

Tăng cường liên kết các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa tại Việt Nam

PGS.TS. PHẠM HỒNG CHƯƠNG*

Bài viết này trình bày tổng quan về các vấn đề chính sách cần được xem xét trong quá trình tăng cường các mối quan hệ hiệu quả với khu vực đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), khu vực kinh tế khá lớn mạnh theo như kết quả của hai thập kỷ hội nhập toàn cầu vừa qua. Đối với quốc gia đang phát triển, tiếp nhận một lượng lớn FDI sản xuất như Việt Nam, một trong những cách hiệu quả nhất để nâng cao năng lực của công nghiệp trong nước là liên kết các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) địa phương với doanh nghiệp FDI trong mạng lưới sản xuất để các doanh nghiệp nội địa có thể học hỏi, hấp thu kiến thức, thông tin và các kỹ năng từ các doanh nghiệp FDI. Bài viết đưa ra một số đề xuất cho Việt Nam nhằm thực hiện mục tiêu này bao gồm: i) thu hút FDI có định hướng/chọn lọc; ii) nâng cao năng lực cho doanh nghiệp nội địa và; iii) chính sách liên kết giữa FDI với doanh nghiệp nội địa. Nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp trong nước ở các nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam thường cần thời gian dài. Các chính sách phải được thiết kế và thực hiện từng bước, ổn định, thiết thực, đi từ những chính sách đơn giản cho đến những chính sách tiên tiến phù hợp với bối cảnh và năng lực chính sách của quốc gia.

Từ khóa: Liên kết, doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp nội địa, Việt Nam.

1. Tổng quan về liên kết FDI và doanh nghiệp nội địa

1.1. Những kỳ vọng từ thu hút FDI

Cũng như các nước trên thế giới, kỳ vọng của Việt Nam trong việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment - FDI) bao gồm tạo việc làm và thu nhập, chuyển giao công nghệ, tham gia vào mạng lưới sản xuất quốc tế, đóng góp vào doanh thu thuế và giảm bớt khó khăn tài chính.

Tạo việc làm và thu nhập là một trong những tác động tích cực của FDI. Tình trạng này thường thấy ở một quốc gia có thu nhập thấp với một lượng lớn lao động không có tay nghề. Hầu hết các nước ASEAN như Malaysia, Thái Lan đã áp dụng chính sách như vậy trong thời

gian trước đây. Tạo việc làm vẫn là mục tiêu chính sách tổng thể ở Ấn Độ ngày nay. Tuy nhiên, khi các quốc gia vượt qua giai đoạn sản xuất công nghệ thấp, tiền lương bắt đầu tăng và tình trạng thiếu lao động có tay nghề cao xuất hiện, chính sách cần chuyển hướng từ tạo ra bất kỳ công việc nào sang tạo ra công việc có mức lương cao.

Chuyển giao công nghệ là một lợi ích nước chủ nhà mong đợi nhất từ FDI. Thu hút các tập đoàn đa quốc gia (MNCs) có cả vốn và công nghệ sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho chuyển giao kỹ thuật và bí quyết kinh doanh, góp phần làm tăng năng suất và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. Trên thực tế tồn tại hai loại hiệu ứng lan tỏa là lan tỏa ngang (trong một ngành công nghiệp) và dọc (liên ngành). Lan tỏa ngang xảy ra khi MNCs và doanh nghiệp trong nước thuộc cùng một ngành, trong khi lan tỏa

* Trường Đại học Kinh tế quốc dân

đọc xảy ra khi có sự tương tác giữa các công ty trong nước và nước ngoài thuộc các ngành công nghiệp khác nhau (liên kết ngược hoặc xuôi).

Tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu là một lợi thế tiềm năng khác. Mạng lưới sản xuất toàn cầu và khu vực đang rất phát triển trong các ngành như ô tô, máy móc, điện tử và may mặc. Doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là DNVTN, có thể gián tiếp tham gia vào mạng lưới toàn cầu bằng cách trở thành nhà cung cấp phụ tùng linh kiện hoặc các dịch vụ thuê ngoài của các MNCs. Tham gia vào các mạng lưới này có thể cung cấp thêm cho các công ty trong nước kiến thức và kinh nghiệm tiếp cận trực tiếp thị trường xuất khẩu.

Một ưu điểm khác của FDI liên quan đến nguồn lực tài chính. Ở các nước khan hiếm vốn, sức mạnh tài chính của MNCs khiến cho các khoản đầu tư lớn vượt quá khả năng của doanh nghiệp trong nước có thể thực hiện được. Các dự án đầu tư trong ngành công nghiệp nặng như tổ hợp hoá dầu, nhà máy thép liên hợp hoặc nhà máy phát điện là những ví dụ cụ thể.

Do những tác động tích cực nêu trên, FDI ngày nay nhìn chung được xem là một yếu tố rất tích cực đối với sự phát triển kinh tế của các nước đang phát triển, thậm chí các nước trên thế giới còn cạnh tranh gay gắt để thu hút FDI. Hiện tượng này có thể được giải thích một phần bởi thực tế không thể phủ nhận rằng FDI đóng một vai trò quan trọng cho thành công của quá trình công nghiệp hóa và chuyển đổi kinh tế ở Đông Á (Mô hình Đàn ngỗng bay). Từ quan điểm của chính phủ các nước đang phát triển, điều quan trọng là phải có các cơ chế chính sách để hướng dẫn và điều chỉnh hoạt động của các doanh nghiệp FDI để tối đa hóa các tác động tích cực và tối thiểu hóa các tác động tiêu cực.

1.2. Tổng quan về liên kết FDI và doanh nghiệp nội địa

Nguyễn Ngọc Sơn (2014) đã tổng kết 5 hình thức liên kết và tác động lan tỏa của doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp nội địa:

i) *Liên kết ngược với nhà cung cấp.* Phần lớn các MNC cần một số sản phẩm nguyên đầu vào

chất lượng cao và được cung ứng đúng lúc. Các MNC không thể sản xuất tất cả các nguyên phụ liệu và thiết bị đầu vào. Họ cần các nhà cung ứng bên ngoài hiệu quả. Thuê ngoài (Outsourcing) là xu hướng càng phổ biến với quy mô ngày càng gia tăng.

ii) *Liên kết xuôi với khách hàng.* Các MNC có thể phát triển các mối liên kết xuôi với khách hàng. Mối liên kết quan trọng nhất là kết nối với mạng lưới phân phối. Các MNC là khách hàng. Điều mở ra thị trường rộng lớn cho các DNVTN. Đặc biệt, các MNC thuê hệ thống phân phối các thương hiệu nổi tiếng thường tập trung đầu tư cho mạng lưới marketing như các đại lý bán xe, trạm xăng dầu, chuỗi cửa hàng. Một dạng liên kết xuôi khác chính là liên kết với các khách hàng công nghiệp. Rất nhiều các nhà sản xuất máy móc thiết bị hoặc hàng hóa trung gian (công nghiệp hỗ trợ) cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho các DNVTN và vừa là khách hàng của họ, đặc biệt là ở các quốc gia đang phát triển.

iii) *Liên kết với đối thủ cạnh tranh.* Cạnh tranh là động lực cơ bản cho sự đổi mới và học hỏi về công nghệ. Việc tham gia của các MNC vào thị trường các nước đang phát triển thúc đẩy các doanh nghiệp địa phương cải tiến nhanh hơn để cạnh tranh. Các MNC có thể thiết lập tiêu chuẩn mới cho ngành và hình thành cạnh tranh lành mạnh, thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong ngành. Nếu các doanh nghiệp địa phương chậm trễ so với các tiêu chuẩn của các tập đoàn MNC họ sẽ bị loại khỏi ngành.

iv) *Liên kết với đối tác công nghệ.* Một số MNC thành lập các dự án liên doanh với các đối tác DNVTN bản xứ. Một số quốc gia yêu cầu các MNC thu hút các DNVTN địa phương vào các đối tác liên kết hoặc ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp địa phương. Trong trường hợp khác, liên kết với đối tác công nghệ trên nguyên tắc tự nguyện, vì cả hai bên xác định hỗ trợ và chia sẻ lợi ích từ liên kết.

v) *Các tác động lan tỏa (tác động tràn) khác.* Các MNC đôi khi chuyển giao công nghệ, tri

thức cho các DNNVV địa phương, mà không phải là nhà cung cấp trực tiếp cho họ. Hai tác động gián tiếp (lan tỏa) quan trọng là: (a) Hiệu quả phổ trương (Demonstration effect) xuất hiện khi MNC giới thiệu cách thức thực hiện một công việc. Bằng cách là học hỏi và sao chép các chiến lược của MNC, các doanh nghiệp địa phương có thể bắt chước được các sản phẩm và kỹ năng quản lý của MNC, phát triển các cách thức mới về phối hợp các bộ phận trong doanh nghiệp hay tiếp cận các thị trường phi truyền thống; (b) Tác động lan tỏa về nguồn vốn con người xảy ra khi các MNC đào tạo lao động cho nhu cầu của họ. Vì các MNC có máy móc thiết bị, hệ thống sản xuất hiện đại, kỹ năng quản lý tiên tiến cũng như tiêu chuẩn kỹ thuật cao hơn so với các DNNVV nội địa, họ có nhu cầu cao về lực lượng lao động và đào tạo nhiều hơn. Một số MNC chính là “cơ sở đào tạo ảo” để hình thành các kỹ năng cho lao động địa phương.

2. Thực trạng liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI tại Việt Nam

2.1. Liên kết ngược

Liên kết ngược là tác động lan tỏa tới nhà cung cấp các đầu vào trung gian thông qua mối quan hệ tới khách hàng. Liên kết ngược tích cực có thể dưới dạng cải tiến công nghệ phát sinh qua hoạt động chuyển giao trực tiếp tri thức từ khách hàng nước ngoài đến nhà cung cấp nội địa. Ngoài ra, liên kết ngược có thể xuất hiện thông qua việc yêu cầu nhà cung cấp phải sản xuất đầu vào trung gian chất lượng hơn, qua đó tạo động lực cho sản xuất, cải tiến quy trình. Cuối cùng, liên kết này có thể phát sinh từ việc cải thiện tính kinh tế theo quy mô, cạnh tranh lớn hơn trong một thị trường cụ thể nhờ nhu cầu tăng thêm từ phía doanh nghiệp nước ngoài.

Bảng 1: Tỷ trọng thành phần các nhà cung ứng đầu vào cho doanh nghiệp FDI

Thành phần nhà cung ứng	Tỷ trọng (%)
Các nhà cung ứng trong nước	47,9
Các nhà cung ứng nước ngoài đóng tại Việt Nam	29
Các nhà cung ứng nước ngoài đóng ở ngoài Việt Nam	23,1

Nguồn: Báo cáo Đầu tư công nghiệp Việt Nam, 2011

Bảng 1 cho thấy, các nhà cung ứng trong nước chiếm số lượng lớn nhất trong thành phần nhà cung ứng nguyên liệu đầu vào cho các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam (47,9%). Mặc dù số lượng các nhà cung ứng trong nước chiếm tỷ lệ lớn trong các nhà cung ứng nhưng xét về

tổng giá trị đầu vào lại thấp hơn nhiều so với các thành phần cung ứng khác (xem Bảng 2). Các công ty nước ngoài có định hướng thị trường nội địa có xu hướng mua nguyên liệu tại chỗ nhiều hơn so với các công ty định hướng xuất khẩu.

Bảng 2: Liên kết sản xuất của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam

Các nguồn cung cấp đầu vào	% đầu vào của các nguồn cung
Nhập khẩu qua công ty mẹ	20,4
Nhập khẩu trực tiếp	38
Mua từ nhà sản xuất trong nước tại Việt Nam	26,6
Mua từ nhà sản xuất nước ngoài đóng tại Việt Nam	12,5
Nhập khẩu từ nhà nhập khẩu/phân phối đóng tại Việt Nam	2,5

Nguồn: Báo cáo Đầu tư công nghiệp Việt Nam, 2011

Về cơ bản, các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam nhập nguyên liệu đầu vào cho sản xuất chủ yếu thông qua nhập khẩu trực tiếp. Mặc dù tỷ trọng cung ứng đầu vào của doanh nghiệp Việt Nam chỉ đứng sau kênh nhập khẩu trực tiếp (26,6% so với 38%) nhưng điều này chứng tỏ các doanh nghiệp Việt Nam không tận dụng được lợi thế “sân nhà” trong việc đáp ứng nhu cầu về nguyên liệu đầu vào cho doanh nghiệp FDI. Tại các nước khác, tỷ lệ này thường ở mức trên 50%, thậm chí có thể là 90% đối với một số ngành đặc thù. Ngay cả đối với Honda Việt Nam, công ty đạt tỷ lệ nội địa hóa 90% thì số lượng các nhà cung cấp nội địa cũng chỉ đạt mức 19% trong năm 2009.

Điều tra về năng lực cạnh tranh và công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam năm 2013 cũng cho một bức tranh tương đồng. Kết quả điều tra 7.993 doanh nghiệp cho thấy tỷ lệ doanh thu từ các doanh nghiệp nước ngoài chiếm ít hơn 30% trong cơ cấu doanh thu của các doanh nghiệp DNNVV của Việt Nam.

Về việc chuyển giao công nghệ từ khách hàng, với mẫu điều tra gồm khoảng 7.000 doanh nghiệp trong nước và 2.800 doanh nghiệp nước ngoài, kết quả nghiên cứu cho thấy

Bảng 3: Kênh liên kết sản xuất xuôi chiều của doanh nghiệp FDI

Doanh số bán theo nơi đến	Tỷ trọng (%)
Bán tại Việt Nam	20,8
Xuất khẩu trực tiếp	71,9
Xuất khẩu gián tiếp	7,3
Thành phần khách hàng và thị phần	
Khách hàng trong nước	33,2
Khách hàng nước ngoài đóng tại Việt Nam	20,8
Khách hàng nước ngoài đóng ở ngoài Việt Nam	46

Nguồn: Báo cáo Đầu tư công nghiệp Việt Nam, 2011.

Bảng 3 cho thấy xu hướng tương tự như đối với trường hợp liên kết sản xuất ngược. Các khách hàng của doanh nghiệp FDI đến từ nội địa chỉ chiếm 1/3 trong tổng số khách hàng và chỉ chiếm 20,8% xét về doanh số. Điều này chứng tỏ thị trường tiêu thụ của các doanh nghiệp FDI là hướng về xuất khẩu, với sự chủ đạo của doanh nghiệp FDI chế xuất.

Chỉ khoảng 11% doanh nghiệp cho biết đã nhận được chuyển giao công nghệ. Bên cạnh đó, kết quả điều tra cũng cho thấy các liên kết với doanh nghiệp nước ngoài (bất kể là đang hoạt động tại Việt Nam hoặc ở nước ngoài) chưa hẳn sẽ dẫn tới chuyển giao công nghệ nhiều hơn so với các liên kết với các doanh nghiệp trong nước khác.

Về cách thức diễn ra những chuyển giao này, nghiên cứu trên mẫu nhỏ doanh nghiệp khai báo có liên kết ngược cho thấy phần lớn các chuyển giao này được quy định chính thức trong hợp đồng của doanh nghiệp. Tỷ lệ này lên tới 69% đối với mẫu doanh nghiệp trong nước (329 doanh nghiệp) và trên 76% đối với mẫu doanh nghiệp nước ngoài (730 quan sát). Chỉ có 3% trường hợp chuyển giao nằm ngoài dự định, phần còn lại do khách hàng chủ động thực hiện.

2.2. Liên kết xuôi

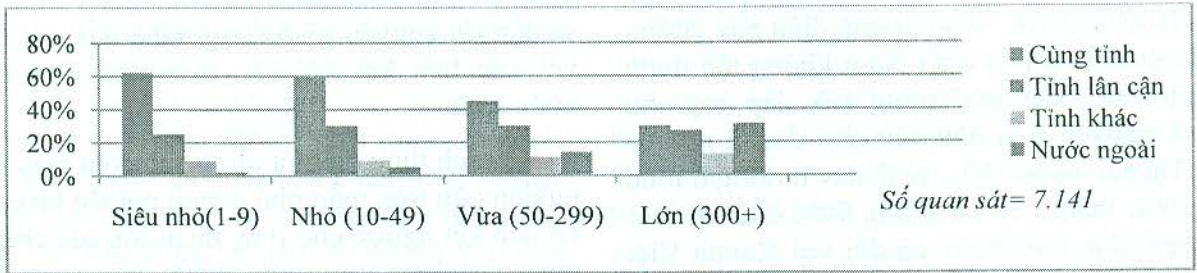
Trong khi tác động “ngược chiều” tồn tại khi doanh nghiệp trong nước cung ứng đầu vào cho doanh nghiệp FDI, tác động “xuôi chiều” trong liên kết sản xuất hàm ý một trạng thái ngược lại – các doanh nghiệp trong nước trở thành chủ thể tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp FDI.

Điều tra về năng lực cạnh tranh và công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam năm 2013 cũng cho một bức tranh tương đồng. Hình 1(a) thể hiện nguồn cung cấp đầu vào trung gian của doanh nghiệp trong nước. 12% doanh nghiệp mua từ các nhà cung cấp trong nước hoặc nước ngoài, 83% chỉ mua từ nhà cung cấp trong nước, và 5% chỉ mua đầu vào trung gian từ các nhà cung cấp

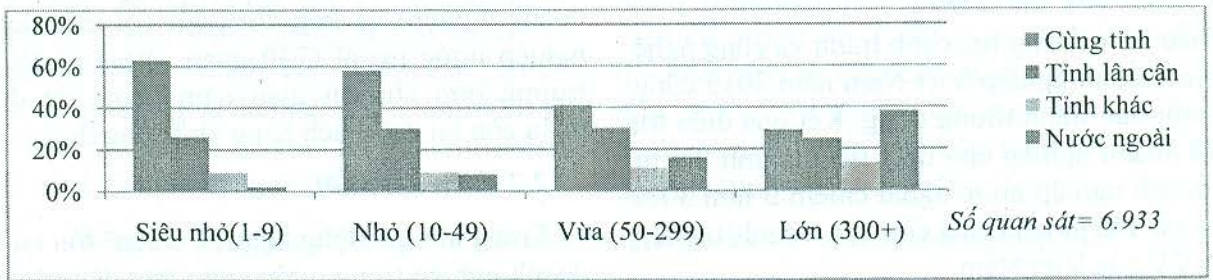
nước ngoài. Hình 1(b) thể hiện nguồn nguyên liệu thô của doanh nghiệp trong nước. Tình hình cũng diễn ra tương tự, trong đó 16% mua từ các nhà

cung cấp nước ngoài và trong nước, 78,5% chỉ mua từ nhà cung cấp trong nước và 5,5% chỉ mua từ nhà cung cấp nước ngoài.

Hình 1(a): Nguồn gốc đầu vào trung gian



Hình 1(b): Nguồn gốc đầu vào nguyên liệu thô



Nguồn: Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương (2014).

Về chuyển giao công nghệ, trong số 2.112 doanh nghiệp mua đầu vào từ các nhà cung cấp quốc tế cung cấp thông tin phản hồi, trên 14% nhận được tác động lan tỏa tích cực từ liên kết dọc; và con số này giảm xuống dưới 9% trong trường hợp doanh nghiệp mua đầu vào từ các nhà cung cấp trong nước (7.648 quan sát). Khác với liên kết ngược, liên kết xuôi nhiều khả năng xảy ra thông qua liên hệ với các công ty nước ngoài. Với những doanh nghiệp được chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp, phần lớn các hoạt động chuyển giao đều đã được quy định chính thức trong hợp đồng. Không có sự khác biệt lớn giữa hợp đồng ký với nhà cung cấp trong nước hay nước ngoài.

Mặc dù tác động lan tỏa của các doanh nghiệp trong nước còn hạn chế những lan tỏa này vẫn là nhân tố quan trọng tạo nên tăng trưởng năng suất của các doanh nghiệp trong nước. Với những kết quả thu được, chính sách FDI trong tương lai cần tập trung thu hút đầu tư vào các ngành thượng nguồn cung cấp đầu

vào cho các doanh nghiệp hạ nguồn của Việt Nam. Đây có lẽ là con đường tốt nhất giúp tăng năng suất.

3. Các chính sách về thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI tại Việt Nam

3.1. Chính sách doanh nghiệp nhỏ và vừa

Các tổ chức hỗ trợ DNVVN

Vào năm 2001, hệ thống hỗ trợ DNVVV của Việt Nam được chính thức xây dựng với sự ra đời của Cục Phát triển DNVVV (ADNNVVD) trực thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Bộ KH&ĐT) theo Nghị định số 90/2001/NĐ-CP. Theo đó, ADNNVVD là cơ quan Trung ương, có trách nhiệm phối hợp xây dựng và thực hiện chính sách thúc đẩy sự phát triển của DNVVV ở Việt Nam.

Tháng 11/2008, Chính phủ ban hành Nghị định số 116/2008/NĐ-CP Quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ KH&ĐT. Nghị định này thay thế cho Nghị định

số 61/2003/NĐ-CP. Nghị định mới đã đổi tên Cục phát triển DNNVV thành Cục Phát triển doanh nghiệp (AED).

Năm 2009, Chính phủ lại ban hành Nghị định số 56/2009/NĐ-CP thay thế cho Nghị định số 90/2001/NĐ-CP, điều chỉnh chính sách hỗ trợ và quản lý nhà nước về phát triển DNNVV. Hiện nay, các tổ chức hỗ trợ phát triển DNNVV của Việt Nam bao gồm: Bộ KH&ĐT, Hội đồng phát triển DNNVV, AED trực thuộc Bộ KH&ĐT, Trung tâm Xúc tiến doanh nghiệp nhỏ thuộc AED, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố, các tổ chức và hiệp hội liên quan. Ở cấp tỉnh, Ủy ban nhân dân tỉnh/thành phố đóng vai trò là cơ quan điều phối chính sách trong khi các phòng ban khác thực hiện các biện pháp hỗ trợ DNNVV.

Bên cạnh các cơ quan Chính phủ ở Trung ương và địa phương, các tổ chức phi chính phủ như Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Hiệp hội các doanh nghiệp trẻ Việt Nam cùng các tổ chức nước ngoài khác như Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP), UNIDO, JICA và Tổ chức Hợp tác Phát triển Đức (GIZ) cũng đóng vai trò hỗ trợ cho sự phát triển của DNNVV.

Biện pháp chính sách

Chính sách cho DNNVV được điều chỉnh theo Nghị định 56 đã đề cập ở trên, bao gồm các chính sách về hỗ trợ tài chính, cơ sở sản xuất cho DNNVV, hỗ trợ cải tiến, tăng cường năng lực kỹ thuật và trình độ công nghệ, mở rộng thị trường và các chính sách khuyến khích các DNNVV cung cấp các sản phẩm và dịch vụ cho các doanh nghiệp khác. Hành động thực hiện cụ thể được quy định trong Kế hoạch Phát triển DNNVV giai đoạn 2011 - 2015 được Thủ tướng Chính phủ ban hành theo Quyết định số 1231/2012/QĐ-TTg. Nội dung của Nghị định bao gồm việc thành lập Quỹ Hỗ trợ DNNVV, khuyến khích cải tiến và nâng cao năng lực công nghệ, thúc đẩy phát triển các cụm ngành và liên kết kinh doanh.

Để thực hiện Kế hoạch trên, năm 2013, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số

601/2013/QĐ-TTg về việc thành lập Quỹ Phát triển DNNVV (DNNVVDF). Vốn điều lệ của Quỹ do ngân sách nhà nước cấp là 2.000 tỷ đồng trong thời gian 3 năm, kể từ ngày có quyết định thành lập. Các DNNVV có thể tiếp cận Quỹ thông qua các ngân hàng phát triển hoặc ngân hàng thương mại với mức vốn vay đối với mỗi dự án, phương án sản xuất - kinh doanh tối đa bằng 70% tổng mức vốn đầu tư của từng dự án, phương án đó (không bao gồm vốn lưu động) nhưng không quá 30 tỷ đồng, thời hạn cho vay tối đa thường không quá 07 năm. Bộ Tài chính sẽ quy định mức lãi suất, thường không vượt quá 90% mức lãi suất cho vay thương mại. Tại thời điểm hoàn thiện báo cáo này, Quỹ vẫn chưa đi vào vận hành do chưa có văn bản hướng dẫn thực hiện quyết định nêu trên.

Bên cạnh DNNVVDF, Thủ tướng Chính phủ cũng ban hành Quyết định số 58/2013/QĐ-TTg, quy định việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV. Mỗi quỹ có mức vốn điều lệ tối thiểu là 30 tỷ đồng do ngân sách tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương cấp. Hơn 10 tỉnh/thành phố đã thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV hoạt động trên địa bàn của mình. Tuy nhiên, yêu cầu nghiêm ngặt về việc sử dụng quỹ này gây nhiều khó khăn cho các DNNVV trong việc tiếp cận quỹ.

Để hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho các DNNVV, Chính phủ giới thiệu Chương trình Hỗ trợ đào tạo ở các DNNVV giai đoạn 2004 - 2008 theo Quyết định số 143/2004/QĐ-TTg. Trong giai đoạn 5 năm, các tổ chức hỗ trợ DNNVV đã tổ chức khoảng 10 khóa đào tạo cho các giảng viên, hàng trăm khóa học về quản trị kinh doanh, hàng trăm khóa đào tạo khác về khởi nghiệp và hơn 100 khóa học về kỹ năng marketing. Hiện nay Quyết định đã hết hạn và chưa có văn bản thay thế.

3.2. Chính sách cho phát triển công nghiệp hỗ trợ

Các tổ chức xúc tiến

Thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ là một nhiệm vụ của Bộ Công Thương (Bộ CT). Trong Bộ

CT, Vụ Công nghiệp nặng là bộ phận có trách nhiệm điều phối việc xây dựng và thực hiện chính sách cho công nghiệp hỗ trợ. Viện Nghiên cứu Chiến lược, Chính sách công nghiệp (IPSI) là cơ quan khác thuộc Bộ CT, có trách nhiệm trong việc thiết kế các biện pháp chính sách nhằm thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ ở cấp quốc gia và cấp địa phương. Trung tâm Phát triển doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ (SIDEK) được thành lập vào năm 2009, trực thuộc IPSI, có chức năng tham mưu giúp Viện trưởng đồng thời trực tiếp thực hiện các nhiệm vụ liên quan đến ngành công nghiệp hỗ trợ. SIDEK đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng chính sách, kế hoạch phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam.

Cục Công nghiệp địa phương, một tổ chức khác trực thuộc Bộ CT cũng có chức năng phát triển công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam thông qua các chương trình thúc đẩy công nghiệp thường niên. Các chương trình này cung cấp các khóa đào tạo ngắn hạn và những hỗ trợ kỹ thuật để thúc đẩy phát triển công nghiệp ở khu vực nông thôn và tạo thuận lợi cho sự chuyển dịch lao động từ khu vực nông nghiệp sang các khu vực phi nông nghiệp.

Bên cạnh các biện pháp hỗ trợ từ phía các đơn vị trực thuộc của Bộ CT, các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức quốc tế cũng góp phần thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam. Các đối tác tích cực nhất là các tổ chức chính thức của Nhật Bản như JICA và JETRO cùng những tổ chức tư nhân và phi chính phủ khác của Nhật Bản.

Biện pháp chính sách

Hiện tại, các văn bản pháp lý quy định các biện pháp thúc đẩy các ngành công nghiệp hỗ trợ bao gồm: i) Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 24 tháng 2 năm 2011 về chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ; ii) Thông tư số 96/2011/TT-BTC của Bộ Tài chính ban hành ngày 07 tháng 7 năm 2011 về hướng dẫn thực hiện các biện pháp chính sách tài chính cho phát triển công nghiệp hỗ trợ; iii) Quyết định số 1483/2011/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 26 tháng 8 năm 2011 về Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát

triển; iv) Quyết định số 1556/2012/QĐ-TTg ban hành ngày 17 tháng 10 năm 2012 phê duyệt đề án “Trợ giúp phát triển DNNVV trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ; v) Công văn số 9734/BCT-CNNg của Bộ Công thương về việc hướng dẫn trình tự, thủ tục lập, thẩm định, phê duyệt dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển.

Quá trình phê duyệt các ưu đãi dành cho công nghiệp hỗ trợ được quy định tại Điều 4 của Quyết định số 12. Theo đó, các dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ thuộc Danh mục Sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển được xem xét áp dụng cơ chế ưu đãi thích hợp. Chủ đầu tư xây dựng dự án theo quy định hiện hành, trong đó đề xuất cụ thể các cơ chế ưu đãi thích hợp, trình Hội đồng thẩm định dự án phát triển công nghiệp hỗ trợ xem xét, báo cáo Thủ tướng Chính phủ quyết định. Cho đến nay, chỉ có duy nhất một dự án được chấp thuận ưu đãi theo Quyết định này.

Để thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ, Chính phủ cũng thực hiện nhiều chương trình xúc tiến đầu tư. Đây là những hoạt động chủ chốt để thu hút FDI trong những năm gần đây. Ở cấp quốc gia, công nghiệp hỗ trợ được gộp trong chương trình xúc tiến đầu tư từ năm 2011. Ở cấp tỉnh, một số tỉnh/thành phố bao gồm Thành phố Hồ Chí Minh, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc, Bà Rịa - Vũng Tàu và Đồng Nai đã tổ chức các chiến dịch xúc tiến đầu tư nhắm tới các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ nước ngoài. Bên cạnh xúc tiến đầu tư, các tỉnh/thành phố cũng chuẩn bị những khu công nghiệp dành riêng cho công nghiệp hỗ trợ. ODA cũng được huy động để thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam. Trong số các nhà tài trợ, Chính phủ Nhật Bản là một đối tượng tích cực trong việc cấp hỗ trợ để thúc đẩy DNNVV nói chung và các ngành công nghiệp hỗ trợ nói riêng tại Việt Nam.

3.3. Chính sách chuyển giao công nghệ

Hoạt động chuyển giao công nghệ được quy định bởi Luật Chuyển giao công nghệ và các văn bản liên quan hướng dẫn thi hành luật. Theo luật và các văn bản liên quan, công nghệ được phân thành ba loại i) công nghệ được khuyến khích chuyển giao; ii) công nghệ hạn

chế chuyển giao và iii) công nghệ cảm chuyển giao. Ưu đãi nhằm khuyến khích chuyển giao công nghệ được quy định trong Điều 32, 33, 34 của Nghị định số 133/2008/NĐ-CP, bao gồm miễn thuế và hỗ trợ tài chính từ Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia được thành lập theo Quyết định số 1051/2013/QĐ-TTg và Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ quốc gia được thành lập bởi Nghị định số 122/2003/NĐ-CP. Quỹ cung cấp các khoản tài trợ cho nghiên cứu cơ bản về khoa học tự nhiên và khoa học xã hội, tổ chức hội thảo tại Việt Nam hoặc tham gia hội thảo quốc tế, và hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư vào các hoạt động phát triển khoa học - công nghệ. Quỹ có thể hỗ trợ đến 30% chi phí thực hiện dự án của doanh nghiệp nếu nó phù hợp với hướng dẫn của Nhà nước. Ngoài ra, Quỹ cũng cung cấp các khoản vay cho các tổ chức khoa học và công nghệ, các doanh nghiệp, cá nhân thực hiện các dự án ứng dụng kết quả nghiên cứu và công nghệ mới vào phát triển kinh tế - xã hội. Các dự án ứng dụng kết quả nghiên cứu và phát triển trong nước, đặc biệt ưu tiên các công nghệ cao, công nghệ xanh và công nghệ tạo ra sản phẩm có tính cạnh tranh, là những dự án có đủ điều kiện để nhận được khoản vay trên. Khoản vay này có thể lên tới cao nhất là 70% tổng vốn đầu tư cho dự án hoặc 10 tỷ đồng, tùy vào mức nào thấp hơn, với thời hạn vay không quá 36 tháng.

3.4. Các vấn đề còn tồn tại

Định nghĩa về DNNVV và công nghiệp hỗ trợ

Mặc dù Nghị định 56 và Quyết định 12 đã định nghĩa DNNVV và công nghiệp hỗ trợ nhưng những định nghĩa này vẫn còn nhiều bất cập. Ví dụ, phân loại DNNVV bằng tổng nguồn vốn khó xác định bởi tổng vốn đầu tư luôn dao động với những thay đổi trong khoản vay ngân hàng của các công ty và khoản phải trả cho nhà cung cấp (theo định nghĩa về tổng vốn đầu tư). Trong khi đó, phạm vi các ngành và sản phẩm của công nghiệp hỗ trợ được quy định trong Quyết định 12 rất rộng, gây khó khăn cho các nhà hoạch định chính sách trong xác định các ưu tiên và hỗ trợ cho những phân đoạn thực sự quan trọng. Thêm vào đó, những định nghĩa này không phù hợp với phân loại công nghiệp trong hệ thống thống kê

quốc gia. Điều này gây ra nhiều khó khăn không đáng có khi thu thập số liệu để giám sát những tác động của các chính sách hỗ trợ và ưu đãi. Những khiếm khuyết này cần được chỉnh sửa để nâng cao hiệu quả của chính sách.

Thiếu khung khổ thể chế

Mặc dù một số gợi ý và hướng dẫn của Chính phủ về phát triển DNNVV và công nghiệp hỗ trợ đã được thể hiện trong các văn bản pháp lý như Nghị định 56 và Quyết định 12, nhưng để chuyển biến thành hành động cụ thể đòi hỏi phải có một khung khổ thể chế. Do đó, cần có những văn bản hướng dẫn, thành lập các chương trình và có sự hợp tác của các bên liên quan. Ở Việt Nam, khoảng thời gian từ ngày ban hành văn bản pháp lý đến khi có văn bản hướng dẫn hoạt động chi tiết tương đối dài. Ví dụ, Nghị định 56 được ban hành vào năm 2009, sau đó ba năm Kế hoạch Phát triển DNNVV mới được xây dựng và bốn năm sau mới thành lập được Quỹ Phát triển DNNVV. Hơn nữa, từ khi có quyết định thành lập (tháng 6/2014), Quỹ vẫn chưa chính thức hoạt động vì vẫn đang chờ văn bản hướng dẫn từ các Bộ có liên quan. Tương tự, thiếu khung khổ thể chế cho việc thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ đang làm giảm tác động của những chính sách này. Sau ba năm kể từ khi có Quyết định 12, chỉ có duy nhất một dự án nhận được ưu đãi và nhiều biện pháp khác cho phát triển công nghiệp hỗ trợ vẫn còn chưa được triển khai.

Quyền sở hữu và tính bền vững của các chương trình hỗ trợ của nước ngoài

Như đã nêu, hiện một số chương trình thúc đẩy DNNVV và công nghiệp hỗ trợ được tài trợ bởi các đối tác nước ngoài đã được thực hiện. Quyền sở hữu của các đối tác Việt Nam trong các chương trình này thường yếu vì những chương trình này phụ thuộc nhiều vào các chuyên gia và kinh phí của nước ngoài. Khi dự án kết thúc, hỗ trợ về kỹ thuật và tài chính cũng hết, và chương trình cũng thường không tiếp tục. Tính liên tục và bền vững của các chương trình do nước ngoài hỗ trợ là vấn đề được quan tâm ở cả phía nhà tài trợ nước ngoài và đối tác địa phương vì nguồn hỗ trợ từ bên ngoài sẽ

giảm dần khi Việt Nam đã trở thành quốc gia có mức thu nhập trung bình, trong khi đó năng lực trong nước vẫn chưa được cải thiện đáng kể để bắt kịp và duy trì những chương trình này sau khi nhận chuyển giao từ đối tác nước ngoài. Các dự án hỗ trợ nước ngoài nên được coi như một mô hình mẫu, từ đó có thể mở rộng ra nhiều ngành hoặc nhiều vùng. Mở rộng mô hình thí điểm được nước ngoài hỗ trợ, sử dụng nguồn tài nguyên và thể chế ở cả khu vực công và tư, là một yếu tố quan trọng trong phát triển kinh tế bền vững. Các nền kinh tế phát triển cao như Nhật Bản, Singapore, Đài Loan và Hàn Quốc đều thực hiện cách thức này trong quá khứ và đã tăng trưởng liên tục mà không gặp phải bẫy thu nhập trung bình. Việt Nam cũng nên đi theo cách thức này.

4. Các giải pháp thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI tại Việt Nam

Mặc dù có những đóng góp tích cực, dòng vốn FDI vào Việt Nam vẫn chưa đạt được kỳ vọng của quốc gia về chuyển giao công nghệ và đưa các doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu rộng hơn vào mạng lưới sản xuất quốc tế. Những thay đổi/cải cách về thủ tục pháp lý và qui trình thu hút FDI vẫn đã, đang được tiến hành trong thời gian qua. Nhưng chỉ thay đổi về nội dung này sẽ không thể đưa Việt Nam tiến xa hơn về trình độ công nghệ. Để đạt được mức thu nhập và trình độ công nghệ cao hơn, hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, Việt Nam cần tiến hành một số nội dung sau:

4.1. Các lĩnh vực/hoạt động ưu tiên

Ba lĩnh vực được đề xuất trong chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI là: i) thu hút FDI có định hướng/chọn lọc; ii) nâng cao năng lực cho doanh nghiệp nội địa và iii) chính sách liên kết giữa FDI với doanh nghiệp nội địa (xem Hình 2).

i) *Thu hút FDI có định hướng/chọn lọc* là thu hút các công ty nước ngoài có thể chuyển giao công nghệ một cách phù hợp với tầm nhìn và mục tiêu công nghiệp của quốc gia. Chính sách FDI phải chuyển từ thu hút đại trà sang thu hút có điều kiện và có chiến lược. Trong giai đoạn này, cần tập trung thu hút các doanh nghiệp FDI có khả năng tạo ra giá trị trong nước, đồng thời

giảm bớt các doanh nghiệp thâm dụng lao động, sản xuất đơn giản. Đối với các nước đã thu hút một số lượng lớn vốn FDI như Việt Nam, việc thay đổi chính sách từ số lượng sang chất lượng là rất quan trọng.

Để làm được điều đó, bên cạnh việc cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động, sàng lọc và theo dõi sau đầu tư, FDI marketing cần được thực hiện nhằm thu hút dòng vốn FDI có chất lượng hơn cho mục đích phát triển đất nước.

ii) *Nâng cao năng lực cho doanh nghiệp nội địa* là vấn đề quan trọng nếu quốc gia muốn chuyển sang quá trình công nghiệp hóa thực chất thông qua việc sáng tạo các giá trị nội địa. Để nâng cao năng lực nội địa cho các doanh nghiệp Việt Nam, chúng tôi xin giới thiệu một số biện pháp chính sách sau với tư cách là những điểm khởi đầu. Những biện pháp này được sử dụng ở nhiều nước đang phát triển nhưng không được sử dụng hay thậm chí là không được biết đến ở Việt Nam. Nếu được áp dụng một cách hiệu quả, chúng sẽ tạo điều kiện đáng kể cho chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI.

Chuẩn đối sánh (benchmarking) – đây là một quy trình chuẩn để thiết lập mục tiêu, trong đó đối thủ cạnh tranh được xác định, các kết quả hoạt động được nghiên cứu dưới nhiều khía cạnh, sau đó xây dựng mục tiêu cụ thể. Quy trình này được thực hiện ở cả cấp độ doanh nghiệp và quốc gia. Việc thiết lập mục tiêu với con số cụ thể sử dụng phương pháp chuẩn đối sánh rất quan trọng, thay vì cứ nói một cách chung chung rằng “năng suất phải được cải thiện” hay “chất lượng phải được tăng cường”.

Mở rộng quy mô của một dự án thí điểm - đó là một thực tế phổ biến trong viện trợ phát triển khi yêu cầu các dự án thí điểm phải nhân rộng về mặt địa lý và/hoặc theo ngành. Vì các nguồn tài trợ tương đối hạn chế nên các dự án phát triển nông nghiệp, công nghiệp thường được thực hiện với quy mô nhỏ như nâng cấp một trường đại học kỹ thuật, 2 ngôi làng, 30 công ty... Những dự án như vậy, ngay cả khi thành công, cũng chỉ có tác động rất nhỏ đối với nền

kinh tế quốc dân. Mục tiêu của việc hỗ trợ kỹ thuật sẽ không nên dừng ở đó. Dự án cần được coi là mô hình mẫu để lan rộng đến các lĩnh vực và các khu vực khác nhau cho đến khi trở thành mô hình của quốc gia. Để chiến lược này thành công cần phải có 2 điều kiện: i) ngay từ khi bắt

đầu chính phủ phải có kế hoạch và cam kết mở rộng quy mô và ii) trong dự án thí điểm người dân/doanh nghiệp phải làm việc trực tiếp, sát cánh với các chuyên gia nước ngoài để có được kiến thức thực tế để thay thế các chuyên gia nước ngoài ngay sau khi dự án thí điểm kết thúc.

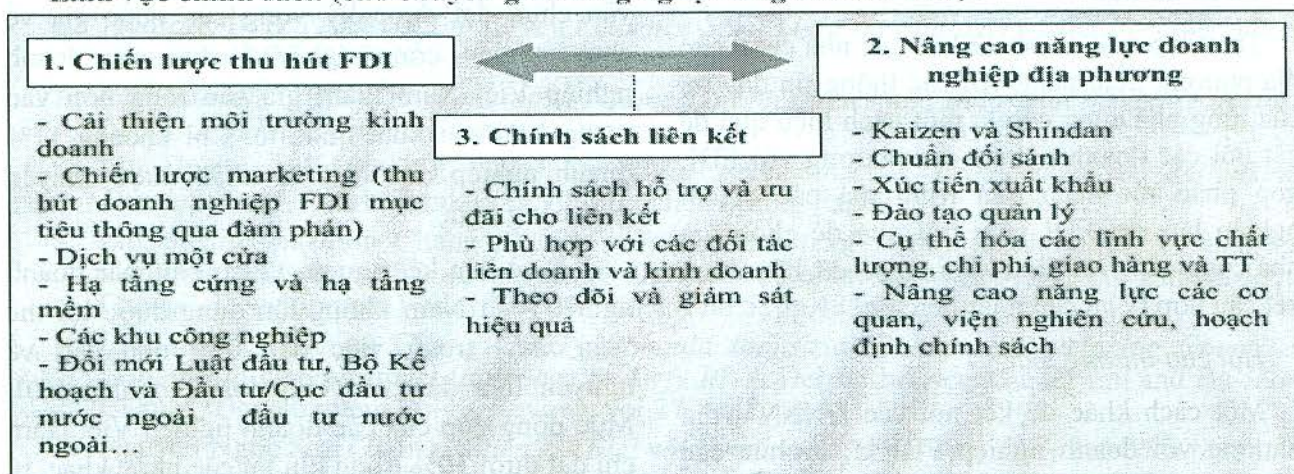
Hình 2: Tầm nhìn, mục tiêu và các lĩnh vực chính sách cần ưu tiên của Việt Nam

Tầm nhìn: Việt Nam trở thành quốc gia công nghiệp toàn diện vào năm 2020

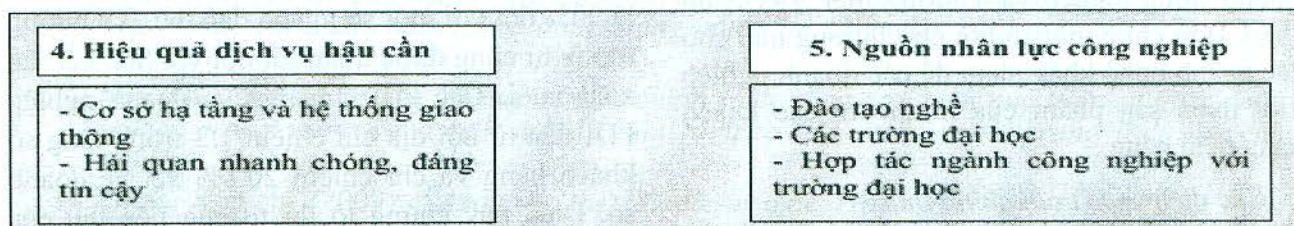
Mục tiêu đến năm 2020 và xa hơn nữa (đề xuất)

- Giá trị gia tăng của sản xuất
- Xuất khẩu sản phẩm chế tạo
- Các sản phẩm mũi nhọn v.v.

Lĩnh vực chính sách (cho chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI):



Các lĩnh vực chính sách (mang tính đa ngành):



Nguồn: Ohno và các cộng sự (2014).

Kaizen – đây là một phương pháp nâng cao năng suất của người Nhật Bản xuất hiện vào cuối những năm 1950 với một số đóng góp của Mỹ. Đặc điểm của Kaizen là cải tiến nhỏ nhưng liên tục, làm việc theo nhóm từ dưới lên và không cần phải đầu tư máy móc mới hoặc công nghệ. Mục đích chính của kaizen là loại bỏ muda (bất kỳ hành động không cần thiết, chuyên chờ, chờ đợi... không mang lại giá trị). Kaizen không phải là một công cụ mà là sự thay

đổi tư duy đối với cuộc sống và công việc. Sự hiểu biết kaizen không đòi hỏi bằng cấp hoặc các kỹ năng chuyên nghiệp bởi dựa trên thực tiễn thường ngày như chào hỏi to, đồng phục, họp buổi sáng, nhà vệ sinh sạch sẽ, loại bỏ những thứ không cần thiết từ các nhà máy, các công cụ giúp tìm địa điểm đơn giản... Các bài học ban đầu thường bắt đầu với 5S và các vòng tròn kiểm soát chất lượng (QCC). Ngày nay kaizen đã được thực hiện trên toàn thế giới.

iii) Chính sách liên kết giữa FDI với doanh nghiệp nội địa thúc đẩy hình thành các mối quan hệ sản xuất và bổ sung cho hai lĩnh vực chính sách trên.

Ngoài ra, có hai lĩnh vực chính sách nữa cũng cần được củng cố là: hiệu quả của hoạt động logistics và nguồn nhân lực công nghiệp. Những chính sách này không những góp phần chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI mà còn mang đến những lợi ích tích cực cho các hoạt động công nghiệp khác.

4.2. Các chính sách khác

Cơ sở dữ liệu

Thiết lập một cơ sở dữ liệu các nhà cung cấp địa phương tiềm năng với các thông tin đầy đủ của từng nhà cung cấp là một cách hiệu quả để kết nối các doanh nghiệp địa phương với FDI, góp phần rút ngắn quá trình mà các doanh nghiệp lắp ráp FDI phải trải qua để chọn lựa nhà cung cấp, với điều kiện cơ sở dữ liệu được kết cấu hợp lý và cập nhật liên tục.

Hội chợ thương mại

Một cách khác để kết nối các DNNVV địa phương với doanh nghiệp FDI là tổ chức các hội chợ thương mại. Hàng năm, Bộ CT và Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (VCCI) tổ chức một số hội chợ thương mại cho các ngành nghề khác nhau để các doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm của mình với các khách hàng tiềm năng.

Các dịch vụ kết nối chính thức

Một cách làm khác có tính hệ thống để liên kết doanh nghiệp địa phương với doanh nghiệp FDI là thông qua các dịch vụ kết nối chính thức. Trao đổi thầu phụ và đối tác là một chương trình hợp tác kỹ thuật của UNIDO nhằm kết nối các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển với chuỗi cung ứng của các công ty đa quốc gia trong và ngoài nước. Trong hơn 25 năm qua, UNIDO đã thành lập khoảng 60 Trung tâm Lập quan hệ Đối tác và Phát triển thầu phụ công nghiệp (SPX) ở hơn 30 quốc gia. Ở Việt Nam, UNIDO đã hợp tác với VCCI thành lập Trung tâm SPX Việt Nam, sử dụng các công cụ chuẩn

của UNIDO để xây dựng một mạng lưới nhà cung ứng trong các ngành đã được lựa chọn bao gồm kỹ thuật máy, cao su và nhựa công nghiệp, điện và điện tử, năng lượng, và dịch vụ công nghiệp. Hệ thống này cần tiếp tục mở rộng nhằm phát huy hiệu quả.

Kết luận

Bắt đầu từ lượng vốn FDI thấp trong đầu những năm 1990, Việt Nam đã thu hút đủ nguồn vốn FDI về mặt lượng ngang tầm với các nước ASEAN khác. Mặc dù có những đóng góp hết sức tích cực, dòng vốn FDI vào Việt Nam vẫn chưa đạt được kỳ vọng của quốc gia về chuyển giao công nghệ và đưa các doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu rộng hơn vào mạng lưới sản xuất quốc tế. Chỉ khoảng 11% doanh nghiệp cho biết đã nhận được chuyển giao công nghệ.

Xét về liên kết ngược, về cơ bản, các doanh nghiệp Việt Nam không tận dụng được lợi thế “sân nhà” trong việc đáp ứng nhu cầu về nguyên liệu đầu vào cho doanh nghiệp FDI. Mức đóng góp của các doanh nghiệp Việt Nam chỉ đạt dưới 30% trong khi tại các nước khác, tỷ lệ này thường ở mức trên 50%, thậm chí có thể là 90% đối với một số ngành đặc thù. Xu hướng tương tự cũng được quan sát đối với liên kết sản xuất xuôi. Các khách hàng của doanh nghiệp FDI đến từ nội địa chỉ chiếm 1/3 trong tổng số khách hàng và chỉ chiếm 20,8% xét về doanh số. Điều này chứng tỏ thị trường tiêu thụ của các doanh nghiệp FDI là hướng về xuất khẩu, với sự chủ đạo của doanh nghiệp FDI chế xuất. Mặc dù tác động lan tỏa còn hạn chế, nhưng những lan tỏa này vẫn là nhân tố quan trọng tạo nên tăng trưởng năng suất của các doanh nghiệp trong nước.

Để tăng cường liên kết các DNNVV địa phương với FDI, các biện pháp chính sách được thực hiện cho mục đích này bao gồm thúc đẩy chuyển giao công nghệ và các chính sách khác như xây dựng cơ sở dữ liệu, hội chợ thương mại và các dịch vụ kết nối chính thức♦

Tài liệu tham khảo:

1. Altenburg, T., (2000): *Linkages and Spillovers between Transnational Corporations and Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries: Opportunities and Best Policies*, TNC-SME Linkages for Development: Issues- Experiences-Best Practices, United Nations Conference on Trade and Development.
2. Bellak, C. (2004): *How performance gaps between domestic firms and foreign affiliates matter for economic policy*, Transnational Corporations.
3. Chen, E (1996): *Transnational corporations and technology transfer to developing countries*, in UNCTAD, *Transnational Corporations and World Development*, London: ITBP.
4. GRIPS Development Forum (2009): *Introducing KAIZEN in Africa, a document prepared for Industrial Policy Dialogue with Ethiopia*, October.
5. Imai, Masaaki (1986): *Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success*, McGraw-Hill Publishing Company.
6. Javorcik, B. S. (2008): *Can Survey Evidence Shed Light on Spillovers from Foreign Direct Investment?* World Bank Research Observer.
7. Lall, Sanjaya (1978): *Transnationals, Domestic Enterprises and Industrial Structure in Host LDCs: A Survey*, Oxford Economic Papers.
8. Lin, Justin Yifu (2010): "New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development", World Bank Policy Research Working Paper 5197, February.
9. Lin, Justin, Ha-Joon Chang (2009): "Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy It? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang", *Development Policy Review*, vol.27, no.5, pp.483-502.
10. Lin, Justin, Ha-Joon Chang (2009): "Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy It? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang", *Development Policy Review*, vol.27, no.5, pp.483-502.
11. Nguyễn Ngọc Sơn (2014): "Liên kết FDI với doanh nghiệp nội địa: Từ lý luận đến thực tiễn ở một số nước ASEAN và bài học cho Việt Nam", Hà Nội.
12. Nguyễn Ngọc Sơn và Phạm Hồng Chương, chủ biên (2011): *Chất lượng tăng trưởng kinh tế Việt Nam; Mười năm nhìn lại và định hướng tương lai*, Diễn đàn Phát triển Việt Nam, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội.
13. Nguyễn Văn Đại (2014): "Khuyến nghị chính sách nâng cao hiệu quả liên kết giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài trong lĩnh vực công nghiệp", Hà Nội.
14. Ohno, Kenichi (2009): "Avoiding the Middle-income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam", *ASEAN Economic Bulletin*, vol.26, no.1, pp.25-43.
15. Ohno, Kenichi (2013): *Learning to Industrialize: From Given Growth to Policy-aided Value Creation*, Routledge.
16. Ohno, Kenichi (chủ biên, 2014): *Tiếp cận bẫy thu nhập trung bình: Một số gợi ý chính sách cho Việt Nam*. Diễn đàn Phát triển Việt Nam, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Nhà xuất bản Giáo dục, Hà Nội, Việt Nam.
17. Uchida, Hoshimi (1990): *Technology Transfer*, ch.3, *Economic History of Japan vol.4*, Iwanami Shoten (Japanese original, English translation by GRIPS Development Forum).
18. UNIDO và Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2011): *Báo cáo đầu tư công nghiệp Việt Nam 2011*. Hà Nội, Việt Nam.
19. Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương (2014): *Năng lực cạnh tranh và công nghệ ở cấp độ doanh nghiệp tại Việt Nam*. Kết quả điều tra năm 2013. NXB. Tài chính, Hà Nội, Việt Nam.