3-1	Trợ cấp và tiền lương	45
Bảng 7.3-2	Tỷ lệ cân bằng giới của người lao động (nam:nữ)	46
Bảng 7.4-1	Tỷ lệ doanh nghiệp tham gia vào các hoạt động vì cộng đồng.....	47
Bảng 7.5-1	Tỷ lệ nhận hỗ trợ cho các hoạt động TNXH của doanh nghiệp.....	48
Bảng 7.5-2	Nguồn hỗ trợ cho các hoạt động TNXH của doanh nghiệp	48
Bảng 8.1	Kết luận chính	51

Lời nói đầu

Báo cáo này tóm tắt thông tin về điều tra năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ doanh nghiệp tại Việt Nam năm 2011 do Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (Viện NCQLKTTW), Tổng cục Thống kê (GSO) và Nhóm nghiên cứu Kinh tế phát triển (DERG) thuộc Khoa Kinh tế – Trường Đại học Copenhagen trình bày.

Số liệu thu thập được ở đây sẽ bổ sung cho các vòng điều tra đã tiến hành từ trước và những vòng điều tra tới đây sẽ giúp giới nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách tại Việt Nam hiểu biết phong phú về sự năng động cũng như tác động của chuyển giao công nghệ đối với khả năng sinh lợi và năng suất của khu vực doanh nghiệp tại Việt Nam.

Mặc dù nhóm tác giả đã rất nỗ lực để giới thiệu đến người đọc những điểm chính của bộ số liệu này, nhưng đây chưa phải là báo cáo miêu tả thấu đáo về toàn bộ thông tin được thu thập trong năm 2011, vì vậy các nhà nghiên cứu cũng như người đọc nên xem thêm các công cụ nghiên cứu và tìm hiểu kỹ về bộ số liệu.

Lời cảm ơn

Nhóm nghiên cứu xin được cảm ơn sự chỉ đạo và hỗ trợ của PGS. TS. Lê Xuân Bá, Viện trưởng, Viện NCQLKTTW và bà Vũ Xuân Nguyệt Hồng, Phó Viện trưởng, Viện NCQLKTTW vì đã hỗ trợ đảm bảo sự hợp tác hiệu quả giữa các chuyên gia nghiên cứu quốc tế với những cộng sự của họ tại Việt Nam trong suốt quá trình thực hiện điều tra và phân tích số liệu điều tra 2011.

Nhóm nghiên cứu gồm có TS. Theodore Talbot và GS. John Rand thuộc Trường Đại học Copenhagen, TS. Carol Newman thuộc Trường Đại học Trinity Dublin và TS. Nguyễn Thị Tuệ Anh, ông Lê Phan, ông Hoàng Văn Cương tại Viện NCQLKTTW. GS. Finn Tarp thuộc Viện Nghiên cứu kinh tế phát triển Thế giới – Trường Đại học Liên hợp quốc (UNU-WIDER) và Trường Đại học Copenhagen đã điều phối toàn bộ nghiên cứu cũng như chia sẻ hiểu biết kỹ thuật sâu sắc để phát triển công cụ điều tra và phân tích dữ liệu một cách hiệu quả. Nhóm nghiên cứu mong muốn được làm việc với các nhà nghiên cứu kể trên cũng như với các chuyên gia khác trong việc tiếp tục triển khai nghiên cứu sử dụng bộ số liệu này.

Chuỗi điều tra này không thể thực hiện nếu không có công tác chuyên nghiệp và sự cống hiến kiên trì của các cán bộ thống kê cũng như lãnh đạo của Tổng cục Thống kê, những người đã thực hiện cuộc điều tra này như là một phần trong một điều tra lớn hơn, đó là Điều tra doanh nghiệp hàng năm của Việt Nam.

Mặc dù đã nhận được nhiều nhận xét và góp ý của các chuyên gia để cải thiện chất lượng báo cáo, song, nhóm nghiên cứu xin chịu trách nhiệm về mọi sai sót còn lại của báo cáo này.

1 Giới thiệu

Kinh tế Việt Nam tiếp tục tăng trưởng nhanh từ năm 1990 và đạt tốc độ trung bình khoảng 6%/năm¹ trong giai đoạn từ 2000 đến 2010, góp phần đưa Việt Nam từ chỗ không đảm bảo an ninh lương thực quốc gia trở thành một nước có mức thu nhập trung bình. Kết quả này chủ yếu nhờ quá trình đổi mới, mở cửa nền kinh tế và cải cách chính sách.

Mặc dù tăng trưởng kinh tế nhanh cùng với tăng thu nhập bình quân đầu người, mức lương trung bình và các chỉ số phát triển con người được cải thiện là những điểm nổi đáng ghi nhận, Chính phủ Việt Nam vẫn cần đảm bảo tiếp tục tốc độ tăng trưởng này trong thời gian tới.

Kinh tế Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều thách thức mang tính tiềm ẩn, bao gồm tốc độ tăng trưởng chậm lại, lạm phát cao, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) trung bình năm 2011 tăng 18,58% so với năm trước, trong khi những nỗ lực của Chính phủ nhằm ngăn chặn đà tăng giá thông qua các chính sách thắt chặt tiền tệ có thể làm cho môi trường kinh doanh khó khăn hơn đối với hầu hết các doanh nghiệp.

Điều này thể hiện qua kết quả điều tra đối với 10.120 doanh nghiệp do TCTK tiến hành vào tháng 4 năm 2012. Những doanh nghiệp bị phá sản chủ yếu là do thiếu vốn sản xuất kinh doanh, trong khi các doanh nghiệp tồn tại được vẫn tiếp tục phải đối mặt với khó khăn do chi phí sản xuất gia tăng, vì thế mà năng lực đầu tư cho phương thức sản xuất và công nghệ mới cũng trở nên hạn chế hơn.

Trong số doanh nghiệp trả lời, 28% doanh nghiệp được hỏi cho biết lãi suất cao là khó khăn chính của họ, 19% nói rằng lạm phát cao và biến động ảnh hưởng tiêu cực đến việc kinh doanh của họ. 17,5% trong số trên 10 nghìn doanh nghiệp cho biết họ khó tiếp cận vốn vay và 7% nói rằng doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi nguồn điện cung cấp không ổn định và chính sách kinh tế vĩ mô không thể dự đoán được.

Theo kết quả trong báo cáo điều tra này, 90% doanh nghiệp được hỏi nói rằng họ không thể tiếp cận được với vốn vay ưu đãi mặc dù có một loạt các chương trình của Chính phủ và các chương trình khuyến khích khác, trong khi 42% doanh nghiệp không thể vay vốn sản xuất kinh doanh. Khoảng một nửa số doanh nghiệp không vay vốn để sản xuất kinh doanh trong khi các doanh nghiệp còn lại cho rằng lãi suất cao, thủ tục vay phức tạp, thiếu tài sản thế chấp là các yếu tố cơ bản khiến doanh nghiệp không tiếp cận được tín dụng. Báo cáo về thực trạng khó khăn của các doanh nghiệp của TCTK cũng cho thấy rằng 71% doanh nghiệp có vay vốn cho biết đang phải vay vốn với lãi suất trên 17%/năm.

Một thực tế được phản ánh trong nhiều chính sách và tài liệu nghiên cứu do các cơ quan Chính phủ, bao gồm Báo cáo năng lực cạnh tranh Việt Nam² – sản phẩm hợp tác nghiên cứu chặt chẽ giữa Chính phủ Việt Nam và các nhà nghiên cứu quốc tế gần đây đều chỉ ra rằng sự phát triển của khu vực doanh nghiệp là nguồn lực chính của tăng trưởng trong tương lai.

1 Tính toán dựa trên GDP theo phương pháp sức mua tương đương (tỷ giá USD quốc tế 2005) của Ngân hàng Thế giới, 2010.

2 Báo cáo năng lực cạnh tranh 2010. Christian Ketels, Nguyễn Đình Cung, Nguyễn Thị Tuệ Anh và Đỗ Hồng Hạnh, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (Viện NCQLKTTW)

1.1 Công nghệ và tăng trưởng kinh tế

Tăng trưởng kinh tế không phải là thước đo duy nhất của sự thịnh vượng. Tuy nhiên, nó liên quan chặt chẽ với trình độ phát triển con người, số lượng cũng như chất lượng hàng hóa và dịch vụ sẵn có cho người tiêu dùng. Mặc dù tăng trưởng kinh tế biến động qua các năm, nhưng xu hướng tăng trưởng dài hạn là thước đo thích đáng của hoạt động kinh tế và việc đạt được tốc độ tăng trưởng này sẽ quyết định sự giàu có hoặc nghèo đói tương đối của các quốc gia.

Nếu tốc độ tăng trưởng quyết định mức thu nhập dài hạn, thì câu hỏi đặt ra là: điều gì quyết định tốc độ tăng trưởng? Yếu tố then chốt của câu trả lời cho câu hỏi này là sức mạnh về vốn và công nghệ. Sức mạnh về vốn là số lượng máy móc, trang thiết bị, nhà xưởng và tài sản vốn khác trong nền kinh tế, trong khi công nghệ là chất lượng của nguồn vốn và những cách thức mà vốn kết hợp với sức lao động của con người để sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ.

Nhờ tăng đầu tư và tỷ lệ tiết kiệm cao và nhờ vào dòng vốn đầu tư nước ngoài tăng dần (dòng chảy của vốn từ nước khác vào trong nước), Việt Nam đã có khả năng đầu tư mạnh vào hình thành tài sản vốn.

1.2 “Thước đo” công nghệ

Công nghệ là một thuật ngữ rộng. Trong phạm vi báo cáo này, “công nghệ” đề cập cụ thể đến các phương pháp kỹ thuật và trang thiết bị được dùng để bổ sung cho các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất, đặc biệt là bổ sung cho nhân tố lao động. Việc các nước đang phát triển có khả năng tiếp thu và thích ứng với các công nghệ phù hợp sẽ tạo ra động lực tiến tới tăng năng suất, tiền lương, mức sống và sản lượng quốc gia.

Bởi lẽ công nghệ được cho là cần để phát triển kinh tế, các nhà nghiên cứu và nhà hoạch định chính sách đã quan tâm đến việc đánh giá mức độ đổi mới công nghệ của các quốc gia. Điều này thường được thực hiện bằng cách sử dụng thống kê kinh tế vĩ mô tổng hợp, các thống kê này đôi khi được kết hợp thành một bảng từ đó đưa ra hình ảnh về thứ hạng của các quốc gia dưới dạng tiềm năng cho tăng trưởng kinh tế như trình bày ở các nguồn chuẩn cho chỉ số khoa học và công nghệ tiêu chuẩn (Bảng 1.1).

Bảng 1.1 Các nguồn chuẩn cho chỉ số khoa học và công nghệ tiêu chuẩn (STI)

Nguồn	Các chỉ số
UNIDO: <i>Báo cáo Năng lực cạnh tranh công nghiệp của Việt Nam 2010</i>	Giá trị gia tăng chế tạo (MVA) bình quân đầu người Năng lực xuất khẩu sản phẩm chế tạo Tỷ trọng trong MVA thế giới Tỷ trọng trong xuất khẩu chế tạo của thế giới Tỷ trọng của MVA trong GDP Tỷ trọng các hoạt động công nghệ cao và trung bình (MHT) trong MVA Tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm chế tạo trong tổng giá trị xuất khẩu Tỷ trọng các sản phẩm công nghệ cao và trung bình trong xuất khẩu chế tạo
Ủy ban Châu Âu: <i>Đổi mới khoa học và công nghệ tại Châu Âu 2011 European</i>	Chi cho nghiên cứu và phát triển Công nhân khoa học và công nghệ Số lượng và loại hình doanh nghiệp đổi mới Số bằng sáng chế Số doanh nghiệp chế tạo công nghệ cao/ dịch vụ Tỷ trọng xuất khẩu chế tạo công nghệ cao/ dịch vụ
OECD: <i>Bảng điểm khoa học, công nghệ và công nghiệp 2011</i>	Tổng chi trong nước cho R&D Số nhà nghiên cứu Chi của Chính phủ, doanh nghiệp, giáo dục đại học cho R&D Nhân sự R&D của Chính phủ, doanh nghiệp và giáo dục bậc đại học Số bằng sáng chế Cán cân thanh toán công nghệ Thương mại quốc tế trong các ngành thâm dụng R&D

Các chuyên gia kinh tế đều đồng tình rằng những chỉ số nêu trên phù hợp hơn đối với các nước phát triển và không thể sử dụng như là các chỉ báo chính xác cho tăng trưởng kinh tế tại các nước đang phát triển. Logic này đơn giản là vì khi một nước đang ở trên đường “giới hạn năng lực” công nghệ ở một ngành hay nhóm bất kỳ nhất định, thì để có thể thu được những thành quả mới từ công nghệ cần phải tăng đầu tư mới. Tuy nhiên, khi một nước vẫn còn xa mới đến đường giới hạn này thì sẽ dễ dàng, kinh tế và phù hợp hơn với họ nếu chỉ vận dụng và cải tiến các công nghệ sẵn có.

Tóm lại, trong khi STIs tập trung phát triển những quy trình và trang thiết bị mới lạ, thì các nền kinh tế thị trường đang nổi lên vẫn có thể tăng trưởng nhờ kết hợp lao động với công nghệ sẵn có. Sự hội tụ kinh tế giữa các nước thu nhập thấp và các nước thu nhập cao (như thảo luận trong phần công nghệ và tăng trưởng kinh tế) không nhất thiết đòi hỏi các nền kinh tế thị trường đang nổi lên phải đầu tư vào nghiên cứu cơ bản mà chỉ cần ứng dụng và cải tiến để thích ứng với công nghệ đã có sẵn.

Trái với các chỉ số vĩ mô theo nghĩa rộng được dùng để miêu tả đổi mới công nghệ trong các nền kinh tế ở sát đường giới hạn công nghệ, cuộc điều tra này tập trung vào những kênh chủ chốt đã được các tài liệu kinh tế học xác định là con đường để các nền kinh tế thị trường đang phát triển

như Việt Nam có thể tiếp cận công nghệ sẵn có. Với dữ liệu thu được từ gần 8.000 doanh nghiệp, nên cuộc điều tra sẽ cung cấp một sự nhận biết ở tầm vi mô về tác động này theo thời gian.

Khi doanh nghiệp cải thiện hiệu quả hoạt động nhờ sao chép công nghệ bằng cách quan sát các doanh nghiệp nước ngoài/ doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở trong nước hay thuê công nhân đã được các doanh nghiệp nước ngoài/ doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở trong nước đào tạo. Đây là hình thức lan tỏa xảy ra khi việc sản xuất của một doanh nghiệp có ảnh hưởng đến quyết định sản xuất, kể cả việc lựa chọn công nghệ hay phương pháp sản xuất của doanh nghiệp khác.

Bảng 1.2 Phân loại các hình thức lan tỏa

Hình thức lan tỏa	Mô tả
Lan tỏa theo chiều dọc: liên kết xuôi	Doanh nghiệp tại Việt Nam là khách hàng Công nghệ được chuyển giao từ những nhà cung cấp là các doanh nghiệp quốc tế hay doanh nghiệp FDI cho các doanh nghiệp tại Việt Nam
Lan tỏa theo chiều dọc: liên kết ngược	Doanh nghiệp tại Việt Nam là nhà cung cấp Công nghệ được chuyển giao từ những khách hàng là các doanh nghiệp quốc tế hay doanh nghiệp FDI cho các doanh nghiệp tại Việt Nam
Lan tỏa theo chiều ngang: cạnh tranh	Doanh nghiệp tại Việt Nam là một đối thủ cạnh tranh Công nghệ được chuyển giao từ doanh nghiệp nước ngoài/ đối thủ cạnh tranh trong nước có vốn đầu tư nước ngoài cho các doanh nghiệp tại Việt Nam

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là một nguồn lực quan trọng tạo hiệu ứng lan tỏa, vì các doanh nghiệp có vốn nước ngoài sẽ đưa công nghệ và qui trình mới vào Việt Nam, là đại diện một kênh chuyển giao công nghệ quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Với sự cạnh tranh mới trong khu vực và quốc tế, các doanh nghiệp sẽ bắt đầu đầu tư vào những công nghệ có thể làm tăng năng suất và chất lượng. Báo cáo này nhấn mạnh tiềm năng FDI có thể tạo ra cả lợi ích trực tiếp nhờ đầu tư nhiều hơn và lợi ích gián tiếp nhờ chuyển giao công nghệ thông qua hiệu ứng lan tỏa.

1.3 Công cụ điều tra

Công cụ điều tra được Nhóm nghiên cứu kinh tế phát triển (DERG) thuộc Trường Đại học Copenhagen, TCTK và Viện NCQLKTTW thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư cùng hợp tác phát triển. Trong khi Bảng hỏi cuối cùng được cả ba bên cùng thống nhất bằng tiếng Anh thì công việc điều tra lại được triển khai bằng tiếng Việt và bản tiếng Việt cuối cùng đã được dịch ngược lại sang tiếng Anh để đảm bảo tính thống nhất.

Cuộc điều tra nghiên cứu phát triển và cải tiến công nghệ theo 6 khía cạnh:

Bảng 1.3 Mô tả phần công cụ điều tra

Chủ đề (Tiêu đề chương mục của Bảng hỏi)	Mô tả	Số câu hỏi
Thực trạng công nghệ và nền tảng công nghệ	Nắm được thực trạng mức độ đầu tư công nghệ và trình độ công nghệ tinh vi của doanh nghiệp qua những câu hỏi về tuổi, chi phí và loại hình công nghệ, quy trình và thiết bị sản xuất hiện có.	1.1 – 3.4
Các mối quan hệ đầu vào và nhà cung cấp	Thông tin chi tiết về vị trí của những nhà cung cấp lớn và giá trị đầu vào thu được, có sự phân biệt giữa nhà cung cấp trong nước và nhà cung cấp quốc tế.	4.1 – 6.1
Các mối quan hệ đầu ra và khách hàng	Thông tin chi tiết về vị trí của khách hàng lớn và giá trị đầu ra bán được, có sự phân biệt giữa khách hàng trong nước và khách hàng quốc tế.	7.1 – 9.2
Năng lực đổi mới và năng lực công nghệ	Một chuỗi câu hỏi chuẩn đoán nhằm tìm hiểu những trở ngại ảnh hưởng đến việc ứng dụng công nghệ và mức độ đầu tư vào chuyển giao hay nghiên cứu và phát triển công nghệ của doanh nghiệp, có sự phân biệt giữa doanh nghiệp cải tiến thành công và không thành công công nghệ sẵn có, những mong muốn của họ về việc cải thiện công nghệ, nghiên cứu và phát triển mới.	10.1 – 15.4
Đối thủ cạnh tranh	Thông tin về số lượng và địa bàn của các đối thủ, những khía cạnh nảy sinh (như chi phí/ chất lượng) trong cạnh tranh.	16.1 – 16.6
Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR)	Những câu hỏi liên quan đến cam kết chính thức và phi chính thức về việc thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.	17.1 – 20.8

1.4 Triển khai

Công việc điều tra được triển khai như một nội dung bổ sung vào điều tra doanh nghiệp hàng năm của TCTK, đây là một cuộc tổng điều tra ngắn gọn về các doanh nghiệp đã đăng ký có 10 lao động trở lên (với những trung tâm đô thị như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh thì ngưỡng tối thiểu là 30 lao động) do Chính phủ Việt Nam triển khai.

Năm 2011, công việc điều tra này đã được khoảng 300 cán bộ thống kê tiến hành qua phỏng vấn trực tiếp dưới sự hướng dẫn của 75 chuyên gia giám sát. Kết quả điều tra được ghi lại trong các sổ ghi chép điều tra và không tiến hành các cuộc phỏng vấn tiếp sau đó. Số liệu được số hóa ở Hà Nội, sau đó được sàng lọc tổng thể.

Chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp của Đan Mạch (Danida BSPS) đã cam kết tài trợ để TCTK có thể triển khai điều tra này như một nội dung gắn với điều tra doanh nghiệp hàng năm trong các năm 2011, 2012 và 2013. Do các câu hỏi điều tra mang tính “lặp lại” nên số liệu điều tra năm 2011 liên quan tới số liệu của doanh nghiệp năm 2010. Báo cáo này trình bày kết quả theo ngành chéo thu được từ vòng điều tra năm 2011 và đây là vòng điều tra thứ hai trong số bốn vòng dự kiến sẽ triển khai (khảo sát năm 2010 được tài trợ từ nguồn kinh phí khác). Bảng hỏi điều tra đã được điều chỉnh để có thể thể hiện phản hồi từ các đối tác và để đưa vào những nội dung nghiên cứu mới.

Điều quan trọng nhất là việc lặp lại điều tra ở các doanh nghiệp từ vòng điều tra trước sẽ tạo nên một bộ số liệu giúp các chuyên gia kinh tế hay chuyên gia phân tích nắm bắt được những thay đổi trong mỗi doanh nghiệp theo thời gian, điều đó làm cho điều tra này trở thành một nguồn hiếm có trên quốc tế và gần như là duy nhất trong các nước thu nhập trung bình và thấp.

1.5 Cách thức chọn mẫu và làm sạch dữ liệu

Điều tra năng lực cạnh tranh và công nghệ được triển khai như một nội dung trong cuộc điều tra doanh nghiệp có quy mô lớn hơn trên phạm vi toàn quốc của TCTK với tất cả những doanh nghiệp đăng ký theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam có từ 10 lao động trở lên (ở những khu đô thị và cận đô thị như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh thì số lượng giới hạn từ 30 lao động do mật độ các doanh nghiệp qui mô lớn ở đây rất dày).

Số phiếu phản hồi được ghi nhận là 8.178 phiếu trong vòng điều tra năm 2011 và những phản hồi của nội dung điều tra này được kết nối với số liệu thu được từ điều tra doanh nghiệp Việt Nam để loại bỏ những thông tin trùng lặp. Cuối cùng, 7.938 doanh nghiệp có số liệu giống nhau về tài sản hay doanh thu được đưa vào mẫu điều tra. Ngoài các bước kiểm tra chuẩn đối với thông tin trùng lặp và bị thiếu, nhóm nghiên cứu đã tiến hành sàng lọc số liệu để loại ra những doanh nghiệp có số liệu tài sản và/ hoặc doanh thu bằng 0 hoặc bị thiếu. Đồng thời, nếu tỷ lệ tài sản, doanh thu và/ hoặc số lao động vào cuối năm 2010 đến đầu năm 2011 (nói cách khác là thay đổi phần trăm trong tài sản, doanh thu và/ hoặc lao động của doanh nghiệp) thấp hơn 20% hoặc cao hơn 500%, thì doanh nghiệp đó sẽ được loại khỏi mẫu phân tích. Cuối cùng, nghiên cứu tính toán tỷ lệ doanh thu của doanh nghiệp trên quy mô doanh nghiệp (xét về số lao động) và mẫu nghiên cứu cũng loại trừ những quan sát trong phân vị phần trăm thứ nhất và thứ 99 của chỉ số này.

Do số lao động là biến liên tục nên chúng tôi phân tích thiên hơn về quan sát trực giác bằng cách tạo một biến tuyệt đối cho quy mô doanh nghiệp.

Bảng 1.4 Phân loại và định nghĩa quy mô doanh nghiệp

Phân loại quy mô doanh nghiệp	Số lao động
Siêu nhỏ	0 – 10
Nhỏ	10 – 50
Vừa	50 – 300
Lớn	Lớn hơn hoặc bằng 300

Các doanh nghiệp cũng được chia theo hình thức pháp lý để điều tra, ví dụ để xem có sự khác biệt nào giữa doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp tư nhân hay doanh nghiệp nhà nước hay không.

Bảng 1.5 Hình thức pháp lý và định nghĩa

Hình thức pháp lý	Mô tả
Tập thể	Doanh nghiệp được sở hữu và quản lý tập thể
Doanh nghiệp tư nhân	Doanh nghiệp thuộc sở hữu tư nhân trong nước
Công ty trách nhiệm hữu hạn	Loại hình công ty có sở hữu trong nước
Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	Doanh nghiệp thuộc sở hữu của công chúng và không có sở hữu nhà nước
Công ty cổ phần quốc doanh	Doanh nghiệp thuộc sở hữu của công chúng và có sở hữu của nhà nước
Doanh nghiệp FDI (100%)	Doanh nghiệp thuộc sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài
Liên doanh (nhà nước + FDI)	Chính phủ và nhà đầu tư nước ngoài đồng sở hữu
Liên doanh (tư nhân + FDI)	Tư nhân và nhà đầu tư nước ngoài đồng sở hữu

Cuối cùng, do phân tích từng tỉnh trong cả 58 tỉnh khảo sát ở Việt Nam sẽ làm cho nghiên cứu quá cồng kềnh nên các tỉnh được nhóm theo vùng để tạo nên những thực tế ước lệ về doanh nghiệp, chuyên giao công nghệ và vị trí địa lý từ mẫu điều tra.

Chúng tôi tách mẫu điều tra theo những đặc tính nêu trên để tạo sự kết nối với việc phân bố doanh nghiệp trong mẫu theo địa bàn, quy mô và loại hình pháp lý. Bảng 1.6 cho thấy hầu hết các doanh nghiệp trong mẫu nằm ở vùng Đồng bằng sông Hồng và Đông Nam Bộ (trong đó có thành phố Hồ Chí Minh).

Bảng 1.6 Số doanh nghiệp phân theo vùng và quy mô

Vùng	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tổng số	% trong tổng số
Đồng bằng sông Hồng	131	1.015	859	296	2.301	29%
Đông Bắc	30	228	150	60	468	6%
Tây Bắc	4	30	16	5	55	1%
Duyên hải Bắc Trung Bộ	23	252	157	21	453	6%
Duyên hải Nam Trung Bộ	48	237	206	85	576	7%
Tây nguyên	16	69	49	13	147	2%
Đông Nam Bộ	120	960	1.326	579	2.985	38%
Đồng bằng sông Cửu Long	84	487	255	126	952	12%
Tổng số	456	3.278	3.018	1.185	7.937	100%

Bảng 1.7 phân loại doanh nghiệp theo loại hình pháp lý. Công ty trách nhiệm hữu hạn chiếm tỷ lệ lớn nhất trong tổng số mẫu và đa phần các doanh nghiệp lớn nhất ở Việt Nam (có từ 300 nhân công trở lên) đều là doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (530 doanh nghiệp, hay khoảng 44% trong số những doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam).

Bảng 1.7 Số doanh nghiệp phân theo hình thức pháp lý và quy mô

Phân loại theo sở hữu	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tổng số	Tỷ lệ phần trăm
Tập thể	27	131	57	3	218	3%
Doanh nghiệp tư nhân	168	865	292	30	1.355	17%
Công ty trách nhiệm hữu hạn	214	1.585	1.221	253	3.273	41%
Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	29	382	544	211	1.166	15%
Công ty cổ phần nhà nước	0	13	124	110	247	3%
Doanh nghiệp FDI (100%)	18	274	673	530	1.495	19%
Liên doanh (doanh nghiệp nhà nước + FDI)	0	5	46	26	77	1%
Liên doanh (doanh nghiệp tư nhân + FDI)	0	23	61	22	106	1%
Tổng số	456	3.278	3.018	1.185	7.937	100%

Nghiên cứu cũng sử dụng mã phân loại ngành chuẩn quốc tế (ISIC) để tách các doanh nghiệp theo ngành. Bảng 1.8 thể hiện tổng quan về mẫu khảo sát 2011 theo danh mục và mô tả mã ISIC được sử dụng xuyên suốt phân tích này:

Bảng 1.8 Mã ISIC và mô tả

ISIC 2 con số & mô tả ngành
15 – Chế biến thực phẩm và đồ uống
17 – Dệt may
18 – May mặc, quần áo, nhuộm và lông vũ
19 – May đồ da, hành lý, túi xách, yên cương, dụng cụ lao động và giày dép
20 – Chế biến gỗ và các sản phẩm gỗ, trừ đồ nội thất gỗ, chế biến các sản phẩm làm từ rom và nguyên liệu đan lát.
21 – Chế tạo giấy và sản phẩm giấy
22 – Xuất bản, in ấn, tái chế các ấn phẩm truyền thông
23 – Chế tạo than cốc, lọc sản phẩm hóa dầu và nguyên liệu hạt nhân
24 – Chế tạo hóa chất và sản phẩm hóa chất
25 – Chế tạo cao su và sản phẩm nhựa
26 – Chế tạo các sản phẩm khai khoáng phi kim loại
27 – Chế tạo kim loại cơ bản
28 – Chế tạo các sản phẩm kim loại lắp ghép, trừ máy móc và thiết bị
29 – Chế tạo máy móc và thiết bị
30 – Chế tạo văn phòng, máy móc kế toán và máy tính
31 – Chế tạo máy móc thiết bị điện
32 – Chế tạo đài bán dẫn, vô tuyến, thiết bị và máy móc truyền thông
33 – Chế tạo dụng cụ y tế, thiết bị chính xác và thiết bị quang học, đồng hồ và đồng hồ đeo tay
34 – Chế tạo động cơ xe máy, xe móc và xe kéo một cầu
35 – Chế tạo những thiết bị vận tải khác
36 – Chế tạo đồ gỗ
37 – Các ngành kim loại cơ bản

Cuối cùng, Bảng 1.9 phân tách các doanh nghiệp theo ngành và quy mô. Không một nhóm ngành nào chiếm đa số trong mẫu điều tra, vì vậy bằng chứng về chuyên gia công nghệ có thể không bị thiên lệch do tình trạng mẫu tập trung quá nhiều vào một ngành cụ thể; ví dụ, điều này có thể xảy ra khi một ngành có đầu tư vốn bình quân cao có quá nhiều đại diện trong mẫu.

Bảng 1.9 Quy mô doanh nghiệp theo ngành

ISIC 2 con số & mô tả ngành	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn	Tổng số	Phần trăm
15	114	568	439	172	1.293	16%
17	11	124	183	52	370	5%
18	20	109	191	257	577	7%
19	4	26	81	97	208	3%
20	62	304	186	24	576	7%
21	12	204	165	27	408	5%
22	17	100	66	5	188	2%
23	0	3	0	0	3	0%
24	18	168	157	35	378	5%
25	22	261	284	75	642	8%
26	27	341	340	96	804	10%
27	9	119	74	15	217	3%
28	65	437	285	40	827	10%
29	16	111	84	16	227	3%
30	2	3	2	6	13	0%
31	8	45	67	31	151	2%
32	1	22	28	24	75	1%
33	2	13	12	7	34	0%
34	1	30	30	23	84	1%
35	13	71	78	22	184	2%
36	31	219	266	161	677	9%
37	1	1	0	0	2	0%
Tổng số	456	3.279	3.018	1.185	7.938	100%

Chương này đã trình bày một cách tóm tắt công cụ điều tra và các tiêu chí phân nhóm được sử dụng trong toàn bộ báo cáo. Vì tất cả các doanh nghiệp đều vận hành trong môi trường pháp lý và thể chế có ảnh hưởng đến quyết định của họ về việc sẽ sử dụng loại và chất lượng công nghệ nào, nên phần tiếp theo sẽ nêu vấn đề về môi trường chính sách có liên quan ở Việt Nam, chú trọng nhấn mạnh một số trở ngại mà doanh nghiệp phải đối mặt và những công cụ mà Chính phủ đã và đang sử dụng nhằm khuyến khích chuyển giao và đầu tư công nghệ.

2 Chính sách nghiên cứu và phổ biến tiếp thu công nghệ ở Việt Nam

Chương này trình bày tổng quan vắn tắt về cơ sở pháp lý hiện hành có ảnh hưởng đến đầu tư công nghệ. Trong khi một nghiên cứu toàn diện về sự tương tác giữa các nghị định của Chính phủ, chính sách và pháp luật của Đảng, các Bộ ngành của Chính phủ nằm ngoài phạm vi của báo cáo này, song đây sẽ là vấn đề cần được ưu tiên nghiên cứu trong những năm tới. Đặc biệt, tính cố kết chính sách sẽ là yếu tố thiết yếu để đảm bảo rằng các cơ chế thực thi có sự tương thích giữa các bên.

Chương này tập trung vào môi trường pháp lý và đưa ra kết luận về những trở ngại ngăn cản đầu tư, trong đó nhấn mạnh vai trò của việc hỗ trợ trực tiếp và gián tiếp của Chính phủ đối với đầu tư cho công nghệ.

2.1 Hỗ trợ trực tiếp

Một số văn bản pháp lý then chốt được tổng kết trong Bảng 2.1, trong đó mô tả các chính sách phổ quát hiện hành:

Bảng 2.1 Các chính sách được chọn

Nghị định/ chính sách	Mô tả
Luật Chuyển giao công nghệ có hiệu lực năm 2006	Doanh nghiệp có khả năng trích một phần lợi nhuận trước thuế của mình để thiết lập quỹ phát triển khoa học và công nghệ và quỹ hỗ trợ chuyển giao công nghệ.
Luật Đầu tư năm 2005	Cụ thể hóa việc đảm bảo quyền sở hữu công nghiệp và lợi ích pháp lý của nhà đầu tư trong đó có các hoạt động chuyển giao công nghệ
Luật khoa học công nghệ ban hành năm 2000	Điều chỉnh quyền sở hữu đối với sản phẩm nghiên cứu và bản quyền

Mặc dù khung khổ pháp lý nêu trên tạo đủ điều kiện cho phát triển công nghệ, nhưng đây chưa phải chính sách công nghiệp thúc đẩy nâng cấp (đổi mới) công nghệ và trang thiết bị hiện có, hay đầu tư vào công nghệ mới.

Hội nghị Trung ương lần thứ sáu của Đại hội Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ IX năm 2001 đã thúc đẩy chương trình hiện đại hóa công nghệ của Chính phủ bằng cách nhà nước kết hợp đầu tư trực tiếp vào một số ngành và doanh nghiệp cụ thể (lấy vốn nhà nước để đầu tư) và đầu tư gián tiếp thông qua miễn thuế hay những biện pháp khuyến khích khác.

Cách tiếp cận này đã mang lại những thành công nhất định: đã có một lượng vốn đáng kể của nhà nước đầu tư cho công nghệ, chủ yếu là qua các doanh nghiệp nhà nước, điều này mang lại kết quả là làm tăng năng lực sản xuất, thúc đẩy sản lượng quốc gia tăng mạnh trong giai đoạn Đổi Mới vừa qua. Tuy nhiên, sự thiếu minh bạch xoay quanh việc phân bổ kinh phí nhà nước và khó khăn trong đánh giá sử dụng các khoản đầu tư đó khiến cho việc đánh giá tính hiệu quả của đầu tư cũng gặp khó khăn.

Bảng 2.2 liệt kê những nghị định then chốt và những văn bản pháp lý khác thể hiện sự hỗ trợ của nhà nước đối với đầu tư vào nhà máy, tài sản và trang thiết bị mới.

Bảng 2.2 Chương trình pháp lý liên quan đến công nghệ được lựa chọn

Nghị định/ chính sách	Mô tả
<i>Chương trình Kinh tế – Kỹ thuật trọng điểm quốc gia</i> được triển khai theo Quyết định số 54/1998/QĐ-TTg ngày 3 tháng 3 năm 1998	Ngân sách nhà nước được dành riêng để hỗ trợ cho đầu tư đổi mới công nghệ và chuyển giao công nghệ trong các ngành trọng điểm: công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, công nghệ vật liệu xây dựng và công nghệ tự động hóa.
Bộ Khoa học và Công nghệ và ngân sách phát triển khoa học công nghệ của nhà nước chịu trách nhiệm điều phối và triển khai liên tục các kế hoạch R&D theo Kế hoạch 5 năm của nhà nước	Hỗ trợ các ngành trọng điểm (xem ở trên). Hỗ trợ tài chính cho các chương trình bao gồm tài trợ toàn bộ hay một phần các hoạt động nghiên cứu và phát triển, cho hoạt động nắm bắt và ứng dụng công nghệ hiện đại.
Nghị định số 119/1999/NĐ-CP do Chính phủ ban hành ngày 18 tháng 9 năm 1999	Nghị định số 119 nêu rõ doanh nghiệp có hoạt động khoa học và công nghệ trong những lĩnh vực Nhà nước khuyến khích sẽ được cấp 30% trong tổng chi phí nghiên cứu và 70% trong tổng giá trị dự án thành công từ các quỹ của nhà nước
Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia được thành lập theo Quyết định số 1342/QĐ-TTg ngày 5 tháng 8 năm 2011	Tiếp cận tín dụng ưu đãi với một cơ chế bảo lãnh đặc biệt nhằm cấp vốn để doanh nghiệp nâng cấp trang thiết bị sản xuất
Quyết định số 418/QĐ-TTg ngày 11 tháng 4 năm 2012	Kế hoạch hành động và cơ chế tài chính bổ sung nhằm thúc đẩy các hoạt động đổi mới và chuyển giao công nghệ

Gần đây hơn, Quỹ Phát triển khoa học và Công nghệ Quốc gia (NAFOSTED) được thành lập nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp khoa học và công nghệ tiếp cận được với vốn vay ưu đãi. Trong khi hơn 10 dự án lớn được tài trợ năm 2009, sự liên kết giữa tài trợ với hoạt động của các doanh nghiệp còn gây tranh cãi, NAFOSTED cũng gặp vấn đề thiếu minh bạch trong quyết định tài trợ là đặc trưng của những chương trình đầu tư công nghệ do nhà nước tài trợ.

2.2 Hỗ trợ gián tiếp

Nhà nước cũng đưa ra rất nhiều chính sách gián tiếp nhằm khuyến khích đổi mới và chuyển giao công nghệ. Các chính sách này bao gồm từ khuyến khích bằng thuế đến khấu hao nhanh, hiệu ứng cộng dồn của những biện pháp này là nhằm giảm chi phí đầu tư cho trang thiết bị mới. Bảng 2.3 tóm tắt lại phần quan trọng của pháp luật có liên quan.

Các doanh nghiệp khi nhập khẩu máy móc, thiết bị, vật tư phương tiện trong nước chưa sản xuất được thì được miễn thuế GTGT hay thuế nhập khẩu, doanh nghiệp hay các tổ chức thực hiện dịch vụ nghiên cứu khoa học & công nghệ chỉ chịu mức thuế suất GTGT 5%. Nhiều ưu đãi khác được thực hiện thông qua thuế thu nhập doanh nghiệp, bao gồm:

- Được khấu hao nhanh đối với tài sản, máy móc thiết bị;
- Cho phép doanh nghiệp tính vào chi phí hợp lý toàn bộ các chi phí thực hiện hoạt động khoa học và công nghệ do doanh nghiệp bỏ vốn;
- Doanh nghiệp có dự án hợp đồng nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, dịch vụ thông tin KHCN được miễn thuế TNDN từ hoạt động này;
- Khi có dự án đầu tư mới về nghiên cứu khoa học, dịch vụ KHCN, chuyển giao công nghệ, doanh nghiệp được hưởng thuế suất thu nhập doanh nghiệp mức ưu đãi hoặc được miễn thuế tối đa 4 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế, giảm tối đa 50% số thuế phải nộp tối đa 9 năm tiếp theo tùy thuộc vào địa bàn hoạt động.

Cuối cùng, nhằm tạo điều kiện chuyển giao công nghệ và tìm hiểu rõ hơn hiệu ứng công nghệ lan tỏa theo chiều ngang, Chính phủ đã xây dựng “hai khu công nghệ cao”: (Láng Hòa lạc và Khu công nghệ cao TPHCM), đầu tư vào cơ sở hạ tầng, khuyến khích các doanh nghiệp hoạt động công nghệ và nghiên cứu.

Bảng 2.3 Cơ sở pháp lý cho đầu tư công nghệ

Luật/ chính sách	Mô tả
Luật Thuế giá trị gia tăng và các văn bản hướng dẫn	Doanh nghiệp được miễn thuế GTGT khi nhập trang thiết bị sản xuất ở nước ngoài. Các tổ chức khoa học/ nghiên cứu được hưởng mức thuế thấp là 5%.
Luật thuế xuất – nhập khẩu	Miễn thuế nhập khẩu với hàng hóa được dùng cho nghiên cứu
Luật thuế thu nhập doanh nghiệp	Nghị định 119 áp dụng nhiều ưu đãi cho doanh nghiệp có tham gia các hoạt động nghiên cứu và phát triển cũng như đổi mới và chuyển giao công nghệ, gồm có: Khấu hao nhanh đối với trang thiết bị vốn, các thể chế nghiên cứu được miễn thuế, doanh nghiệp đầu tư vào chuyển giao công nghệ hay nghiên cứu được hưởng thuế suất ưu đãi lên đến miễn thuế hoàn toàn trong 4 năm.
Luật Đầu tư	Doanh nghiệp có dự án đầu tư trong các lĩnh vực ưu đãi nêu trong Luật Đầu tư được miễn giảm tiền sử dụng đất v.v...
Ngân hàng phát triển Việt Nam và Quỹ hỗ trợ phát triển khoa học và công nghệ, quỹ hỗ trợ chuyển giao công nghệ và các tổ chức khác	Cấp tín dụng cho các doanh nghiệp đầu tư vào đổi mới và chuyển giao công nghệ Các chính sách tín dụng ưu đãi thông qua thiết lập các quỹ nhà nước cho nghiên cứu và phát triển, đổi mới và chuyển giao công nghệ.
Luật Chuyển giao công nghệ có hiệu lực năm 2006	Giúp doanh nghiệp có khả năng trích một phần lợi nhuận trước thuế của mình để thiết lập quỹ phát triển khoa học và công nghệ, quỹ hỗ trợ chuyển giao công nghệ.

2.3 Những trở ngại đối với chuyển giao và nghiên cứu công nghệ

Nhìn chung, nhà nước rất tích cực hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ hoặc thực hiện nghiên cứu và phát triển, nhưng đa số các quỹ đó được phân bổ cho các doanh nghiệp nhà nước lớn. Số liệu từ điều tra doanh nghiệp 2001 – 2004 của TCTK cho thấy 68% DNNN được nhà nước hỗ trợ cho các dự án R&D, số còn lại là doanh nghiệp tư nhân. Không có doanh nghiệp nước ngoài nào (dù gián tiếp hay đầu tư trực tiếp) nhận được hỗ trợ vốn của nhà nước cho các dự án R&D.

Từ năm 2008-2012 Chính phủ đã hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp nhằm chống lại sự suy giảm của kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên, khu vực này vẫn thiếu một chương trình minh bạch của Chính phủ hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ, mặc dù khó khăn của những doanh nghiệp này trong việc tiếp cận vốn vay thông qua các kênh thông thường do thiếu tài sản thế chấp và không đủ yêu cầu vốn đối ứng (ít nhất bằng 30% khoản vay).

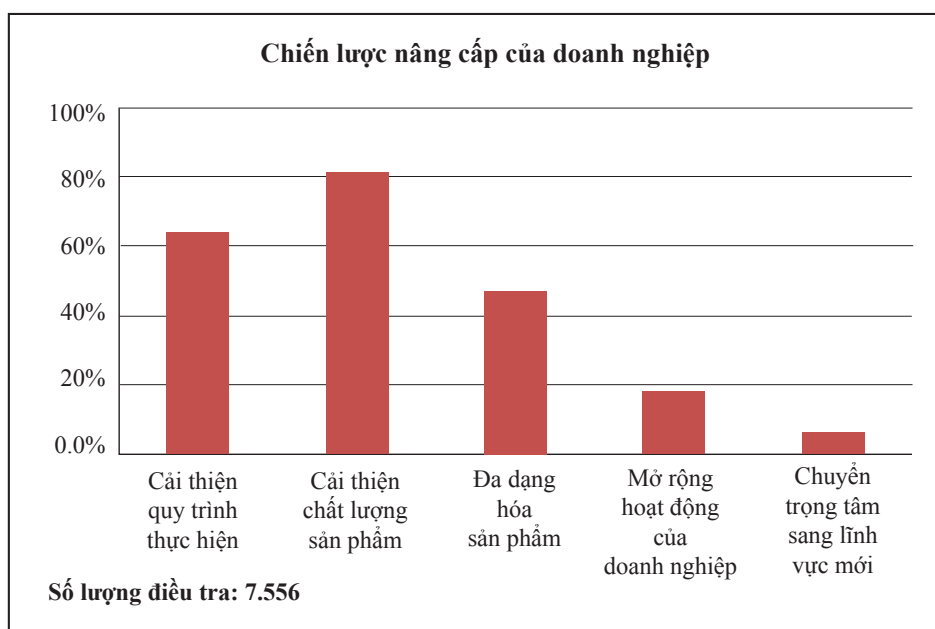
Nhìn chung, các qui định về hỗ trợ hay các đề án ưu đãi đầu tư của Chính phủ chưa minh bạch, cần nhiều loại giấy tờ và nhiều thủ tục hành chính. Hiện có nhiều cơ quan quản lý nhà nước trực tiếp thực hiện các chính sách hỗ trợ và giám sát các chương trình hỗ trợ khác nhau bao gồm Bộ KH&ĐT, Bộ Tài chính và Bộ KH&CN, v.v...

Việc thực hiện hỗ trợ nhìn chung được thực hiện trên cơ sở yêu cầu cụ thể của doanh nghiệp chứ không phải là hoạt động tìm kiếm của các cơ quan Chính phủ hoặc qua đấu thầu có tính chất mở. Nếu so sánh cho thấy cơ chế đầu tư công nghệ thành công ở các nước khác được đặc trưng bởi cơ chế độc lập, cạnh tranh và minh bạch. Nhìn chung ở Việt Nam nhiều doanh nghiệp trong diện được nhận hỗ trợ nhưng đã từ chối do quá trình xin hỗ trợ khó khăn.

Nói rộng hơn, trong chừng mực đầu tư cho chuyển giao công nghệ được triển khai, những khoản đầu tư này có nguồn gốc từ ngân sách nhà nước hoặc quỹ nội bộ của doanh nghiệp, điều này cho thấy ở Việt Nam còn thiếu những kênh đầu tư vốn khác. Trong khi đó, tại các nước khác còn có vốn mạo hiểm và thị trường vốn, vì vậy cần làm thế nào để phát triển những kênh đầu tư đó sẽ là một lĩnh vực quan trọng cần nghiên cứu thêm.

3 Những trở ngại đối với nâng cấp công nghệ

Các doanh nghiệp có thể tăng được mức độ tinh vi về công nghệ của mình theo một số chiều cạnh riêng, Hình 3.1 thể hiện những chiến lược nâng cấp mà các doanh nghiệp tại Việt Nam đã theo đuổi, trong đó có một số sử dụng nhiều hơn một chiến lược để có được hay để cải tiến công nghệ liên quan. Cách tiếp cận phổ biến là cải thiện chất lượng sản phẩm, tổ chức sản xuất, hay đa dạng hóa sản phẩm. Nhìn chung, doanh nghiệp không có xu hướng tăng hoạt động của doanh nghiệp hay đổi sang lĩnh vực khác. Chứng cứ thu được từ cuộc điều tra của mẫu chung này phù hợp với vòng điều tra trước và chứng tỏ rằng các doanh nghiệp Việt Nam đang nỗ lực sản xuất các sản phẩm cũ một cách hiệu quả hơn, hướng tới đạt chất lượng cao hơn, thay vì mở rộng sang các ngành mới.



Hình 3.1 Chiến lược nâng cấp của các doanh nghiệp

Tuy nhiên, như trình bày trong Bảng 3.1, phần lớn doanh nghiệp gặp trở ngại khi cố gắng nâng cấp quy trình/ công nghệ sản xuất của họ. Vì vậy, việc xây dựng chính sách công dựa trên chứng cứ và nhằm giải quyết những trở ngại này sẽ giữ vai trò khuyến khích chuyển giao công nghệ đến các doanh nghiệp Việt Nam.

Bảng 3.1 Những doanh nghiệp gặp trở ngại với việc nâng cấp

Phản hồi	Số trả lời	%
Có	245	3,09
Không	7.692	96,91

Lợi ích của số liệu điều tra mang tính thực tiễn cao là ở chỗ có thể nghiên cứu những trở ngại mà doanh nghiệp nhìn nhận và đưa ra ở mức độ chi tiết cao. Bảng 3.2 cho thấy kết quả phỏng vấn doanh nghiệp về việc chấm điểm sự trầm trọng của một số yếu tố cản trở. Một kết quả quan trọng là mặc dù trở ngại về tài chính là một vấn đề, nhưng những cản trở khác cũng giữ vai trò quan trọng, ngoại trừ hạ tầng truyền thông: sự phổ biến rộng internet tốc độ cao và kết nối điện thoại và điện thoại di động là yếu tố hiệu quả với hầu hết các doanh nghiệp.

Bảng 3.2 Mức độ trầm trọng của những trở ngại

Những trở ngại sau đây gây ảnh hưởng như thế nào đến việc kinh doanh của doanh nghiệp (0 = không vấn đề, 10 = có vấn đề nghiêm trọng)	
Biến	Trung bình
Hạ tầng cơ bản (điện, năng lượng, đất đai, ...)	5,67
Hạ tầng giao thông (đường xá, sân bay, ...)	4,38
Hạ tầng truyền thông	3,79
Những trở ngại tài chính (tín dụng, vốn nước ngoài, ...)	6,12
Lực lượng lao động (số lao động)	5,16
Bí quyết công nghệ (lao động lành nghề)	5,69
Công nghệ (máy móc, trang thiết bị)	5,80

Phân tích hồi quy là khung khổ chuẩn để phân tích nhân tố nào lý giải kết quả của một vấn đề được quan tâm. Cách hiểu những kết quả ước lượng của hình thức phân tích này khá đơn giản: những hệ số (ước lượng) lớn hơn có nghĩa là biến đó có tác động mạnh hơn đến kết quả (trong trường hợp này, là tổng mức trở ngại đối với doanh nghiệp). Số dấu sao trên các hệ số ước lượng cho biết mức độ ý nghĩa về mặt thống kê, phần nào được xác định như độ tin cậy của nghiên cứu đối với tính chính xác của ước lượng. Những kết quả hồi quy này thường có một danh mục “căn cứ”, tức là hệ số được ước lượng theo danh mục đó.

Báo cáo này không có ý định thực hiện những mô hình kinh tế lượng lớn hay đặc biệt nào mà chỉ xem những kết quả hồi quy này như là những chỉ dẫn về đặc tính và hình mẫu chính của dữ liệu thu được. Bảng 3.3 cho thấy quy mô doanh nghiệp có liên quan nhiều đến những trở ngại. Vì hệ số ước lượng của biến hình thức pháp lý của doanh nghiệp đối với mức độ trở ngại mà doanh nghiệp cảm nhận được không mấy khác nhau giữa các loại hình, nên chúng tôi cho rằng các rào cản này gần như đồng đều giữa các loại hình doanh nghiệp ở Việt Nam so với mức cơ sở của những doanh nghiệp qui mô lớn tại TP. Hồ Chí Minh trong ngành chế biến thực phẩm.

Điều đó chứng tỏ có thể thực hiện các chính sách nhằm giải quyết những rào cản nêu trên cho nhiều ngành và nhiều loại hình doanh nghiệp, cũng như cho các doanh nghiệp khác ở Việt Nam. Đây là một kết quả rất khích lệ: những chính sách phổ quát thường dễ triển khai hơn là chính sách mục tiêu hay chính sách ngành cụ thể.

Quy mô hay loại hình doanh nghiệp có lý giải độ trầm trọng của những trở ngại xem xét hay không?

Bảng 3.3 Quy mô doanh nghiệp và tính trầm trọng của rào cản

Quy mô doanh nghiệp		1,244*** (0,188)
Hình thức pháp lý	Tập thể	33,158*** (1,603)
	Doanh nghiệp tư nhân	31,288*** (1,053)
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	32,530*** (1,027)
	Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	33,267*** (1,175)
	Công ty cổ phần quốc doanh	31,341*** (1,727)
	Doanh nghiệp FDI (100%)	31,687*** (1,310)
	Liên doanh (DNNN+FDI)	27,986*** (2,641)
	Liên doanh (Tư nhân+FDI)	31,171*** (2,152)
	Hàng số	18,233*** (0,154)
Tổng số quan sát		7.374
Pseudo R-squared		0,0370
Biến giả theo vùng		Có
Biến giả theo ngành		Có
Lưu ý: Ước lượng Tobit, (trái), thống kê T được ghi ở dưới hệ số. Biến cơ sở: doanh nghiệp qui mô lớn, FDI, vùng 7 (TP. HCM), ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Sai số chuẩn trong ngoặc đơn; *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1		

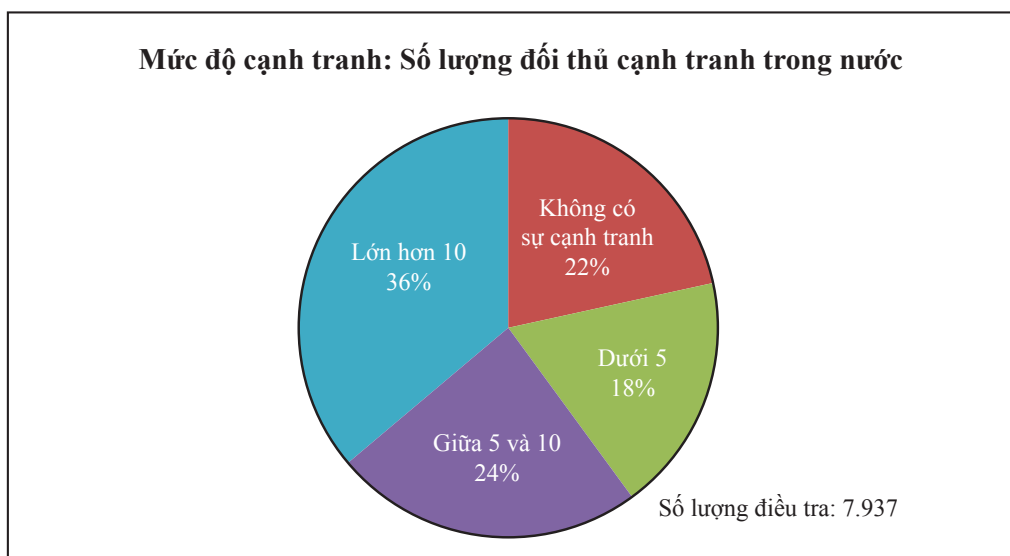
3.1. Hiệu ứng lan tỏa theo chiều dọc và khả năng cạnh tranh

Hiệu ứng lan tỏa theo chiều dọc xảy ra khi doanh nghiệp cạnh tranh trong cùng ngành hoặc những ngành có liên quan chặt chẽ với nhau, khi một doanh nghiệp bắt đầu đổi mới công nghệ thì những đối thủ cạnh tranh khác cũng sẽ bắt chước và sao chép. Có một lập luận khuyến khích thu hút FDI đó là doanh nghiệp nội địa có thể tiếp thu những công nghệ mới mà các doanh nghiệp sở hữu nước ngoài sử dụng.

Thứ nhất, doanh nghiệp trong nước có thể học hỏi công nghệ hoặc quy trình mới từ doanh nghiệp nước ngoài bằng cách cạnh tranh quốc tế với họ – còn gọi là *hiệu ứng quốc tế hóa*. Thứ hai, sẽ có hiệu ứng lan tỏa theo chiều dọc khi doanh nghiệp trong nước cải thiện hiệu quả bằng cách sao chép công nghệ nhờ quan sát đối thủ cạnh tranh quốc tế – gọi là *hiệu ứng trình diễn*. Hoặc, đối thủ cạnh tranh quốc tế có thể đào tạo nhân công Việt Nam, giúp họ tăng hiệu suất lao động, điều này sẽ tạo hiệu ứng lan tỏa theo chiều dọc nhờ *hiệu ứng di chuyển lao động* khi nhân công đó được doanh nghiệp trong nước tuyển dụng.

Điều kiện cần để tạo hiệu ứng lan tỏa theo chiều dọc chính là một thị trường cạnh tranh. Việc Việt Nam chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường năng động đã tạo sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đang nỗ lực cải thiện chất lượng hay giảm giá thành để nắm được thị phần lớn hơn, hoặc với các doanh nghiệp xuất khẩu để thu hút và duy trì khách hàng quốc tế.

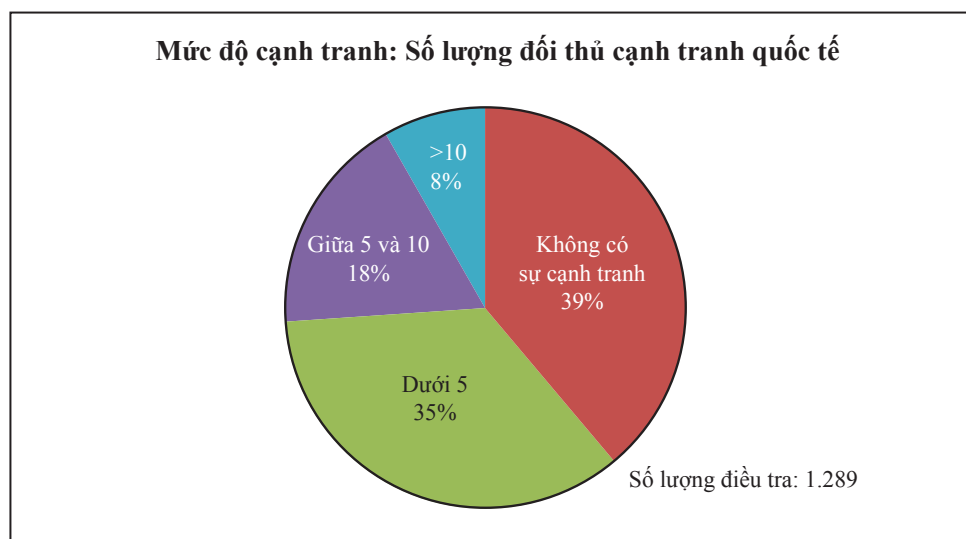
Hình 3.1-1 cho thấy cạnh tranh trong nước khá lành mạnh: 78% doanh nghiệp cho biết họ có một số đối thủ nội địa và 36% cho biết họ phải đối mặt với hơn 10 đối thủ cạnh tranh.



Hình 3.1-1 Mức độ cạnh tranh trong nước

Điều này không chính xác với các doanh nghiệp xuất khẩu: Hình 3.1-2 cho thấy gần 40% doanh nghiệp xuất khẩu cho biết họ không có đối thủ cạnh tranh đáng kể, điều này chứng tỏ họ đang hoạt động trong phân ngách thị trường làm cách ly họ khỏi áp lực cạnh tranh. Tuy vậy, việc tăng số doanh nghiệp xuất khẩu vẫn là một thách thức bởi trong tổng số mẫu 8.000 doanh nghiệp, chỉ có khoảng 1.300 doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu.

Do tăng trưởng dựa vào xuất khẩu được coi là chính sách cốt lõi của Chính phủ, nên việc giúp doanh nghiệp có khả năng thâm nhập thị trường nước ngoài vẫn là ưu tiên của các nhà hoạch định chính sách. Theo kết quả điều tra chỉ có 8% doanh nghiệp xuất khẩu có trên 10 đối thủ cạnh tranh. Vì vậy, nên tiếp tục tìm hiểu kỹ về kết quả này trong những nghiên cứu sắp tới để hiểu rõ bản chất của áp lực cạnh tranh mà khu vực xuất khẩu của Việt Nam phải đối mặt.



Hình 3.1-2 Mức độ cạnh tranh quốc tế

4 Hiệu ứng lan tỏa công nghệ theo chiều dọc

Các doanh nghiệp cũng có thể hoạt động hiệu quả hơn nhờ tương tác với khách hàng hoặc nhà cung ứng. Kiểu chuyển giao công nghệ này được gọi là tiếp thu công nghệ và xuất hiện từ những tương tác giữa doanh nghiệp, khách hàng và nhà cung ứng đầu vào nhiều hơn là từ cạnh tranh trên thị trường. Chúng tôi phân biệt hình thức tiếp thu công nghệ này với hiệu ứng lan tỏa theo chiều ngang và gọi đó là hiệu ứng lan tỏa theo chiều dọc.

Số liệu thống kê mô tả số liệu mảng của năm 2010 có liên quan đến 2 kiểu hiệu ứng lan tỏa công nghệ theo chiều dọc:

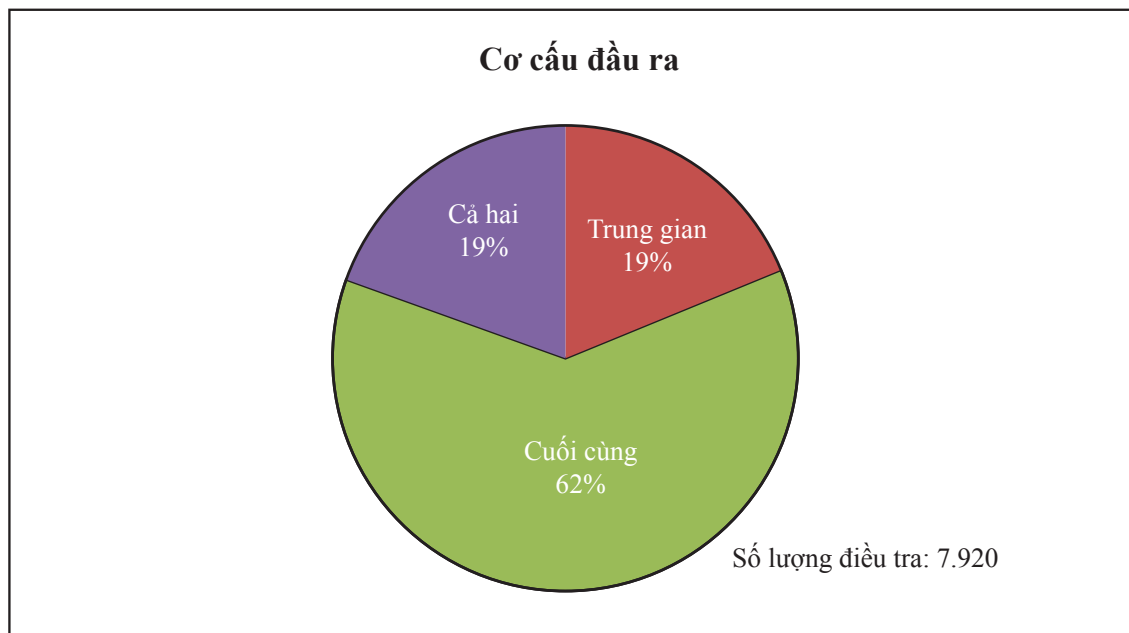
1. Liên kết ngược: chuyển giao công nghệ từ doanh nghiệp FDI tại Việt Nam hoặc khách hàng quốc tế cho nhà cung cấp Việt Nam
2. Liên kết xuôi: chuyển giao công nghệ từ doanh nghiệp FDI tại Việt Nam hoặc khách hàng quốc tế sang khách hàng Việt Nam

Doanh nghiệp có thể có lợi từ những liên kết này theo một số cách sau:

1. Chuyển giao tri thức trực tiếp
2. Yêu cầu nghiêm ngặt hơn với chất lượng sản phẩm, giao hàng hay tập hợp tư liệu
3. Nhu cầu của các doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp FDI gia tăng đối với những yếu tố đầu vào do các doanh nghiệp trong nước sản xuất.

4.1 Liên kết ngược

Liên kết ngược có thể xuất hiện ở thị trường sản phẩm trung gian hay thị trường sản phẩm cuối cùng.



Hình 4.1-1 Cơ cấu đầu ra

Hình 4.1-1 cho thấy các doanh nghiệp trong mẫu điều tra năm 2011 hầu hết đều sản xuất sản phẩm cuối cùng, chỉ có một số ít doanh nghiệp sản xuất cả hàng hóa trung gian và hàng hóa cuối cùng.

Bảng 4.1-1 tách địa bàn giá trị doanh số bán sản phẩm đầu ra theo quy mô doanh nghiệp và cho thấy những doanh nghiệp lớn hơn có khả năng xuất khẩu lớn nhất. Mặc dù các nhà xuất khẩu này tự nhận thấy họ hoạt động trong phân ngành thị trường có ít đối thủ cạnh tranh, song xuất khẩu thường đòi hỏi trình độ tinh vi và khả năng tiếp cận vốn cao. Do xuất khẩu có hiệu ứng tích cực với tăng trưởng kinh tế nên việc giúp những doanh nghiệp nhỏ hơn có khả năng bán sản phẩm của họ trên thị trường quốc tế vẫn là một thách thức về mặt chính sách.

Bảng 4.1-1 Thị phần đầu ra bình quân

Thị phần đầu ra bình quân, với tất cả doanh nghiệp (%)					
	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn
Trong cùng tỉnh	25,8	35,4	30,3	22,8	12,8
Những tỉnh lân cận	21,3	19,3	21,2	21,3	22,7
Những tỉnh ở xa	27,3	25,0	26,3	28,1	31,7
Nước khác	25,5	20,1	22,3	27,9	32,8

Bảng 4.1-2 Địa bàn bán hàng

Doanh nghiệp bán sản phẩm của họ ở đâu	
Nước	%
Mỹ	18,02
Nhật Bản	14,61
Đài Loan	12,08
Hàn Quốc	9,91
Trung Quốc	6,56

Đa số sản phẩm của Việt Nam được bán ở những nước thu nhập cao, ở đó thị trường nhập khẩu có tính cạnh tranh, cơ chế điều tiết chặt chẽ (ví dụ như với các tiêu chuẩn vệ sinh và vệ sinh thực phẩm), khách hàng có rất nhiều khả năng lựa chọn thay thế. Việc doanh nghiệp chứng tỏ được năng lực cạnh tranh quốc tế chứng tỏ họ có thể tiến bước trên nấc thang chất lượng bằng cách nâng cao giá trị gia tăng, chất lượng và trình độ công nghệ cũng như tăng vốn nhân lực.

Bảng 4.1-3 là kết quả mô hình hồi quy đơn giản trong đó giá trị xuất khẩu là biến đầu ra được lý giải bằng quy mô doanh nghiệp và hình thức pháp lý của doanh nghiệp. Do biến cơ sở ở đây là các doanh nghiệp lớn, nên hệ số âm với biến quy mô doanh nghiệp cho thấy, so với doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp nhỏ ít có khả năng xuất khẩu hơn, kết quả này cũng đồng nhất với

phân tích đơn giản trong Bảng 4.1-1. Tương tự, các loại hình doanh nghiệp khác, ngoại trừ doanh nghiệp FDI dường như ít có khả năng trở thành nhà xuất khẩu hơn. Tổng hợp lại, những kết quả đó cho thấy việc khuyến khích các doanh nghiệp lớn có vốn nước ngoài gia nhập thị trường sẽ làm tăng xuất khẩu của Việt Nam.

Bảng 4.1-3 Những đặc tính của các doanh nghiệp xuất khẩu

Những đặc tính của các doanh nghiệp xuất khẩu			
Quy mô doanh nghiệp	Siêu nhỏ	-0,047*** (0,004)	-0,042*** (0,003)
	Nhỏ	-0,058*** (0,007)	-0,054*** (0,006)
	Vừa	-0,014** (0,006)	-0,016*** (0,005)
Hình thức pháp lý	Tập thể	-0,031*** (0,009)	-0,025*** (0,009)
	Doanh nghiệp tư nhân	-0,033*** (0,006)	-0,028*** (0,006)
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	-0,025*** (0,006)	-0,019*** (0,006)
	Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	-0,025*** (0,005)	-0,014** (0,006)
	Công ty cổ phần quốc doanh	-0,015* (0,009)	-0,007 (0,010)
	Liên doanh (DNNN+FDI)	-0,001 (0,019)	0,002 (0,018)
	Liên doanh (Tư nhân+FDI)	-0,012 (0,014)	-0,008 (0,014)
Biến giả theo vùng		không	Có
Biến giả theo ngành		không	Có
Tổng số quan sát		7.937	7.932
Pseudo R-Squared		0,06	0,11
Lưu ý: Biến phụ thuộc là một chỉ số lấy giá trị bằng 1 nếu công ty có xuất khẩu, bằng 0 nếu ngược lại. Ước lượng Probit và hiệu quả cận biên. Thống kê T được điều chỉnh phương sai không đồng đều. Biến cơ sở: doanh nghiệp lớn, FDI, vùng 7 (TP. HCM), chế biến thực phẩm (ISIC 15). *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.			

4.2 Ký kết hợp đồng với khách hàng

Một chỉ báo khá mạnh cho chuyển giao công nghệ chính là thời hạn hợp đồng, thể hiện những khía cạnh vô hình như lòng tin và sức mạnh của quan hệ làm việc giữa các doanh nghiệp. Hợp đồng càng dài càng thể hiện doanh nghiệp có thể giao sản phẩm với chất lượng đồng nhất, làm cho thời hạn hợp đồng trở thành một chỉ báo giá trị thể hiện cả trình độ tinh vi của doanh nghiệp, cũng như hợp đồng đóng vai trò như là một công cụ tạo điều kiện cho chuyển giao công nghệ. Trong nhiều trường hợp, cam kết này là điều kiện cần (những chưa đủ) để chuyển giao công nghệ thông qua chuyển giao tự do hay khuếch tán công nghệ.

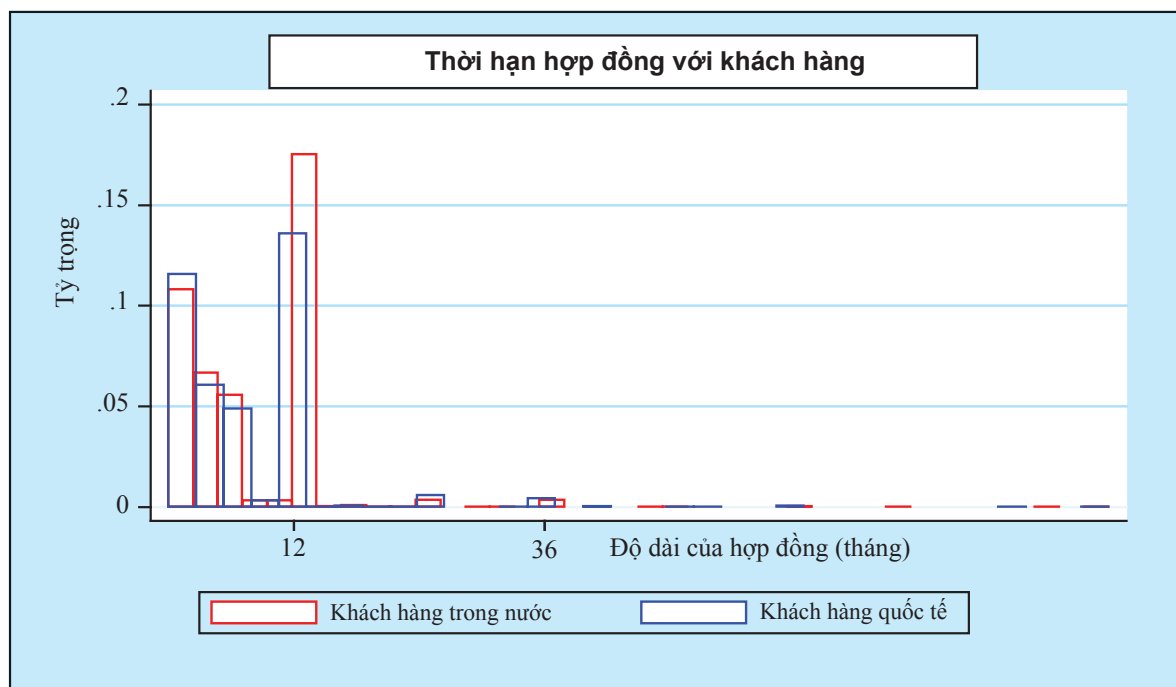
Thông kê mô tả trong Bảng 4.2-1 cho thấy chỉ có 1,4% doanh nghiệp Việt Nam được điều tra có hợp đồng dài hạn (36 tháng hoặc lâu hơn) và gần 15% đầu tư thêm vào công nghệ hay tổ chức sản xuất theo những hợp đồng đó.

Bảng 4.2-1 Ký hợp đồng dài hạn với khách hàng

Doanh nghiệp ký hợp đồng dài hạn (36 tháng trở lên) với khách hàng	1,43%	7.462 = Có 108 = Không
Doanh nghiệp đầu tư thêm do hợp đồng ký với đối tác trong nước	14,71%	2.639 = Có, 400 = Không
Doanh nghiệp đầu tư thêm do hợp đồng ký với đối tác quốc tế	13,16%	7.462 = Không, 108 = Có
Thời hạn hợp đồng (nhà cung cấp trong nước hoặc quốc tế)	Dưới 12 tháng: 42,38% 12 tháng: 50,02% Trên 12 tháng: 7,61%	

Mẫu điều tra này cho các nhà nghiên cứu thấy được một bức tranh khá chi tiết về cấu trúc điều khoản của hợp đồng doanh nghiệp ký kết. Đồ thị đơn giản trong Hình 4.2-1 chứng tỏ rằng hầu hết các doanh nghiệp chỉ có hợp đồng vài tháng, đa số là trong khoảng một năm/ 13 tháng một số doanh nghiệp ít có khả năng tham gia ký hợp đồng lâu hơn 13 tháng.

Điều đó cho thấy những rào cản mà doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt đang cản trở cho việc có được hợp đồng dài hạn, do đó khiến kế hoạch sản xuất hay bị thay đổi, đồng thời giảm khả năng chuyên giao công nghệ.



Hình 4.2-1 Thời hạn hợp đồng với khách hàng

Bảng 4.2-2 đi sâu phân tích bằng cách tìm hiểu xem những loại hình doanh nghiệp nào có thỏa thuận chuyển giao công nghệ chính thức. Vì biến cơ sở ở đây là doanh nghiệp lớn tại TP. HCM, nên chúng tôi thấy rằng những doanh nghiệp qui mô siêu nhỏ đến qui mô vừa ít có khả năng được hưởng lợi từ kiểu chuyển giao này. Chúng tôi không thể chắc chắn về sự thành công hay chất lượng chuyển giao công nghệ mà chỉ xem xét doanh nghiệp có thỏa thuận đó hay không việc tìm hiểu xem chuyển giao công nghệ có ảnh hưởng đến những biến khác như thế nào, ví dụ như doanh thu, lợi nhuận và quy mô lao động sẽ được nghiên cứu trong các tài liệu nghiên cứu sâu hơn sử dụng bộ số liệu này.

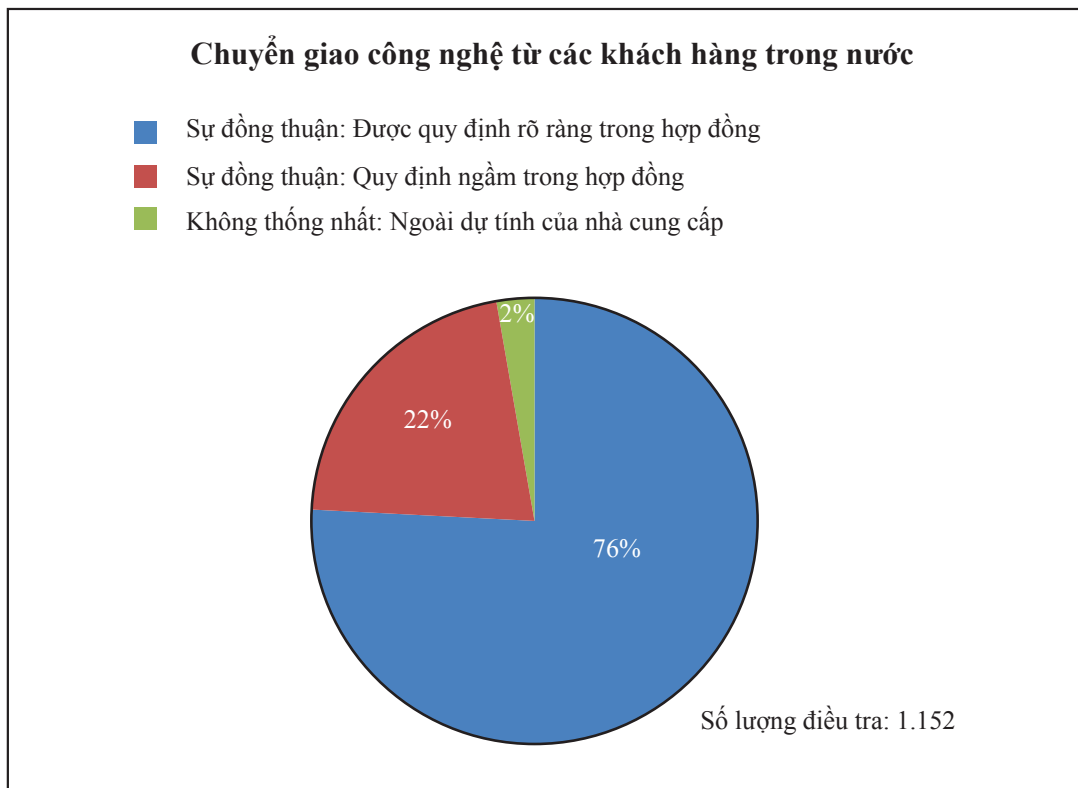
Bảng 4.2-2 Liên kết ngược: đặc điểm doanh nghiệp

Tỷ lệ phần trăm các doanh nghiệp cho biết có chuyển giao công nghệ từ khách hàng sang doanh nghiệp (cả khách hàng trong nước và quốc tế):		17,98%	Không= 6.510 Có= 1.427
Đặc điểm của doanh nghiệp có tham gia các thỏa thuận chuyển giao công nghệ trực tiếp (liên kết ngược)			
Quy mô doanh nghiệp	Siêu nhỏ	-0,114*** (0,013)	-0,123*** (0,012)
	Nhỏ	-0,082*** (0,013)	-0,098*** (0,014)
	Vừa	-0,027** (0,012)	-0,034*** (0,013)
Hình thức pháp lý	Tập thể	0,044 (0,033)	0,016 (0,032)
	Doanh nghiệp tư nhân	0,021 (0,017)	0,007 (0,018)
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	0,061*** (0,013)	0,050*** (0,014)
	Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	0,111*** (0,018)	0,074*** (0,018)
	Công ty cổ phần nhà nước	0,123*** (0,032)	0,097*** (0,032)
	Liên doanh (DNNN+FDI)	0,065 (0,051)	0,037 (0,049)
	Liên doanh (Tư nhân+FDI)	0,013 (0,041)	0,006 (0,040)
Biến giả theo vùng		Không	Có
Biến giả theo ngành		Không	Có
Pseudo R-Squared		0,0113	0,033
Tổng số quan sát		7.937	7.932
Lưu ý: các biến phụ thuộc là một chỉ số lấy giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp có tham gia chuyển giao công nghệ. Thể hiện ước lượng Probit, Tác động biên. Thống kê T được điều chỉnh phương sai không đồng đều. Biến cơ sở: doanh nghiệp lớn, FDI, vùng 7 (TP. HCM), chế biến thực phẩm (ISIC 15). *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.			

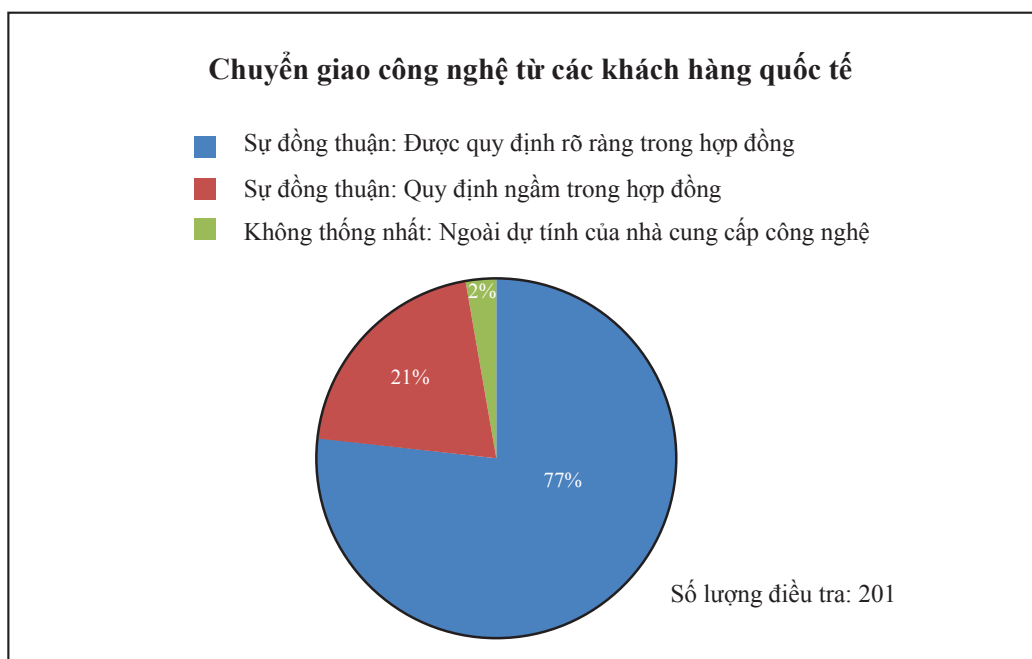
Theo kết quả có khoảng 18% doanh nghiệp có thỏa thuận chuyển giao công nghệ từ khách hàng sang doanh nghiệp (liên kết ngược). Hệ số ước lượng từ mô hình rất đơn giản này cho thấy doanh nghiệp càng lớn thì khả năng thỏa thuận chuyển giao công nghệ càng cao (do hệ số với các danh mục khác nhau về quy mô doanh nghiệp có quan hệ ngược chiều với doanh nghiệp lớn), trong khi khả năng các doanh nghiệp do các cổ đông và Nhà nước đồng sở hữu có thỏa thuận chuyển giao công nghệ lại cao hơn.

Một giả thuyết chuẩn từ các nhà hoạch định chính sách và chuyên gia kinh tế đó là chuyển giao công nghệ được mong muốn xảy ra hơn khi có liên kết giữa doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp quốc tế có trình độ công nghệ tinh vi hơn. Chúng ta có thể tìm hiểu một số loại hình chuyển giao công nghệ đang tồn tại bằng cách so sánh giữa các doanh nghiệp trong nước và quốc tế. Phiếu điều tra đặt câu hỏi liệu liên kết ngược phát sinh từ chuyển giao công nghệ được hai bên nhất trí (dù có hợp đồng hay không), hay từ chuyển giao công nghệ không có sự nhất trí của hai bên.

Dù có liên kết với doanh nghiệp trong nước hay quốc tế, Hình 4.2-2 và Hình 4.2-3 cho thấy 75% của các thỏa thuận chuyển giao là có sự đồng thuận và theo hợp đồng chính thức. Đây là một chứng cứ tích cực, vì một tỷ lệ nhỏ (khoảng 17% trong tổng số mẫu tiêu biểu) trong các doanh nghiệp được hưởng lợi từ liên kết ngược, liên kết này được thống nhất giữa hai bên.



Hình 4.2-2 Chuyển giao công nghệ với khách hàng trong nước



Hình 4.2-3 Chuyển giao công nghệ từ khách hàng quốc tế

4.3 Liên kết xuôi

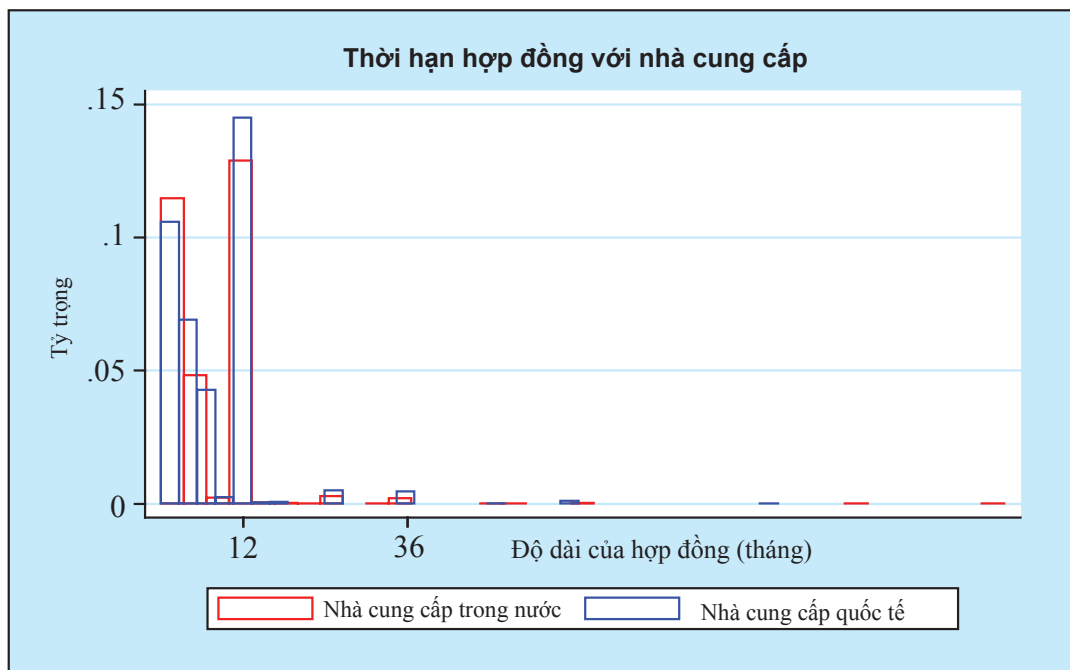
Trong mục trước đã tìm hiểu về liên kết ngược trong đó khách hàng chuyển giao công nghệ sang nhà cung cấp của họ. Phần này rà soát liên kết xuôi, trong đó nhà cung cấp chuyển giao công nghệ sang cho khách hàng.

Như dự tính, Bảng 4.3-1 cho biết nhà cung cấp nội địa đều ở gần các doanh nghiệp Việt Nam có mua sản phẩm của họ và mô hình này tương tự với tất cả loại hình doanh nghiệp phân theo quy mô. Tuy nhiên, những doanh nghiệp có qui mô lớn nhất lại có khả năng mua đầu vào từ những tỉnh ở xa nhất, vì các doanh nghiệp này có đủ năng lực hậu cần và quản lý chuỗi cung ứng.

Bảng 4.3-1 Nguồn đầu vào, nội địa

Doanh nghiệp mua đầu vào nội địa ở đâu, %					
	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Lớn
Trong cùng tỉnh	56,0	70,1	60,2	52,6	46,3
Tỉnh lân cận	21,1	12,3	19,0	23,2	25,3
Tỉnh xa	22,9	17,6	20,8	24,2	28,5
Tổng số	7.556	448	3.204	2.862	1.042

Như trong trường hợp liên kết ngược, thời hạn hợp đồng là một đại lượng hữu ích để đo nhận thức về lòng tin và độ tin cậy. Hình 4.3-1 cho thấy hầu hết hợp đồng đều có thời hạn dưới 1 năm. Trong khi đó, khả năng chuyển giao công nghệ (hoặc có sự đồng thuận và được thể hiện rõ trong hợp đồng, hoặc qua khuếch tán và vừa học, vừa làm) lại càng cao với doanh nghiệp có hợp đồng càng dài hạn.



Hình 4.3-1 Thời hạn hợp đồng với nhà cung cấp

Giống như trường hợp liên kết ngược, các doanh nghiệp Việt Nam mua đầu vào từ các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp quốc tế (bao gồm doanh nghiệp FDI ở trong nước) thường có hợp đồng ngắn hạn. Đa số doanh nghiệp có hợp đồng dưới 13 tháng và hầu như không doanh nghiệp nào có hợp đồng trên 3 năm.

Xem xét đối tác chuyển giao công nghệ trong Bảng 4.3-2 cho thấy đa số đầu vào của doanh nghiệp (tính theo giá trị) đến từ Trung Quốc. Do Bảng 4.1-2 thể hiện hầu hết đầu ra được bán ở thị trường thu nhập cao nên số liệu thống kê này cho thấy mô hình giá trị gia tăng hiện nay của Việt Nam là mua đầu vào giá thấp từ Trung Quốc và sản xuất đầu ra giá trị cao hơn cho thị trường các nước phương Tây.

Một hạn chế của cơ cấu sản xuất này đó là nó làm giảm khả năng có được liên kết xuôi có lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam bởi lẽ công nghệ Trung Quốc thường lệ thuộc vào tỷ lệ cao của lao động so với vốn, cho nên có thể khá tương đồng với công nghệ của Việt Nam hiện nay.

Bảng 4.3-2 Tỷ lệ các yếu tố đầu vào theo quốc gia

Tên nước	% đầu vào tính theo giá trị
Trung Quốc	23,5
Đài Loan	16,65
Hàn Quốc	10,98
Nhật Bản	10,1
Thái Lan	4,47

Thông kê mô tả trong Bảng 4.3-3 càng ủng hộ cho cách lý giải trên đây khi mà chỉ có một tỷ lệ nhỏ doanh nghiệp trả lời là có đầu tư thêm vào công nghệ hay năng lực từ những quan hệ với nhà cung cấp trong nước hoặc quốc tế. Ngoài tỷ lệ phần trăm, xét về tuyệt đối, số phiếu phản hồi rằng có đầu tư cho công nghệ cũng rất thấp. Chỉ 279 doanh nghiệp trong mẫu điều tra năm 2011 có hợp đồng với nhà cung cấp quốc tế.

Bảng 4.3-3 Thời hạn hợp đồng với nhà cung cấp

Doanh nghiệp ký hợp đồng dài hạn với nhà cung cấp	1,1%	7.473 = Không, 83 = Có
Doanh nghiệp có đầu tư bổ sung do ký hợp đồng với nhà cung cấp nội địa	14,93%	6.422 = Không, 1.127 = Có
Doanh nghiệp có đầu tư bổ sung do ký hợp đồng quốc tế	11,77%	2.092 = Không, 279 = Có
Thời hạn hợp đồng bình quân, phần trăm	Dưới 12 tháng: 10,6% 12 tháng: 13,8% Hơn 12 tháng: 75,5%	

Báo cáo này sử dụng mô hình kinh tế lượng rất nhỏ để xem xét liệu quy mô doanh nghiệp hay hình thức pháp lý có quyết định khả năng doanh nghiệp được hưởng lợi từ việc nhà cung ứng cung cấp công nghệ cho doanh nghiệp hay không. Bảng 4.3-4 cho thấy các doanh nghiệp qui mô lớn và doanh nghiệp FDI có khả năng nhập đầu vào từ nước ngoài cao nhất. Những doanh nghiệp Việt Nam nhỏ hơn thường dựa vào đầu vào nội địa, vì vậy, việc đa dạng hóa chuỗi giá trị của Việt Nam vẫn là một thách thức cho chính sách công nghiệp.

Bảng 4.3-4 Đặc điểm của các doanh nghiệp nhập khẩu

Đặc điểm của các doanh nghiệp nhập khẩu (nguyên liệu thô hoặc đầu vào trung gian)			
Quy mô doanh nghiệp	Siêu nhỏ	-0,237*** (0,007)	-0,214*** (0,007)
	Nhỏ	-0,305*** (0,014)	-0,304*** (0,015)
	Vừa	-0,151*** (0,014)	-0,157*** (0,014)
Hình thức pháp lý	Tập thể	-0,233*** (0,006)	-0,198*** (0,007)
	Doanh nghiệp tư nhân	-0,321*** (0,008)	-0,258*** (0,009)
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	-0,357*** (0,013)	-0,283*** (0,013)
	Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	-0,254*** (0,008)	-0,189*** (0,010)
	Công ty cổ phần nhà nước	-0,191*** (0,009)	-0,143*** (0,012)
	Liên doanh (DNNN+FDI)	-0,112*** (0,031)	-0,058 (0,038)
	Liên doanh (Tư nhân+FDI)	-0,062* (0,033)	-0,012 (0,038)
Tổng số quan sát		7.556	7.552
Biến giả theo vùng		Không	Có
Biến giả theo ngành		Không	Có
Lưu ý: các biến phụ thuộc là một chỉ số lấy giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp có tham gia chuyển giao công nghệ, Thẻ hiện ước lượng Probit, tác động biên, Thống kê T đã được hiệu chỉnh phương sai không đồng đều. Biến cơ sở: doanh nghiệp qui mô lớn, FDI, vùng 7 (TP. HCM), ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.			

Xem xét kỹ hơn với số liệu hiện có, chúng tôi thấy rằng chỉ có khoảng 4% doanh nghiệp có liên kết xuôi với nhà cung cấp quốc tế, trong khi khoảng 14% doanh nghiệp có hình thức thỏa thuận chuyển giao công nghệ với nhà cung cấp nội địa.

Bảng 4.3-5 rà soát xem những đặc tính nào lý giải việc doanh nghiệp có lợi từ liên kết xuôi. Điều ngạc nhiên là, trong năm 2010, so với những thành phần khác trong mẫu nghiên cứu, các công ty liên doanh có xu hướng cao là có thỏa thuận liên kết xuôi. Do hệ số ước lượng được so sánh với biến cơ sở của chỉ số này, nên có thể thấy các công ty liên doanh có khả năng được lợi từ liên kết xuôi hơn là doanh nghiệp 100% sở hữu nước ngoài. Đây là chứng cứ cơ sở cho thấy hình thức liên doanh có thể là một công cụ chuyển giao công nghệ hiệu quả và những liên doanh lớn thường có khả năng thành công cao nhất trong việc hiện thực hóa việc chuyển giao công nghệ.

Bảng 4.3-5 Đặc điểm của doanh nghiệp: liên kết xuất

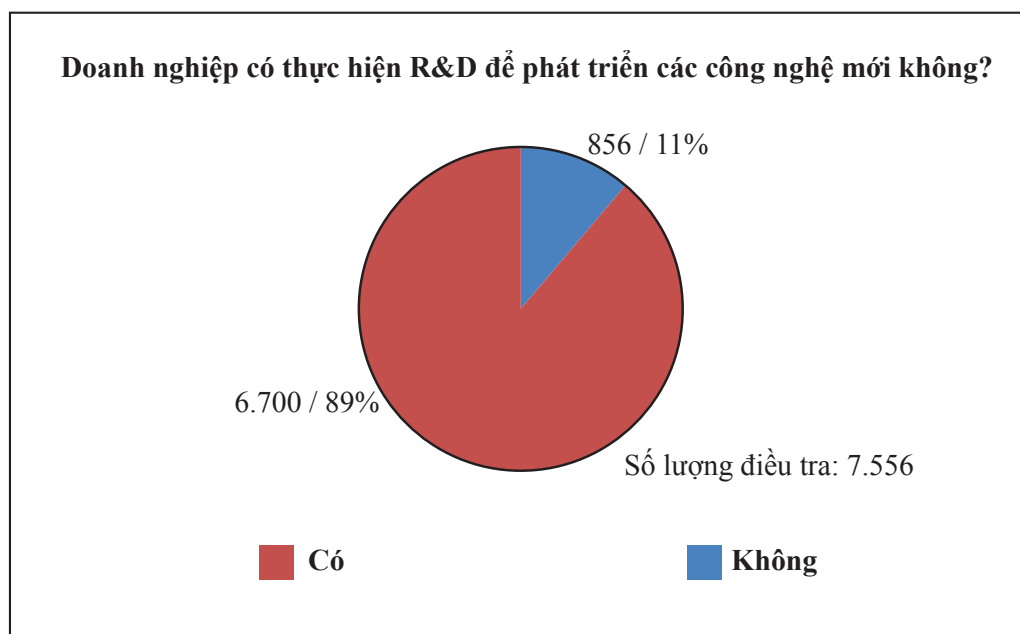
Tỷ lệ doanh nghiệp cho biết được chuyển giao công nghệ trực tiếp từ nhà cung cấp quốc tế (phần trăm)	4,39 %	Không = 7.224 Có= 332	
Tỷ lệ doanh nghiệp cho biết được chuyển giao công nghệ trực tiếp từ nhà cung cấp nội địa (phần trăm)	14,16 %	Không= 6.486 Có= 1.070	
Đặc điểm của doanh nghiệp tham gia các thỏa thuận chuyển giao công nghệ trực tiếp (liên kết xuất)			
Quy mô doanh nghiệp	Siêu nhỏ	-0,122*** (0,010)	-0,124*** (0,009)
	Nhỏ	-0,091*** (0,012)	-0,103*** (0,013)
	Vừa	-0,031*** (0,012)	-0,035*** (0,012)
Hình thức pháp lý	Tập thể	0,015 (0,029)	-0,011 (0,027)
	Doanh nghiệp tư nhân	-0,029** (0,015)	-0,030* (0,015)
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	0,026** (0,013)	0,016 (0,013)
	Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	0,080*** (0,017)	0,041** (0,017)
	Công ty cổ phần Nhà nước	0,072** (0,029)	0,038 (0,026)
	Liên doanh (DNNN+FDI)	0,221*** (0,060)	0,188*** (0,060)
	Liên doanh (Tư nhân+FDI)	0,073* (0,043)	0,070 (0,043)
Tổng số quan quát	7.556	7.552	
Biến giả theo vùng	Không	Có	
Biến giả theo ngành	Không	Có	
Pseudo R-squared	0,0537	0,0352	
<p>Lưu ý: các biến phụ thuộc là một chỉ số lấy giá trị bằng 1 nếu hợp đồng có thỏa thuận chuyển giao công nghệ trực tiếp từ khách hàng, bằng không nếu ngược lại. Thể hiện ước lượng Probit, tác động cận biên. Thống kê T đã được điều chỉnh phương sai không đồng đều. Biến cơ sở: doanh nghiệp qui mô lớn, FDI, vùng 7 (TP. HCM), ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).</p>			

5 Nghiên cứu và phát triển công nghệ

Gia tăng đầu vào sản xuất – nhân tố lao động và vốn – sẽ đẩy nhanh tăng trưởng kinh tế, nhưng với tốc độ giảm dần. Do đó, tăng trưởng bền vững đòi hỏi phải đầu tư vào: (i) công nghệ, nghĩa là cách thức hàng hóa và dịch vụ được tạo ra, (ii) phương pháp cũng như quy trình tổ chức đầu vào.

Có thể cải tiến công nghệ qua nghiên cứu và phát triển hoặc mua hay cải tiến công nghệ đã có. Hầu hết các doanh nghiệp có thể nhận thấy hiệu quả và chất lượng sản phẩm tăng mạnh nhờ cải tiến công nghệ đã có và thích nghi chúng với bối cảnh Việt Nam.

Hình 5.1 thể hiện khoảng 11% doanh nghiệp trả lời đã phát triển những loại hình công nghệ mới nhất định. Đây là một phần nhỏ trong mẫu khảo sát tiêu biểu, qua đó cho thấy việc nghiên cứu công nghệ mới rất đắt đỏ, mất thời gian và không đảm bảo thành công.



Hình 5.1 Các doanh nghiệp thực hiện R&D

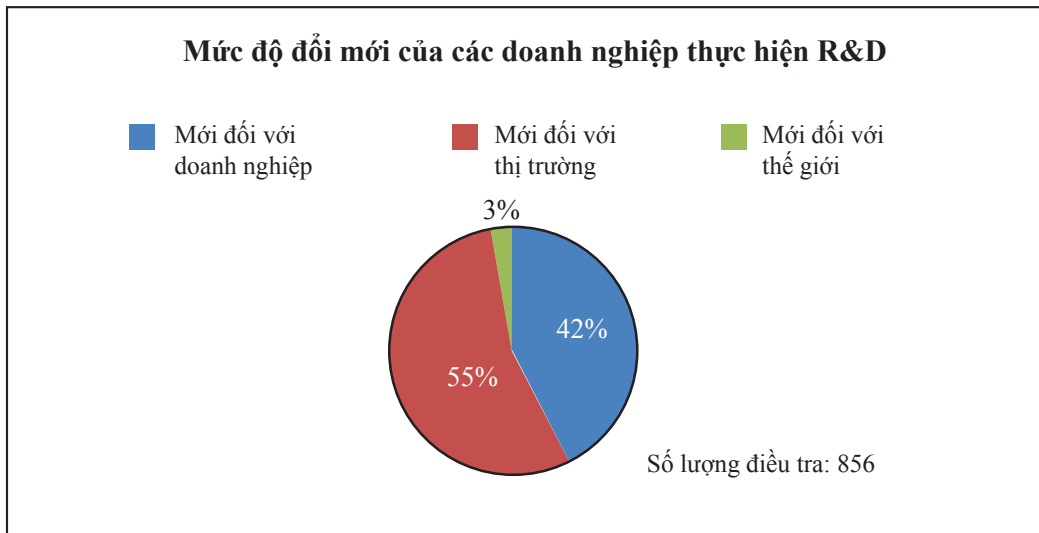
Chúng tôi sử dụng mô hình kinh tế lượng rất đơn giản để xem những doanh nghiệp nào có khả năng tham gia nhiều nhất vào nghiên cứu và phát triển. Do hệ số trong Bảng 5.1 được đo một cách tương đối so với biến cơ sở, nên có nghĩa là doanh nghiệp qui mô lớn có khả năng tham gia chuyên giao công nghệ nhiều nhất. Trong khi đó, doanh nghiệp đồng sở hữu bởi các cổ đông và Nhà nước có khả năng tham gia hoạt động R&D lớn nhất (tương đối so với doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp cơ sở và tất cả những hình thức sở hữu pháp lý khác).

Đây là một kết quả đầy hứa hẹn cho thấy một số doanh nghiệp nhất định có thể phát triển công nghệ mới (có khả năng sinh lợi) ở Việt Nam. Tuy nhiên, chỉ có một số ít doanh nghiệp thực sự làm được việc này, như vậy có nghĩa là đa số kết quả cải tiến sản lượng/ nhân công có được là nhờ doanh nghiệp Việt Nam cải tiến công nghệ sẵn có.

Bảng 5.1 Đặc điểm của các doanh nghiệp tham gia hoạt động R&D

Đặc điểm của doanh nghiệp tham gia hoạt động R&D			
Quy mô doanh nghiệp	Siêu nhỏ	-0,080*** (0,009)	-0,084*** (0,007)
	Nhỏ	-0,069*** (0,010)	-0,089*** (0,010)
	Vừa	-0,034*** (0,009)	-0,047*** (0,009)
Hình thức pháp lý	Tập thể	-0,021 (0,023)	-0,005 (0,027)
	Doanh nghiệp tư nhân	-0,019 (0,013)	-0,008 (0,014)
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	0,031*** (0,011)	0,035*** (0,012)
	Công ty cổ phần ngoài quốc doanh	0,104*** (0,017)	0,090*** (0,018)
	Công ty cổ phần Nhà nước	0,245*** (0,035)	0,214*** (0,035)
	Liên doanh (DNNN+FDI)	0,083* (0,048)	0,049 (0,041)
	Liên doanh (Tư nhân+FDI)	0,134*** (0,046)	0,133*** (0,046)
Tổng số quan sát		7.556	7.554
Biến giả theo vùng		Không	Có
Biến giả theo ngành		Không	Có
Pseudo R-squared		0,0554	0,0843
Lưu ý: các biến phụ thuộc là một chỉ số lấy giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp có tiến hành R&D, bằng 0 nếu ngược lại. Thể hiện ước lượng Probit, tác động cận biên. Phương sai không đồng nhất của thống kê T (trong ngoặc đơn) khá lớn. Căn cứ: doanh nghiệp lớn, FDI, vùng 7 (TP. HCM), chế biến thực phẩm (ISIC 15).			

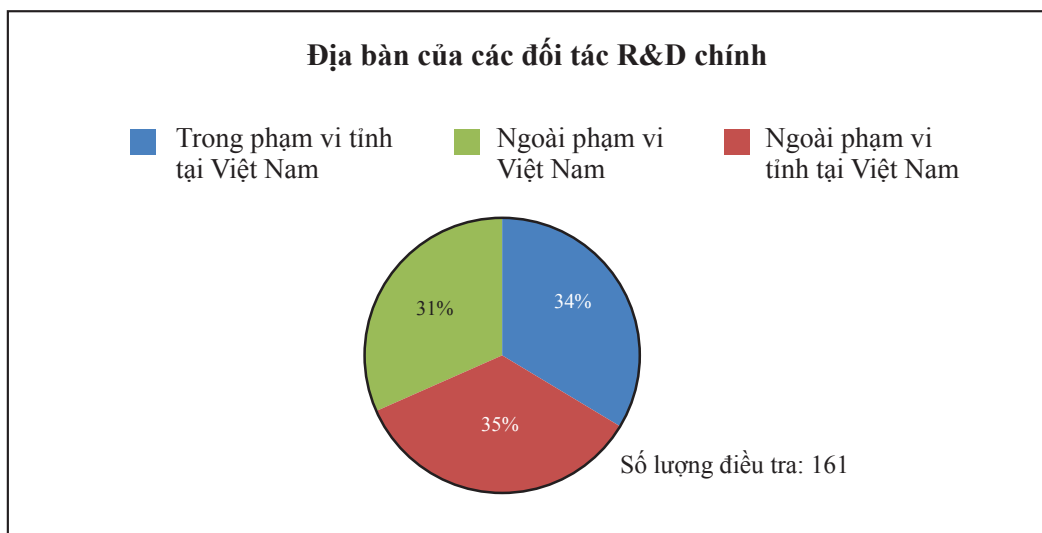
Để làm rõ mức độ đổi mới công nghệ ở Việt Nam, cuộc điều tra năm 2011 đã yêu cầu các doanh nghiệp được điều tra đánh giá xem hoạt động nghiên cứu của họ có tạo ra sản phẩm mới cho thế giới không, hoặc có mới trên thị trường họ hoạt động không. Hình 5.2 cho thấy hầu hết doanh nghiệp tạo ra công nghệ được coi là mới đối với doanh nghiệp, hoặc mới đối với thị trường doanh nghiệp hoạt động. Chỉ rất ít doanh nghiệp hoạt động đổi mới nằm trên đường giới hạn công nghệ và tạo ra sản phẩm mới đối với thế giới. Do đó, chính sách công nghệ nên chú trọng việc chuyển giao công nghệ sẵn có cho doanh nghiệp Việt Nam bởi chi phí bỏ ra tương đối thấp mà vẫn nâng cao hiệu quả và năng suất.



Hình 5.2 Loại hình đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp R&D

Một chủ đề có liên quan cần nghiên cứu trong tương lai đó là tại sao doanh nghiệp lại lựa chọn đổi mới hơn là cải tiến công nghệ sẵn có để ứng dụng, cũng như đổi mới đó thể hiện mức độ tiên tiến của công nghệ đến đâu, thay vì hình thức mở rộng cải tiến ứng dụng công nghệ.

Gần 900 doanh nghiệp trong mẫu điều tra gồm gần 8.000 doanh nghiệp có tham gia hoạt động R&D nhất định. Số liệu này giúp giới nghiên cứu hiểu thêm về việc các đối tác nghiên cứu và phát triển nằm ở những địa bàn nào. Khoảng 160 doanh nghiệp cho biết họ có đối tác R&D bên ngoài, 2/3 trong số họ có đối tác nghiên cứu ở Việt Nam, 1/3 còn lại có đối tác nghiên cứu ở nước ngoài. Tổng hợp lại, chỉ có một bộ phận rất nhỏ doanh nghiệp phát triển sản phẩm mới đổi mới với thế giới, hầu hết họ đều có quan hệ đối tác với những doanh nghiệp khác ở Việt Nam.

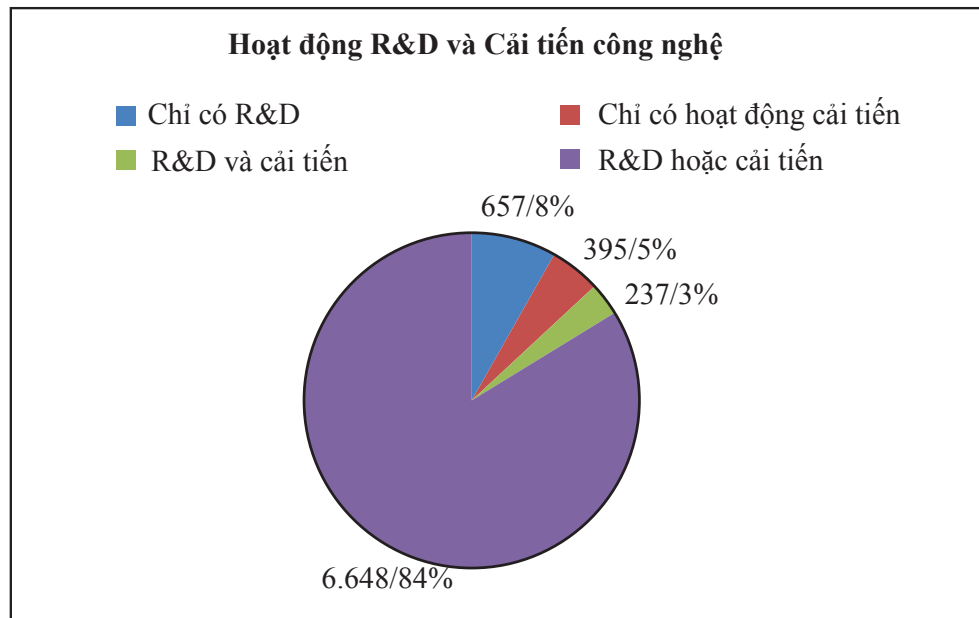


Hình 5.3 Địa bàn của các đối tác R&D

6 Chuyển giao công nghệ thông qua tiếp thu phổ biến công nghệ

Do sự khác biệt về mức độ phức tạp giữa các doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam và ngoài lãnh thổ Việt Nam trong cùng một lĩnh vực, việc chuyển giao công nghệ với chi phí và rủi ro thấp cần nhấn mạnh tới việc tiếp nhận và cải tiến những công nghệ sẵn có thay vì tiến hành nghiên cứu và phát triển công nghệ mới rất tốn kém và có thể không thành công. Kết quả điều tra được tóm tắt trong báo cáo này cho phép các nhà nghiên cứu tiến hành nghiên cứu các doanh nghiệp được hưởng lợi từ sự tiếp thu phổ biến công nghệ.

Theo kết quả điều tra tiến hành đối với toàn bộ doanh nghiệp được điều tra năm 2011 (Hình 6.1), chỉ có khoảng 8% doanh nghiệp chỉ tiến hành hoạt động R&D, trong khi khoảng 5% chỉ cải tiến công nghệ sẵn có. Quan trọng hơn, 84% doanh nghiệp được điều tra cho biết họ không hề có bất cứ chương trình cải tiến hoặc phát triển công nghệ nào. Điều này cho thấy một bộ phận lao động và nguồn vốn lớn chưa được khai thác nên sẽ được hưởng lợi từ chính sách khuyến khích phổ biến công nghệ rất có hệ thống do Chính phủ đưa ra.



Hình 6.1 R&D và cải tiến công nghệ

Cuộc điều tra năm 2011 đã cung cấp nguồn số liệu phong phú, cho phép các nhà nghiên cứu tìm hiểu xem những đặc điểm nào của doanh nghiệp có quan hệ tích cực tới việc tham gia của doanh nghiệp vào nghiên cứu hoặc chuyển giao công nghệ. Bảng 6.1 cho thấy trong số những doanh nghiệp được điều tra, các doanh nghiệp lớn hoặc công ty cổ phần với một phần sở hữu nhà nước thường tiến hành cải tiến công nghệ.

Bảng 6.1 Đặc điểm của doanh nghiệp: Cải tiến và nghiên cứu-phát triển công nghệ

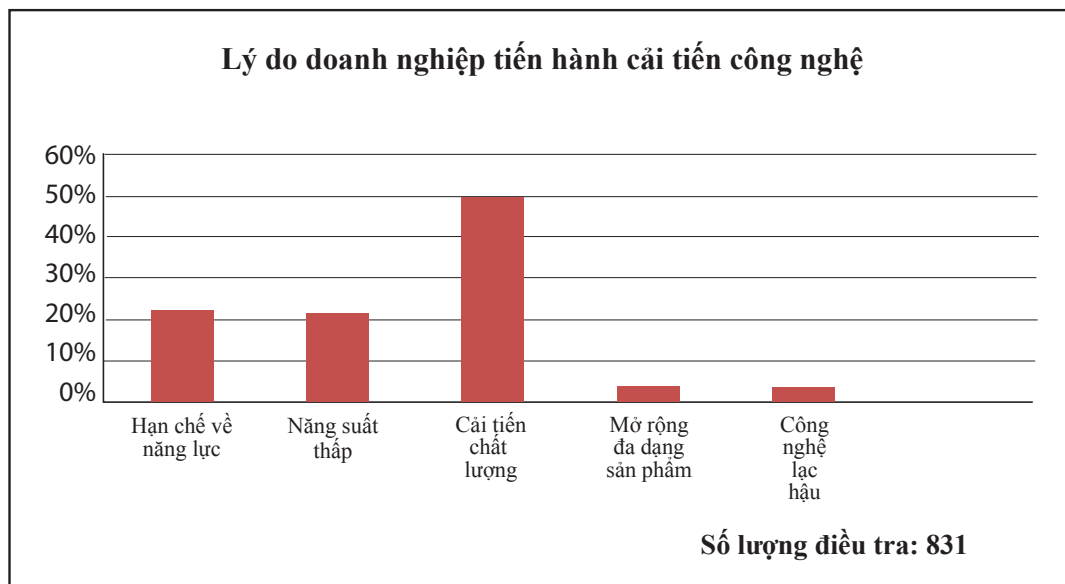
		Cải tiến và nghiên cứu – phát triển công nghệ		Chỉ nghiên cứu-phát triển công nghệ	
Quy mô doanh nghiệp	Siêu nhỏ	0,064*** (0,006)	0,052*** (0,007)	0,049*** (0,005)	0,047*** (0,005)
	Nhỏ	0,042*** (0,009)	0,025*** (0,009)	0,033*** (0,008)	0,035*** (0,009)
	Vừa	0,025*** (0,009)	-0,015* (0,008)	0,021*** (0,008)	0,020*** (0,008)
Hình thức pháp lý	Tập thể	-0,010 (0,022)	-0,005 (0,021)	0,022 (0,025)	0,011 (0,023)
	Doanh nghiệp tư nhân	0,046*** (0,015)	0,047*** (0,014)	0,085*** (0,016)	0,057*** (0,015)
	Công ty TNHH	0,008 (0,010)	0,002 (0,009)	0,017* (0,009)	0,010 (0,009)
	Công ty cổ phần không có sự tham gia của Nhà nước	0,051*** (0,015)	0,031** (0,013)	0,048*** (0,015)	0,032** (0,014)
	Công ty cổ phần có sự tham gia của Nhà nước	0,157*** (0,032)	0,094*** (0,027)	0,101*** (0,034)	0,087*** (0,033)
	Doanh nghiệp liên doanh (DNNN và doanh nghiệp ĐTNN)	0,109** (0,048)	0,094** (0,046)	0,099* (0,053)	0,094* (0,054)
	Doanh nghiệp liên doanh (doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp ĐTNN)	0,027 (0,031)	0,006 (0,026)	0,034 (0,036)	0,022 (0,031)
Nghiên cứu và phát triển (R&D)	Nghiên cứu (Có = 1)	0,181*** (0,016)			
Tổng số quan sát		7.552	7.552	6.700	6.614
Pseudo R-squared		0,0558	0,114	0,0308	0,0520
Biến giả vùng		Có	Có	Không	Có
Biến giả ngành		Có	Có	Không	Có
Ghi chú: Biến phụ thuộc là một chỉ số nhận giá trị bằng 1 nếu doanh nghiệp tham gia vào cải tiến hoặc nghiên cứu phát triển công nghệ, nếu không thì nhận giá trị bằng 0. Ước lượng probit, tác động biên, kết quả kiểm định thống kê T ở trong ngoặc đơn là có ý nghĩa thống kê và không phụ thuộc vào dạng của phương sai không đồng đều (nếu có). Biến cơ sở: doanh nghiệp quy mô lớn, FDI, vùng 7 (TP. HCM), ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).					

Tương tự, chúng ta có lẽ cũng sẽ quan tâm tới mối quan hệ giữa đặc điểm của doanh nghiệp (ví dụ như hình thức pháp lý và quy mô của doanh nghiệp) và những doanh nghiệp tham gia vào cả hoạt động cải tiến cũng như nghiên cứu công nghệ. Một lần nữa do nhóm doanh nghiệp 100% thuộc sở hữu nước ngoài không được xét tới, chúng tôi cho rằng những doanh nghiệp này nhiều khả năng ít tham gia chuyển giao cũng như nghiên cứu công nghệ hơn so với các loại hình doanh nghiệp khác, kết luận này vẫn sẽ đúng một khi chúng ta kiểm soát được kết quả nghiên cứu. Ngoài ra còn có sự bổ sung giữa việc tiến hành nghiên cứu phát triển công nghệ với việc tham gia cải tiến công nghệ: hệ số ước lượng bằng 0,18 có nghĩa là việc tiến hành một hoạt động này (R&D) nhiều khả năng cũng khiến doanh nghiệp tiến hành hoạt động còn lại (cải tiến công nghệ).

6.1 Tìm hiểu nhu cầu công nghệ

Ngoài việc tìm hiểu các đặc điểm thúc đẩy doanh nghiệp tham gia cải tiến và nghiên cứu công nghệ, mẫu điều tra này còn cho phép các nhà nghiên cứu tìm hiểu những lý do đằng sau việc cải tiến công nghệ. Hình 6.1-1 cho thấy nâng cao chất lượng sản phẩm là lý do cơ bản khiến doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ mới.

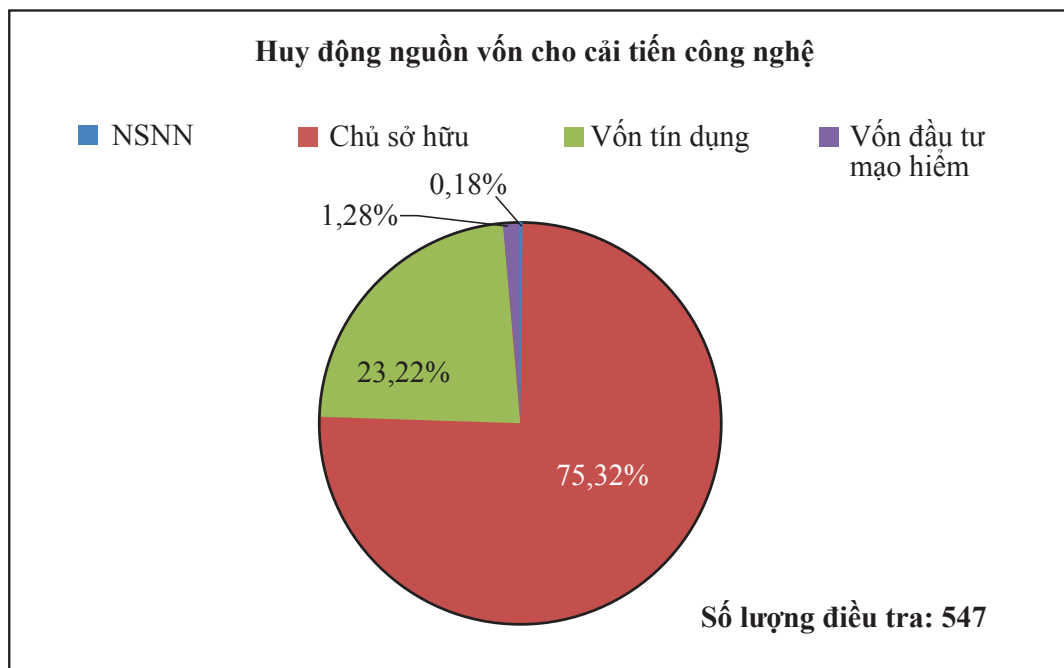
Kết quả này phù hợp với diễn biến phát triển kinh tế ở tầm vĩ mô của Việt Nam hiện nay, theo đó doanh nghiệp khởi đầu bằng cách tận dụng nguồn lao động giá rẻ và sử dụng công nghệ nhằm tạo ra chút ít giá trị gia tăng cho sản phẩm. Khi lao động trở nên đắt đỏ hơn và đầu tư làm giảm chi phí vốn thì các doanh nghiệp sẽ chuyển sang cạnh tranh tại thị trường trong nước cũng như nước ngoài thông qua cải thiện chất lượng sản phẩm. Trên thực tế, tiến lên một nấc trên “thang chất lượng” được xem là nhân tố cơ bản giúp duy trì tăng trưởng kinh tế bền vững đối với những nền kinh tế chuyển đổi như Việt Nam.



Hình 6.1-1 Những lý do doanh nghiệp tiến hành cải tiến công nghệ

Hình 6.1-2 cho thấy các doanh nghiệp đầu tư cải tiến công nghệ thường bằng nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Các quỹ của nhà nước và vốn đầu tư mạo hiểm hầu như không có vai trò đáng kể (trong tổng số mẫu khoảng 550 đối tượng được điều tra) và số lượng rất ít doanh nghiệp có vốn mạo hiểm của Việt Nam hầu như không có ảnh hưởng gì tới mẫu điều tra của chúng tôi. Do vốn chủ sở hữu có mối tương quan rất mạnh mẽ với quy mô của doanh nghiệp, các doanh nghiệp lớn rõ ràng có tiềm lực tài chính tốt hơn nhiều để đầu tư cho cải tiến công nghệ. Do đó, mức độ cải tiến công nghệ sẽ được cải thiện nếu nguồn vốn của Chính phủ được phân bổ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

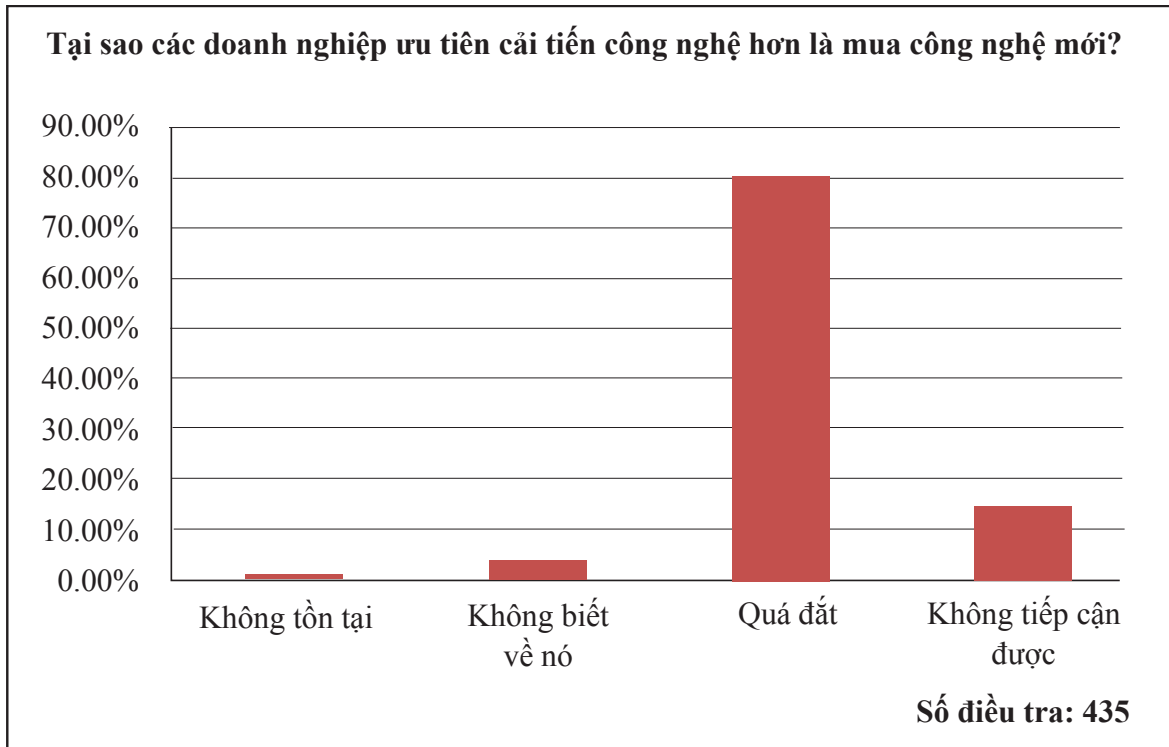
Các phân tích kinh tế vĩ mô lo ngại rằng tín dụng sẽ bị thắt chặt hơn trong trung hạn, theo đó vai trò của các khoản tín dụng (cho vay) sẽ còn nhỏ hơn nữa. Do vậy, cần có những công cụ huy



Hình 6.1-2 Huy động vốn cho cải tiến công nghệ

động vốn hiệu quả và minh bạch, đặc biệt cho những lĩnh vực ưu tiên. Hàm ý của gợi ý chính sách này cũng giống nhau đối với tất cả các quốc gia khác: hoạt động huy động vốn do nhà nước hỗ trợ cần phải được thiết kế một cách cẩn trọng nhằm tránh tình trạng hối lộ hoặc bị chệch hướng.

Nhu cầu huy động vốn được đặc biệt nhấn mạnh bởi những doanh nghiệp có thể mua được công nghệ sẵn có nhưng do chi phí mua quá cao nên buộc phải cải tiến công nghệ. Cũng tương tự như nghiên cứu công nghệ, cải tiến công nghệ đòi hỏi nhiều thời gian, công sức, vốn và luôn đi kèm với khả năng thất bại và các chi phí không thể lấy lại được. Hình 6.1-3 cho thấy lý do doanh nghiệp lựa chọn cải tiến công nghệ thay vì đi mua chủ yếu là do vấn đề chi phí.

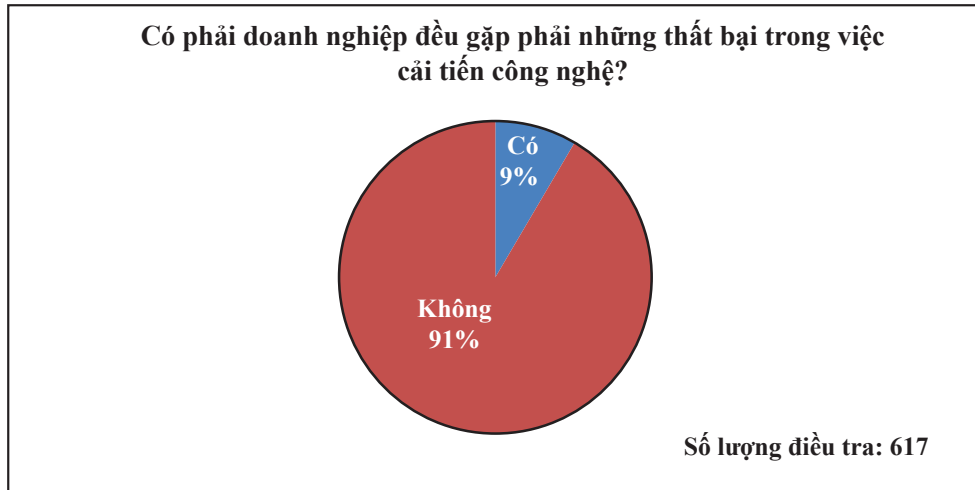


Hình 6.1-3 Cải tiến công nghệ so với mua công nghệ mới

Số liệu thống kê mô tả cho thấy doanh nghiệp bị hạn chế bởi mức độ sẵn có của nguồn vốn, và các cơ chế hiện hành của nhà nước lại không hiệu quả khiến doanh nghiệp phải tiến hành cải tiến công nghệ thay vì mua một công nghệ phù hợp và sẵn có. Vì vậy, tạo điều kiện tiếp cận vốn thuận lợi hơn cho doanh nghiệp cũng là một giải pháp cần thiết. Tuy nhiên, đôi khi cũng không thể tiến hành đầu tư do công nghệ sẵn có quá đắt hoặc không phù hợp, khi đó dù khả năng tiếp cận vốn có trở nên dễ dàng hơn cũng không thay đổi được kết quả này. Tương tự, nguồn vốn không nhất thiết phải do Chính phủ cung cấp: sử dụng thị trường vốn một cách hiệu quả hơn chính là giải pháp để kết nối giữa tiết kiệm với đầu tư, trong đó có cả cải tiến công nghệ.

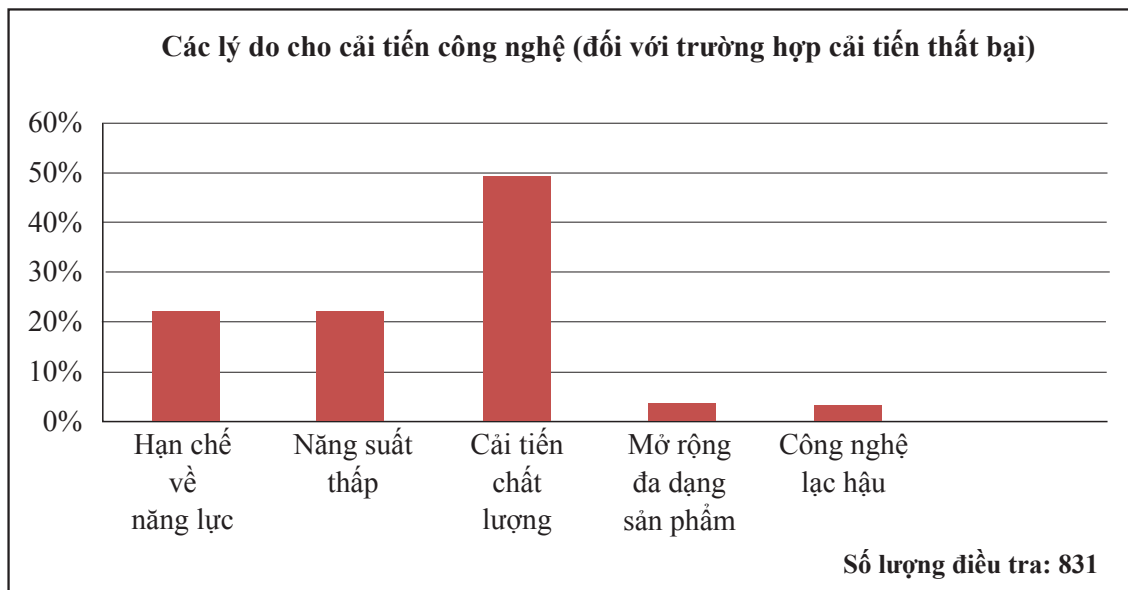
6.2. Thành công và thất bại trong cải tiến công nghệ

Các doanh nghiệp có thể bỏ thời gian, vốn và nỗ lực mà không thu được thành công, tuy vậy trong tổng số rất ít doanh nghiệp đã nỗ lực cải tiến công nghệ, chỉ có 9% doanh nghiệp cho biết họ đã từng bị thất bại theo một cách thức nào đó. Trong khi lợi ích tiềm ẩn thu được từ việc đầu tư vào cải tiến công nghệ là không rõ ràng, số liệu năm 2010 cho thấy các khoản đầu tư như vậy lại tương đối thành công.



Hình 6.2-1 Thất bại trong cải tiến công nghệ

Trong khi tỷ lệ thất bại trong mẫu điều tra rất nhỏ, kết quả điều tra cho phép các nhà nghiên cứu tìm hiểu những nhân tố ẩn sau những thất bại này. Hình 6.1-3 cho thấy những khó khăn trong việc huy động vốn đã cản trở doanh nghiệp mua những công nghệ phù hợp, buộc họ phải đầu tư cho cải tiến công nghệ. Hình 6.2-2 cũng cố thêm rằng phần lớn doanh nghiệp từng trải qua thất bại đều nỗ lực cải tiến công nghệ vì những lý do tương tự như đối với các doanh nghiệp thành công: đó là cải thiện chất lượng của sản phẩm/dịch vụ mà mình cung cấp.

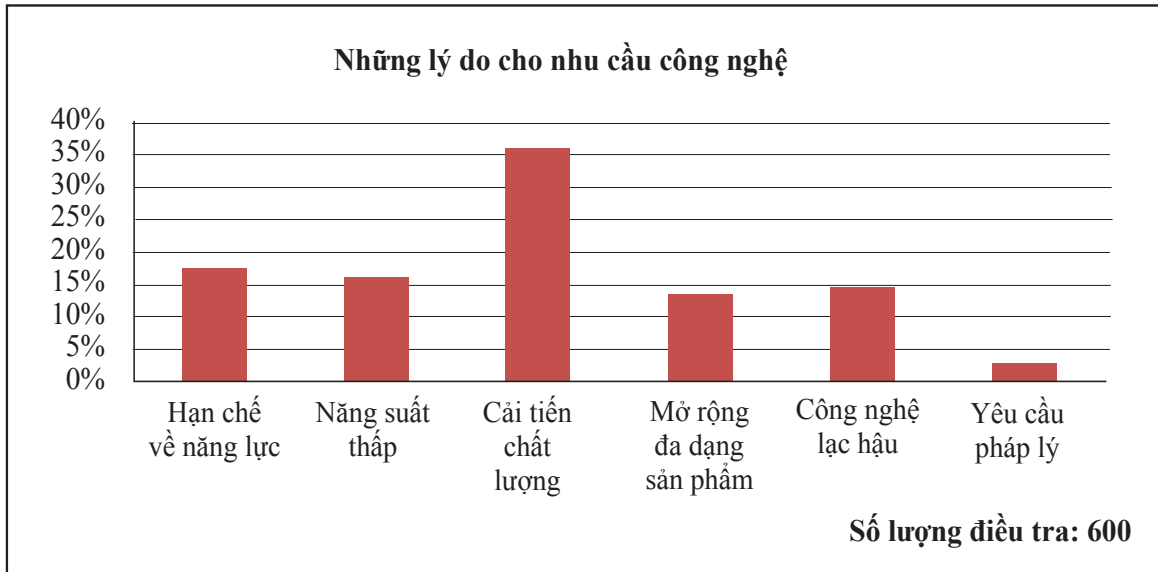


Hình 6.2-2 Quyết định mua công nghệ: Thất bại trong cải tiến công nghệ

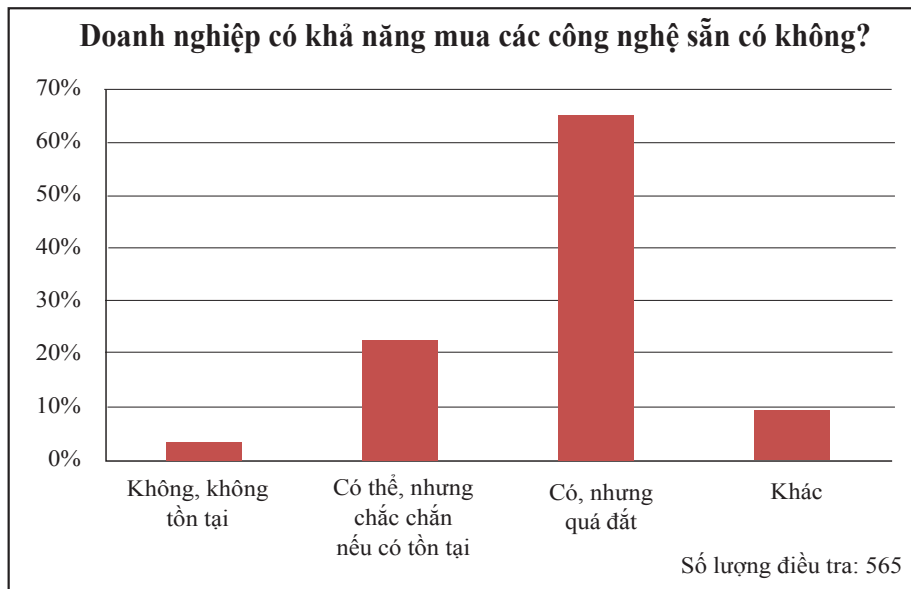
6.3 Nhu cầu công nghệ

Một trong số nhiều lợi ích mà số liệu điều tra đem lại là cho chúng ta biết doanh nghiệp tự đánh giá những yếu tố nào là nguyên nhân quan trọng gây cản trở đối với chuyển giao công nghệ.

Kết quả nghiên được trình bày tóm tắt trong báo cáo này cho phép các nhà nghiên cứu phát hiện nhu cầu công nghệ của doanh nghiệp, từ mong muốn điều chỉnh, thay thế tới thay đổi công nghệ hiện có. Nhu cầu công nghệ tại Việt Nam chủ yếu xuất phát từ nỗ lực nâng cao chất lượng sản phẩm. Số liệu trình bày trong Hình 6.3-1 phù hợp với kết quả nghiên cứu của các chương trước và cho thấy các doanh nghiệp có kế hoạch đầu tư vào công nghệ mới đều đang cố gắng tiến lên trên “mức thang chất lượng”.



Hình 6.3-1 Những lý do cho nhu cầu công nghệ

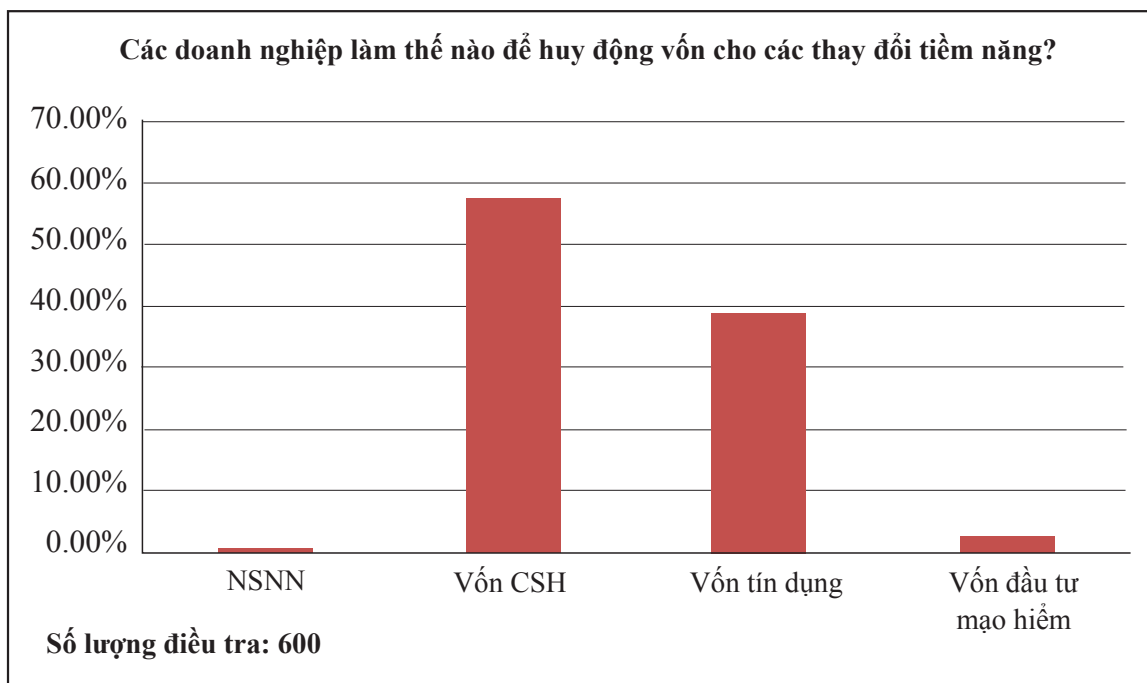


Hình 6.3-2 Những lý do không mua công nghệ mới

Chất lượng cao hơn sẽ làm cho giá sản phẩm đầu ra cũng tăng và đòi hỏi lao động có kỹ năng cao hơn. Tuy nhiên, theo kết quả điều tra năm 2011, điều này chỉ đúng với 35% trong số 600 doanh nghiệp đã trả lời câu hỏi này và chỉ khoảng 3% của tổng mẫu - một số lượng rất ít - hiện đang nỗ lực nâng cao chất lượng sản phẩm đầu ra thông qua đầu tư vào công nghệ mới. Trong số đó, tài chính chính là nguyên nhân chủ yếu khiến các doanh nghiệp không mua được công nghệ sẵn có. Hình 6.3-2 cho thấy hơn 60% trong tổng số 565 doanh nghiệp trả lời nghĩ rằng đầu tư mua những công nghệ sẵn có là quá tốn kém. Điều này gợi ý rằng các doanh nghiệp hiện đang tiến hành điều chỉnh hoặc cải tiến công nghệ chủ yếu là do chi phí sẽ rẻ hơn so với mua công nghệ sẵn có.

Ngay cả trường hợp có sẵn công nghệ phù hợp thì chính sách giảm thuế hoặc trợ cấp hiện nay của Chính phủ vẫn không thể giải quyết được những khó khăn về tài chính của doanh nghiệp. Phần lớn doanh nghiệp muốn cải tiến công nghệ đều sử dụng vốn đi vay hoặc vốn tự có. Hình 6.3-3 cho thấy khi được hỏi doanh nghiệp có kế hoạch gì để đáp ứng nhu cầu công nghệ của mình, thì “tín dụng và vốn tự có” là câu trả lời duy nhất mà hầu hết các doanh nghiệp đều đưa ra.

Tuy nhiên, tài chính không phải là giải pháp duy nhất và cũng không phải lúc nào cũng cần thiết và phù hợp. Trong một số trường hợp, công nghệ có thể sẵn có nhưng lại quá đắt đỏ đối với doanh nghiệp, ngay cả khi doanh nghiệp được vay với lãi suất thấp hoặc được trợ cấp. Trong những trường hợp khác, công nghệ có thể sẵn có nhưng không phù hợp với doanh nghiệp.



Hình 6.3-3 Huy động vốn cho các thay đổi tiềm năng

7 Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp là việc tạo ra những điều tốt hoặc xóa bỏ những điều xấu cho cộng đồng (Besley và Ghatak, 2007) và ám chỉ tới những hoạt động từ bảo vệ quyền lợi của người lao động, các tiêu chuẩn môi trường, quyền con người tới bảo vệ cộng đồng và công bằng thương mại. TNXH của doanh nghiệp có thể được thể hiện một cách chính thức, ví dụ như được cấp giấy chứng nhận hoặc là thành viên của các tổ chức quốc tế hoặc cũng có thể là phi chính thức nhưng được đề cập tới trong chiến lược của doanh nghiệp.

Cuộc điều tra năm 2011 đưa ra một bộ câu hỏi mới nhằm tìm hiểu mức độ tham gia vào các hoạt động có trách nhiệm với xã hội của các doanh nghiệp Việt Nam và đưa những hoạt động này vào chiến lược của doanh nghiệp. Một nội dung được đặc biệt chú ý là mức độ tự nguyện tuân thủ các tiêu chuẩn lao động và môi trường của các doanh nghiệp tại Việt Nam, liệu họ có tạo ra “những công việc tốt” cho người lao động của mình cũng như bảo vệ môi trường hay không.

Tăng trưởng kinh tế đã tạo ra nhiều thách thức mới đối với chính sách công nghiệp. Tăng trưởng cao gắn liền với mật độ dân số cao tại các khu vực đô thị cũng như rủi ro lớn hơn đối với hủy hoại môi trường. Đồng thời, một bộ phận lớn hơn lực lượng lao động tại các doanh nghiệp ở Việt Nam phải cạnh tranh với các nhà sản xuất chi phí thấp trong khu vực và quốc tế cả ở trong nước (do nhập khẩu tăng bởi tự do hóa thương mại) cũng như tại các thị trường xuất khẩu ở nước ngoài. Khi mà kích thích đối với doanh nghiệp về cắt giảm chi phí tăng lên thì việc đánh giá khu vực doanh nghiệp Việt Nam về khả năng bảo vệ môi trường và tạo việc làm tốt cho người lao động (thể hiện qua việc bảo vệ người lao động và an toàn lao động) sẽ trở nên quan trọng.

Những cam kết nêu trên cũng như những vấn đề có liên quan đều thuộc về TNXH của doanh nghiệp. Trong báo cáo này, chúng tôi trình bày các chỉ tiêu TNXH của doanh nghiệp đã được tìm hiểu thông qua điều tra, bao gồm các chỉ tiêu chính thức (ví dụ như chứng nhận “thương mại công bằng” hoặc là thành viên của các tổ chức quốc tế) cũng như các chỉ tiêu phi chính thức được đánh giá qua cách doanh nghiệp “tiến hành kinh doanh” trong mối tương quan với bảo vệ môi trường và tạo ra điều kiện lao động tốt và công bằng.

7.1 Giới thiệu mô-đun TNXH của doanh nghiệp

Mô-đun TNXH của doanh nghiệp năm 2011 đưa ra những câu hỏi chi tiết về 4 lĩnh vực lớn của TNXH của doanh nghiệp.

- TNXH của doanh nghiệp có “chính thức” hay không, có nghĩa là có tồn tại một văn bản chính thức nào đó hay không và doanh nghiệp có nhận được giấy chứng nhận do quốc tế hoặc một đơn vị khác cấp dưới bất kỳ hình thức nào không.
- Bảo vệ người lao động bao gồm việc có hợp đồng lao động chính thức hay không, mức trợ cấp được đề cập tới trong hợp đồng trong trường hợp người lao động bị ốm, nghỉ làm, làm việc ngoài giờ, đào tạo cán bộ và các chỉ tiêu khác về một việc làm “tốt”, ví dụ chi trả bảo hiểm xã hội.
- Các hoạt động vì cộng đồng cho biết doanh nghiệp có tham gia cung cấp các dịch vụ cho cộng đồng như chăm sóc sức khỏe miễn phí hoặc bảo vệ môi trường tại địa phương.

- Sự hỗ trợ dành cho các hoạt động vì trách nhiệm xã hội chính thức hoặc phi chính thức của doanh nghiệp. Sự hỗ trợ này có thể đến từ nhiều nguồn khác nhau (bao gồm cả Chính phủ và các tổ chức phi Chính phủ) và có thể bao trùm nhiều vấn đề khác nhau, từ điều kiện làm việc tới tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm.

Chương này sẽ lần lượt đề cập tới từng nội dung trong các khía cạnh nêu trên của các hoạt động TNXH của doanh nghiệp với mục đích là cung cấp những thông tin cơ bản thu được qua điều tra.

7.2 Các hoạt động TNXH chính thức

Cuộc điều tra tìm hiểu liệu doanh nghiệp có các hoạt động TNXH chính thức không bằng cách hỏi xem doanh nghiệp có một Ban hoặc Hội đồng theo dõi các hoạt động TNXH của doanh nghiệp hay không. Bảng 7.2-1 cho thấy khoảng 1/3 doanh nghiệp trong mẫu điều tra năm 2011 có Hội đồng chịu trách nhiệm đưa ra các chính sách TNXH của doanh nghiệp dưới một hình thức nào đó và phần lớn trong số đó là doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhà nước (DNNN) hoặc doanh nghiệp nước ngoài. Tuy nhiên, kết quả điều tra không cho biết thông tin gì về chất lượng của các chính sách TNXH được thực hiện và rất ít doanh nghiệp được cấp chứng nhận *chính thức* cho các chính sách TNXH cốt lõi của mình.

Bảng 7.2-1 Doanh nghiệp có Ban/Hội đồng theo dõi TNXH không?

	N	% doanh nghiệp có Hội đồng
Toàn mẫu	7.915	35,5
Siêu nhỏ	455	20,4
Nhỏ	3.268	26,3
Vừa	3.012	41,5
Lớn	1.180	51,7
Tư nhân	5.994	32,6
Nhà nước	246	58,1
Nước ngoài	1.647	42,8

Bảng 7.2-2 tách dữ liệu theo từng loại chính sách của doanh nghiệp. Ở hầu hết các chỉ tiêu, DNNN đều đi đầu về bảo trợ xã hội tại nơi làm việc, bao gồm quyền của người lao động, sức khỏe và an toàn lao động, hỗ trợ người lao động nhiễm HIV/AIDS, đào tạo cán bộ. Do Việt Nam đang đẩy mạnh tư nhân hóa, tầm quan trọng của việc đảm bảo rằng doanh nghiệp không đánh mất văn hóa bảo trợ càng được nhấn mạnh. Tuy nhiên, xét trên các tiêu chuẩn đưa ra, rõ ràng là các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nước ngoài đều nổi trội hơn mức trung bình trong các hoạt động liên quan tới TNXH của doanh nghiệp trong điều tra này.

Bảng 7.2-2 Chính sách cụ thể của các doanh nghiệp

	% doanh nghiệp	Doanh nghiệp lớn	DNNN	Doanh nghiệp nước ngoài
Phân biệt đối xử	6,6	12,8	8,1	9,7
Quyền lợi của người lao động	54,5	68,4	71,3	62,6
Đào tạo cán bộ	24,9	40,4	47,8	32,1
Phàn nàn của người lao động	12,1	22,6	16,6	18,5
Sức khỏe và an toàn lao động	48,9	63,5	70,0	55,8
Môi trường	35,1	48,9	54,3	42,7
HIV/Aids	3,4	7,1	8,5	4,5
Lao động trẻ em	8,9	16,9	10,1	11,7
Quyền con người	11,9	19,8	15,4	14,4
Bảo vệ cộng đồng	8,3	13,4	14,2	9,2
Thương mại công bằng	23,2	25,2	26,7	19,0

7.3 Bảo vệ người lao động

Bảo vệ người lao động ám chỉ tới một loạt các vấn đề, thông thường bao gồm cam kết của doanh nghiệp về công việc an toàn với mức trợ cấp và mức lương công bằng, trao cho phụ nữ và các nhóm thiểu số cơ hội bình đẳng trong tiếp cận việc làm. Bảng 7.3-1 cho thấy trái ngược với các nền kinh tế đang nổi lên, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đều đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và tiền chấm dứt hợp đồng, những chỉ tiêu của “hợp đồng lao động tốt” này đều tập trung tại các doanh nghiệp qui mô lớn hơn. Các DNNN và doanh nghiệp nước ngoài thường có điều kiện làm việc công bằng hơn nhiều so với các doanh nghiệp tư nhân.

Bảng 7.3-1 Trợ cấp và tiền lương

	Bảo hiểm xã hội (%)	Bảo hiểm y tế (%)	Thanh toán chấm dứt hợp đồng (%)	Lương tháng trung bình của người lao động (VND ‘000s)
Toàn mẫu	70,1	70,8	64,7	5.335
Siêu nhỏ	26,1	27,2	38,6	2.197
Nhỏ	53,6	54,5	53,1	3.530
Vừa	84,6	85,4	73,9	7.085
Lớn	96,0	95,4	83,0	7.058
Tư nhân	61,4	62,1	57,6	3.790
Nhà nước	97,9	98,8	85,0	3.188
Nước ngoài	97,4	97,7	86,9	11.144

Lương tháng trung bình của người lao động tại doanh nghiệp nước ngoài cao hơn 2 lần mức trung bình: điều này khẳng định rằng đầu tư trực tiếp nước ngoài mang lại mức lương cao hơn cho người lao động được tuyển dụng. Tuy nhiên, do chi phí lao động trung bình tăng lên, hàng xuất khẩu của Việt Nam có thể trở nên kém cạnh tranh hơn, cuối cùng sẽ gây ra áp lực giảm lương.

Một chỉ tiêu khác của việc tuyển dụng lao động tốt là liệu phụ nữ có cơ hội việc làm công bằng không. Một thước đo đơn giản của chỉ tiêu này là tỷ lệ nam giới so với nữ giới tại doanh nghiệp được trình bày trong Bảng 7.3-2. Kết quả điều tra cho thấy tỷ lệ lao động nam cao hơn so với nữ tại hầu hết các doanh nghiệp, ngoại trừ khu vực hành chính/dịch vụ với mức tiền lương nhìn chung là khá thấp. Mức độ cân bằng giới “tốt nhất” là tại các doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp qui mô lớn hoặc doanh nghiệp nước ngoài. Do vậy, một lợi ích khác của đầu tư nước ngoài mà các doanh nghiệp được hưởng chính là việc tuyển dụng công bằng hơn.

Bảng 7.3-2 Tỷ lệ cân bằng giới của người lao động (nam:nữ)

	Tổng	Quản lý	Nghề chuyên môn	Sản xuất	Hành chính/ Dịch vụ
Toàn mẫu	3,5	1,9	1,3	4,2	0,9
Siêu nhỏ	2,9	0,7	0,4	1,9	0,2
Nhỏ	4,1	1,2	0,9	3,8	0,6
Vừa	3,6	2,1	1,5	5,2	1,1
Lớn	1,8	2,9	1,7	3,5	1,1
Tư nhân	3,9	1,7	1,3	4,3	0,9
Nhà nước	3,0	3,1	1,9	5,9	1,8
Nước ngoài	2,1	2,4	1,4	3,8	0,8

7.4 Các hoạt động vì cộng đồng

Bên cạnh sự tác động tới người lao động trực tiếp thông qua hợp đồng lao động, các doanh nghiệp có thể tham gia vào cộng đồng ở mức độ rộng hơn, chẳng hạn thông qua đầu tư vào bảo vệ môi trường nhằm hạn chế tác động phụ của quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Động lực thúc đẩy doanh nghiệp tham gia vào những hoạt động này là đối tượng nghiên cứu của rất nhiều tài liệu. Tại các quốc gia phát triển hơn, các doanh nghiệp đầu tư vào các hoạt động vì cộng đồng nhằm xây dựng mối quan hệ tốt hơn với cộng đồng địa phương, nâng cao danh tiếng và cải thiện hiệu quả bằng cách nâng cao tinh thần của người lao động (tham khảo ví dụ của Bagnoli và Watts (2003), Margolis (2007) và Pasurka (2008)).

Bảng 7.4-1 cho thấy các hoạt động vì cộng đồng mà doanh nghiệp tham gia vào chủ yếu là bảo vệ môi trường và giảm nghèo. Theo đó, có một tác động lớn theo quy mô: doanh nghiệp siêu nhỏ tham gia vào các hoạt động vì cộng đồng ít hơn rất nhiều so với doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn. Các cuộc điều tra tiếp nối sau cuộc điều tra lần này sẽ cho thấy tình hình đầu tư của doanh nghiệp cho TNXH theo thời gian, tạo thành nguồn dữ liệu quý báu cho các nhà nghiên cứu quan tâm tới

vai trò tích cực của khu vực doanh nghiệp đang phát triển đối với cộng đồng địa phương cũng như các nhà nghiên cứu quan tâm tới việc tìm hiểu các động cơ và nhân tố thúc đẩy doanh nghiệp tham gia vào các hoạt động vì cộng đồng.

Bảng 7.4-1 Tỷ lệ doanh nghiệp tham gia vào các hoạt động vì cộng đồng

	Bảo vệ môi trường	Giáo dục	Phát triển cơ sở hạ tầng	Dịch vụ chăm sóc sức khỏe	Phát triển giới trẻ	Xóa đói giảm nghèo	Di sản địa phương	Các sự kiện thể thao
Toàn mẫu	25,1	7,4	7,5	4,5	2,9	19,2	2,8	4,9
Siêu nhỏ	16,2	5,3	2,9	2,2	0,9	14,3	1,8	2,6
Nhỏ	23,6	5,9	7,5	3,2	2,2	18,1	2,9	7,3
Vừa	27,5	7,5	7,6	5,2	3,6	20,1	2,9	9,2
Lớn	26,2	12,2	8,9	7	4,1	21,9	2,5	12,2
Tư nhân	27,1	7,4	8,2	4,3	3,3	21,6	3,2	4,9
Nhà nước	32,4	19,4	11,3	7,7	7,7	34,0	2,4	10,5
Nước ngoài	16,6	5,6	4,3	4,7	0,9	8,5	1,2	3,9

7.5 Sự hỗ trợ đối với các hoạt động TNXH của doanh nghiệp

Với những thông tin khái quát về các hình thức TNXH của doanh nghiệp và những số liệu thống kê thu được từ cuộc điều tra năm 2011, chúng tôi chuyển sang tìm hiểu xem liệu doanh nghiệp có thể tận dụng các chương trình hiện có để hỗ trợ cho các chính sách hoặc đề xuất TNXH của doanh nghiệp hay không.

Bảng 7.5-1 cho thấy có rất ít sự hỗ trợ dành cho doanh nghiệp để thực thi các chính sách TNXH của mình, ngay cả đối với những hỗ trợ rất ít tốn kém như cung cấp thông tin có liên quan cho doanh nghiệp. Hình thức hỗ trợ phổ biến nhất được sử dụng là giảm thuế, với khoảng 7% doanh nghiệp được hưởng. Giảm thuế thường được các doanh nghiệp nước ngoài, các doanh nghiệp lớn của Việt Nam và DNNN sử dụng.

Bảng 7.5-1 Tỷ lệ nhận hỗ trợ cho các hoạt động TNXH của doanh nghiệp

	Trợ cấp	Giảm thuế	Thông tin	Kiểm định cấp chứng nhận
Toàn mẫu	0,7	7,4	4,7	3,4
Vi mô	0,4	6,8	2,9	1,5
Nhỏ	0,5	6,7	3,9	2,1
Vừa	0,8	8,1	5,3	3,6
Lớn	0,9	7,9	6,1	6,8
Tư nhân	0,8	7,1	0,5	0,3
Nhà nước	2,4	10,9	0,9	10,1
Nước ngoài	0,2	8,0	0,4	2,9

Bảng 7.5-2 phân tách dữ liệu theo nguồn hỗ trợ, cho biết cơ quan hay tổ chức nào là đối tượng hỗ trợ có ảnh hưởng nhất. Theo đó, Chính phủ vẫn là nơi cung cấp nhiều sự hỗ trợ nhất, nhưng sự hỗ trợ này chỉ đến được với một số ít doanh nghiệp. Một thông tin thú vị là các nhà cung cấp cũng là một nguồn hỗ trợ quan trọng cho các hoạt động TNXH của doanh nghiệp, cho nên các mối liên kết theo chiều dọc cũng có vai trò quan trọng trong việc đóng góp vào chính sách TNXH của doanh nghiệp. Đây cũng có thể là một chủ đề rất thú vị cho các nghiên cứu khác trong tương lai.

Bảng 7.5-2 Nguồn hỗ trợ cho các hoạt động TNXH của doanh nghiệp

	Cơ quan Chính phủ	Hiệp hội Thương mại	Phòng Thương mại	Nhà cung cấp	Các tổ chức phi Chính phủ
Toàn mẫu	45,2	9,9	8,2	9,3	2,5
Siêu nhỏ	47,7	4,5	2,3	15,9	2,3
Nhỏ	45,2	8,9	6,8	8,6	2,4
Vừa	45,9	10,1	8,7	10,1	2,5
Lớn	43,5	13,0	11,1	7,7	2,9
Tư nhân	44,3	10,5	8,3	8,8	2,4
Nhà nước	36,2	12,1	12,1	8,6	3,6
Nước ngoài	50,9	7,5	7,1	11,5	2,7

7.6 Nghiên cứu TNXH của doanh nghiệp trong tương lai

Một số ít doanh nghiệp Việt Nam đã thực hiện TNXH của doanh nghiệp. Do môi trường cạnh tranh của quốc gia đã thay đổi, nên sẽ có nhiều người lao động làm việc để nhận lương hơn, do đó mức độ hủy hoại môi trường cũng sẽ tăng lên. Giờ đây, điều quan trọng là phải theo dõi các doanh nghiệp để hiểu những động cơ khiến doanh nghiệp gắn các hoạt động TNXH của doanh nghiệp với các quyết định sản xuất kinh doanh của mình. Kết quả điều tra đã cung cấp những bằng chứng thuyết phục về những tiến bộ trong việc hỗ trợ doanh nghiệp, cho phép doanh nghiệp thực thi các chính sách TNXH.

Trong khi các số liệu thống kê chỉ là bước khởi đầu giúp chúng ta hiểu về mức độ và môi trường dành cho các hoạt động TNXH của doanh nghiệp tại Việt Nam, việc hợp tác nghiên cứu giữa các học giả Việt Nam và nước ngoài cũng rất quan trọng. Sẽ rất tốt nếu chúng ta có thể xây dựng được một chỉ tiêu tổng hợp hoặc thước đo việc thực hiện TNXH của doanh nghiệp, sử dụng dữ liệu thu thập được từ cuộc điều tra này và các cuộc điều tra tương tự để tìm hiểu xem đặc điểm nào của doanh nghiệp hỗ trợ cho việc thực hiện TNXH của doanh nghiệp, bao gồm khả năng các doanh nghiệp nước ngoài tạo ra tác động lan tỏa tích cực tới khu vực doanh nghiệp đang mở rộng tại Việt Nam.

8 Tóm tắt và kết luận

Báo cáo này đã khai thác dữ liệu và số liệu thống kê tổng hợp đã được công bố từ vòng khảo sát 2011 của mô-đun khảo sát công nghệ và năng lực cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp gắn với điều tra doanh nghiệp hàng năm của Tổng cục Thống kê. Những nghiên cứu sâu dựa vào bộ số liệu này sẽ tìm hiểu thêm về những vấn đề được xác định ở đây, nghiên cứu này là một phần giới thiệu ngắn gọn về bộ số liệu và những gợi ý của nghiên cứu đối với chính sách công nghiệp tại Việt Nam.

Nhiều kết luận thăm dò đã nổi lên từ kết quả mẫu điều tra này, do đó nên xúc tiến tiếp tục nghiên cứu và phát triển những chính sách dựa vào bằng chứng được tổng hợp trong Bảng 8.1. Kết luận chính của chúng tôi là Việt Nam đang tiến vào một giai đoạn mới mở rộng kinh tế, trong đó tăng giá trị gia tăng dẫn đến tăng thu nhập và tăng sự lựa chọn khách hàng cho mọi người chỉ có thể tiếp tục bằng cách đầu tư vào công nghệ mới, phù hợp để nâng cao năng suất lao động của lao động hiện có. Điều này giúp Việt Nam tiếp tục con đường tăng trưởng cao và bền vững.

Mặc dù có rất nhiều doanh nghiệp tham gia hoạt động cải tiến để ứng dụng công nghệ hơn là nghiên cứu công nghệ mới, nhưng tỷ lệ doanh nghiệp đưa công nghệ sẵn có vào hoạt động sản xuất trong nước trong tổng số doanh nghiệp lại thấp. Đây chính là thách thức cơ bản đối với các nhà hoạch định chính sách. Dù có một số ít doanh nghiệp tham gia nghiên cứu và phát triển công nghệ mới hơn, trong đó chưa đến 160 doanh nghiệp có đối tác bên ngoài; nhưng sẽ có lợi hơn nếu áp dụng và cải tiến để thích nghi công nghệ sẵn có hơn là cố gắng phát triển công nghệ mới.

Phát triển công nghệ mới sẽ rất tốn kém và có thể thất bại, nên cần nâng cao năng suất bằng cách áp dụng công nghệ sẵn có. Chứng cứ ở nhiều nước đã cho thấy một trong những lợi ích của đầu tư trực tiếp nước ngoài chính là hiệu ứng lan tỏa, cả theo chiều dọc (liên kết xuôi hoặc liên kết ngược) hay theo chiều ngang (qua cạnh tranh và đào tạo công nhân hiệu quả hơn).

Công cụ phiếu điều tra này giúp giới nghiên cứu có thể nghiên cứu thêm về những lợi ích hay chi phí của các hiệu ứng lan tỏa đó. Tiếp tục triển khai các vòng điều tra tiếp theo sẽ cung cấp thêm lượng thông tin lịch sử về từng doanh nghiệp trong mẫu, cho phép các nhà nghiên cứu có thể nghiên cứu về tác động của những thay đổi trong chuyển giao công nghệ đối với lợi nhuận, thua lỗ và năng suất của doanh nghiệp, đồng thời có tính đến những đặc tính riêng biệt của một doanh nghiệp không bị thay đổi theo thời gian.

Bảng 8.1 Kết luận chính

Chương	Kết luận chính
1. Chính sách nghiên cứu và khuyến tán công nghệ ở Việt Nam	<ul style="list-style-type: none"> • Tăng tính minh bạch của cơ chế hỗ trợ hiện có • Tăng khả năng tiếp cận của khu vực tư nhân với chính sách hỗ trợ • Giảm thiểu khó khăn trong việc xin tài trợ của Chính phủ (hoặc những hình thức hỗ trợ khác)
2. Những rào cản đối với việc nâng cấp công nghệ	<ul style="list-style-type: none"> • Doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu nỗ lực tăng chất lượng sản phẩm • Tài chính là rào cản chính nhưng doanh nghiệp đánh giá các rào cản khác cũng không kém phần quan trọng • Cường độ cạnh tranh tương đối thấp, nhất là với doanh nghiệp xuất khẩu
3. Hiệu ứng lan tỏa công nghệ theo chiều dọc	<ul style="list-style-type: none"> • Tương đối ít doanh nghiệp được lợi từ những liên kết ngược; doanh nghiệp lớn có sở hữu nhà nước thường có khả năng được lợi hơn • Có tương đối ít doanh nghiệp được hưởng lợi từ liên kết xuôi; doanh nghiệp qui mô lớn, doanh nghiệp FDI có khả năng nhất hưởng lợi từ điều này • Thời hạn hợp đồng thường rất ngắn (khoảng 1 năm trở xuống), nên hầu hết việc chuyển giao công nghệ đều do sự đồng thuận.
4. Nghiên cứu và phát triển công nghệ	<ul style="list-style-type: none"> • Trong số gần 8.000 doanh nghiệp trong mẫu, khoảng 800 doanh nghiệp đang triển khai nghiên cứu và phát triển công nghệ gốc, trong đó chỉ có một số ít có đối tác R&D bên ngoài. • Do rất ít doanh nghiệp có đối tác R&D bên ngoài, nên nếu liên kết các doanh nghiệp Việt Nam với các đối tác bên ngoài thì sản phẩm nghiên cứu sẽ được cải thiện
5. Chuyển giao công nghệ nhờ tiếp thu cải tiến	<ul style="list-style-type: none"> • Chính sách của Việt Nam nên chú trọng việc cải tiến công nghệ hơn là R&D • Hầu hết các doanh nghiệp đều cố gắng cải tiến công nghệ nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm • Tài chính là lý do chính khiến doanh nghiệp cải tiến công nghệ hơn là mua những công nghệ sẵn sàng sử dụng ngay
6. Nhu cầu công nghệ	<ul style="list-style-type: none"> • Hầu hết đầu tư cho công nghệ trong thời gian sắp tới của doanh nghiệp là nhằm cải thiện chất lượng • Mặc dù doanh nghiệp có thể mua công nghệ hoàn thiện sử dụng được ngay, nhưng họ đều cho là quá đắt. • Hầu hết doanh nghiệp có kế hoạch lấy vốn đầu tư từ các khoản vay và vốn chủ sở hữu hơn là từ quỹ nhà nước hay vốn mạo hiểm
7. Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none"> • Nhiều doanh nghiệp thực hiện một số loại hình trách nhiệm xã hội nhất định; điều quan trọng là cần duy trì việc này khi áp lực cạnh tranh và tư nhân hóa ngày càng tăng. • Doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp nhà nước có chế độ bảo hộ tốt cho người lao động, song doanh nghiệp nước ngoài lại trả lương cao hơn. • Tương đối ít doanh nghiệp được hưởng lợi từ bất cứ hình thức hỗ trợ trách nhiệm xã hội nào của Chính phủ.

Kiểu phân tích kinh tế trong báo cáo này giúp giới hoạch định chính sách hiểu rõ về việc ngành nào và loại hình doanh nghiệp nào có khả năng tạo hiệu ứng lan tỏa công nghệ có lợi cho khu vực doanh nghiệp nhiều hơn, nhất là giúp tăng năng suất quốc gia, tạo đà tăng trưởng kinh tế.

Chứng cứ từ điều tra năm 2011 cho thấy doanh nghiệp phải đối mặt với rất nhiều rào cản trong việc đầu tư vào công nghệ mới, trong đó có cải tiến công nghệ sẵn có. Mặc dù tài chính là vấn đề lớn, doanh nghiệp cũng bị cản trở bởi những vấn đề khác từ sự thiếu lao động lành nghề cho đến hạ tầng.

Báo cáo đưa ra một số kiến nghị chính sách rõ ràng. *Thứ nhất*, đã có nhiều chính sách hỗ trợ của Chính phủ nhằm khuyến khích đầu tư vào công nghệ mới, nhưng hầu hết các doanh nghiệp muốn đầu tư bằng các khoản vay hoặc lợi nhuận thu được hơn. Các cơ chế hiện hành của Chính phủ thường rất quan liêu và khó tiếp cận đối với doanh nghiệp tư nhân, hầu hết hỗ trợ được phân bổ cho khu vực nhà nước. Do đó, giúp doanh nghiệp tư nhân tiếp cận dễ dàng hơn với cơ chế hỗ trợ hiện hành và tăng khả năng tiếp cận tài chính của họ là một khía cạnh quan trọng của chính sách công nghiệp của Việt Nam.

Chính phủ nên chuyển sang việc rà soát và đơn giản hóa các chính sách nhằm hỗ trợ chuyển giao công nghệ và phổ biến những thông tin này tới các doanh nghiệp thông qua Ủy ban Nhân dân cấp tỉnh. Tuy nhiên, do doanh nghiệp phải đối mặt với hàng loạt khó khăn, tiếp cận tài chính không nên là giải pháp duy nhất theo đuổi và không thể là liều thuốc chữa bách bệnh.

Thứ hai, thủ tục tiếp cận chương trình hỗ trợ của Chính phủ nên được công khai, giảm thiểu giấy tờ và thủ tục hành chính liên quan. Lý tưởng nhất là các chương trình hỗ trợ đầu tư này nên thực hiện theo cơ chế “một cửa” để giúp các doanh nghiệp tiếp cận được với các chương trình hỗ trợ hiện có và mất ít chi phí hành chính.

Để đánh giá hiệu quả của các chương trình này, cần thiết phải xây dựng và duy trì bộ cơ sở dữ liệu của các doanh nghiệp được hưởng lợi từ các chương trình hỗ trợ này và mở rộng các loại hình hỗ trợ. Bộ cơ sở dữ liệu này có thể được các cơ quan như Viện NCQLKTTW nghiên cứu để xác định chương trình nào hiệu quả nhất và mang lại giá trị lớn nhất.

Cuối cùng, một khi cạnh tranh trong khu vực doanh nghiệp tăng lên, các doanh nghiệp có thể thỏa hiệp vai trò là xã hội, dẫn đến giảm hoặc loại bỏ các hoạt động trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Những vấn đề này nằm trong câu hỏi về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp trong bộ câu hỏi điều tra, nó cho phép các nhà nghiên cứu tìm hiểu các vấn đề về cách các doanh nghiệp có được hợp đồng và tham gia vào cộng đồng địa phương. Những câu hỏi này được đưa ra trên cơ sở chỉ số trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp để các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách sử dụng đánh giá quá trình này ở Việt Nam. Ở đây, Chính phủ có thể đóng một vai trò tích cực bằng việc rà soát và lồng ghép các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp thực hiện trách nhiệm xã hội của mình, cung cấp thông tin này thông qua các cơ quan như Phòng TM và CN Việt Nam.

Mục đích lớn nhất của điều tra này nhằm chẩn đoán tình hình chuyển giao công nghệ trong khu vực doanh nghiệp đang ngày càng phát triển. Là một nước đang chuyển dịch cơ cấu từ nông nghiệp sang ngành chế tạo và dịch vụ, lại phải đối mặt với áp lực cạnh tranh toàn cầu tăng lên, nên việc giúp doanh nghiệp tối đa hóa lợi ích từ công nghệ sẵn có sẽ tạo ra tăng trưởng cần thiết nhằm củng cố thành quả ấn tượng về tiêu chuẩn sống mà Việt Nam đạt được đến nay.

Tài liệu tham khảo

1. Bagnoli, M. và Watts, S. (2003) “Selling to socially responsible consumers: Competition and the private provision of public goods.” Tạp chí *Economics and Management Strategy*, 12(3), tr. 419-445.
2. Besley, T. và Ghatak, M. (2007) “Retailing public goods: The economics of corporate social responsibility.” Tạp chí *Public Economics*, 91, tr. 1645-1663.
3. Bộ Khoa học và Công nghệ: Báo cáo sơ bộ về kết quả thực hiện Nghị định 119/1999/NĐ-CP 2007.
4. Đảng Cộng sản Việt Nam: Văn kiện Đại hội toàn quốc lần thứ IX, NXB Chính trị Quốc gia, Hanoi, 20
5. Đinh Văn Ân (chủ nhiệm đề tài): Cơ chế, chính sách và biện pháp xúc tiến đầu tư đổi mới và chuyển giao công nghệ và công nghệ cao, đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, 2004.
6. Đinh Văn Ân và Vũ Xuân Nguyệt Hồng (chủ biên): Phát triển thị trường khoa học và công nghệ, NXB Khoa học và Công nghệ, 2004.
7. Margolis, J., Anger Elfenbein, H. và Walsh, J. (2007) “Does it pay to be good? A meta-analysis and redirection of research on the relationship between corporate social and financial performance.” Thông tin chuyên đề Đại học Harvard.
8. Pasurka, C. (2008) “Perspectives on pollution abatement and competitiveness: Theory, data and analyses.” Tạp chí *Environmental Economics and Policy*, 2(2), tr. 194-218.

