

# PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT CÔNG NGHỆ CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VÙNG KINH TẾ TRỌNG ĐIỂM PHÍA NAM

ThS. HÀ THỊ VIỆT THÚY<sup>(\*)</sup>

Ngày nhận bài: 05/5/2023

Ngày thẩm định: 15/5/2023

Ngày duyệt đăng: 20/5/2023

**Tóm tắt:** *Trình độ công nghệ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam nhìn chung ở mức trung bình thấp với mức độ cơ khí hóa, điện khí hóa và cần người điều khiển còn lớn, mức độ tự động hóa điều khiển bằng máy tính vẫn chiếm tỷ lệ khiêm tốn. Do đó, liên kết công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa được thực hiện theo hình thức liên kết xuôi và liên kết ngược với nhà cung cấp trong và ngoài nước, khách hàng trong và ngoài nước đưa đến chuyển giao công nghệ theo những kênh khác nhau có vai trò quan trọng cải thiện trình độ công nghệ và đem lại tỷ suất lợi nhuận cao cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Từ đó, bài viết đề xuất các giải pháp phát triển liên kết công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *liên kết công nghệ; doanh nghiệp nhỏ và vừa; Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam*

**1. Khái quát về liên kết công nghệ**  
“Sự phát triển của tư bản cố định nói lên mức độ phát triển của của cải nói chung - hay là mức độ phát triển của tư bản”<sup>(1)</sup>. Máy móc, trang thiết bị là bộ phận quan trọng của tư bản cố định để tiến hành quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, là chìa khóa giúp nâng cao năng suất, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong bối cảnh hiện nay, quan hệ kinh tế giữa các quốc gia là vấn đề cần thiết và tất yếu trên cơ sở tận dụng lợi thế so sánh của từng nước nói riêng, do đó, cách thức quan trọng để đạt được sự đổi mới và tiến bộ trong doanh nghiệp là chuyển giao công nghệ giữa các doanh nghiệp thông qua liên kết xuôi, liên kết

ngược. Những liên kết này thể hiện lợi ích tiềm năng mà doanh nghiệp trong nước có thể thu được trong mối quan hệ với doanh nghiệp nước ngoài thông qua đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Nhận thức được mối liên kết công nghệ trong lĩnh vực công nghiệp là yếu tố quan trọng, ngày càng nhiều nhà kinh tế tham gia vào cuộc khảo sát khác nhau nhằm ghi lại và chứng minh các tác động dự kiến, góp phần xây dựng các chính sách phát triển liên kết công nghệ. Bên cạnh đó, nhiều nhà nghiên cứu đã giải thích sự tập hợp của các hoạt động kinh tế trong khu vực và quốc gia có các ngành được liên kết trong mạng lưới giao dịch chuyên sâu sẽ mang đến khả năng tạo ra các tác động thúc đẩy mạnh mẽ đối với sự phát triển kinh tế khu vực và quốc gia. Ở quy mô cấp doanh nghiệp, vai trò của liên kết công nghệ dẫn đến hiệu quả hoạt động

<sup>(\*)</sup> Học viện Chính trị khu vực II, Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh

vượt trội của doanh nghiệp vì tiết kiệm chi phí vận tải, chia sẻ cơ sở hạ tầng, tăng khả năng lao động thông qua liên kết ngược và xuôi đưa đến lan tỏa kiến thức và công nghệ<sup>(2)</sup>. Các liên kết dọc được bản địa hóa có thể tạo ra hoặc củng cố khả năng cạnh tranh, chuyên môn hóa đối với khách hàng (liên kết ngược) và nhà cung cấp (liên kết xuôi), làm cho các ngành phát triển ở cấp độ quốc gia<sup>(3)</sup>.

Liên kết công nghệ được coi là chuyển giao công nghệ dưới hình thức chính thức cũng như không chính thức từ những tương tác giữa doanh nghiệp với khách hàng hoặc nhà cung ứng đầu vào. Liên kết ngược là doanh nghiệp trong nước có thể nhận được chuyển giao công nghệ từ nhà cung cấp đầu vào trung gian cho doanh nghiệp thông qua mối quan hệ với khách hàng. Nếu có được hợp đồng cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp có vốn nước ngoài hoạt động tại Việt Nam (thị trường nội địa) hay thị trường thế giới thông qua xuất khẩu, các nhà cung cấp trong nước sẽ được hưởng lợi từ việc chuyển giao kiến thức hoặc cải tiến công nghệ từ chính các doanh nghiệp đặt hàng đó. Các doanh nghiệp nước ngoài sẽ yêu cầu doanh nghiệp trong nước cung cấp sản phẩm với chất lượng, tiêu chuẩn cao, qua đó vừa khuyến khích vừa bắt buộc doanh nghiệp cung ứng phải cải tiến quy trình công nghệ để đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Liên kết xuôi là sự chuyển giao công nghệ giữa doanh nghiệp cung cấp đầu vào trung gian đang hoạt động ở Việt Nam và ở nước ngoài (qua nhập khẩu) cho doanh nghiệp trong nước sản xuất sản phẩm cuối cùng. Thông qua liên kết xuôi, các tiêu chuẩn cao hơn sẽ được doanh nghiệp nước ngoài chuyển giao cho doanh nghiệp trong nước. Liên kết công nghệ tồn tại dưới các hình thức văn bản liên kết: (1) Liên kết công nghệ chính thức (thể hiện bằng văn bản hoặc là một điều khoản được ghi rõ trong hợp đồng kinh tế); (2) Liên kết

công nghệ bán chính thức (thể hiện bằng những hướng dẫn cụ thể, nhưng không ghi rõ trong hợp đồng kinh tế); (3) Liên kết công nghệ không chính thức (không thể hiện dưới dạng những hướng dẫn cụ thể và không ghi trong hợp đồng kinh tế mà tồn tại dưới dạng thỏa thuận miệng).

## **2. Thực trạng liên kết công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam**

Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam là vùng kinh tế năng động nhất của cả nước, tiếp tục khẳng định vai trò đầu tàu kinh tế, chiếm 45,4% GDP của cả nước. Vùng được mệnh danh là “bát giác kim cương”, nằm ở vị trí địa kinh tế thuận lợi, trên các trục giao thông quan trọng của cả nước, khu vực và quốc tế. Vùng tập trung đủ các điều kiện và lợi thế phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn, đi đầu trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa của cả nước. Để gia tăng hiệu quả sản xuất đảm bảo vai trò “đầu tàu kinh tế” của cả nước thì cải tiến công nghệ thông qua liên kết về công nghệ, chuyên giao công nghệ có ý nghĩa quan trọng. Tuy nhiên, trình độ công nghệ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam nhìn chung ở mức trung bình thấp với mức độ cơ khí hóa, điện khí hóa và cần người điều khiển còn lớn (khoảng 90%), mức độ tự động hóa điều khiển bằng máy tính vẫn chiếm tỷ lệ khiêm tốn (khoảng 9%). Điều này tạo ra áp lực rất lớn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam trong giai đoạn hội nhập và cạnh tranh toàn cầu. Bên cạnh đó, tình hình sử dụng thiết bị thông tin, truyền thông có xu hướng giảm sử dụng điện thoại cố định từ 26,28% năm 2015 xuống 20,39% năm 2019 và 16,6% năm 2022, tương tự điện thoại di động tăng từ 5,96% lên 7,87% năm 2019 và 14,4% năm 2022, các hoạt động trực tuyến được áp dụng khá phổ biến do ảnh hưởng của dịch COVID-19 nên tỷ lệ máy tính có kết

nổi internet tăng khá nhanh từ 17,99% năm 2015 lên 38,84% năm 2022<sup>(4)</sup>. Tuy nhiên, tốc độ tăng chưa đáp ứng yêu cầu của mục tiêu phát triển kinh tế số ở Việt Nam.

Để cải thiện tình hình công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa thì hoạt động đổi mới sáng tạo và tổ chức cải tiến công nghệ đóng vai trò rất quan trọng. Đổi mới sáng tạo đang ngày càng chứng minh tính hiệu quả trong việc phát triển bền vững, tạo ra những sản phẩm mới có tính ưu việt. Tỷ lệ doanh nghiệp có đầu tư cho nghiên cứu và phát triển năm 2015 từ 4,57% tăng lên 4,98% năm 2022, doanh nghiệp thực hiện điều chỉnh các công nghệ hiện có để thích ứng và nâng cao năng lực sản xuất cho doanh nghiệp, năm 2015 có 13,05% doanh nghiệp có thực hiện điều chỉnh các công nghệ, năm 2019 là 8,8% và 2022 là 9,08%. Trong khi đó, hoạt động phối hợp nghiên cứu của doanh nghiệp nhỏ và vừa ít được thực hiện, năm 2015 chỉ có 0,56%, và 0,60% năm 2022<sup>(5)</sup>. Như vậy, có thể thấy các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đã quan tâm đến hoạt động đổi mới, mặc dù vẫn còn nhiều hạn chế, hầu hết các đổi mới đều là “đổi mới tiết kiệm” (frugal innovation) với việc tập trung điều chỉnh các công nghệ hiện có.

Phát triển liên kết công nghệ là ưu tiên quan trọng để đổi mới công nghệ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, trong giai đoạn 2015 - 2022, liên kết công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đã đạt được **những kết quả nổi bật** sau:

*Một là, liên kết ngược của doanh nghiệp nhỏ và vừa với khách hàng trong và ngoài nước.* Hình thức liên kết chính thức có tỷ lệ lớn hơn nhiều so với hình thức liên kết bán chính thức và liên kết không chính thức là một trong những điểm tích cực, thể hiện sự quan tâm đến liên kết để chuyển giao công nghệ được thể hiện rõ ràng trên hợp đồng.

Cụ thể: năm 2015 tỷ lệ doanh nghiệp có liên kết chính thức với khách hàng trong nước từ 5,14% tăng lên 5,74% năm 2022; liên kết bán chính thức có xu hướng giảm từ 2,54% năm 2015 xuống 2,02% năm 2022; liên kết không chính thức (không có cơ sở pháp lý chính thức trong quá trình liên kết) chiếm tỷ lệ rất nhỏ, khoảng 0,25% trong giai đoạn 2015 - 2022. Tương tự, liên kết của doanh nghiệp nhỏ và vừa với khách hàng nước ngoài cũng sử dụng phổ biến hình thức liên kết chính thức khi tăng từ 2,32% năm 2015 lên 3,36% năm 2022; liên kết bán chính thức giảm từ 1,45% năm 2015 xuống 1,4% năm 2022 và liên kết không chính thức khoảng 0,14% trong cả giai đoạn nghiên cứu. Trong khi đó, tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa liên kết với khách hàng trong nước lớn hơn so với doanh nghiệp nhỏ và vừa có liên kết với khách hàng nước ngoài (xem Bảng 1).

*Hai là, liên kết xuôi với nhà cung cấp trong và ngoài nước.* Hình thức liên kết chính thức chiếm tỷ lệ lớn nhất là 5,72% năm 2015 và 7,12% năm 2022; hình thức bán chính thức có tỷ lệ thấp hơn là 2,32% năm 2015 và 3,39% năm 2022. Hình thức liên kết không chính thức chiếm tỷ lệ rất nhỏ khoảng 0,2% trong cả giai đoạn nghiên cứu. Trong khi đó, liên kết công nghệ với nhà cung cấp ở nước ngoài thì liên kết chính thức là 4,92% năm 2015 và 5,87% năm 2022 là loại hình liên kết được thực hiện nhiều nhất so với liên kết bán chính thức có kết quả tương ứng là 2,4% (năm 2015) và 2,85% (năm 2022). Đối với hình thức liên kết không có hợp đồng, không kèm theo hướng dẫn sử dụng chỉ thông qua thỏa thuận miệng chiếm tỷ lệ khá nhỏ, trung bình khoảng 0,15% mỗi năm (xem Bảng 2). So sánh giữa hình thức liên kết ngược và xuôi của doanh nghiệp nhỏ và vừa với khách hàng và nhà cung cấp trong nước và nước ngoài, cho thấy các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có liên kết công

**Bảng 1: Liên kết công nghệ ngược của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở  
Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, 2015 - 2022**

*DVT: % doanh nghiệp*

Năm	Liên kết với khách hàng trong nước			Liên kết với khách hàng nước ngoài		
	Liên kết chính thức	Liên kết bán chính thức	Liên kết không chính thức	Liên kết chính thức	Liên kết bán chính thức	Liên kết không chính thức
2015	5,14	2,54	0,22	2,32	1,45	0,14
2016	5,38	2,08	0,21	2,48	0,92	0,11
2017	4,31	1,85	0,21	2,12	1,18	0,13
2018	4,67	1,73	0,3	2,12	1,19	0,16
2019	4,07	1,59	0,33	2,07	0,93	0,19
2022	5,74	2,02	0,16	3,36	1,40	0,11

*Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2014 - 2019; năm 2022 tác giả khảo sát doanh nghiệp nhỏ và vừa*

nghe với khách hàng, nhà cung cấp trong nước phổ biến hơn so với khách hàng ở nước ngoài.

Liên kết công nghệ ngược - xuôi đưa đến việc chuyển giao công nghệ được thực hiện qua 05 kênh: đầu tư công nghệ mới thông qua hàng hóa, máy móc thiết bị; nâng cấp, chỉnh sửa công

nghe hiện tại; sử dụng công nghệ do các doanh nghiệp trong cùng tập đoàn cung cấp; sử dụng công nghệ do các công ty ngoài tập đoàn cung cấp; kỹ năng, kinh nghiệm của người lao động mới. Trong 05 kênh chuyển giao công nghệ thì hình thức chuyển giao thông qua sử dụng kỹ năng, kinh nghiệm của người lao động

**Bảng 2: Liên kết công nghệ xuôi của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở  
Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, 2015 - 2022**

*DVT: % doanh nghiệp*

Năm	Liên kết với nhà cung cấp trong nước			Liên kết với nhà cung cấp nước ngoài		
	Liên kết chính thức	Liên kết bán chính thức	Liên kết không chính thức	Liên kết chính thức	Liên kết bán chính thức	Liên kết không chính thức
2015	5,72	2,32	0,28	4,92	2,4	0,1
2016	5,99	2,27	0,17	4,9	2,25	0,21
2017	5,64	2,23	0,36	5,03	2,44	0,15
2018	6,18	2,48	0,18	5,38	2,39	0,14
2019	5,83	2,83	0,14	5,71	2,69	0,12
2022	7,12	3,39	0,19	5,87	2,85	0,09

*Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2014 - 2019; năm 2022 tác giả khảo sát doanh nghiệp nhỏ và vừa*

**Bảng 3: Kênh chuyển giao công nghệ thông qua liên kết ngược và liên kết xuôi của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam năm 2022**

ĐVT: % doanh nghiệp

	Liên kết xuôi với khách hàng trong nước	Liên kết xuôi với khách hàng nước ngoài	Liên kết ngược với khách hàng trong nước	Liên kết ngược với khách hàng nước ngoài
Đầu tư vào công nghệ mới được thể hiện qua hàng hóa, máy móc, thiết bị	36,92	27,08	31,58	28,2
Nâng cấp, chỉnh sửa công nghệ hiện tại	26,97	11,42	28,12	18,79
Sử dụng công nghệ do các công ty khác trong cùng tập đoàn, tổng công ty cung cấp	17,46	23,71	18,3	22,03
Sử dụng công nghệ do các công ty ngoài tập đoàn, tổng công ty cung cấp	51,97	51,64	48,02	52,33
Kỹ năng và kinh nghiệm của người lao động mới	34,48	32,27	44,5	38,21

Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra doanh nghiệp của tác giả năm 2022

mới và hình thức sử dụng công nghệ do các doanh nghiệp ngoài tập đoàn cung cấp chiếm tỷ trọng cao hơn phương thức chuyển giao khác giúp cho doanh nghiệp tận dụng được những công nghệ sẵn có, tiết kiệm chi phí, giảm thời gian đào tạo công nghệ mới cho công nhân (xem Bảng 3). Như vậy, việc đa dạng các hình thức chuyển giao giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có nhiều lựa chọn phù hợp với điều kiện và nhu cầu của doanh nghiệp để nâng cao trình độ công nghệ của doanh nghiệp.

Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa có liên kết công nghệ được thể hiện rõ trong kết quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp được đo lường thông qua hiệu suất sinh lợi trên

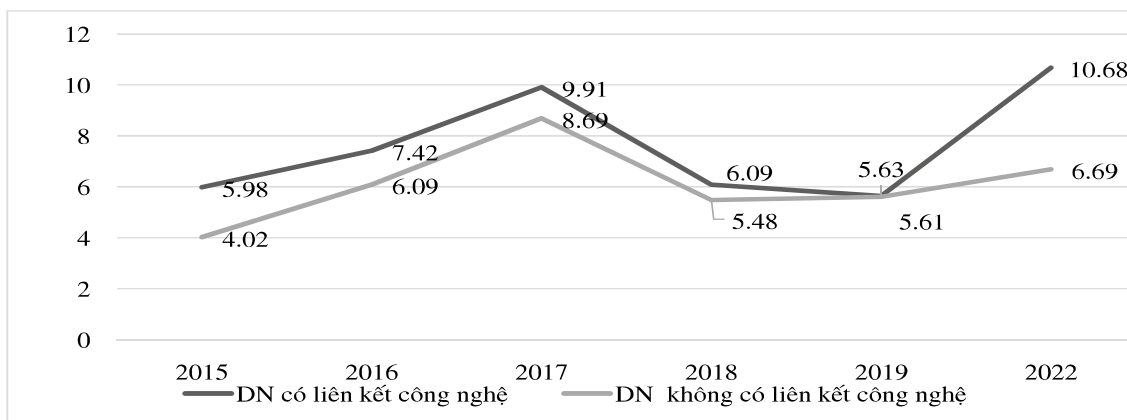
tài sản (ROA), hiệu suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE), hiệu suất sinh lời trên doanh thu (ROS), cụ thể:

+ Về hiệu suất sinh lợi trên tài sản (ROA)

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa có liên kết công nghệ có ROA cao hơn so với doanh nghiệp không có liên kết. Năm 2015 doanh nghiệp có liên kết có ROA 5,98% cao hơn 4,02% của doanh nghiệp không có liên kết. Năm 2022 doanh nghiệp có liên kết có ROA 10,68% cao hơn 6,69% doanh nghiệp không có liên kết. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp có liên kết công nghệ có ROA đều tăng tích cực trong giai đoạn 2015 - 2022. Với kết quả này cho thấy, liên kết công nghệ của doanh nghiệp tác động tích cực lên chỉ số ROA (xem Hình 1).

**Hình 1: ROA của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, 2015 - 2022**

ĐVT: %



Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2014 - 2019; năm 2022 tác giả khảo sát doanh nghiệp nhỏ và vừa

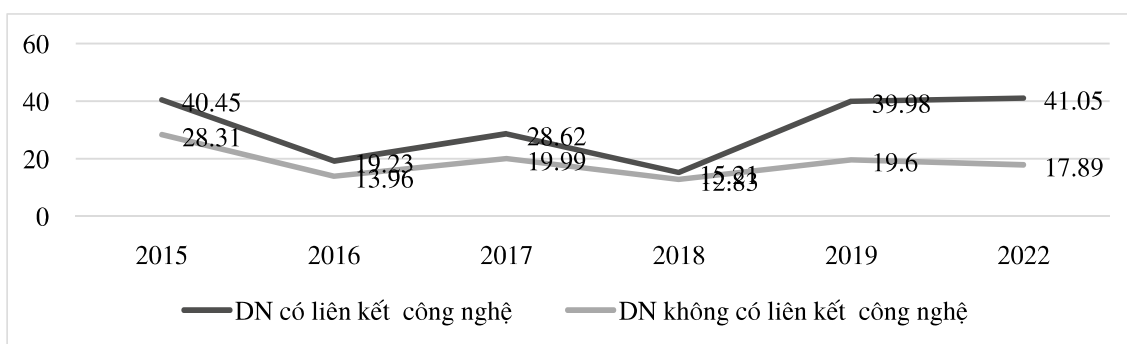
+ Về hiệu suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Đối với các doanh nghiệp có liên kết công nghệ chỉ số ROE cao hơn so với doanh nghiệp không có liên kết. Năm 2015, doanh nghiệp có liên kết có ROE là 40,45% cao hơn nhiều so với

28,31% của doanh nghiệp không có liên kết, tương ứng năm 2022 là 41,05% và 17,89%. Thêm vào đó, doanh nghiệp có liên kết công nghệ có ROE tăng, trong khi đó doanh nghiệp không có liên kết chứng kiến xu hướng giảm của ROE (xem Hình 2).

**Hình 2: ROE của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, 2015 - 2022**

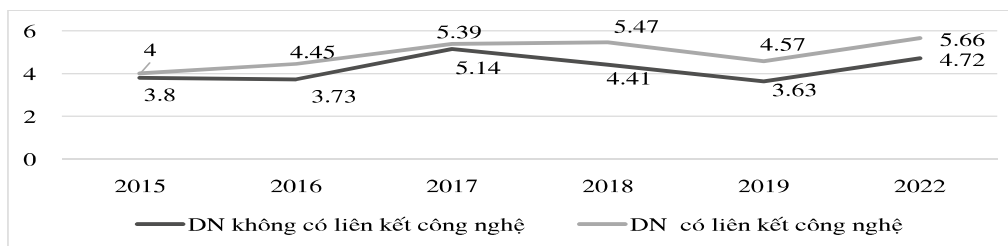
ĐVT: %



Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2014 - 2019; năm 2022 tác giả khảo sát doanh nghiệp nhỏ và vừa

**Hình 3: ROS của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, 2015 - 2022**

DVT: %



Nguồn: xử lý dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2014 - 2019; năm 2022 tác giả khảo sát doanh nghiệp nhỏ và vừa

+ Về tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS)

Tương quan chỉ số ROS giữa các doanh nghiệp có liên kết công nghệ và doanh nghiệp không có liên kết công nghệ cho thấy các doanh nghiệp có liên kết công nghệ có ROS tích cực hơn doanh nghiệp không có liên kết công nghệ. Cụ thể, năm 2015, doanh nghiệp có liên kết có ROS là 4,0% và doanh nghiệp không có liên kết có ROS thấp hơn là 3,8%; năm 2022, các doanh nghiệp có liên kết là 5,66% cao hơn các doanh nghiệp không có liên kết là 4,72% (xem Hình 3).

Như vậy, với những kết quả phân tích này cho thấy, liên kết công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam ảnh hưởng tích cực đến lợi nhuận của doanh nghiệp khi chỉ số ROA, ROE, ROS của doanh nghiệp có liên kết công nghệ cao hơn so với các doanh nghiệp không có liên kết công nghệ.

Bên cạnh một số kết quả nổi bật, liên kết công nghệ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam còn một **một số hạn chế** sau:

*Thứ nhất*, chuyển giao công nghệ từ các khách hàng, nhà cung cấp nước ngoài là kênh hiệu quả giúp Việt Nam rút ngắn khoảng cách tụt hậu so với các nước phát

triển trên thế giới. Tuy nhiên, so với liên kết với khách hàng, nhà cung cấp trong nước thì liên kết với khách hàng, nhà cung cấp nước ngoài có tỷ lệ thấp hơn và có xu hướng ít được cải thiện trong giai đoạn nghiên cứu. Kết quả này cho thấy, khách hàng và nhà cung cấp nước ngoài chưa quan tâm nhiều đến chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.

*Thứ hai*, hình thức liên kết chính thức với khách hàng, nhà cung cấp trong và ngoài nước được sử dụng phổ biến hơn so với hình thức liên kết bán chính thức và phi chính thức nhưng tỷ lệ vẫn còn nhỏ. Hàm ý rằng, liên kết để chủ động chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam thể hiện bằng văn bản hoặc là một điều khoản được ghi rõ trong hợp đồng kinh tế chưa được chú trọng nhiều.

*Thứ ba*, khả năng nhận được lan tỏa công nghệ từ khách hàng và nhà cung cấp tỷ lệ thuận với trình độ công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Theo đó, các doanh nghiệp nhỏ và vừa thường bất lợi, khó tiếp cận với khách hàng và nhà cung cấp nước ngoài, nên cơ hội chuyển giao công nghệ qua liên kết bị hạn chế. Đây là vấn đề đáng ngại ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam

nói riêng và cả nước nói chung khi tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm hơn 90% doanh nghiệp có trình độ công nghệ cơ khí hóa, điện khí hóa và cần người điều khiển.

*Thứ tư*, hoạt động nghiên cứu và phát triển công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa có xu hướng giảm do xác suất thất bại cao và chi phí tốn kém, có thể sẽ có lợi cho các doanh nghiệp khi tiếp nhận và điều chỉnh công nghệ sẵn có thay vì đầu tư vào nghiên cứu và phát triển. Đặc biệt, điều chỉnh công nghệ giúp tăng năng lực nội sinh của doanh nghiệp hơn là nhận chuyển giao. Tuy nhiên, doanh nghiệp nhỏ và vừa sẽ không có sự cải thiện công nghệ mang tính đột phá.

Nguyên nhân của những hạn chế là: (1) Thiếu hụt nguồn kinh phí cho đổi mới công nghệ, nguồn kinh phí chủ yếu là từ vốn tự có của doanh nghiệp, doanh nghiệp nhỏ và vừa không có tài sản đảm bảo nên việc tiếp cận nguồn vốn vay tín dụng khá khiêm tốn và nguồn vốn hỗ trợ từ phía nhà nước, nguồn vốn liên doanh ít ỏi<sup>(6)</sup>; (2) Phần lớn doanh nghiệp ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có quy mô nhỏ và siêu nhỏ, trong khi đó, nghiên cứu thực tiễn chỉ ra rằng doanh nghiệp càng có quy mô lớn thì việc thực hiện liên kết công nghệ sẽ phổ biến hơn; (3) Nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm thiếu hụt, cơ sở hạ tầng cơ bản, cơ sở hạ tầng giao thông và cơ sở hạ tầng thông tin và truyền thông chưa đồng bộ và hiện đại hóa. Thêm vào đó, trình độ máy móc, thiết bị trong doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam chủ yếu vẫn ở mức độ trung bình - thấp<sup>(7)</sup>.

### **3. Giải pháp phát triển liên kết công nghệ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam**

Liên kết công nghệ không chỉ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa đáp ứng yêu cầu sản xuất, mà còn nâng cao, đổi mới công nghệ trong hoạt động sản xuất - kinh

doanh. Chính vì vậy, các giải pháp phát triển liên kết về công nghệ cần được thực hiện đồng bộ.

*Thứ nhất*, hoàn thiện thể chế để phát triển liên kết công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Chính quyền địa phương các tỉnh, thành phố ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam cần xây dựng chính sách phát triển khoa học công nghệ và đổi mới công nghệ theo hướng hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ, đầu tư mạo hiểm, đầu tư khởi nghiệp; áp dụng chính sách ưu đãi đối với các sản phẩm mới, nhập khẩu công nghệ tiên tiến, công nghệ thích ứng với môi trường, biến đổi khí hậu; thể chế hóa các chính sách khuyến khích doanh nghiệp mở rộng liên kết công nghệ sản xuất - kinh doanh. Bên cạnh đó, cải thiện các thể chế nhằm tăng cường liên kết giữa các doanh nghiệp xuất khẩu có năng suất cao với các nhà cung ứng trong nước, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong Vùng nâng cao năng suất thông qua cải thiện trình độ công nghệ của doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đẩy mạnh khu vực dịch vụ hiện đại và cải thiện kết nối giữa các trung tâm chuỗi cung ứng ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam với các đối tác thương mại bên ngoài; tạo mối liên hệ giữa các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài. Cần xác định mối liên kết giữa các chủ thể kinh doanh trong nền kinh tế thị trường thực chất vẫn là mối quan hệ bạn hàng, giữa người bán và người mua trên cơ sở thực thi các hợp đồng mua, bán có kèm theo chuyển giao công nghệ.

*Thứ hai*, thực hiện liên kết đưa đến lan tỏa công nghệ từ bên ngoài là nhiệm vụ ưu tiên của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần: (1) Tăng tỷ lệ doanh nghiệp có liên kết chính thức (thể hiện bằng văn bản hoặc một điều khoản được ghi rõ trong hợp đồng kinh tế) và liên kết bán chính thức (thể hiện bằng những hướng dẫn cụ

thể, nhưng không ghi rõ trong hợp đồng kinh tế), giảm số lượng doanh nghiệp có liên kết không chính thức (không thể hiện dưới dạng những hướng dẫn cụ thể và không ghi trong hợp đồng kinh tế mà tồn tại dưới dạng thỏa thuận miệng); (2) Lựa chọn công nghệ chuyển giao để giảm nhập khẩu công nghệ lạc hậu; (3) Ưu tiên sử dụng công nghệ trong nước nếu đáp ứng được yêu cầu sản xuất của doanh nghiệp nhỏ và vừa, để nâng cao năng lực nội sinh về công nghệ của Việt Nam; (4) Tăng cường đầu tư đổi mới sáng tạo để các doanh nghiệp ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có những phát minh, ứng dụng mới về công nghệ.

*Thứ ba, phát triển nội lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.* Chú trọng công tác đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho nhân sự lãnh đạo, quản lý, và nhân viên của doanh nghiệp. Lồng ghép giải pháp phát triển nguồn nhân lực trong phát triển sản xuất - kinh doanh. Nâng cao hiệu quả quản lý dòng vốn và bảo đảm an ninh tài chính thông qua nâng cao trình độ lập kế hoạch tài chính nhằm chủ động đáp ứng nhu cầu nguồn lực tài chính. Quản trị dòng tiền hiệu quả để doanh nghiệp bảo đảm khả năng tài chính cho nhu cầu hoạt động đổi mới, cải tiến và kịp thời phản ứng với những thay đổi công nghệ trên thị trường.

*Thứ tư, tăng cường thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI vào các ngành công nghiệp mũi nhọn ở Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam* thông qua việc hoàn thiện các chính sách ưu đãi đầu tư và danh mục các dự án thu hút đầu tư, nhất là các dự án có tầm quan trọng hoặc có giá trị thúc đẩy ngành công nghiệp mũi nhọn phát triển. Vì vậy, việc thu hút FDI phải chú trọng khuyến khích các doanh nghiệp FDI đầu tư vào sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh hoặc tham gia khâu thượng nguồn của quá trình

sản xuất sản phẩm công nghiệp. Đồng thời, việc tăng cường thu hút đầu tư FDI phải ưu tiên các nguồn vốn FDI có công nghệ hiện đại với mục đích sản xuất thành phẩm có giá trị gia tăng cao.

*Thứ năm, các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng cần đa dạng hóa hình thức chuyển giao công nghệ* thông qua hình thức liên kết ngược giữa doanh nghiệp với khách hàng trong và ngoài nước, chuyển giao công nghệ qua hình thức liên kết xuôi giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp, kết hợp giữa liên kết ngược và liên kết xuôi tại các khu công nghiệp, cụm liên kết công nghiệp. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Vùng để khắc phục khó khăn về tài chính cần tận dụng liên thông về công nghệ dưới hình thức cho thuê tài chính trong việc sử dụng chung các thiết bị máy móc, nhằm tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả đầu tư □

(1) C.Mác-Ph.Ăngghen, *Toàn tập*, t.46 (phần 2), Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2004, tr.373

(2) Debaere, P., Lee, J. H., & Paik, M., *Clustering together abroad: South Korean multinationals in China*, năm 2009

(3) Andersen, E.S., B. Dalum and G. Villumsen. *The importance of the home market for the technological development and the export specialization of manufacturing industry*, in Freeman, c. (ed). *Technological Innovation and National Economic Performance*, Aalborg University Press., 1981

(4), (5), (6) và (7) Tác giả xử lý dữ liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2014 - 2019; năm 2022 tác giả khảo sát doanh nghiệp nhỏ và vừa