

GIỚI THIỆU

Bước vào thế kỷ 21, chúng ta đã chứng kiến những thay đổi ấn tượng trong môi trường kinh doanh: các công nghệ cao, công nghệ mới đang phát triển mạnh, các doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp khởi nguồn đã hình thành, và hoạt động đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp đang diễn ra mạnh mẽ. Đặc biệt, các doanh nghiệp vừa và nhỏ đổi mới trong các nền kinh tế thành viên APEC và OECD đang đóng những vai trò quan trọng, đưa đến sự phát triển kinh tế của doanh nghiệp vừa và nhỏ đổi mới. Trong nỗ lực để đạt được các mục tiêu Bôgo được APEC đưa ra vào năm 1994, các nền kinh tế thành viên APEC đã xây dựng được một nền tảng chung để tăng cường năng lực đổi mới của các doanh nghiệp vừa và nhỏ với việc công nhận tầm quan trọng của hoạt động đổi mới sáng tạo trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong các mục tiêu Bôgo, các nền kinh tế phát triển đã cam kết thực hiện thương mại mở và đầu tư tự do chậm nhất là vào năm 2010 và đối với các nền kinh tế đang phát triển muộn nhất là vào năm 2020.

Những diễn biến trên đã nhắc nhở các nền kinh tế thành viên về tầm quan trọng của chính sách thúc đẩy đổi mới đối với DNVVN. Do đó, các nhà Lãnh đạo Kinh tế APEC và các Bộ trưởng phụ trách DNVVN đã thông qua những tuyên bố chung về các hoạt động hợp tác nhằm thúc đẩy đổi mới trong các DNVVN hàng năm kể từ năm 2000.

Nhằm chia sẻ các kinh nghiệm trong việc thúc đẩy hoạt động đổi mới trong các DNVVN của các nước APEC, Cục Thông tin KH&CN Quốc gia đã tổng hợp và biên soạn tổng luận: **CHÍNH SÁCH THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG ĐỔI MỚI TRONG CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở MỘT SỐ NƯỚC THÀNH VIÊN APEC.**

Xin trân trọng giới thiệu.

CỤC THÔNG TIN KH&CN QUỐC GIA

I. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

1. Định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) là nguồn tạo việc làm, cạnh tranh, động lực phát triển kinh tế và đổi mới; chúng khuyến khích tinh thần kinh doanh và phổ biến các kỹ năng. Do DNVVN hiện diện ở nhiều vùng địa lý hơn so với các doanh nghiệp (DN) lớn, chúng cũng góp phần vào việc phân bổ thu nhập tốt hơn.

Hầu hết các nhà hoạch định chính sách và các nhà thực hành phát triển cho rằng “thể trạng” của cộng đồng DNVVN rất quan trọng đối với một nền kinh tế, ở quy mô địa phương, quốc gia hoặc khu vực. Thông thường, không chỉ DNVVN chiếm phần lớn số lượng đăng ký DN trong bất cứ một nền kinh tế nào, mà một số ít DNVVN đặc biệt xuất sắc sẽ tạo ra bước nhảy vọt. Các DN như Microsoft và Apple là các minh chứng sống của “Giấc mơ Mỹ” về sự phát triển DNVVN không phải là một ảo tưởng; mà có thể thực hiện được, khi có một loạt các yếu tố và điều kiện phù hợp. Ở châu Á, Infosys của Ấn Độ đã khởi đầu với số vốn chỉ có 250 USD, tuy nhiên đã phát triển trở thành một DN với doanh thu 4 tỷ USD và được đưa vào NASDAQ (sàn giao dịch chứng khoán điện tử) của Hoa Kỳ.

Tương tự như vậy, sự tan vỡ của bong bóng “dot.com” vào năm 2001 là bằng chứng cho thấy cũng có nhiều hiểm họa đối với các DNVVN mới tìm cách theo đuổi các mô hình kinh doanh không khả thi (và đối với các nhà đầu tư góp vốn cổ phần vào các DN này). Đó có thể là sự hủy diệt giá trị cũng như là sự tạo lập giá trị.

Các thành phần chính làm nên các yếu tố và điều kiện có lợi cho sự phát triển của khu vực DNVVN ngày càng được các nhà hoạch định chính sách và các nhà thực hành kinh tế biết đến và hiểu rõ hơn. Một số thành phần cơ bản của môi trường tốt cho DNVVN luôn tồn tại một cách tự nhiên và sẽ luôn luôn đúng, đặc biệt là trong giai đoạn khởi nghiệp. Tuy nhiên, cũng cần thừa nhận rằng DNVVN không hoạt động một cách biệt lập, và không tách biệt khỏi môi trường kinh doanh toàn cầu đang biến đổi không ngừng. Các yếu tố làm cho “DNVVN X” thành công ở quốc gia A có thể không phù hợp với “DNVVN Y” ở quốc gia B. Tương tự như vậy, các điều kiện làm cho “DNVVN A” thành công vào năm “199X” có thể không phù hợp với “DNVVN B” vào năm “200Y”. Một số công thức chính sách phù hợp cho DNVVN có tính chất tương đối chung và không thay đổi, và một số có tính đặc thù hơn và luôn thay đổi. Giống như bản thân các DNVVN phải bắt kịp với những thực tiễn kinh doanh (và các công nghệ) thay đổi, nếu họ vẫn muốn thành công trên thương trường, thì các nhà hoạch định chính sách và các cơ quan phát triển cũng phải đảm bảo rằng các quy định có lợi cho DNVVN phải có tính đương thời, nếu họ muốn các chiến lược của mình vẫn luôn phù hợp và hữu ích.

Đặc biệt, đối với các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi, sự phát triển của các DNVVN còn có sức lôi cuốn như là một thành phần quan trọng của sự

phát triển kinh tế và sự xóa đói giảm nghèo rộng khắp hơn. Cộng đồng DNVVN được coi là yếu tố chủ chốt và bền vững tạo ra việc làm và thu nhập (và từ đó là doanh thu từ thuế) cho các công dân hoạt động ngoài khu vực nhà nước. Trong trường hợp các nền kinh tế chuyển đổi, mặc dù nhiều DN thuộc sở hữu Nhà nước cũng có thể là DNVVN, sự phát triển của DNVVN thường đồng nghĩa với sự phát triển của khu vực tư nhân. Ở các nước đang phát triển, DNVVN cũng có thể là cầu nối hữu ích giữa nền kinh tế phi chính thống của các DN gia đình và khu vực DN chính thống. Một số DNVVN có năng lực hơn của một quốc gia cũng có thể là một nguồn thu nhập trao đổi với nước ngoài, nếu chúng có khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn về chất lượng và số lượng cần thiết để xuất khẩu sản phẩm hoặc dịch vụ của họ ra nước ngoài.

Cũng có xu hướng cho rằng khu vực DNVVN vững mạnh là động lực thúc đẩy cạnh tranh và môi trường kinh doanh, cả hai đều có lợi cho tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, DNVVN thường được coi là nhạy bén, năng động và sẵn sàng đổi mới hơn so với các DN lớn hơn và đã phát triển ổn định. Sức trẻ đấu với kinh nghiệm, tí hon đấu với khổng lồ (David versus Goliath), điều này đặc biệt đúng đối với các DNVVN thường tìm cách khai thác các cơ hội kinh doanh, họ có thể “đẩy mạnh sự chuyển đổi cơ cấu của một nền kinh tế và khu vực DN thông qua đổi mới, cung cấp các đầu vào trung gian và dịch vụ, cho phép chuyên môn hóa mạnh hơn trong sản xuất và bằng cách gia tăng việc làm và năng suất...” (Gries and Naudé 2008a, 1). Như vậy, một số DNVVN năng động và đổi mới hơn có thể là các yếu tố xúc tác trong các nền kinh tế đang phát triển, đang chuyển đổi theo nhiều cấu trúc khác nhau, gồm cả các tiến bộ thúc đẩy chuỗi giá trị.

Tuy nhiên, không có bằng chứng thực nghiệm chắc chắn hỗ trợ đánh giá cho rằng sự có mặt của DNVVN trong nền kinh tế sẽ tự động mang lại tăng trưởng kinh tế, xóa đói giảm nghèo hoặc giảm bất bình đẳng về thu nhập. DNVVN không phải là một viên đạn thần để xóa đói giảm nghèo và chúng cũng không ủng hộ chỉ riêng người nghèo. Đúng hơn, quy mô của khu vực DNVVN trong nền kinh tế xuất hiện có tương quan (nếu không nói là liên kết) một cách tích cực đến sự gia tăng tổng sản phẩm quốc nội tính trên đầu người ở nhiều quốc gia. Khu vực DNVVN vững mạnh không nhất thiết thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, song chúng “đặc trưng cho các “nền kinh tế tăng trưởng nhanh”. Có nghĩa là có một sự thừa nhận rõ ràng về tầm quan trọng của DNVVN trong tạo việc làm - một khía cạnh cơ bản của quá trình phát triển, đặc biệt là ở các nền kinh tế đang tụt hậu tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương.

Vậy chính xác DNVVN là gì?

Định nghĩa DNVVN là gì rất khác nhau ở các quốc gia và thậm chí ngay cả trong một quốc gia, phụ thuộc vào lĩnh vực kinh doanh có liên quan. Do đó, không có một yếu tố xác định hoặc tiêu chuẩn chung về DNVVN. Nó phụ thuộc

rất nhiều vào đặc điểm của nước chủ nhà có liên quan, và đặc trưng của khu vực DN cụ thể của DNVVN, từ đó tiêu chuẩn đánh giá tương đối của DNVVN được tạo ra, đôi khi dựa trên một cơ sở khá tùy ý. Một số quốc gia chỉ sử dụng số nhân công làm tiêu chuẩn duy nhất để xác định một DN là DNVVN. Các quốc gia khác sử dụng tiêu chuẩn này cùng với tiêu chuẩn về giá trị tài sản của DN hoặc giá trị doanh thu, thường được tính bằng đồng tiền nội tệ. Trong các trường hợp giá trị đồng tiền được sử dụng làm tiêu chuẩn (về tài sản hoặc doanh thu), thì bất kể một sự lạm phát đáng kể nào cũng có thể dẫn đến sự thay đổi về định nghĩa của DNVVN theo thời gian. Các tiêu chuẩn về DNVVN được cập nhật ở một số quốc gia theo từng thời gian.

Hình thức, tính chất quyền sở hữu, hình thức pháp nhân, hoặc nguồn gốc nói chung của DN thường được cho là không phù hợp để định nghĩa DN. Do đó, trong khi DNVVN thường được coi là DN của tư nhân và do địa phương sở hữu, không có lý do nào giải thích tại sao nó không thể là DN thuộc sở hữu nhà nước hoặc DN đầu tư nước ngoài. Một số quốc gia phân biệt giữa DN siêu nhỏ (micro) và DN nhỏ, trong khi các quốc gia khác - do không đề ra mức sàn cho quy mô của DNVVN - theo một cách tiện lợi lại bao gồm DN siêu nhỏ vào trong định nghĩa bao trùm về DNVVN của mình (như trường hợp của Việt Nam). Mặc dù vậy, hầu hết các định nghĩa về DNVVN vẫn là DN chính thống về bản chất và cho đến nay đã được đăng ký theo một cách thức nào đó, và ngoại trừ các DN gia đình phi chính thống, quy mô nhỏ. Bảng 1 cho thấy sự đa dạng của các định nghĩa DNVVN chỉ riêng tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương; bảng 2 đưa ra định nghĩa của Liên minh châu Âu để so sánh.

Bảng 1. Một số định nghĩa khác nhau về DNVVN ở Đông Nam Á

| Quốc gia | Định nghĩa |
|-----------------|---|
| Campuchia | DN nhỏ có số lao động từ 11-50 người; tài sản cố định từ 50.000-250.000 USD. DN vừa có số lao động từ 51-200 người; tài sản cố định từ 250.000-500.000 USD. |
| Indônêxia | DNVN có ít hơn 100 lao động. |
| Lào | - DN nhỏ là những DN có số lao động trung bình hàng năm không quá 19 người hoặc tổng tài sản không quá 250 triệu kíp hoặc doanh thu hàng năm không vượt quá 400 triệu kíp. - DN vừa là những DN có số lao động trung bình hàng năm không quá 99 người và tổng tài sản không quá 1,2 tỷ kíp hoặc doanh thu hàng năm không quá một 1 tỷ kíp. |

| | |
|-----------|---|
| Malaixia | Phụ thuộc vào lĩnh vực kinh doanh. Các tiêu chí khác nhau, dựa trên số lao động và doanh thu bán hàng hàng năm. |
| Philippin | DNVVN có ít hơn 200 lao động và tài sản ít hơn 40 triệu Peso. |
| Thái Lan | Phụ thuộc vào lĩnh vực kinh doanh có các tiêu chí khác nhau, dựa trên số lao động và quy mô vốn cố định. |
| Việt Nam | DNVVN là các cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập và đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc có số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người. |

Một đặc điểm chung có thể thấy là các DNVVN thường chiếm hơn 90% tổng số các doanh nghiệp đăng ký tại bất kỳ quốc gia nào. Như vậy, về mặt số lượng DN, ít nhất - nếu không tính theo quy mô tổng tài sản hay năng suất tích lũy - DNVVN có xu hướng chiếm ưu thế trong cộng đồng DN. Tuy nhiên, các nền kinh tế khác nhau về mức độ dựa vào các DNVVN để tạo ra tỷ lệ tổng sản lượng lớn hơn hay nhỏ hơn.

Bảng 2. Định nghĩa DNVVN của Liên minh châu Âu

| Doanh nghiệp | Số lao động | Doanh thu (euro) | Tổng tài sản (euro) |
|--------------|-------------|------------------|---------------------|
| DN vừa | < 250 | ≤ 50 triệu | ≤ 43 triệu |
| DN nhỏ | < 50 | ≤ 10 triệu | ≤ 10 triệu |
| DN siêu nhỏ | < 10 | ≤ 2 triệu | ≤ 2 triệu |

Nguồn: European Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises.

2. Lợi thế của các DNVVN đổi mới

Do các DN nhỏ có nguồn nhân lực hạn chế, một lao động có thể thực hiện hai nhiệm vụ khác nhau, do đó loại bỏ được rào cản thông tin giữa hai nhiệm vụ. Trong khi đó, việc học hỏi ở các DN lớn đòi hỏi có sự thông tin giữa các cá nhân khác nhau ở các bộ phận chức năng khác nhau. Ví dụ, các bộ phận thu mua và tiếp thị có thể được kết hợp thành một bộ phận trong một DN nhỏ, làm giảm gánh nặng chuyển đổi tri thức của cá nhân thành tri thức của DN. Hơn nữa, các DN nhỏ có thể có ít sức ỳ hơn để khắc phục sự cứng nhắc cốt lõi vì một số lượng lớn nhân viên có thể tạo ra sức ỳ. Đặc biệt, sự có quá nhiều các giải pháp kỹ thuật khác

nhau lại làm hại cho các DN lớn vì các DN này không thể tập trung chú ý đến tất cả các giải pháp khác nhau. Xem xét một cách tổng thể cho thấy, lợi thế của DNVVN nằm ở chu trình học hỏi có sẵn ở con người, thúc đẩy sự tích hợp. Tích hợp công nghệ ở quy mô nhỏ (kết hợp hai hoặc ba công nghệ) kết hợp với đổi mới có thể được thực hiện một cách hiệu quả trong các DNVVN.

Ngoài ra, việc chia sẻ kiến thức chung quan trọng đối với quá trình học hỏi của DN nên cần nhấn mạnh việc kiểm soát DNVVN trong các cụm đổi mới. Chia sẻ nền tảng tri thức chung còn tiếp tục khuyến khích luồng thông tin trôi chảy và vòng chuyên đổi hợp lý giữa thông tin và tri thức sẽ củng cố thêm mạng tri thức tổng thể. Người ta thường cho rằng DNVVN có các mối liên kết với bên ngoài tốt, và mạng lưới nhân sự của DN đôi khi có hiệu quả trong môi trường kinh doanh định hướng vào mối quan hệ của con người (đặc biệt là ở Trung Quốc). Học hỏi bằng hợp tác cũng có thể phân chia thành các phương thức khác nhau vì mối quan hệ với bên ngoài của DNVVN với các viện nghiên cứu công, các trường đại học và các nhà cung cấp và khách hàng có thể khác nhau. Khía cạnh này ngụ ý rằng DNVVN trong các cụm đổi mới có thể thực hiện tốt hơn.

Tóm lại, việc học hỏi trong DNVVN cho thấy một số lợi thế của DNVVN. Lợi thế của DNVVN đổi mới có thể được giải thích bởi sự học hỏi trong nội bộ và học hỏi từ bên ngoài. Sự học hỏi ít bị ảnh hưởng bởi sức ỳ của bệnh quan liêu giấy tờ và khắc phục được rào cản thông tin do lợi thế về quy mô vốn có trong quá trình học hỏi. DNVVN, đặc biệt là các DN mới khởi nghiệp, đi vào lĩnh vực mới nổi lên với số lượng lớn. Sự có mặt ở khắp nơi của nhiều DN nhỏ có thể bao quát các lĩnh vực khác nhau mà các DN lớn không thể bao quát được với chiến lược tập trung vào năng lực cạnh tranh cốt lõi. Ưu điểm hoặc ưu thế này cần được nghiên cứu đánh giá để hiểu được vai trò của DNVVN. Các ưu điểm này được nhấn mạnh sau sự nổi lên của DNVVN đổi mới trong lĩnh vực công nghệ cao (ví dụ, chất bán dẫn và công nghệ sinh học). Hiện tượng này đã làm đảo ngược quan điểm tiêu cực về DNVVN.

Trong lĩnh vực công nghiệp mới nổi, DNVVN có thể nắm bắt các cơ hội thay vì các DN lớn. Trong khi các DN rất nhỏ có thể quá nhỏ để hoạt động một cách hiệu quả, các DN lớn cũng bị hạn chế bởi 1) tính không kinh tế về quy mô do thiếu hiệu quả trong quản lý hoặc các rào cản của bệnh quan liêu giấy tờ, 2) khó khăn trong quản lý nghiên cứu mới do tính ỳ và 3) thông tin yếu kém. Sự yếu kém của các DN lớn có thể lại là lợi thế của DN nhỏ. Trong một nghiên cứu thực nghiệm, đường đồ thị hình chữ U thể hiện tỷ lệ đổi mới cao ở các DN lớn và nhỏ và hiệu quả yếu kém của DN vừa - cho thấy các lĩnh vực công nghệ mới nổi có thể được phổ biến chủ yếu bởi các DNVVN đổi mới và các tập đoàn lớn. Điều này cho thấy hoạt động mạnh của các DN sử dụng công nghệ mới và khả năng hợp tác tiềm tàng giữa các DN nhỏ và lớn.

II. XÂY DỰNG KHUNG CHÍNH SÁCH THỨC ĐẨY ĐỔI MỚI TRONG DNVVN

1. Xây dựng khung ma trận

1.1. Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN: định nghĩa và lý do của sự can thiệp của Chính phủ

Định nghĩa

Định nghĩa chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN không được nêu rõ trong tài liệu chính sách của DNVVN. Do các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN có thể khác biệt với các chính sách đổi mới nói chung và cũng khác với các chính sách của DNVVN truyền thống, do đó tốt hơn là bắt đầu với các định nghĩa về chính sách đổi mới và chính sách DNVVN truyền thống.

Theo tài liệu truyền thống về hệ thống đổi mới, các chính sách đổi mới bắt nguồn từ các chính sách KH&CN đã được Stoneman (1987) định nghĩa, và thường được trích dẫn, là “các chính sách có sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế nhằm mục đích tác động đến quá trình đổi mới công nghệ” và cũng được Mowery (1992) định nghĩa là “các chính sách nhằm mục đích gây ảnh hưởng đến các quyết định của DN để phát triển, thương mại hóa, hoặc áp dụng các công nghệ mới”. Mặc dù hai định nghĩa về chính sách công nghệ này cho rằng mục đích của chính sách là nhằm tác động đến quá trình đổi mới công nghệ theo quan điểm của tài liệu về hệ thống đổi mới, các thể chế và các chính sách khung điều chỉnh có ảnh hưởng rõ ràng đến quá trình đổi mới công nghệ lại không được đề cập đến một cách hợp lý. Do đó, nhận thấy khiếm khuyết này trong định nghĩa về chính sách công nghệ, Haukness (1999) định nghĩa chính sách công nghệ là “các chính sách đổi mới tường minh”, trong khi các chính sách khung thể chế gián tiếp được định nghĩa là “chính sách đổi mới hàm ẩn”. Ngoài ra, trên cơ sở khung hệ thống đổi mới này, Lee, W. (2005) đã định nghĩa chính sách đổi mới là “chính sách thúc đẩy các hoạt động đổi mới, năng suất và tăng trưởng kinh tế thông qua nâng cao năng lực của các nhân tố đổi mới, tạo thuận lợi cho mạng lưới của các nhân tố đổi mới và thiết lập môi trường thể chế có lợi cho đổi mới”. Các chính sách đổi mới coi quá trình đổi mới là một quá trình có tính hệ thống, có mối tương tác phức tạp giữa các nhân tố đổi mới và các tổ chức khác nhau và do vậy không chỉ chú trọng vào một DN cụ thể hoặc nhân tố đổi mới bất kỳ mà đúng hơn là sự can thiệp vào quá trình đổi mới theo quan điểm hệ thống.

Các chính sách DNVVN truyền thống cũng có thể khác biệt với các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN. Các chính sách DNVVN truyền thống hầu hết định hướng vào việc duy trì các DNVVN kém hiệu quả bằng sự hỗ trợ của nhà nước. Cơ quan Quản lý DN nhỏ của Hoa Kỳ được thành lập nhằm mục đích rõ ràng là “hỗ trợ, tư vấn, trợ giúp và bảo vệ... lợi ích kinh doanh của DN nhỏ (Small Business Act of 1953, Audretsch, 2004)”. Các chính sách DNVVN truyền thống cũng chú trọng vào khoảng cách giữa các DN lớn và các DNVVN về năng suất, tiền lương, nguồn nhân lực, nguồn quản lý...

Các chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN có thể được phân biệt với các chính sách đổi mới và với các chính sách DNVVN truyền thống. Mặc dù các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN có thể là một phần của các chính sách đổi mới nói chung, các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN bao gồm chính sách DNVVN truyền thống với sự chú trọng khác biệt tinh tế.

Do chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN được tích hợp trong chính sách đổi mới nói chung, Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN có thể lấy quan điểm của tài liệu hệ thống đổi mới để nhìn nhận quá trình đổi mới DNVVN trong hệ thống và các thể chế đổi mới. Do đó, Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN cần can thiệp vào lĩnh vực xây dựng năng lực đổi mới của DNVVN, tạo thuận lợi cho mạng lưới và khung thể chế có lợi cho đổi mới (phần lớn là cụm và các cơ sở ươm tạo trong trường hợp của các DNVVN).

Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN cần có quan điểm về hệ thống đổi mới rõ ràng mặc dù đổi mới không chỉ giới hạn ở đổi mới công nghệ mà còn mở rộng đến đổi mới quản lý, tổ chức và quy trình. Chính sách đổi mới công nghệ cũng cần được phân biệt với các chính sách DNVVN truyền thống, nhấn mạnh vào việc chú trọng của DNVVN vào các khoảng cách giữa DNVVN và DN lớn. Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN chú trọng vào các hoạt động đổi mới phạm vi rộng của DNVVN hơn là sự hỗ trợ toàn diện cho sự bền vững và các hoạt động làm giảm khoảng cách của DNVVN. Sự thay đổi của việc chú trọng trong chính sách của DNVVN có thể được cho là do DNVVN đã trở thành nguồn động lực công nghệ, công nghiệp và kinh tế thông qua việc phát triển kinh doanh mới, phát triển truyền bá công nghệ và tích cực đổi mới sản phẩm/quy trình trong các ngành công nghiệp mới nổi sử dụng công nghệ cao. Hơn nữa, Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN tiếp nhận quan điểm của các hệ thống đổi mới trong khi các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN truyền thống hầu hết quan tâm đến một đơn vị tổ chức tách biệt với hệ thống đổi mới tổng thể.

Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN bao gồm các chính sách của DN, được Lundsom và Stevenson (2001) định nghĩa là “các chính sách nhằm mục đích tác động trực tiếp đến mức độ sống còn của DN ở một nước hoặc khu vực”. Các chính sách của DN chú trọng vào các DN tiềm năng hoặc các DNVVN khởi nghiệp sớm, trong khi các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN bao hàm tất cả các thành phần của DNVVN kể cả các DN tiềm năng. Tuy nhiên, chính sách của DN có điểm chung với Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN là các chính sách này bao hàm bối cảnh rộng của hệ thống quá trình đổi mới, tức là trình độ khác nhau của các DN, cụm, mạng lưới, môi trường tác, môi liên kết và môi trường thể chế, tất cả vượt ra ngoài phạm vi của bản thân các DNVVN.

Cơ sở cho sự can thiệp của Chính phủ

1) Cách tiếp cận về sự thất bại thị trường

Trong nền kinh tế của một quốc gia từ xưa đến nay đã chứng kiến nhiều thất bại của đổi mới trên thị trường. Thất bại trên thị trường có nghĩa là “sự bất lực của một hệ thống

các thị trường của tư nhân nhằm cung cấp một số sản phẩm nhất định, hoặc là thất bại hoàn toàn hoặc là phần mong muốn nhất còn được gọi là mức “tối ưu”. Theo các nghiên cứu về vấn đề này, thất bại thị trường liên quan đến đổi mới, cho đến nay, phần lớn liên quan đến chính sách công nghệ chú trọng vào công nghệ mới và công nghệ được theo đuổi.

Do sự vi phạm tính chia hết, một trong các giả thiết cơ bản của thị trường cạnh tranh hoàn hảo, các lợi ích của việc phát triển công nghệ là không thể loại trừ và được phổ biến đến những người được ăn theo trên thị trường. Trong hoàn cảnh này, các DN có ít hoặc chỉ có các biện pháp khuyến khích yếu để chi tiêu cho NC&PT do lợi nhuận từ việc đầu tư cho NC&PT ít và chi đơn giản bất chước các kết quả đổi mới để thu lợi từ đổi mới của DN khác bên ngoài.

Công nghệ mới và các động lực mới của tăng trưởng kinh tế quốc dân cũng có các đặc trưng không chắc chắn, chịu ảnh hưởng từ bên ngoài, tính tập thể, tất cả đều liên quan đến bốn giả thiết cơ bản của thị trường cạnh tranh hoàn hảo của Arrow. Công nghệ mới trong tương lai và thành công của nó có tính chất không chắc chắn và thiếu thông tin. Do tính chất không loại trừ, các phát minh công nghệ mới trong nhiều trường hợp dẫn đến tính chất chịu ảnh hưởng tích cực từ bên ngoài đối với tăng trưởng kinh tế rõ ràng thông qua việc phổ biến công nghệ. Do tính chất phi cạnh tranh, các phát minh công nghệ mới có thể mang lại lợi ích cho các thành viên của toàn xã hội. Do việc vi phạm các giả thiết cơ bản này, cần tạo thêm cơ sở hợp lý của sự can thiệp của chính phủ vào đổi mới.

Về tính không chia hết, chính sách cạnh tranh là một lĩnh vực quan trọng khác để thúc đẩy đổi mới trên thị trường. Về tính chất không chắc chắn, có những vấn đề về thông tin không đầy đủ và thông tin thiếu tính hệ thống. Để giải quyết những vấn đề về thông tin không đầy đủ, chính phủ cần can thiệp vào việc cung cấp thông tin, sử dụng tính kinh tế của việc tạo ra thông tin và có thể can thiệp vào việc tập trung hóa thông tin như là sản phẩm công và ngăn cấm thông tin không trung thực. Để giải quyết vấn đề thông tin thiếu tính hệ thống và vấn đề người ủy thác-người nhận ủy thác của DN, Chính phủ có thể can thiệp vào thị trường hàng hóa, thị trường vốn và quản lý tập đoàn để tạo điều kiện thuận lợi cho các luồng thông tin thông suốt, thông qua các nguyên tắc và quy định. Về tính chất chịu ảnh hưởng từ bên ngoài, có thể thực hiện chính sách công nghiệp và chính sách môi trường. Chính sách công nghiệp bao gồm đầu tư cho công nghệ, thương mại hóa công nghệ mới, các thể chế và cơ sở hạ tầng khác nhau thúc đẩy đổi mới trong các DN. Về tính tập thể, chính phủ cần cung cấp các sản phẩm công như đào tạo.

Như vậy, từ mỗi khía cạnh của các thất bại thị trường, có thể tìm thấy cơ sở hợp lý cho các chính sách liên quan đến đổi mới. Và các chính sách liên quan đến đổi mới truyền thống hoặc các chính sách khoa học và kỹ thuật đều dựa trên các phân tích về thất bại thị trường này.

Đặc biệt liên quan đến các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN, các cách tiếp cận về thất bại thị trường tạo ra cơ sở hợp lý cơ bản giống như các chính

sách đổi mới nói chung, tức là, tính không chia hết, tính không chắc chắn và tính chịu ảnh hưởng từ bên ngoài, tuy nhiên với những quan điểm hơi khác. Do quá trình của các hoạt động đổi mới ngày càng liên quan khăng khít hơn với các tác nhân đổi mới và các mạng lưới tương tác khác nhau và thậm chí cả với các cụm của khu vực, tính không chia hết lợi ích của đổi mới ngày càng phổ biến hơn trong các đổi mới công nghệ gần đây. Cách tiếp cận công nghệ có triển vọng nhấn mạnh đến tầm quan trọng của mối liên quan giữa các DN, các chính sách mạng lưới, các chính sách phổ biến tri thức và công nghệ mới và việc điều phối chính sách đổi mới trong việc thúc đẩy các hoạt động đổi mới. Tính không chắc chắn của phát triển công nghệ trong tương lai gia tăng nhanh chóng với cuộc cách mạng hóa công nghệ cao mới nổi. Tính chất chịu ảnh hưởng tích cực từ bên ngoài tồn tại trong các cụm và mạng lưới hoạt động đổi mới. Chính phủ cần can thiệp vào việc hình thành các cụm đổi mới do sự tồn tại của tính chất chịu ảnh hưởng tích cực từ bên ngoài trong việc hình thành các cụm này. Ngay cả khi các mạng lưới và sự hợp tác của các tác nhân đổi mới tạo ra tính chịu ảnh hưởng tích cực từ bên ngoài cho tất cả các bên tham gia, lợi ích của đổi mới cũng không thể được chia hết. Do đó, sự đầu tư ít vào khu vực tư nhân có thể được giải quyết bằng sự can thiệp của nhà nước vào việc hình thành các cụm đổi mới.

Các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN cần được giới hạn đến mục tiêu cải thiện năng lực đổi mới tổng thể của cụm. Nếu năng lực đổi mới DNVVN yếu kém và cản trở các hoạt động đổi mới của cụm bởi sự phụ thuộc lẫn nhau và các mạng lưới của các tác nhân đổi mới trong cụm, năng lực đổi mới DNVVN cần được thúc đẩy bằng các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN, tuy nhiên để tạo ra tính chịu ảnh hưởng tích cực từ bên ngoài và cuối cùng là để cải thiện năng lực đổi mới tổng thể của cụm, mà không phải là để duy trì sự tồn tại của các DNVVN gần tan vỡ. Do đó, các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN cần chú trọng vào DNVVN có tính phụ thuộc lẫn nhau cao và các mạng lưới có các cụm đổi mới và các tác nhân đổi mới khác, tuy nhiên có năng lực đổi mới yếu hơn.

2) Cách tiếp cận về thất bại của hệ thống

Smith (1996) xác định 4 lĩnh vực thất bại của hệ thống đổi mới như sau: 1) thất bại trong đầu tư và cung cấp cơ sở hạ tầng, 2) thất bại trong giai đoạn chuyển đổi, 3) thất bại do các DN đến sau không được tiếp cận các công nghệ hiện có và 4) thất bại do cơ chế.

Các thất bại về cơ sở hạ tầng tập trung trước hết vào cơ sở hạ tầng vật lý liên quan đến năng lượng và truyền thông, và thứ hai là đến cơ sở hạ tầng khoa học-công nghệ như các trường đại học, cơ sở kỹ thuật do nhà nước tài trợ, thư viện và ngân hàng dữ liệu. Thất bại về giai đoạn chuyển đổi có nghĩa là DN hoặc hệ thống đổi mới không có khả năng thích nghi với việc chuyển đổi công nghệ. Các DN có khả năng cạnh tranh mạnh về công nghệ hiện tại và chỉ có năng lực hạn chế về

công nghệ gián đoạn và mới được chuyển đổi, đôi khi là sự chuyển đổi mô hình công nghệ. Trong hoàn cảnh này có thể xảy ra sự thất bại trong chuyển đổi.

Thất bại do các DN đến sau không được tiếp cận các công nghệ hiện có liên quan phần nào đến thất bại về chuyển đổi. Vì không chỉ từng DN có thể bị thất bại về chuyển đổi, mà toàn bộ hệ thống đổi mới cho thấy sự phụ thuộc vào công nghệ hiện tại, hệ thống đổi mới có thể không tiếp cận được các công nghệ hiện tại. Hạn chế này là do các hệ thống đổi mới liên quan với nhau và công nghệ hiện tại nằm trong hệ thống đổi mới liên quan với nhau này tạo ra tính chất chịu ảnh hưởng tích cực từ bên ngoài. Thất bại thể chế có nghĩa là các thể chế như các quy định và quy tắc trong hệ thống đổi mới có thể thất bại trong việc thúc đẩy hoạt động đổi mới trong một xã hội. Các thể chế có thể được phân chia thành các quy định chính thức, như hệ thống pháp luật chung của các hợp đồng, quyền sở hữu trí tuệ và bối cảnh rộng lớn của môi trường chính trị và các giá trị của xã hội (Smith, 1996).

Carlsson và Jacobsson (1997) chia các thất bại của hệ thống thành hai lĩnh vực là 1) thất bại của mạng lưới và 2) thất bại do cơ chế.

Thất bại của mạng lưới là khái niệm tương tự như thất bại có tính bổ sung của Malerba (1996). Mạng lưới là một trong những khái niệm quan trọng nhất trong các tài liệu về hệ thống đổi mới và được đánh giá cao như một cơ chế thúc đẩy đổi mới. Do các lĩnh vực và khả năng nghiên cứu của một DN là hạn chế, các mạng lưới và sự liên kết giữa các DN và các tổ chức đổi mới khác như các trường đại học và các tổ chức NC&PT công có thể tạo ra tính chịu ảnh hưởng tích cực và hiệp lực lớn từ bên ngoài, dẫn đến các thành tựu công nghệ mới. Thất bại của mạng lưới có nghĩa là mạng lưới và sự liên kết giữa các tác nhân đổi mới này bị đổ vỡ và rất yếu kém và không tạo ra các hiệu quả hiệp lực (ví dụ như việc điều phối đầu tư cho NC&PT và việc chia sẻ thông tin.)

Thất bại do cơ chế có hệ quả ở hai mặt, là thất bại của DN, được gọi là thất bại do thể chế cứng, và thất bại do thể chế mềm liên quan đến các quy định và luật pháp. Thất bại do thể chế mềm rất giống với khái niệm thất bại do thể chế của Smith (1996), tuy nhiên nhấn mạnh hơn đến sự thúc đẩy môi trường tác và tinh thần DN. Thất bại do thể chế cứng, tức là thất bại của DN, có nghĩa là các tác nhân đổi mới như các DN, trường đại học, tổ chức NC&PT công, các tổ chức công (trong số đó là các tổ chức cầu nối thúc đẩy mạng lưới và các cơ quan điều tiết, các cơ quan đề ra tiêu chuẩn và các văn phòng sáng chế) có thể bất lợi hoặc thậm chí cản trở các hoạt động đổi mới và sự phát triển công nghệ mới.

Các nhược điểm chung của DNVVN và nhu cầu xây dựng năng lực đổi mới

Mặc dù có vai trò quan trọng trong đổi mới và tạo việc làm, DNVVN vẫn có một số nhược điểm về năng lực đổi mới, là lý do của sự can thiệp chính sách của

Chính phủ. Dodgson và Rothwell (1992) đã tóm tắt các nhược điểm tương đối và điểm yếu về đổi mới DNVVN như sau:

Bảng 4. Nhược điểm của DNVVN trong đổi mới

| | Nhược điểm của DNVVN |
|---|---|
| Tiếp thị | Việc tiếp thị ở nước ngoài có thể phải chịu chi phí rất cao |
| Quản lý | Thường thiếu các chuyên gia quản lý, ví dụ các nhà chiến lược kinh doanh, các nhà quản lý tiếp thị và quản lý tài chính |
| Nguồn nhân lực kỹ thuật có trình độ | Thường thiếu các chuyên gia kỹ thuật có trình độ phù hợp. Thường không thể hỗ trợ cho một nỗ lực NC&PT trên một quy mô đáng kể |
| Thông tin liên lạc với bên ngoài | Thường thiếu thời gian hoặc các nguồn lực để xác định và sử dụng các nguồn lực quan trọng bên ngoài của chuyên gia KH&CN |
| Tài chính | Có thể gặp nhiều khó khăn trong việc thu hút vốn đầu tư, đặc biệt là vốn rủi ro. Đổi mới có thể có rủi ro tài chính quá lớn. Không có khả năng phân tán rủi ro trong một danh mục vốn đầu tư của các dự án. |
| Nền kinh tế quy mô và phương pháp tiếp cận hệ thống | Trong một số lĩnh vực, các nền kinh tế quy mô hình thành các rào cản gia nhập đáng kể đối với các DN nhỏ. Không có khả năng cung cấp các dòng sản phẩm hoặc hệ thống tích hợp. |
| Tăng trưởng | Có thể gặp khó khăn trong việc có được vốn bên ngoài cần thiết cho tăng trưởng nhanh chóng. Các nhà quản lý DN đôi khi không thể đối phó được với các tổ chức ngày càng phức tạp. |
| Pháp lý | Thiếu khả năng đối phó với hệ thống bằng sáng chế. Không đủ thời gian hoặc chi phí cho các vụ kiện bằng sáng chế |
| Quy định của chính phủ | Thường không thể đối phó với các quy định phức tạp. Phí tổn cho sự phù hợp thường cao đối với các DN nhỏ. |

Sources: Dodgson and Rothwell, 1992

1.2. Khung ma trận Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN

Khung ma trận chính sách hai chiều được đề xuất để so sánh các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN ở 10 nước thành viên APEC. Trong nghiên cứu so sánh các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN này, các thành phần của Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN đã được phân tích là có hệ quả ở hai mặt: 1) quy mô của giai đoạn phát triển của DNVVN, 2) quy mô của chức năng của DNVVN. Để kết hợp quan điểm hệ thống-đổi mới vào nghiên cứu so sánh chính sách này, các thể chế đổi mới xung quanh các hoạt động đổi mới trong các DNVVN được giới hạn trong môi trường cụm trong phạm vi tài liệu này.

Ngoài ra, tổng luận này chỉ tập trung vào sự hỗ trợ trực tiếp của chính phủ cho các hoạt động đổi mới DNVVN thay vì bao gồm cả các lĩnh vực chính sách đổi mới rộng lớn, tức là ngầm chứa các chính sách đổi mới, các thể chế và pháp luật như chính sách đào tạo, các điều chỉnh của thị trường tài chính.

Chiều giai đoạn phát triển của DNVVN

Mặc dù các loại hình DNVVN theo quan điểm đổi mới đã được đề xuất rất khác nhau bởi nhiều tác giả, khung nghiên cứu này chỉ tập trung vào các loại hình DNVVN theo 3 phạm trù tương ứng: 1) DN đầu tư mạo hiểm dựa vào công nghệ, 2) DNVVN dựa vào đổi mới công nghệ, và 3) DNVVN không dựa vào đổi mới công nghệ.

Các giai đoạn phát triển của DNVVN có thể phân chia thành 1) giai đoạn khởi nghiệp, 2) giai đoạn phát triển và trưởng thành và 3) giai đoạn tái cấu trúc. Do tổng luận này so sánh các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN của các quốc gia phần lớn liên quan đến các hoạt động đổi mới DNVVN, các giai đoạn phát triển của DNVVN trong tài liệu này được giới hạn ở 1) giai đoạn khởi nghiệp và 2) giai đoạn phát triển và trưởng thành.

Liên quan đến các loại hình DNVVN, Kim, Y. (2005) đã đưa ra các định nghĩa khác nhau liên quan đến các đổi mới DNVVN, như: 1) DNVVN đổi mới, 2) DNVVN dựa vào công nghệ, 3) DNVVN dựa vào công nghệ mới, 4) DNVVN công nghệ cao, 5) DNVVN dựa vào công nghệ chín muồi và 6) DNVVN loại đổi mới. Lee B. (2005) cũng đưa ra 4 loại hình DNVVN, là: 1) DNVVN đổi mới công nghệ, 2) DNVVN chú trọng vào sản xuất, 3) DNVVN đa sản phẩm, 4) DNVVN thầu phụ và 5) DNVVN chuyên môn hóa và có vị trí phù hợp.

Trong nghiên cứu so sánh các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN giữa các quốc gia, tài liệu chủ yếu tập chung vào 1) DN đầu tư mạo hiểm dựa vào công nghệ, 2) DNVVN đổi mới dựa vào đổi mới công nghệ, 3) DNVVN không dựa vào đổi mới công nghệ. Như vậy, trong khung Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN này, chỉ đề cập đến 3 loại hình DNVVN, đó là 1) DN đầu tư mạo hiểm dựa vào công nghệ có nghĩa là các DN đầu tư mạo hiểm khởi nguồn (spin-off) từ các trường đại học và các tổ chức nghiên cứu dựa trên cơ sở sở hữu các công nghệ đổi mới. 2) DNVVN đổi mới dựa vào đổi mới công nghệ có nghĩa là các DNVVN có khả năng cạnh tranh kinh tế thông qua năng lực đổi mới công nghệ chủ yếu bằng đổi mới sản phẩm. Cuối cùng là 3) DNVVN không dựa vào đổi mới công nghệ có nghĩa là DNVVN xây dựng năng lực cạnh tranh kinh tế không thông qua đổi mới công nghệ mà bằng các năng lực đổi mới tổ chức, quản lý, tiếp thị, chủ yếu là bằng cách đổi mới quy trình.

Chiều chức năng của DNVVN (hoặc các công cụ chính sách)

OECD (1999) xác định 7 phạm trù năng lực đổi mới của các DN đổi mới: 1) tầm nhìn, chiến lược và cấu trúc, 2) quản lý nền tảng năng lực, 3) sự sáng tạo và quản lý các ý tưởng, 4) văn hóa và môi trường, 5) tri thức hệ thống, 6) tổ chức và quy trình, và 7) quản lý công nghệ. Cách chia nhỏ năng lực đổi mới này có thể được sử dụng để nghiên cứu so sánh năng lực đổi mới DNVVN một cách thấu đáo. Tuy nhiên, nhằm mục đích so sánh các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN ở cấp độ các nước thành viên APEC, như vậy là quá chi tiết và phân tán để có thể phân biệt các đặc trưng khác nhau của các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN.

Các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN có thể được phân loại theo cách cải thiện từng yếu tố và các chức năng đổi mới DNVVN. Do các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN phần lớn đều nhằm xây dựng năng lực đổi mới DNVVN, nên các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN cần được biệt hóa và làm cho thích ứng với từng bộ phận của chức năng đổi mới DNVVN, có thể được định nghĩa chung thành 5 phạm trù: 1) năng lực tiếp thị, 2) năng lực phát triển nguồn nhân lực, 3) năng lực công nghệ, 4) năng lực tài chính, 5) năng lực quản lý.

Cụm với tư cách là cơ cấu hạ tầng

Do các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN thừa nhận quan điểm hệ thống của quá trình đổi mới, cụm bao quanh quá trình đổi mới DNVVN và các hoạt động mạng lưới là các lĩnh vực quan trọng cần có sự can thiệp của chính phủ. Mặc dù tài liệu về hệ thống đổi mới xác định các thất bại của hệ thống khác nhau về các môi trường thể chế ảnh hưởng đến đổi mới như các chính sách đào tạo, các quy định điều tiết thị trường tài chính, các khung điều tiết và pháp luật nói chung, sự hỗ trợ trực tiếp và rõ ràng cho đổi mới DNVVN có thể là các cụm khu vực. Do tầm quan trọng của các cụm khu vực đối với đổi mới DNVVN ngày càng được chú trọng trong lĩnh vực hàn lâm và các hoạt động đổi mới của thế giới, rất cần phải nghiên cứu các đặc trưng phân biệt của các cụm khu vực của mỗi nền kinh tế để so sánh với các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN.

2. Chính sách tiếp thị

Tiếp thị trong DNVVN có thể được tăng cường thông qua mua sắm của chính phủ và bất kỳ hoạt động nào trong các hoạt động xuyên biên giới bao gồm thúc đẩy xuất khẩu và tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu của các nhà đầu tư và các DN lớn của nước ngoài.

2.1. Mua sắm công

Chính sách mua sắm công là một trong các yếu tố quan trọng nhất khuyến khích các DNVVN tiếp thị. Trường hợp tiêu biểu nhất của vấn đề này có thể thấy rõ trong Chương trình Nghiên cứu đổi mới DN nhỏ (SBIR) đã được Quốc hội Mỹ ban hành năm 1982. Mục tiêu chính của Chương trình SBIR được nêu trong điều luật là “khuyến khích đổi mới công nghệ; sử dụng DN nhỏ nhằm đáp ứng nhu cầu NC&PT; cổ vũ và khuyến khích sự tham gia của những công dân người thiểu số và kém ưu thế vào đổi mới công nghệ; và tăng cường thương mại hóa các đổi mới của khu vực tư nhân bắt nguồn từ NC&PT của liên bang” (Black, 2004: 9). Chương trình này chỉ cấp tài trợ của liên bang cho các DNVVN trong các lĩnh vực công nghệ cao như là một cơ chế khuyến khích thúc đẩy đổi mới và thương mại hóa. Các chính sách của liên bang nhằm vào DN nhỏ cũng bao gồm việc thực thi các nghiên cứu đặc biệt về DNVVN trong các chính sách mua sắm của liên bang bằng việc đề ra các biện pháp khuyến khích kinh tế đối với các DN nhỏ để theo đuổi chương trình SBIR. Các DN hoàn thành thành công nghiên cứu trong Chương trình SBIR

có thể có thị trường tiềm năng thông qua cơ quan tài trợ cho các kết quả nghiên cứu của mình. Ví dụ, như đã nêu trong các điều tra nghiên cứu trong những năm 1990 của Văn phòng Tổng Kiểm toán và của Bộ Quốc phòng Mỹ, từ 35% đến 53% tổng doanh số của các quỹ SBIR trao cho các DNVVN của chương trình SBIR đến từ Chính phủ liên bang. Do đó, cần coi chính sách mua sắm công như là một trong các chính sách tăng cường tiếp thị trong DNVVN.

Tạo thuận lợi cho mua sắm các sản phẩm công nghệ mới

Điều khoản mua sắm công đối với các sản phẩm dựa vào công nghệ mới có thể được coi là một chính sách tiếp thị DNVVN, để tăng cường việc sử dụng công nghệ mới do DNVVN tạo ra. Nó cung cấp một số giải pháp cho DNVVN có năng lực thúc đẩy đổi mới công nghệ và cải thiện các trở ngại tiếp cận thị trường nội địa bằng việc gia tăng mua sắm của chính phủ. Điều này có thể được tạo thuận lợi qua việc tham gia của các cơ quan chính phủ và các DNVVN vào thị trường điện tử do chính phủ vận hành.

Chương trình hỗ trợ phát triển công nghệ trong điều kiện mua sắm công

Cần tăng cường hỗ trợ phát triển công nghệ trong DNVVN bằng cách bảo đảm việc mua sắm công trong các giai đoạn xác định. Các DNVVN đã hoàn thành thành công nghiên cứu được tài trợ từ chương trình tài trợ cho phát triển công nghệ có thị trường tiềm năng nhờ việc bảo đảm mua sắm công đối với các kết quả phát triển công nghệ và nghiên cứu của mình.

2.2. Xây dựng năng lực tiếp thị ở nước ngoài

Đóng góp của DNVVN vào các hoạt động kinh doanh quốc tế nói chung là chưa được thể hiện đầy đủ trong thương mại quốc tế, mặc dù đã có bằng chứng gia tăng của sự toàn cầu hóa của DNVVN đối với các nền kinh tế thuộc và không thuộc OECD (OECD 2004). Ví dụ, mặc dù các DNVVN thường chỉ chiếm khoảng 50% GDP và 60% việc làm trong các nền kinh tế quốc dân và khu vực, hầu hết các bằng chứng cho thấy ước tính các DNVVN đóng góp chỉ khoảng 30% sản phẩm xuất khẩu được sản xuất trên thế giới và thậm chí ít có đầu tư quốc tế. Điều này có thể dẫn đến một số tác động của chính sách cụ thể liên quan đến tiếp thị quốc tế bằng việc xúc tiến DNVVN xuất khẩu và tăng cường hội nhập của các DNVVN vào chuỗi cung ứng toàn cầu của các DN có vốn đầu tư nước ngoài trực tiếp.

Các chiến lược chính mở đối với các DNVVN muốn thúc đẩy các thị trường của mình trong nền kinh tế toàn cầu là tích cực hội nhập vào các chuỗi giá trị toàn cầu của các công ty đa quốc gia ở các nền kinh tế trong nước hoặc ở nước ngoài. Việc đưa các DNVVN vào các chuỗi cung ứng của các công ty đa quốc gia và sự tham gia gián tiếp của chúng vào hoạt động xuất khẩu có thể dẫn đến sự phổ biến công nghệ đáng kể và các mô hình kinh doanh hiệu quả hơn, nhờ đó nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế của các DNVVN trên thị trường quốc tế.

Hiệu quả của chiến lược đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) để nâng cao năng lực

cạnh tranh của DNVVN được xác định bởi ba tập hợp yếu tố cơ bản. Thứ nhất là nhà đầu tư nước ngoài phải có một số ưu thế bù trừ để cạnh tranh với các DN bản địa có sức mạnh bẩm sinh nhờ hiểu biết mới về các điều kiện môi trường, thị trường và DN địa phương. Mục đích của FDI là tìm kiếm các ưu thế bù trừ, tạo cho các DN “lợi thế đặc trưng của DN” hoặc “lợi thế đặc trưng về quyền sở hữu” liên quan đến các đối thủ hiện tại hoặc tiềm năng của mình. Các tài sản đặc biệt của DN như vậy là tài sản vô hình giống như tri thức độc quyền hoặc vị thế dẫn đầu thị trường hoặc vốn nhân lực.

Thứ hai, lợi thế đặc trưng của DN của các công ty đa quốc gia phải đạt được thông qua cách thức họ mở rộng hoạt động kinh doanh của chính họ chứ không phải là cách thức họ biểu lộ họ thông qua hợp đồng tại các giao dịch mua bán ngoài với các DN độc lập. Nói cách khác, lợi ích ròng từ việc sử dụng trực tiếp các lợi thế của DN sẽ lớn hơn lợi ích ròng từ các giao dịch mua bán ngoài. Điều kiện cuối cùng là, cùng với hai ưu thế nêu trên, sản xuất tại nước chủ nhà phải có nhiều lợi ích hơn là sản xuất tại nước chủ đầu tư, đó là ưu thế địa điểm. Do đó, việc thỏa mãn ba lợi thế đặc trưng này - ưu thế về sở hữu, địa điểm và quốc tế hóa - cho phép DN thực hiện việc dịch chuyển sản xuất trên thế giới. Giả sử không có ưu thế đặc trưng về địa điểm, thị trường nước ngoài sẽ được cung cấp bằng xuất khẩu. Hơn nữa, sự tồn tại chỉ ưu thế đặc trưng của DN dẫn đến việc các DN thực hiện chuyển giao nguồn lực của danh mục đầu tư.

Theo quan điểm này, các DNVVN rõ ràng bị bất lợi bởi quy mô của nền kinh tế và các quy mô khác liên quan đến các ưu thế đặc trưng của DN. Tất cả các ưu thế dành cho các cơ sở chi nhánh và công ty con của các tập đoàn đang chiếm lĩnh thị trường, như việc tiếp cận năng lực quản trị, quản lý, NC&PT và tiếp thị, của các DNVVN kém rõ ràng hơn so với các đối tác lớn hơn của chúng. Tuy nhiên, lợi ích của việc hội nhập DNVVN vào chuỗi cung ứng toàn cầu bằng việc đưa ra các nhu cầu khác nhau của người tiêu dùng, hợp tác với các đối tác nước ngoài và tiếp cận đến các nguồn tri thức mới, làm cho FDI trở thành yếu tố quan trọng của toàn bộ các chiến lược mở đối với DNVVN mong muốn mở rộng thị trường của mình và duy trì khả năng đổi mới trong nền kinh tế toàn cầu.

Theo Dunning (1992), lợi ích tiềm năng của FDI của các công ty đa quốc gia đối với các DNVVN bản địa có thể được chia thành 4 loại liên kết chính và tác dụng lan tỏa liên quan đến tiếp thị của DNVVN bản địa. Loại thứ nhất là liên kết ngược với các nhà cung cấp, những người mua các linh kiện, vật liệu và dịch vụ tại nước chủ nhà. Điều này có thể tạo ra các cơ hội thị trường mới cho các DNVVN bản địa. Loại thứ hai là liên kết xuôi với khách hàng, có thể bao gồm các cửa hàng tiếp thị của DNVVN bản địa. Các ví dụ cho loại này là các trạm xăng và các chuỗi nhà hàng; và liên kết với người mua công nghiệp. Loại thứ ba là liên kết với các đối thủ cạnh tranh. Mặc dù các công ty đa quốc gia có thể giữ vị trí mạnh trong thị trường so với các DNVVN bản địa, cần nhấn mạnh là sự liên kết với các đối thủ cạnh tranh có thể đưa đến các nhà cung cấp cấp hai và cấp ba đến các nhà đầu tư hướng nội hàng đầu. Cuối cùng là một số công ty đa quốc gia có vai trò quan trọng trong việc tạo lập thị trường cho DNVVN bản địa thông qua việc đề xướng dự án chung với các đối tác của DNVVN bản địa

bằng các hình thức liên doanh, hợp đồng li xăng và các liên minh chiến lược, tức là liên kết với các đối tác công nghệ. Như vậy sẽ tạo ra một số quan hệ mật thiết để hội nhập DNVVN bản địa vào chuỗi cung ứng toàn cầu của các nhà đầu tư hướng nội.

Liên kết với các DNVVN

Chương trình thúc đẩy liên kết của DNVVN với FDI cần bao gồm hai thành phần khác biệt; tập hợp các dịch vụ thúc đẩy liên kết và các dịch vụ nâng cấp quản lý và kỹ thuật.

Chương trình dịch vụ thúc đẩy liên kết có thể bao gồm (1) cải thiện luồng thông tin về các nhà cung cấp bản địa tiềm năng cho bên mua là các công ty đa quốc gia tiềm năng và về các cơ hội cung cấp cho các nhà cung cấp tiềm năng thông qua việc phát triển các danh bạ về DN và website (bằng cách tập hợp thông tin kỹ thuật chi tiết về DNVVN như các chủng loại máy móc và thiết bị, quy trình chế tạo, mẫu mã, điện năng, công suất, tình trạng bảo dưỡng... và (2) tổ chức thông tin cho khách hàng và nhà cung cấp mức độ đáp ứng các nhu cầu và yêu cầu thông tin qua việc thiết lập cơ sở dữ liệu thông tin có bổ sung các hội thảo và các hoạt động “đáp ứng khách hàng” (OECD, 2004: 46).

Chương trình dịch vụ xây dựng năng lực để nâng cấp quản lý và kỹ thuật có thể bao gồm một tổ chức, là trung tâm liên kết cho các nhà cung cấp bản địa trong cùng lĩnh vực và vận hành dự án có liên quan đến sự phát triển kinh doanh bắt nguồn từ công ty đa quốc gia. Tổ chức (trung tâm liên kết) này biên soạn cơ sở dữ liệu “phù hợp để cung cấp” và phổ biến thông tin cho cả các công ty đa quốc gia thu hút FDI và các DNVVN cung cấp bản địa. Ngoài ra, tổ chức này thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo ở cấp điều hành cho các nhà quản lý DNVVN cung cấp bản địa; các hệ thống bảo đảm chất lượng, nâng cao nhận thức, trách nhiệm của tập đoàn với xã hội, kỹ năng thương thuyết... Hơn nữa, tổ chức này còn cung cấp dịch vụ tư vấn theo yêu cầu của đối tác nước ngoài.

3. Chính sách phát triển nguồn nhân lực

Phát triển nguồn nhân lực là tâm điểm của việc tạo ra tri thức, và nhân tài là một yếu tố thiết yếu để đạt được sự học hỏi của tổ chức. Công tác tuyển dụng và đào tạo từ trước tới nay là các chức năng quan trọng trong một DN, song đã không được nghiên cứu kỹ để hiểu xem chính sách công có thể ảnh hưởng như thế nào đến công tác thường quy này của việc quản lý nguồn nhân lực.

Chính sách đào tạo định hướng vào nguồn nhân lực, chủ yếu là đầu vào cho DNVVN nói chung. Việc cung cấp cho sinh viên mới tốt nghiệp tri thức về các công nghệ mới nổi đến nay vẫn là tâm điểm của chính sách đào tạo. Các nguồn nhân lực khác như các nhà kỹ thuật có khả năng thực hiện đổi mới vô hình cũng được quản lý bởi các chính sách chứng nhận khác nhau như chứng nhận về trình độ kỹ năng. Mặc dù đào tạo cơ bản trước tuyển dụng là quan trọng, các nhà quản lý vẫn phân nửa là họ phải đào tạo lại nhân lực. Ở một số nền kinh tế, các DNVVN có đặc thù là DN gia đình và trong nhiều trường hợp việc đào tạo nhân công trong các DNVVN này không

được tổ chức tốt. Vì vậy, các trung tâm đào tạo kỹ năng của nhà nước phát triển tốt có vai trò tối quan trọng đối với các DNVVN.

Trong phần này, chính sách được nghiên cứu như là một biện pháp tương ứng với các hoạt động trong DN. Do đó, quản lý nguồn nhân lực trong DN có thể được phản ánh trong chính sách phát triển nguồn nhân lực của Chính phủ để gia tăng ảnh hưởng của chính sách.

3.1. Đáp ứng quản lý nguồn nhân lực của DNVVN

Cơ cấu khuyến khích và đánh giá trong DNVVN

Cơ cấu khuyến khích là nguyên tắc mà các thành viên của DN tuân theo để phát triển sự nghiệp riêng của mình. Một số DN áp dụng hệ thống thang cấp, trong đó cơ cấu khuyến khích của công tác nghiên cứu có thể khác với cơ cấu khuyến khích công tác quản trị. Hậu quả của biện pháp khuyến khích có cơ cấu không tốt có thể dẫn đến thất thoát nhân lực. Thực tế, nhiều nhà nghiên cứu đã rời bỏ DNVVN để có thu nhập nhiều hơn hoặc có được sự ổn định. Tuy nhiên, chỉ riêng lương thôi không phải là yếu tố quyết định. Trong nhiều DNVVN, thiếu cơ cấu khuyến khích hợp lý để thu hút các nhà nghiên cứu trẻ có tài. Ví dụ, DNVVN không đủ khả năng đào tạo nghề ở nước ngoài, mặc dù một số nhân viên có tài mong muốn thực hiện nghiên cứu tiên tiến ở nước ngoài. Chính sách của Chính phủ cần tạo ra biện pháp khuyến khích thêm để giữ nhân tài trong các DNVVN có triển vọng.

Thực tiễn: tuyển dụng và đào tạo

Một số DNVVN đổi mới đề ra biện pháp khuyến khích đặc biệt để tuyển dụng các nhà nghiên cứu có trình độ cao. Một số DNVVN đề ra các biện pháp khuyến khích cho nhân công lâu năm để thành lập DN riêng của mình. Người lao động cảm nhận được rằng DN có quy mô nhỏ tạo ra các cơ hội để khái quát được toàn bộ các hoạt động quản lý một DN là như thế nào. Kinh nghiệm cho doanh nhân tiềm năng sự tự tin nhất định để khởi nghiệp một DN nhỏ tương tự. Tuy nhiên, nhiều DNVVN không có chương trình cụ thể để giúp phát triển sự nghiệp của nhân viên. Có thể có rất nhiều rào cản đối với việc cung cấp nhân lực NC&PT có trình độ cao. Vị trí công việc không ổn định trong DNVVN có thể đòi hỏi các bảo đảm xã hội hợp lý để chuyển đổi giữa các vị trí việc làm một cách linh động. Ngoài ra, số tiền chi trả thấp của DNVVN so với các công ty đa quốc gia có thể làm nản các nhân tài trẻ. Nếu Chính phủ muốn cải thiện nghiên cứu trong DNVVN, một chính sách đặc biệt có thể tạo ra các biện pháp khuyến khích cho các nhà nghiên cứu của DNVVN, như tín dụng thuế thu nhập đặc biệt.

Đào tạo trong DNVVN không phải là một nhiệm vụ dễ dàng do thiếu đội ngũ đào tạo chuyên nghiệp. Do đó, đào tạo bên ngoài DN trở thành một thực tiễn phổ biến. Một số DNVVN có thể gửi nhân viên đến DN chi nhánh để học hỏi các kỹ năng quản lý và kỹ thuật mới. DNVVN không có nguồn lực cho phép nhân công ngừng làm việc để tham gia các khóa học chính quy. Tuy nhiên, các khóa đào tạo ngắn của các trường

đại học và cao đẳng là các lựa chọn hấp dẫn đối với DNVVN. Một vấn đề thường gặp là không đủ quy mô để tổ chức chương trình đào tạo, nên các DNVVN cần hợp tác với nhau và xây dựng các chương trình đào tạo chung hoặc tìm kiếm sử dụng các chương trình đào tạo từ bên ngoài.

3.2. Chính sách cung cấp nhân lực cho DNVVN

Ưu tiên phát triển nguồn nhân lực trong chính sách đổi mới không phải là không rõ rệt trong các DN của chính phủ, DN vốn đầu tư mạo hiểm và DN mới. Sự khác biệt cho thấy chính sách phát triển nguồn nhân lực có thể dẫn tới điểm mất cân bằng giữa tuyển dụng và đào tạo. Việc thực hiện chính sách phát triển nguồn nhân lực có thể cần có sự tham gia của khu vực tư nhân cũng như đi kèm với chính sách tài chính để thực thi một cách có hiệu quả.

Cung cấp nhân lực phù hợp

DNVVN công nghệ cao thực hiện NC&PT cần các tiến sĩ, tuy nhiên các DNVVN đã phát triển với sự đổi mới gia tăng khiêm tốn tìm kiếm sinh viên tốt nghiệp hoặc nhân lực có bằng thạc sĩ. Ngoài ra, kiến thức sâu và hẹp của chuyên gia không hữu ích để làm việc cho các DNVVN vì một nhà nghiên cứu cần hiểu biết các lĩnh vực khác nhau để thực hiện nhiều vai trò trong quá trình phát triển sản phẩm. Nhân viên tài năng của DNVVN viết các chương trình phần mềm và đồng thời thiết kế các chi tiết cơ khí. Chính sách đào tạo cần cung cấp cả kỹ sư có trình độ khoa học cao và các kỹ sư đa chức năng. Các trường đại học và cao đẳng được khuyến khích để mở các khóa học ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu đào tạo liên tục trong DNVVN. Ở các nền kinh tế đang phát triển, việc khai thác các công ty đa quốc gia được khuyến khích để nâng cấp nguồn nhân lực.

Cung cấp ưu đãi để làm việc trong DNVVN

Nhiều DNVVN bị ảnh hưởng bởi sự ra đi của các nhà nghiên cứu. Ở các nền kinh tế đang phát triển, sự chảy máu chất xám sang các nước tiên tiến có thể là một trở ngại đối với DNVVN. Chính sách này sẽ có hai lựa chọn: để thu hút các nhà nghiên cứu và các kỹ sư trình độ cao vào làm việc tại các DNVVN và lưu giữ những người này không rời bỏ DNVVN để đến các DN lớn và các viện hàn lâm. Cách thứ ba để thúc đẩy đào tạo của DN là để những người này rời bỏ DNVVN để thành lập DNVVN của riêng họ.

Văn hóa DN cũng quan trọng trong việc ra quyết định của sinh viên tốt nghiệp đối với sự phát triển sự nghiệp của mình. Ở Nhật Bản, sự sụp đổ của cơn sốt đầu tư mạo hiểm trong những năm 1980 đã gây ra tâm trạng bi quan và làm suy giảm tinh thần chấp nhận rủi ro của sinh viên. Mặt khác, Mỹ đã xây dựng thành công văn hóa DN và sinh viên tốt nghiệp có triển vọng đã không do dự làm việc trong các DN đầu tư mạo hiểm. Với nghĩa này, phát triển nguồn nhân lực có liên quan đến chính sách vĩ mô về độ an toàn của việc làm và tính linh động của việc làm. Việc giảm mạnh thuế cho nhân lực NC&PT trong DNVVN có thể cần thiết trong một số nền kinh tế.

Một chương trình để thu hút các nhà nghiên cứu có năng lực từ các DN đầu tư mạo hiểm bị thất bại là cần thiết. Các khu vực nghiên cứu công như các viện nghiên cứu công cần hoạt động không chỉ để tạo ra các DNVVN bắt nguồn từ đó mà còn cần hoạt động như là bước đệm cho các nhà nghiên cứu để dịch chuyển sang các DN đầu tư mạo hiểm khác.

Liên kết giữa các lĩnh vực đào tạo và DNVVN

Khung chuẩn cho sự hợp tác giữa trường đại học - viện nghiên cứu công - ngành công nghiệp có thể được thể hiện như sau: Tài trợ của chính phủ và của DN (tài trợ tương ứng), sinh viên tốt nghiệp từ trường đại học và họ thực hiện nghiên cứu trong viện nghiên cứu công. Do các trường đại học nâng cao năng lực nghiên cứu tập thể với các trung tâm khác nhau, các viện nghiên cứu cũng có thể cung cấp các chương trình đào tạo. Các chương trình ngắn hạn của các viện nghiên cứu công bao gồm các nội dung thực tiễn hơn và phản ứng từ các DNVVN có thể rất tích cực. Các trường đại học có thể thay đổi chương trình giảng dạy của các trường đại học kỹ thuật trên nhu cầu của các ngành công nghiệp. Ngoài ra, để đào tạo các kỹ sư đa chức năng, cần có các chương trình đào tạo liên ngành và liên khoa.

3.3. Các biện pháp chính sách phát triển nguồn nhân lực

Do các hoạt động chính của phát triển nguồn nhân lực là tuyển dụng và đào tạo, các biện pháp chính sách tương ứng có thể chia thành các yếu tố sau đây.

Bảng 5. Các yếu tố của chính sách phát triển nguồn nhân lực

| Yếu tố | Yếu tố phụ | Nội dung |
|---------------|---|---|
| Tuyển dụng | Nhân lực NC&PT Khả năng tiếp cận lao động địa phương có kỹ năng | - Thúc đẩy DNVVN tuyển dụng sinh viên tốt nghiệp đại học. - Tài trợ cho tuyển dụng nhân lực NC&PT - Trình độ học vấn cơ bản |
| Đào tạo | Các chương trình đào tạo cụ thể cho DNVVN Đa dạng hóa các chương trình đào tạo | Chương trình kỹ năng công nghệ thông tin cho các DNVVN - Tài trợ đào tạo nhân sự cho DNVVN - Đào tạo các trình độ khác nhau - các nhà nghiên cứu/kỹ thuật viên/lao động lành nghề |

4. Chính sách công nghệ

Nguyên lý cơ bản của chính sách công nghệ trong những năm 1970 là để phát triển công nghệ thương mại từ các phát minh khoa học. Vào cuối những năm 1980, sau cuộc thảo luận dài về chính sách thúc đẩy khoa học và kích cầu, chính sách định

hướng vào phổ biến đã bắt đầu và phát triển thành chính sách mạng lưới. Chính sách mạng lưới khuyến khích sự tương tác giữa các nhà đổi mới. Từ những năm 1980, các đặc trưng công nghiệp đã trở thành một yếu tố rất quan trọng cần được xem xét nghiên cứu. Các hình mẫu đổi mới khác nhau trong các lĩnh vực công nghiệp cần có những sửa đổi khác nhau. Chính sách công nghệ của DNVVN cần phối hợp các biện pháp thúc đẩy khoa học và kích cầu, và cũng cần khuyến khích sự hợp tác.

4.1. Sự phát sinh và phổ biến đổi mới

Phát sinh: đổi mới dựa vào khoa học/định hướng theo nhu cầu

Luận cứ cổ điển về chính sách thúc đẩy khoa học và kích cầu vẫn còn hữu ích trong việc phân tích các chính sách đổi mới hiện hành. Các chính sách thúc đẩy việc thành lập DN spin-off từ các trường đại học là một thành phần của luận cứ thúc đẩy khoa học. Thị trường đặc trưng cho DNVVN được bảo trợ để tạo nền tảng nhu cầu cho đổi mới DNVVN. Người ta thừa nhận rằng sự kết hợp hài hòa của hai chiến lược chính sách này sẽ hiệu quả hơn. Bảo trợ thị trường mà không khuyến khích có thể gây ra rủi ro đạo đức đến các DNVVN muốn được tiếp tục bảo trợ thay vì đổi mới.

Phổ biến: chia sẻ tri thức

Mặc dù khái niệm chia sẻ tri thức không chính xác giống như học hỏi lẫn nhau, chúng là các khái niệm liên quan đến nhau. Chia sẻ tri thức là kết quả của việc học hỏi lẫn nhau và là điều kiện tiên quyết cho học hỏi lẫn nhau. Các nhà sản xuất văn phòng phẩm có thể học hỏi từ các nhà sản xuất chi tiết nhựa về cách chế tạo lớp phủ bền trên văn phòng phẩm bằng nhựa. Khi tri thức được tạo ra trong các trường đại học hoặc viện nghiên cứu, việc chuyển giao công nghệ là rất quan trọng. Nếu tri thức được tạo ra trong DN đầu tư mạo hiểm, việc đẩy mạnh kinh doanh và thực hiện tiềm lực công nghệ là rất quan trọng. Trường hợp đầu cần có sự chia sẻ tri thức rõ ràng giữa các viện nghiên cứu công và các DN tư nhân. Trường hợp sau cần có sự chia sẻ tri thức phi chính thức giữa các DN về tri thức đặc trưng cho ngành công nghiệp.

Việc chia sẻ tri thức giữa các ngành công nghiệp, đôi khi được kết nối hoặc được dàn xếp thông qua các tổ chức được chính phủ tài trợ, có thể đóng góp vào việc đổi mới. Để khuyến khích việc học hỏi lẫn nhau, một nền tảng tri thức chung được tạo ra bằng cách đào tạo các kỹ thuật viên trong các DN khác nhau. Ví dụ, chính phủ có thể thành lập trung tâm thiết kế với sự hỗ trợ của máy tính (CAD) cho các DNVVN chế tạo. Các nhà thiết kế của các DNVVN khác nhau có thể gặp nhau tại trung tâm này và học tri thức cơ bản. Sau đó, họ có thể phát triển thành học hỏi lẫn nhau về cách thức bổ sung thêm các chương trình theo yêu cầu khách hàng trên bộ phần mềm CAD. Cấp độ tổ chức (hiệp hội thương mại) và cấp độ cá thể (câu lạc bộ kỹ sư) là các công cụ chia sẻ tri thức.

Nhân lực lưu động cũng góp phần vào việc chia sẻ tri thức giữa các DN khác nhau. Tri thức tiềm ẩn có ở nhân công có kỹ năng bắt buộc phải làm việc trong trung tâm của nhà nước và trung tâm này gửi những nhân công có kỹ năng (đa số họ đã về hưu) đến

các DN tụt hậu để thúc đẩy đổi mới.

Học tập lẫn nhau

Học tập lẫn nhau nhấn mạnh sự đổi mới từ phía người sử dụng là rất quan trọng cũng như sự đổi mới từ các nhà cung cấp ở trên. Việc học hỏi trong lĩnh vực người sử dụng có thể được chuyển giao thành cải tiến ở trên cho các sản phẩm cơ bản. Không giống như học hỏi theo một hướng duy nhất trong mô hình của Arrow (1962), Lundvall cho rằng học hỏi từ trên cũng tạo thuận lợi cho việc học hỏi từ dưới. Phổ biến đổi mới từ trên xuống dưới có thể được coi là việc sử dụng thành phần công nghệ cao (ví dụ như lade). Sự phát triển của lade bán dẫn chủ yếu là nhờ các hãng lớn sử dụng (ví dụ General Electric) trong giai đoạn ban đầu, tuy nhiên chẳng bao lâu sau các nhà sản xuất lade chuyên dụng đã cải tiến chúng. Kết quả là các sản phẩm này phổ biến đến các nhà chế tạo khác như bút lade và các nhà sản xuất máy quét mã vạch.

Có 3 loại chính sách thúc đẩy học hỏi lẫn nhau trong các DNVVN. Hình thức học hỏi lẫn nhau thứ nhất (theo ngành dọc) có thể được tạo điều kiện thuận lợi bởi các DN lớn hỗ trợ cho các nhà cung cấp của mình. Hình thức học hỏi thứ hai là giữa khu vực nhà nước và tư nhân, các nguồn tài trợ tài chính lớn cho các DN lớn trong các chương trình hợp tác NC&PT thường làm mờ nhạt vai trò của các DNVVN và chính phủ phân bổ quỹ tài trợ tương ứng đặc biệt dành riêng cho chương trình hợp tác NC&PT giữa các DNVVN và khu vực công. Hình thức học hỏi thứ ba là giữa các DNVVN với nhau.

4.2. Chính sách nâng cao đổi mới công nghệ

Phần này mô tả các chính sách về các biện pháp khuyến khích học hỏi nội bộ và học hỏi từ các nhà đổi mới bên ngoài. Học hỏi từ bên ngoài được chia thành các đối tác (thương mại) theo ngành dọc, các tổ chức của khu vực công và các DN theo ngành ngang như đã nêu ở trên.

Chính sách học hỏi nội bộ

Chính phủ hỗ trợ các DN công nghệ cao mới khởi nghiệp bằng nhiều hình thức khác nhau. Đối với thị trường công nghệ cao, chính phủ có thể đề ra biểu thuế cao tạm thời để hỗ trợ sự phát triển của các nhà sản xuất linh kiện trong nước cạnh tranh với các nhà sản xuất nước ngoài. Tuy nhiên, điều này có thể trở thành vấn đề trong nhiều trường hợp vì người sử dụng có thể phàn nàn về mức thuế cao đối với những linh kiện cần thiết. Do đó, có thể cần hỗ trợ trực tiếp nhiều hơn như các dự án kinh doanh mạo hiểm ươm tạo và tài trợ cho NC&PT cho các DN sử dụng công nghệ mới.

Chính sách công nghệ chi tiết cũng có thể khác nhau dựa trên giai đoạn phát triển sản phẩm. Tài trợ cho NC&PT để tạo ra ý tưởng mới và giai đoạn thương mại hóa sau đó có thể khác nhau. Giai đoạn đầu có thể là hỗ trợ trực tiếp hơn tuy nhiên giai đoạn sau có thể được hỗ trợ bằng giảm thuế hoặc thiết lập quỹ tương ứng cho việc phát triển thử sản phẩm mới.

Biện pháp khuyến khích học hỏi nội bộ có thể được kết nối với các biện pháp hỗ trợ bằng tài chính khác. Giảm và miễn trừ thuế thường được sử dụng để hỗ trợ cho các

hoạt động NC&PT trong DNVVN. Chứng nhận về DN đổi mới cũng có tác dụng hỗ trợ vì nó làm tăng độ tin cậy của DN. Sự can thiệp trực tiếp nhất để thúc đẩy học hỏi nội bộ là tạo điều kiện thuận lợi cho các chương trình đào tạo trong một DN. Các DN gửi nhân viên đến các cơ sở đào tạo có thể được nhận tài trợ phù hợp hoặc các chuyên gia tư vấn trong các lĩnh vực phù hợp với chi phí rất thấp.

Chính sách học hỏi từ bên ngoài: Hợp tác về công nghệ của các DNVVN

Phương thức học hỏi lẫn nhau hoàn toàn khác trong trường hợp các đối tác thương mại theo ngành dọc và với các đối tác theo ngành ngang. Vị thế của một DN trong mạng lưới quyết định hình thức hợp tác thuộc về hành vi. Các DN sử dụng lớn bắt đầu nhận thấy tầm quan trọng của việc quản lý chuỗi cung ứng. Theo một nghiên cứu mới đây, người ta cho rằng trình độ năng lực công nghệ ở các DN sử dụng lớn là quan trọng để thực hiện chính sách đổi mới đối với các DNVVN là nhà cung cấp. Một cảnh báo là các DN lớn thường hưởng lợi từ các liên minh giữa các DN nhỏ và các DN lớn.

Do mạng tri thức khác với mạng kinh doanh, nên sự hợp tác và trao đổi thông tin theo ngành ngang giữa các đối tác không kinh doanh có các đặc trưng của mạng tri thức. Vấn đề của mạng tri thức là thiếu các biện pháp khuyến khích rõ ràng. Nó bắt đầu bằng việc trao đổi thông tin trong giới chuyên gia như các hiệp hội kỹ sư. Quá trình này tiến triển chậm và DNVVN có thể làm cho các kỹ sư nản lòng để tham gia vào các hoạt động chia sẻ tri thức từ bên ngoài này. Do đó, các biện pháp thực hiện chính sách thúc đẩy mạng tri thức cần đề ra các biện pháp khuyến khích ở cấp độ DN và cá nhân.

Sự hợp tác giữa các trường đại học và ngành công nghiệp đã được nghiên cứu nhiều và kết quả của các nghiên cứu này cho thấy có các hình thức hợp tác khác nhau. Hơn nữa, vai trò của Chính phủ trong việc tạo thuận lợi cho sự hợp tác giữa trường đại học - ngành công nghiệp là rất quan trọng. Vai trò của trường đại học đặc biệt quan trọng trong các lĩnh vực công nghiệp dựa vào khoa học.

Nội dung hợp tác nghiên cứu giữa trường đại học - ngành công nghiệp trong các DNVVN khác với nội dung hợp tác với các DN lớn. Các trường đại học có thể hợp tác tư vấn cho các DNVVN hơn là một dự án lớn chính thức. Viện nghiên cứu công cũng hoạt động như một công để DNVVN tiếp cận với các công nghệ mới nổi. Trong mô hình vai trò truyền thống, chức năng của các viện này là cầu nối giữa nghiên cứu của trường đại học và nhu cầu của ngành công nghiệp. Sẽ rất thú vị khi quan sát xem liệu trường đại học hay các viện nghiên cứu của chính phủ có vai trò quan trọng trong việc chuyển giao tri thức cho các DNVVN.

4.3. Các biện pháp chính sách cho đổi mới công nghệ

Chính sách công nghệ có thể trùng lặp với các chính sách khác, đặc biệt là tài trợ cho DNVVN. Trong một số trường hợp, tài trợ cho NC&PT là một phần và vốn vay cho dự án NC&PT được cung cấp. Chính sách công nghệ có thể được chia thành chính sách phát triển, phổ biến và liên kết mạng lưới và sử dụng đổi mới một cách hiệu quả.

Cơ sở hạ tầng cho những hoạt động này có thể được thực hiện thông qua việc cải thiện tính phù hợp của công nghệ cho các DNVVN, (ví dụ bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ), tài trợ cho NC&PT, và tài trợ tương ứng cho hợp tác trong NC&PT...

5. Chính sách tài chính

5.1. Vòng đời tài chính và chính sách tài chính của chính phủ

Chính sách tài trợ cho DNVVN đổi mới gặp phải các nhu cầu tài chính khác nhau để đẩy nhanh mỗi giai đoạn phát triển. Đối với giai đoạn khởi nghiệp, chủ yếu để tiết kiệm nhân lực cho doanh nhân, người thân và bạn bè là các nguồn nhân lực để khởi nghiệp DN. Tuy nhiên, giai đoạn khởi nghiệp này kéo dài nhiều năm với doanh thu âm trước khi trải qua thời điểm hòa vốn. Do đó, ngay sau khi sử dụng hết nguồn tài chính của bản thân, DN không thể phát triển tiếp đến giai đoạn sau mà không có sự tài trợ từ bên ngoài. Đối với các DN mới khởi nghiệp đổi mới, tài trợ cho NC&PT là cần thiết để tiếp tục phát triển công nghệ. Tuy nhiên, đầu tư vào giai đoạn phát triển này của các DN có rủi ro rất cao và chỉ có vốn khởi đầu của Chính phủ hoặc những nhà cung cấp vốn cho dự án kinh doanh mạo hiểm, là những người giàu có không chỉ có đủ tiền mà còn có thể tư vấn và sự tinh thông của họ có thể can thiệp vào thung lũng chết thứ nhất và thứ hai của đầu tư cho NC&PT và tài trợ để thương mại hóa công nghệ.

Sau khi phát triển thành công mô hình kỹ thuật và mô hình sản xuất, các DN mới khởi nghiệp cần tìm nguồn bơm vốn tiếp để xây dựng các dây chuyền sản xuất và tiếp tục đầu tư cho NC&PT, đây cũng là thung lũng chết thứ ba. Tuy nhiên, trong giai đoạn phát triển sớm này với khả năng sinh lợi thấp và thành tích kinh doanh ngắn, nếu không có vật thể chấp tốt, sẽ khó được nhận tài trợ bằng vay nợ của hệ thống ngân hàng thương mại do vấn đề thông tin không chắc chắn và không cân xứng. Các nhà đầu tư vốn mạo hiểm có thể cung cấp vốn thiết yếu cho giai đoạn non trẻ này của các các hãng trước cổ phiếu phát hành lần đầu (IPO). Không giống như các ngân hàng thương mại, các nhà đầu tư vốn mạo hiểm nghiên cứu kỹ tiềm năng phát triển và thất bại có thể của các DN non trẻ và các công nghệ của họ trước khi cấp vốn. Các nhà đầu tư vốn mạo hiểm giám sát chặt chẽ việc quản lý của DN ngay cả sau khi cấp vốn, làm giảm bớt vấn đề thông tin không chắc chắn và không cân xứng. Khi DN mới khởi nghiệp thành công trong các giao dịch IPO hoặc mua bán và sáp nhập (M&A), các nhà đầu tư vốn mạo hiểm có thể rút đầu tư, thu lợi lớn. Việc tạo thuận lợi cho cơ chế rút vốn trên thị trường là điều kiện cần cho các thị trường vốn đầu tư mạo hiểm tồn tại.

Các DN mới khởi nghiệp nhỏ và các DN đầu tư mạo hiểm non trẻ phải đối mặt với việc thiếu vốn, có nghĩa là phân phối tài chính theo định mức do các vấn đề thông tin không cân xứng và quy mô đầu tư ở giai đoạn ban đầu này nhỏ. Cùng với vòng đời tài chính này của một DN, sự can thiệp của Chính phủ là cần thiết để giải quyết các vấn đề thông tin không chắc chắn và không cân xứng, tức là các vấn đề thất bại thị trường, bằng việc cấp tài chính trực tiếp cho các DN mới khởi nghiệp và các DN đầu tư mạo

hiểm trong giai đoạn đầu phát triển hoặc bằng việc cung cấp tốt hơn các luồng thông tin như thông tin công nghệ, chứng nhận đầu tư mạo hiểm, các chương trình bảo đảm công nghệ, hoặc môi giới chuyên giao công nghệ.

Vai trò của Chính phủ là vai trò kép: 1) tạo thuận lợi cho thị trường tài chính hiệu quả thông qua việc thiết lập các nguyên tắc và quy định hợp lý hơn và 2) cung cấp tài trợ trực tiếp DNVVN bằng cách tài trợ trực tiếp hoặc bằng các dịch vụ cơ sở hạ tầng và dịch vụ công. Do nghiên cứu này chỉ tập trung vào vai trò can thiệp trực tiếp của chính phủ vào các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN, nên ở đây chỉ nghiên cứu vai trò thứ hai, chính sách tài trợ cho DNVVN. Có hai cách tài trợ trực tiếp cho DNVVN và DN mới khởi nghiệp: 1) tài trợ bằng vốn cổ phần và 2) tài trợ bằng vay nợ.

5.2. Tài trợ bằng vốn cổ phần

Chương trình vốn cổ phần của Chính phủ

Trong giai đoạn đầu tiên của thung lũng chết, chính phủ có thể tài trợ đầu tư cho NC&PT để phát triển công nghệ mới nổi. Việc phát triển công nghệ tiếp theo, việc thương mại hóa NC&PT và xây dựng năng lực chế tạo có thể được hỗ trợ qua chương trình vốn cổ phần trực tiếp của Chính phủ. Chính phủ có thể tham gia đầu tư vốn cổ phần trực tiếp thông qua việc thiết lập các quỹ trực tiếp cho DNVVN đổi mới có năng lực công nghệ. Các quỹ dành cho mục đích đặc biệt này nhận cổ phiếu thường của DN mới khởi nghiệp đổi mới hầu hết thấp hơn cổ phiếu thường của doanh nhân. Một số nền kinh tế của các nước thành viên đã thành lập các tổ chức đầu tư mạo hiểm của Chính phủ với mục đích đầu tư trực tiếp vào các DN đầu tư mạo hiểm hoặc tham gia như cổ đông hữu hạn.

Tuy nhiên, kinh nghiệm của các chương trình đầu tư vốn cổ phần trực tiếp của chính phủ tương đối kém hiệu quả trong việc thúc đẩy các DN đầu tư mạo hiểm và các DN mới khởi nghiệp đổi mới. Do các chương trình đầu tư vốn cổ phần của Chính phủ không có biện pháp cơ cấu khuyến khích thích hợp cho các nhà quản lý vốn, các chương trình này không có sự giám sát thích đáng và khảo sát tính khả thi của việc lựa chọn các DN đầu tư mạo hiểm có tiềm năng phát triển nhảy vọt. Các quan chức Chính phủ, là người vận hành các chương trình đầu tư vốn cổ phần của Chính phủ, thường không có kinh nghiệm cần thiết về thị trường tài chính và quản lý vốn. Việc không hiệu quả trong giao dịch với các DN đầu tư mạo hiểm tất nhiên sẽ dẫn đến thất bại nhiều hơn và thất thoát đầu tư của các DN này nhiều hơn.

Thường là các vốn đầu tư tương hỗ, là DN đầu tư mạo hiểm với sự cấp vốn đầu tư cổ phần của nhà nước, được thành lập để hỗ trợ vốn của Nhà nước cho DN đầu tư mạo hiểm, sử dụng các nhà quản lý vốn chuyên nghiệp để thực hiện đầu tư vốn cổ phần. Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp này, việc thiết lập cơ chế khuyến khích hợp lý cho các nhà quản lý vốn là rất cần thiết để đầu tư thành công vốn cổ phần cho DN đầu tư mạo hiểm.

Mạng lưới các nhà đầu tư mạo hiểm: Mạng lưới các nhà cung cấp vốn cho dự án kinh doanh mạo hiểm

Tài trợ của nhà cung cấp vốn cho những dự án kinh doanh mạo hiểm có vai trò then chốt trong giai đoạn đầu tài trợ của thung lũng tử thần của các DNVVN đổi mới. Tuy

nhiên, các nhà cung cấp vốn cho dự án kinh doanh mạo hiểm phần lớn không có các cơ hội đầu tư, trong khi các doanh nhân lại than phiền về việc không có cơ hội để đánh giá và tài trợ cho công nghệ. Các vấn đề này có thể được coi là một trong các thất bại thị trường với việc thiếu các luồng thông tin về thị trường tài chính. Thị trường bị phân đoạn của các nhà cung cấp vốn cho những dự án kinh doanh mạo hiểm và các doanh nhân ở giai đoạn đầu cần có sự can thiệp của Chính phủ trong lĩnh vực thị trường tài chính không đầy đủ này.

Mạng lưới các nhà cung cấp vốn cho dự án kinh doanh mạo hiểm được các nhà hoạch định chính sách đánh giá cao như là một giải pháp khác cho tài trợ bằng vốn cổ phần trực tiếp cho các DNVVN đổi mới. Mạng lưới này tập hợp các nhà cung cấp vốn cho dự án kinh doanh mạo hiểm, các nhà đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư và các doanh nhân tìm kiếm các nguồn tài trợ cho công nghệ đổi mới có tiềm năng cao. Mạng lưới này tạo ra các kênh thông tin giữa các nhà sử dụng tiềm năng và các nhà cung cấp vốn cho phát triển và thương mại hóa công nghệ. Các sáng kiến chính sách này hiệu quả về kinh tế mà không tốn chi phí đáng kể và thúc đẩy thành công thị trường vốn đầu tư mạo hiểm so với bất kỳ biện pháp tài trợ nào khác của Chính phủ. Tuy nhiên, chính sách này không thể thu hái thành quả từ thành công của DN đầu tư mạo hiểm. Chính phủ chỉ tham gia vào mạng lưới này như nhà tài trợ để duy trì mạng lưới các nhà cung cấp vốn cho những dự án kinh doanh mạo hiểm nói chung. Ngoài ra, các mạng lưới quốc tế này có thể hữu ích cho việc tìm kiếm vốn đầu tư mạo hiểm quốc tế và chia sẻ tri thức và kinh nghiệm chuyên môn cao.

5.3. Tài trợ bằng vay nợ

Các chương trình cho vay trực tiếp

Chính phủ có thể thiết lập các chương trình cho vay trực tiếp cho các DNVVN đổi mới, các DN đầu tư mạo hiểm dựa vào công nghệ. Phần lớn các Chính phủ thiết lập chương trình cho DNVVN vay với lãi suất tương đối vừa phải và tỷ lệ hoa hồng thấp để hỗ trợ các hoạt động đổi mới DNVVN. Những chương trình này phần lớn do các ngân hàng thương mại chuyên dụng của chính phủ vận hành và cũng hợp tác với các ngân hàng tư nhân. Khi hợp tác với các ngân hàng tư nhân, cần xây dựng các chương trình bảo lãnh vay vốn để bảo toàn các thiệt hại mặc định của các khoản vay của các DNVVN.

Tuy nhiên, hầu hết các chương trình cho vay trực tiếp không phải là những giải pháp tài trợ khả thi cho DNVVN đổi mới và các DN đầu tư mạo hiểm dựa vào công nghệ về lâu dài. Vì lãi suất cố định dưới mức trần thấp trong khi những rủi ro vỡ nợ lại cao trong các DN đầu tư mạo hiểm non trẻ và các DNVVN không có thể chấp, những thiệt hại tài chính của chương trình cho vay trực tiếp rõ ràng là không thể tránh khỏi. Do các chương trình cho vay trực tiếp được thiết lập để chia sẻ rủi ro sụt giá của các DNVVN và các DN đầu tư mạo hiểm trong khi tránh lợi nhuận cao từ việc đầu tư thành công, dự tính là sẽ có thiệt hại tài chính. Về triển vọng lâu dài, thiệt hại tiếp tục

của các chương trình cho vay trực tiếp là không khả thi, không thúc đẩy đổi mới DNVVN một cách hiệu quả về chi phí mà lại tạo ra các vấn đề về rủi ro đạo đức của người vay.

Các chương trình bảo lãnh vay vốn

Các chương trình bảo lãnh vay vốn phần lớn được kết hợp với các chương trình cho vay trực tiếp của Chính phủ. Các chương trình bảo lãnh vay vốn của Chính phủ bảo đảm cho DNVVN hoặc là thông qua việc nhận được phí bảo hiểm để bảo lãnh hoặc thông qua các đánh giá công nghệ. Với sự bảo lãnh này của Chính phủ, các ngân hàng thương mại tư nhân cho các DNVVN đổi mới và các DN đầu tư mạo hiểm vay vốn.

Do Chính phủ chịu rủi ro sụt giá của các DN đầu tư mạo hiểm và các DNVVN thông qua các chương trình cho vay trực tiếp của Chính phủ, phí bảo lãnh hợp lý và việc đánh giá công nghệ đáng tin cậy là không thể thiếu để vận hành các chương trình bảo lãnh vay vốn của Chính phủ một cách hiệu quả. Đặc biệt, các đánh giá công nghệ là rất quan trọng vì các đánh giá này làm giảm bớt các vấn đề thông tin bất cân xứng về các khả năng thành công của công nghệ của DN đầu tư mạo hiểm và các vấn đề rủi ro vỡ nợ và rủi ro tín dụng. Đánh giá công nghệ có nghĩa là đánh giá những giá trị tiềm năng của công nghệ bằng cách phân tích sự phát triển công nghệ, khả năng thương mại hóa và những nhu cầu của thị trường. Những đánh giá công nghệ này có thể được sử dụng cho đầu tư vốn mạo hiểm, tài trợ bằng vay nợ, mua bán và sáp nhập DN và chuyển giao công nghệ.

5.4. Chứng nhận cho DNVVN

Nhu cầu cần có các chương trình chứng nhận cho các DN đầu tư mạo hiểm hoặc DNVVN

Các DNVVN thường gặp phải vấn đề thông tin phi đối xứng về thị trường tài chính. Do các DNVVN hầu hết ở các giai đoạn phát triển ban đầu, có ít danh tiếng trên thị trường tài chính và tín dụng, đôi khi thậm chí không có sổ sách bán hàng trên thị trường hoặc các cơ sở chế tạo, các DNVVN không dễ chiếm được uy tín người ngoài về tiềm năng phát triển và sức thu hút kinh doanh. Do các nhà đầu tư bên ngoài không hiểu biết đầy đủ về DNVVN hoặc DN đầu tư mạo hiểm, các doanh nhân có thể có các biện pháp khuyến khích để theo đuổi những lợi ích cá nhân và các hành vi cơ hội. Do đó, vì thất bại thị trường này dưới dạng thông tin phi đối xứng giữa những người trong nội bộ DNVVN và những người tham gia vào thị trường tài chính, Chính phủ cần can thiệp để giải quyết vấn đề này. Ngoài vấn đề thông tin phi đối xứng, các DN đầu tư mạo hiểm và các DNVVN có khả năng không chắc chắn và rủi ro cao về kinh doanh trong tương lai. Ngoài ra, các DNVVN thường thiếu tài sản vật chất và tài sản hữu hình có thể thế chấp vay ngân hàng, trong khi hầu hết các ngân hàng thương mại đòi hỏi chặt chẽ tài sản thế chấp hữu hình để cho vay. Ngay cả trên thị trường tài chính Mỹ, là thị trường phát triển mạnh nhất, đặc biệt là trên thị trường vốn mạo hiểm, các khoản đầu tư hoặc cho vay cho những giai đoạn đầu của các DN đầu tư mạo hiểm hiếm khi

hoặc rất chậm chạp trong việc hỗ trợ tài chính đầy đủ cho sự phát triển và thương mại hóa công nghệ của các DN đầu tư mạo hiểm.

Những thất bại thị trường này, ở các giai đoạn đầu của các DNVVN và các DN đầu tư mạo hiểm, đặc biệt là trong các lĩnh vực thị trường tài chính, cần có sự can thiệp của Chính phủ dưới dạng cấp giấy chứng nhận cho DNVVN và DN đầu tư mạo hiểm.

Các chương trình cấp giấy chứng nhận của Chính phủ có thể cung cấp đầy đủ thông tin và độ tin cậy về tiềm năng phát triển công nghệ và kinh doanh của DNVVN và DN đầu tư mạo hiểm, có thể giải quyết những vấn đề về thông tin phi đối xứng cho các nhà đầu tư bên ngoài, phần lớn là các nhà đầu tư mạo hiểm.

Giả thuyết chứng nhận và thất bại của Chính phủ

Lerner (2002) đề xuất giả thuyết chứng nhận về khía cạnh hiệu quả đối với việc cấp giấy chứng nhận của Chính phủ. Nếu một DN đầu tư mạo hiểm mới khởi nghiệp không có đủ vốn để phát triển công nghệ, có nghĩa là có thất bại thị trường mặc dù NPV (giá trị hiện tại thuần) của dự án công nghệ là tích cực. Tiếp đó, thông qua việc cấp giấy chứng nhận của Chính phủ cho các dự án công nghệ của DNVVN hoặc DN đầu tư mạo hiểm, Chính phủ có thể báo hiệu cho thị trường tài chính về tầm quan trọng và tiềm năng thành công của các dự án công nghệ. Các nhà đầu tư bên ngoài có thể cung cấp đủ nguồn vốn cho các DNVVN hoặc các DN đầu tư mạo hiểm, tin tưởng vào giấy chứng nhận của Chính phủ. Lerner (1999, 2002), và Gompers and Lerner (1998) đưa ra các bằng chứng thực nghiệm về những hiệu quả tích cực của việc cấp giấy chứng nhận của Chính phủ đối với hiệu suất của các DNVVN hoặc các DN đầu tư mạo hiểm.

Tuy nhiên, có khả năng Chính phủ thất bại trong chương trình cấp giấy chứng nhận này. De Meza (1992) nghi ngờ về khả năng của Chính phủ có thể xác định được tiềm năng phát triển công nghệ và tiềm năng phát triển trong tương lai của các DNVVN hoặc các DN đầu tư mạo hiểm. Các chương trình cấp giấy chứng nhận có thể kém hiệu quả hơn so với các thị trường tài chính tư nhân. Ngoài ra, các chương trình cấp giấy chứng nhận của Chính phủ có thể phải đối mặt với các sức ép chính trị và sự vận động hành lang của các nhóm có lợi ích khác nhau. Chương trình Nghiên cứu đổi mới DN nhỏ (SBIR) của Hoa Kỳ đã có thể thành công nhờ sự phân quyền các quá trình ra quyết định.

Các nhà đầu tư mạo hiểm hoặc người tham gia vào thị trường tư nhân có thể có vai trò kiểm tra và giám sát các dự án công nghệ của các DNVVN hoặc các DN đầu tư mạo hiểm. Do các nhà đầu tư mạo hiểm chủ yếu đầu tư vào những giai đoạn đầu của các DNVVN hoặc các DN đầu tư mạo hiểm trước cổ phiếu phát hành lần đầu, họ là các nhóm đòi hỏi nhất về việc cấp giấy chứng nhận cho các dự án công nghệ của các DNVVN hoặc các DN đầu tư mạo hiểm. Các nhà đầu tư mạo hiểm cần có kiến thức chuyên môn về ngành công nghiệp, có thể nhận thức và kiểm tra được các dự án công nghệ thành công và cũng nên tiếp tục theo dõi sát sao sau khi đầu tư cho các DNVVN hoặc các DN đầu tư mạo hiểm.

6. Chính sách đổi mới quản lý

6.1. Tầm quan trọng của đổi mới quản lý trong DNVVN

DNVVN chiếm hơn 98% DN kinh doanh và hơn 60% việc làm trong khu vực APEC. Hiện nay, nhìn chung các DNVVN đang phải đương đầu với những vấn đề như thiếu thông tin, các nguồn lực tài chính và công nghệ hạn hẹp và thiếu nhân lực có kỹ năng. Đổi mới công nghệ là nhân tố tác động mạnh đến toàn bộ quy trình quản lý, bao gồm các phương pháp quản lý vốn, nhân lực, phân phối, sản xuất và tạo ra các cơ hội mới cho DN. Song mặt khác, những DN tụt hậu có thể thất bại khi cạnh tranh. Khi tốc độ đổi mới công nghệ gia tăng, “sự thay đổi đổi mới trong quản lý” hoặc “đổi mới quản lý” rất cần để đáp ứng thách thức này.

Hầu như chưa có quan điểm chung nào về định nghĩa đổi mới quản lý. Tuy nhiên, đổi mới quản lý nói chung được coi là nhân tố kích hoạt sự thay đổi trong các thành phần hoặc bộ phận cốt lõi của một DN thông qua việc thực thi có chủ ý và các kế hoạch hoặc chương trình mới mang lại sản phẩm hoặc dịch vụ mới, công nghệ xử lý mới, cách tổ chức mới hoặc các hệ thống quản lý mới dẫn đến chuyển biến các bộ phận của DN. Ngoài ra, đổi mới quản lý có thể được định nghĩa là đổi mới các hoạt động kinh doanh, có thể chia thành Lập kế hoạch, Thực hiện, Giám sát và như là sự đổi mới của các phương pháp quản lý bao gồm lập kế hoạch, tổ chức, chỉ đạo, thúc đẩy, kiểm tra, điều phối và bố trí lao động. Nhìn chung, đổi mới quản lý tạo ra sự thay đổi đáng kể đến cơ cấu hiện có, phương pháp kinh doanh, công cụ kinh doanh trong sản xuất, tiếp thị và hỗ trợ cho toàn bộ quy trình kinh doanh.

Mặt khác, để có được sự đổi mới trong quản lý, DN cần có các chiến lược quản lý. Từ khi giới thiệu các khái niệm về chiến lược quản lý vào những năm 1960, các học giả đã tham gia vào cuộc bàn luận chia thành hai nhóm: “nhóm theo chủ nghĩa duy lý” và “nhóm theo chủ nghĩa gia tăng” (Souitaires, 2002). Các nhà nghiên cứu theo chủ nghĩa duy lý cho rằng các nhà điều hành DN ra quyết định dựa trên một loạt các biến diễn hành vi của DN trên cơ sở phân tích môi trường bên ngoài. Trong khi đó, các nhà nghiên cứu theo chủ nghĩa gia tăng đã đưa ra khái niệm khả năng năng động tập trung vào sự thay đổi năng động và học hỏi trong toàn DN. Các chiến lược quản lý được định nghĩa là tập hợp các quyết định hoặc kiểu ra quyết định để giải quyết các thách thức và cơ hội tồn tại trong môi trường phù hợp với các nguồn lực sẵn có trong DN để đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường xác định. Hay các chiến lược quản lý được coi là tập hợp các quyết định được sử dụng để xác định vị thế của DN và thiết kế cơ cấu và quy trình của nó một cách phù hợp nhất với môi trường kinh doanh. Luận cứ như vậy cho rằng các chiến lược quản lý là tập hợp của các quyết định phân bổ nguồn lực dựa trên tổ chức nghiên cứu kỹ và phân tích môi trường, và nội lực của DN nằm trong các quyết định này.

Hiện nay, các yếu tố của chiến lược quản lý như nghiên cứu kỹ môi trường, tính chất dễ hiểu hoặc tính rõ ràng của các chiến lược, các nỗ lực NC&PT và các năng lực

tiếp thị của DN có ảnh hưởng đến đổi mới. Thứ nhất là, nghiên cứu kỹ môi trường được định nghĩa là việc thu thập và sử dụng thông tin về các sự kiện, các xu hướng và các mối quan hệ trong môi trường bên ngoài DN, kiến thức về vấn đề này sẽ hỗ trợ việc quản lý trong hoạch định tiến trình hành động trong tương lai của DN. Thứ hai là, tính chất dễ hiểu hoặc tính rõ ràng của các chiến lược quản lý được định nghĩa như là mức độ mà các chiến lược của DN được coi là rõ ràng và được nhận thức theo chủ định. Các nhà nghiên cứu khác cho rằng đổi mới quản lý là sự tồn tại của các chiến lược quản lý hay định nghĩa. Việc tồn tại các chiến lược quản lý cho phép sử dụng hiệu quả các nguồn lực được gọi là quản lý cấp cao và khuyến khích đổi mới. Souitaris (2002) cho rằng một DN được trang bị kênh thông tin hiệu quả hơn (từ nhà quản lý đến các nhân viên) cùng với các chiến lược kinh doanh được xác định rõ ràng sẽ có tốc độ đổi mới nhanh hơn.

Thứ ba là, các nỗ lực NC&PT nội bộ được coi là nguồn lực chủ yếu của đổi mới đối với các nền kinh tế tiên tiến cũng như là đối với các nền kinh tế đang phát triển và là một trong các hoạt động quan trọng nhất của DN gắn liền với đổi mới. Các nỗ lực NC&PT nội bộ có thể được xác định như là mức độ nỗ lực mà DN thực hiện NC&PT nội bộ. Một số nhà nghiên cứu sử dụng các yếu tố như nỗ lực công nghệ, ngân sách cho đổi mới và đầu vào đổi mới, để xác định các nỗ lực NC&PT. Thứ tư là, tiếp thị xác định các nhu cầu của khách hàng mới và tiềm năng, cần thiết để phát triển các sản phẩm mới và cải tiến sản phẩm hiện hành và có vai trò trong xây dựng mối các quan hệ mật thiết với khách hàng thông qua nghiên cứu kỹ môi trường của thị trường.

Như vậy, các chiến lược quản lý DN có một tác động tích cực đến đổi mới, và ngược lại đổi mới có ảnh hưởng có lợi đến hiệu quả quản lý như cải tiến năng suất, nâng cao hiệu quả và tăng trưởng doanh thu. Các chiến lược quản lý như cung cấp thông tin về môi trường bên ngoài, tính chất dễ hiểu hoặc rõ ràng của các chiến lược quản lý, các nỗ lực NC&PT nội bộ và năng lực tiếp thị đều có tác động tích cực đến đổi mới. Mục tiêu của các chính sách khuyến khích đổi mới DNVVN ở các nước trên thế giới bao gồm 1) cung cấp thông tin tổng hợp về môi trường bên ngoài liên quan đến DNVVN, 2) hỗ trợ xây dựng các chiến lược quản lý một cách có hệ thống trong các hoạt động kinh doanh và vận hành của DNVVN, 3) tư vấn quản lý và hỗ trợ bằng kinh doanh điện tử (tin học hóa) để nâng cao năng lực tiếp thị và 4) đào tạo về đổi mới quản lý và truyền bá tư duy đổi mới để củng cố các nỗ lực NC&PT nội bộ. Về các nỗ lực NC&PT nội bộ và hỗ trợ các hoạt động tiếp thị đề cập trong chương này, sẽ tập trung vào đổi mới quản lý (ngoại trừ các lĩnh vực đã được đề cập trước đây như các chính sách hỗ trợ đổi mới công nghệ và các chính sách hỗ trợ marketing).

Tư vấn quản lý là hoạt động cần thiết để giải quyết các vấn đề mà các DNVVN phải đương đầu trong quá trình quản lý và thực hiện và có thể đề ra các biện pháp để giải quyết các vấn đề này. Để đề ra các biện pháp này, cần thực hiện tư vấn chuyên môn về các kỹ thuật quản lý, lập kế hoạch kinh doanh và các yêu cầu về vận hành. Ngoài ra, kinh doanh điện tử được nghiên cứu như là một công cụ hiệu quả để khắc phục các

hạn chế của DNVVN về năng lực tiếp thị, nguồn nhân lực và thông tin và để có ảnh hưởng tích cực đến các hoạt động (quản lý) kinh doanh.

6.2. Các chính sách hỗ trợ đổi mới quản lý DNVVN

Trong phần này, sẽ đề cập đến các chính sách hỗ trợ đổi mới quản lý của DNVVN tập trung vào 1) cung cấp thông tin về các chính sách tổng thể và kinh doanh của DNVVN, 2) hỗ trợ tư vấn quản lý DNVVN và 3) các chính sách hỗ trợ kinh doanh điện tử của DNVVN.

Cung cấp thông tin

Nhìn chung, các DNVVN thiếu thông tin về các hoạt động kinh doanh và các chính sách hỗ trợ của Chính phủ do các nguồn lực tài chính và công nghệ hạn hẹp, không đủ nhân lực có kỹ năng và không có cơ cấu tổ chức phù hợp. Để giải quyết các vấn đề này, một địa điểm (hoặc hệ thống), giúp DNVVN tiếp cận đến thông tin đầy đủ và các chính sách hỗ trợ của Chính phủ theo giai đoạn và chức năng (công nghệ, vốn, nguồn nhân lực, phương thức tiếp thị/xuất khẩu, khởi nghiệp, quy định hành chính và biểu thuế...) từ đầu đến cuối, cần được thiết lập.

Ở Hàn Quốc, hệ thống cung cấp thông tin đầy đủ về chính sách được thiết kế phù hợp với DNVVN đã được khai trương năm 2006, đưa ra các tư vấn cần thiết và thông tin toàn diện về các chính sách hỗ trợ cho DNVVN theo giai đoạn và chức năng (vốn/bảo đảm, công nghệ, nguồn nhân lực, phương thức tiếp thị/xuất khẩu, chủ sở hữu DN nhỏ/ đầu tư mạo hiểm mới khởi nghiệp, hệ thống thuế và các quy định hành chính). Đặc biệt, trung tâm điện thoại đã được vận hành thông qua số điện thoại miễn phí 1357. Ở Canada và Hoa Kỳ, những tư vấn cần thiết cho hoạt động của DNVVN từ đầu đến cuối và theo từng giai đoạn và chức năng và thông tin toàn diện về các chính sách hỗ trợ DNVVN được cung cấp tại Canada Business (<http://Canadabusiness.gc.ca>) và Business. Gov (<http://www.business.gov>).

Hỗ trợ tư vấn quản lý cho DNVVN

1) Hệ thống tư vấn quản lý cho DNVVN

Để phân tích các vấn đề về hoạt động kinh doanh và có được giải pháp cho các vấn đề, cần có tư vấn chuyên môn (các dịch vụ tư vấn) về các kỹ thuật quản lý, lập kế hoạch kinh doanh và hoạt động. DNVVN cần các dịch vụ tư vấn cho toàn bộ quá trình kinh doanh từ lập kế hoạch, tài chính, sản xuất, tiếp thị... Tuy nhiên, do các DNVVN không có đủ nguồn nhân lực và tài chính cho việc tư vấn để giải quyết các vấn đề của mình, nên cần có sự hỗ trợ của Chính phủ. Để củng cố năng lực cạnh tranh của DNVVN, cần đề ra một tầm nhìn (chiến lược) trung - dài hạn. Theo khía cạnh này, tư vấn cho phép DNVVN tạo ra những tác động hiệp lực của tri thức thông qua sự kết hợp tri thức và thông tin bên trong và bên ngoài và giúp DNVVN xây dựng chiến lược trung - dài hạn.

Nhằm mục đích này, các Chính phủ ở Hàn Quốc, Nhật Bản và Ôxtrâyliia chịu một phần chi phí tư vấn cho các DNVVN hoặc chuyên gia được gửi đến các DNVVN với

điều kiện một phần chi phí tư vấn này được Chính phủ chi trả. Mặt khác, như trong trường hợp của Hoa Kỳ, thông qua dự án SCORE (dự án phát triển DN bền vững), các chuyên gia đã nghỉ hưu hoặc đương chức sẽ tư vấn cho DNVVN như những tình nguyện viên.

2) Hệ thống hỗ trợ tư vấn quản lý cho DNVVN

Hệ thống lựa chọn và đào tạo nhà tư vấn

Hệ thống được thiết kế nhằm cung cấp các dịch vụ tư vấn cho các DNVVN một cách hiệu quả bằng cách thiết lập hệ thống cấp phép hoặc các tiêu chuẩn của nhà tư vấn cho DNVVN. Ở Hàn Quốc và Nhật bản, Chính phủ cấp chứng chỉ cho những người qua kỳ thi chất lượng qua Hệ thống Nhà Tư vấn DN có Chứng chỉ hoặc Hệ thống Thẩm định DN.

Trong một số trường hợp, các nhà tư vấn cho DNVVN được đào tạo qua các chương trình ở trường đại học hoặc cơ sở giáo dục đào tạo. Trong các hệ thống này, Chính phủ thành lập một bộ phận liên quan đến tư vấn ở trường đại học và bất cứ người nào đã hoàn thành các khóa học cần thiết sẽ được cấp chứng chỉ tư vấn. Ở Nhật Bản, khóa đào tạo tư vấn cho DNVVN được thiết lập trong trường đại học. Ở Ôxtrâyliya, bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh được cấp cho các nhà tư vấn quản lý sau khi đã hoàn thành khóa cao học thông qua sự hợp tác ngành công nghiệp-viện hàn lâm, như vậy cho phép họ tư vấn cho các DNVVN. Mặt khác, như là một phần của các nỗ lực cải thiện chất lượng tư vấn cho DNVVN, đào tạo chuyên sâu được thực hiện bổ sung cho các nhà tư vấn hiện hành đã tốt nghiệp các khóa đào tạo tại các hiệp hội thích hợp hoặc các cơ sở giáo dục đào tạo.

Thiết lập các quy định và quy chế hành nghề về tư vấn

Khung thể chế này cần được thiết lập để phòng ngừa rủi ro đạo đức của các nhà tư vấn và DNVVN (nhóm được hưởng lợi từ chính sách) và tăng cường tính minh bạch của tư vấn trong quá trình tư vấn. Các nỗ lực được thực hiện để phòng ngừa rủi ro đạo đức và đặt nền tảng cho quá trình tư vấn đúng đắn cho DNVVN thông qua việc soạn ra quy chế hành nghề và các hướng dẫn dễ hiểu về tư vấn cho DNVVN.

3) Truyền bá tư duy đổi mới

Để phổ biến đổi mới DNVVN, Chính phủ thực hiện các chương trình đào tạo về đổi mới cho các Giám đốc điều hành của DNVVN để họ học hỏi về các kỹ thuật đổi mới và các trường hợp thành công. Trong một số trường hợp, các trường đại học đề ra chương trình giảng dạy đại cương để đào tạo các Giám đốc điều hành hiện tại, sẽ trở thành các doanh nhân và các nhà điều hành với các kinh nghiệm thực tiễn tốt nhất (sẽ đưa họ đến thành công), do đó nâng cao nhận thức về đổi mới quản lý. Những người đã hoàn thành các khóa đào tạo sẽ nhận được các tín chỉ từ bộ phận quản lý và kinh doanh. Tuy nhiên, đồng thời, các nghiên cứu, hội nghị và hội thảo cũng được tổ chức để nâng cao nhận thức về nhu cầu đổi mới quản lý DNVVN và các phương pháp đổi mới của các Giám đốc điều hành và nhân viên của DNVVN.

Kinh doanh điện tử

Thuật ngữ kinh doanh điện tử thường được sử dụng thay cho thương mại điện tử. Tuy nhiên, với sự phổ biến của thương mại điện tử, kinh doanh điện tử được sử dụng rộng rãi bao gồm tin học hóa ngành công nghiệp, liên quan khăng khít với tin học hóa DN cũng như B2B (thương mại điện tử giữa các DN - Business To Business), B2C (thương mại điện tử giữa các công ty và người tiêu dùng - Business to Customers) và B2G (Thương mại điện tử giữa DN với chính phủ - Business-to-Government). Theo Information Technology Outlook 2004 của OECD, khái niệm kinh doanh điện tử rộng hơn nhiều khái niệm thương mại điện tử vì nó có nghĩa là tất cả các hoạt động đổi mới để nâng cao hiệu quả kinh doanh tổng thể và tạo ra giá trị bằng cách chuyển đổi và tích hợp các quá trình kinh doanh bên trong và bên ngoài thông qua việc áp dụng hệ thống thông tin.

Với sự xuất hiện của kỹ nguyên số, kinh doanh điện tử trở thành động lực tăng trưởng mới làm thay đổi cơ bản phương thức thực hiện kinh doanh của các DN. Bằng việc sử dụng kinh doanh điện tử một cách có chiến lược ở bên trong và bên ngoài môi trường của DN, các DN VN đã tìm cách để tăng năng suất và hiệu quả, và đồng thời nhanh chóng đổi mới cấu trúc DN bằng cách tạo ra các cơ hội kinh doanh mới và thay đổi mối quan hệ với các DN. Do đó, trong một cuộc cạnh tranh khốc liệt mà các DN cần phải không ngừng hợp lý hóa quy trình kinh doanh và cơ cấu chi phí, việc sử dụng kinh doanh điện tử và đầu tư mạnh vào đó được thừa nhận là các chiến lược tăng cường khả năng cạnh tranh không chỉ của DN mà còn của cả quốc gia. Kinh doanh điện tử được kỳ vọng là sẽ phát triển mạnh hơn thương mại điện tử và làm thay đổi mạnh phương thức kinh doanh trong ngành công nghiệp cũng như trong một DN, có ảnh hưởng to lớn đến tăng trưởng kinh tế trong những năm tới.

Tuy nhiên, mặc dù kinh doanh điện tử đã nổi lên như là một nguồn ưu thế cạnh tranh mới, phần lớn các DN VN không tận dụng được lợi ích từ kinh doanh điện tử mà không chọn tin học hóa. Các trở ngại đối với tin học hóa các DN VN bắt nguồn từ các vấn đề cơ cấu như thiếu nhân lực có kỹ năng và vốn, và yếu kém trong tư duy đổi mới về tin học hóa. Những vấn đề này nghiêm trọng hơn nhiều ở các nền kinh tế kém phát triển so với các nền kinh tế tiên tiến. Khoảng cách số giữa các nền kinh tế cuối cùng sẽ dẫn đến sự phân cực trầm trọng hơn giữa các nền kinh tế giàu và nghèo.

Các nền kinh tế tiên tiến và các nền kinh tế tiên tiến của các nước thành viên đang phát triển nhận thấy các kế hoạch tin học hóa được đề ra trong đầu những năm 1990 nay đã thu được động lượng. Các nền kinh tế hàng đầu về tin học hóa đã được hưởng lợi từ kinh doanh điện tử với tiến bộ của Internet và các công nghệ mới. Tuy nhiên, các nền kinh tế tụt hậu (các nền kinh tế kém phát triển nhất) đã chứng kiến các kế hoạch tin học hóa hoặc các chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) của mình bị thất bại không tạo ra được các kết quả mong muốn từ những năm 1990 do các hạn chế bên trong hoặc do cuộc khủng hoảng tài chính của châu Á. Như đã nêu trên đây, các nền kinh tế trên thế giới đang phấn đấu đạt được các mục tiêu chiến lược của mình là thiết lập hệ thống

kinh doanh điện tử cho các DNVVN bằng cách sử dụng tất cả các biện pháp chính sách sẵn có. Các biện pháp chính sách quan trọng có thể được phân loại thành hỗ trợ đào tạo thúc đẩy kinh doanh điện tử của DNVVN, hỗ trợ thiết lập hệ thống kinh doanh điện tử và hỗ trợ tư vấn về kinh doanh điện tử.

7. Chính sách tạo lập cụm và liên kết mạng lưới

Quá trình đổi mới của DNVVN trong cụm có thể thực hiện được bằng tri thức đặc trưng cho khu vực và năng lực được tạo ra từ sự học hỏi lẫn nhau dựa trên cơ sở các mạng lưới của các tác nhân đổi mới trong khoảng giới hạn về địa lý. Vì vậy, các mối liên hệ chủ chốt giữa các DNVVN và các cụm đổi mới cần được làm nổi bật bởi hệ thống, sự học hỏi và năng lực, và các mạng lưới.

Việc coi cơ sở ươm tạo DN như một dạng mô hình thu nhỏ của cụm cũng rất quan trọng, vì nó có vai trò tương tự như của cụm trong việc thúc đẩy đổi mới DNVVN thông qua tạo lập cụm và mạng lưới. Vai trò chủ chốt của các cơ sở ươm tạo DN không chỉ tạo ra cơ sở hạ tầng vật chất và tiền thuê giá rẻ, mà cũng là tạo thuận lợi cho việc sản sinh ra tri thức của DN mới khởi nghiệp bằng cách khuyến khích sự liên kết của các DN mới khởi nghiệp bằng cách khuyến khích sự liên kết của các DN mới khởi nghiệp với các tổ chức nghiên cứu và các nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp trong các cụm. Do đó, các cơ sở ươm tạo DN có thể được coi là một hệ thống hỗ trợ cho các DNVVN mới khởi nghiệp. Về khía cạnh này, cơ sở ươm tạo DN cần được coi là một ấn bản bỏ túi của cụm, tạo thuận lợi cho các hoạt động đổi mới của DNVVN mới khởi nghiệp.

Phần này nhằm mục đích thiết lập mạng và khung chính sách tạo lập cụm có thể ảnh hưởng đến khả năng của các hệ thống đổi mới của khu vực để hỗ trợ đổi mới DNVVN. Với mục đích này, cần nghiên cứu các đòn bẩy chính sách thúc đẩy thiết lập mạng và tạo lập cụm bằng: (1) các chương trình nâng cấp tài sản địa phương như đầu tư công vào các tổ chức dựa vào tri thức để tạo ra đổi mới, và chính sách ươm tạo DN để khuyến khích các DNVVN mới khởi nghiệp xây dựng các thế mạnh của khu vực; (2) thúc đẩy các chính sách và chương trình tạo lập mạng để khuyến khích sự tương tác hỗ trợ học hỏi tập thể; và (3) các chương trình phát triển năng lực để hỗ trợ áp dụng đổi mới và chuyển giao công nghệ.

7.1. Chương trình nâng cấp tài sản của địa phương

Để tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động đổi mới DNVVN, điều rất quan trọng là coi tài sản của địa phương tự xây dựng bởi các tác nhân kinh tế là các DNVVN và các DN lớn, các tổ chức nghiên cứu, các nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp và các tổ chức công ở cấp độ của cụm. Trên hết, việc hình thành một môi trường đổi mới xung quanh các DNVVN là một trong các yếu tố quan trọng nhất nhằm thúc đẩy đổi mới DNVVN. Nói cách khác, đổi mới DNVVN sẽ được khuyến khích nhiều hơn thông qua các chính sách và chương trình xây dựng cụm đổi mới và hiệu quả bằng cách nâng cao năng lực của mỗi tác nhân kinh tế liên quan đến các quá trình sản sinh ra tri thức và đổi mới công nghệ.

Một trong những tài sản địa phương liên quan trong việc sản sinh tri thức của các DNVVN nằm trong cụm là các tổ chức dựa trên tri thức như các trường đại học và viện nghiên cứu công. Họ đóng một vai trò quan trọng trong việc cung cấp nguồn nhân lực, ý tưởng kinh doanh và công nghệ mới cho DNVVN. Do đó, cần có một số cân nhắc chính sách cho phép các trường đại học và viện nghiên cứu công nâng cao vai trò của họ như là nguồn kiến thức và nhà cung cấp cho DN nhỏ.

Các chương trình nâng cấp tài sản địa phương có thể được tóm tắt như sau:

- Đầu tư công vào các tổ chức phát triển công nghệ bao gồm các trường đại học và các phòng nghiên cứu công, chú trọng vào các hoạt động mà địa phương có thể mạnh.
- Hỗ trợ các cơ sở ươm tạo DN ở trong/xung quanh các trường đại học và các phòng thí nghiệm nghiên cứu công, nhằm mục đích khuyến khích các DNVVN mới khởi nghiệp xây dựng các thế mạnh của khu vực hoặc lấp chỗ trống trong hệ thống đổi mới của địa phương.

7.2. Các chương trình thúc đẩy thiết lập mạng

Các mối quan hệ với bên ngoài rất quan trọng đối với quá trình đổi mới của DNVVN trong các cụm, vì đổi mới là một quá trình tương tác cả trong một DN và giữa các DN và các tổ chức khác. Như đã nêu trên, những mối quan hệ này chủ yếu dựa trên cơ sở hợp tác tin cậy lẫn nhau và “sự phụ thuộc lẫn nhau phi thương mại” (Storper, 1997), đưa đến kiến thức đặc thù của khu vực được tạo ra do các mối tương tác hỗ trợ của các tác nhân địa phương trong một cụm nhất định.

Có các loại tác nhân hoạt động và tổ chức khác nhau tham gia vào quá trình đổi mới, tương tác với nhau trong hệ thống đổi mới của cụm: các khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh, DN dịch vụ, trường đại học, cơ quan nghiên cứu, trung tâm công nghệ và các tổ chức chuyên giao, tổ chức tài chính và đào tạo. Việc phân tích các mối quan hệ bên ngoài của DNVVN với các loại tác nhân và tổ chức khác nhau này sẽ tạo ra sự hiểu biết hơn về Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN thông qua việc xác định các đặc trưng của mạng lưới DNVVN cho quá trình đổi mới trong cụm. Do đó, cần quan tâm đến các tổ chức cầu nối của địa phương (tức là các cơ quan của mạng lưới), có vai trò quan trọng trong việc phát triển năng lực nội sinh của khu vực bằng cách tạo thuận lợi cho các mạng lưới đổi mới giữa ngành công nghiệp, các trường đại học và các cơ quan quản lý, để giúp hình thành định hướng NC&PT và tạo điều kiện thuận lợi cho chuyển giao công nghệ.

7.3. Chương trình phát triển năng lực

Việc quan tâm đến năng lực của DNVVN cũng quan trọng để khuyến khích các hoạt động đổi mới của chúng. Các chương trình phát triển năng lực có thể được tóm tắt như sau:

- Đóng góp ý kiến và tư vấn cho DNVVN để tăng thêm động lực và năng lực hấp thu đổi mới.
- Giáo dục và đào tạo trong DNVVN để nâng cao năng lực thông qua đào tạo chuyển giao công nghệ, hội thảo... do các trường đại học và các tổ chức nghiên cứu công thực hiện để tham gia vào nghiên cứu hợp tác với DNVVN.

III. CHÍNH SÁCH ĐỔI MỚI DNVVN Ở MỘT SỐ NƯỚC THÀNH VIÊN APEC

1. Trung Quốc

1.1. Cơ cấu kinh tế và công nghiệp và vị trí của DNVVN

1.1.1. Khái quát đặc điểm kinh tế

Hệ thống đổi mới quốc gia (NIS) của Trung Quốc trong giai đoạn tăng trưởng kinh tế kế hoạch hóa tập trung thường được đặc trưng bởi việc thiếu cơ chế khuyến khích cho đổi mới và thương mại các hóa kết quả đầu ra của KH&CN. Yang, et al.(2006) đã chỉ ra ba vấn đề cơ bản liên quan đến NIS của Trung Quốc: 1) tập trung các nguồn lực KH&CN và nhân lực cho các viện nghiên cứu quân sự, các viện này tách biệt với các DN tư nhân, 2) các viện nghiên cứu công nghiệp công cũng bị bó hẹp trong thẩm quyền của các Bộ và Cục chủ quản, không có các kênh truyền thông theo chiều ngang với khu vực tư nhân và các viện nghiên cứu công của các bộ khác, và 3) ngay cả trong cùng một bộ, mỗi viện nghiên cứu công chỉ có các kênh truyền thông theo chiều dọc, thiếu các mạng truyền thông ngang trực tiếp với các viện nghiên cứu công khác và khu vực tư nhân.

Tuy nhiên, chính sách công nghệ và công nghiệp đã thay đổi với cải cách kinh tế của Trung Quốc, đó là 1) nhập khẩu và chuyển giao công nghệ cao của nước ngoài, và 2) thúc đẩy thương mại hóa những phát triển công nghệ cao của các viện nghiên cứu công trong nước. Hiện nay quá trình đổi mới, phổ biến và triển khai thực hiện công nghệ của Trung Quốc được đánh giá có những cải tiến mạnh mẽ. Hầu hết các DN công nghệ cao mới khởi nghiệp, chủ yếu là các ngành công nghiệp thâm dụng công nghệ như CNTT, công nghệ sinh học và vật liệu mới, nổi lên từ các DN spin-off của các trường đại học và các viện nghiên cứu công. Những cải tiến mạnh mẽ về đổi mới và thương mại hóa công nghệ có thể đạt được một phần là do 1) những cắt giảm ngân sách rất lớn của chính quyền trung ương cho các trường đại học và các viện nghiên cứu công, và 2) những cải cách pháp luật và quy định cho phép các trường đại học và các viện nghiên cứu công thành lập các chi nhánh DN đầu tư mạo hiểm và đầu tư vốn cổ phần.

Chính phủ Trung Quốc có chiến lược rõ ràng để phát triển các tập đoàn kinh doanh lớn như các tập đoàn của Hàn Quốc và Nhật Bản. Trong kế hoạch quốc gia năm năm lần thứ 11 cho phát triển kinh tế, chính phủ Trung Quốc thể hiện rõ ràng chiến lược phát triển các DN toàn cầu lớn với các năng lực công nghệ bản địa và thương hiệu toàn cầu. Thay vì sao chép các công cụ chính sách của Hàn Quốc tập trung các nguồn lực tài chính cho các doanh nhân thành công, chính phủ Trung Quốc sáp nhập các DN nhà nước lớn thành các tập đoàn kinh doanh khổng lồ để đạt được hiệu quả kinh tế nhờ quy mô và phạm vi. Hơn nữa, quy mô thị trường trong nước to lớn đã góp phần vào sự phát triển của các DN nhà nước và các DN tư nhân trong nước có quy mô toàn cầu trong các ngành công nghiệp CNTT, chủ yếu bắt đầu từ các DN spin-off từ các viện nghiên cứu công của chính phủ.

Các trường đại học và các viện nghiên cứu công của Trung Quốc khá mạnh trong

các nghiên cứu khoa học cơ bản, được phát triển trong thời gian chiến tranh lạnh thông qua các chi phí quân sự cao, nhưng thiếu sự phát triển công nghệ thương mại và hợp tác với các DN tư nhân dựa trên thị trường. Trung Quốc thường được trích dẫn là một trong những nước có tiềm năng cao trong các nghiên cứu khoa học về số lượng lớn các viện nghiên cứu công và các nhà nghiên cứu và các năng lực nghiên cứu cơ bản. Chính phủ Trung Quốc theo đuổi chiến lược tập trung tiềm lực khoa học cao vào thương mại hóa hàng hóa của thị trường tư nhân hợp tác với các DN tư nhân. Chính phủ Trung Quốc khuyến khích các DN spin-off và các DN đầu tư mạo hiểm từ các trường đại học và các viện nghiên cứu công thông qua tư nhân hóa các quyền sở hữu, các công viên khoa học và DN FDI NC&PT của các công ty đa quốc gia.

Chiến lược và sự tập trung của Trung Quốc đối với các DNVVN và FDI hướng nội đã trải qua những thay đổi tinh tế trong những năm gần đây. Chính phủ Trung Quốc ban đầu đã có sự nhiệt tình trong việc khuyến khích FDI hướng nội để trở thành một trung tâm chế tạo của thế giới với kỳ vọng tạo việc làm trong nước và các hiệu ứng lan tỏa về quản lý và công nghệ nói chung. Tuy nhiên, gần đây đã có phản nản rằng các DNVVN nước ngoài và các tác động của FDI hướng nội đối với chuyển giao công nghệ cao là không thỏa đáng, chính phủ Trung Quốc chuyển trọng tâm vào các công ty đa quốc gia và thúc đẩy FDI hướng nội sang chuyển giao công nghệ và phát triển năng lực công nghệ của DN trong nước. Tuy nhiên, trong tình huống khi các công ty đa quốc gia của nước ngoài có thể dễ dàng tiếp cận các thị trường nội địa to lớn của Trung Quốc mà không cần hợp tác với các công ty Trung Quốc, hiệu quả của các chính sách chuyển giao công nghệ là không chắc chắn. Những điều này hoàn toàn khác với cách thức Hàn Quốc và Nhật Bản điều chỉnh các chính sách FDI hướng nội. Bởi vì ở Nhật Bản và Hàn Quốc, con đường duy nhất để có thể tiếp cận với các thị trường trong nước là xuất khẩu tư liệu sản xuất và các hợp đồng li-xăng. Mặc dù quy mô thị trường trong nước rất lớn của Trung Quốc tất yếu đòi hỏi vốn nước ngoài cho phát triển kinh tế nhanh chóng, quyền sở hữu trong nước của các ngành công nghiệp chiến lược và thúc đẩy các công ty của mình với năng lực công nghệ toàn cầu là rất quan trọng.

1.1.2. DNVVN trong nền kinh tế Trung Quốc

Định nghĩa DNVVN ở Trung Quốc được Ủy ban Kinh tế nhà nước và thương mại, Ủy ban Kế hoạch phát triển nhà nước, Bộ Tài chính và Cục Thống kê Quốc gia của Trung Quốc ban hành năm 2003. Theo định nghĩa sửa đổi này, DNVVN là các DN có số lao động ít hơn 2.000 người và doanh thu hàng năm dưới 300 triệu NDT hoặc tổng tài sản dưới 400 triệu NDT. Trong đó, DN vừa là các DN có số lao động nhiều hơn hoặc bằng 300 người, hoặc doanh thu hàng năm trên 30 triệu NDT, hoặc tổng tài sản trên 40 triệu NDT. Các DN nhỏ là những DN có số lao động và doanh thu hoặc tổng tài sản ít hơn các DN vừa. Tuy nhiên, định nghĩa DNVVN thay đổi theo các khu vực công nghiệp.

Xét về khía cạnh đổi mới, các DNVVN trong nền kinh tế Trung Quốc chiếm 75% đổi mới công nghệ, 80% sản phẩm mới và 65% tổng số bằng sáng chế kê từ đầu những

năm 1980. Trong phát triển các lĩnh vực công nghệ cao như CNTT, thiết kế công nghiệp, công nghệ sinh học, hậu cần hiện đại, và dịch vụ cộng đồng, các DNVVN đóng một vai trò tích cực để nâng cao trình độ công nghệ công nghiệp và đẩy nhanh hiện đại hóa các ngành công nghiệp truyền thống.

1.2. Các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN

1.2.1. Tổng quan chính sách đổi mới

Ủy ban Cải cách và Phát triển Quốc gia chịu trách nhiệm xây dựng và thực thi các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN ở Trung Quốc. Các hoạt động chủ yếu của Ủy ban này là 1) khuyến khích cạnh tranh lành mạnh và phát triển DN tư nhân, 2) nghiên cứu các biện pháp chính sách để thúc đẩy phát triển DNVVN, 3) tạo điều kiện cho liên doanh với các DN nước ngoài và 4) xây dựng hệ thống dịch vụ cho các DNVVN.

Trong giai đoạn Kế hoạch năm năm lần thứ 11, Ủy ban phát triển và cải cách quốc gia tích cực thực hiện chương trình phát triển DNVVN. Ý tưởng chung của chương trình này là để thực hiện tinh thần của "phiên thứ năm của Đại hội đại biểu nhân dân toàn quốc khóa 16", bảo vệ quan niệm khoa học phục vụ phát triển, và thực hiện các Luật Khuyến khích Quốc gia đối với DNVVN. Những mục tiêu chính của các chương trình phát triển DNVVN là hoàn thiện hệ thống hỗ trợ đổi mới cho DNVVN dựa trên kế hoạch thực hiện và hoàn thành các chính sách đổi mới. Mục tiêu này cũng được thiết kế để thiết lập một môi trường sáng tạo, thiết lập một nền tảng dịch vụ công nghệ chung cho 100 DNVVN, khuyến khích các DNVVN với các tài sản trí tuệ, bí quyết và năng lực cạnh tranh mạnh mẽ của riêng mình, và thiết lập 1.000 DNVVN thí điểm với mạng thông tin. Trọng tâm của công tác này bao gồm bốn khía cạnh sau: 1) thúc đẩy ý tưởng sáng tạo và thiết lập cơ chế khuyến khích các DNVVN đổi mới độc lập, 2) xây dựng và hoàn thiện hệ thống dịch vụ hỗ trợ và nâng cao các năng lực đổi mới độc lập của các DNVVN, 3) hoàn thiện chính sách đổi mới và tối ưu hóa môi trường đổi mới cho DNVVN, và 4) thực hiện dự án Công nghệ thông tin và thúc đẩy sự phát triển đổi mới của DNVVN.

Luật Khuyến khích Quốc gia đối với DNVVN được ban hành ngày 01 tháng 1 năm 2003 là luật đầu tiên đặt nền móng cho việc thúc đẩy phát triển DNVVN một cách có hệ thống. Luật này đặc biệt xác định vai trò của chính phủ trong xúc tiến DNVVN, đó là 1) cung cấp sự hỗ trợ về mặt tài chính cho DNVVN 2) thúc đẩy các DNVVN mới khởi nghiệp và các dự án kinh doanh mới, 3) thúc đẩy đổi mới công nghệ của các DNVVN, 4) hỗ trợ xuất khẩu và tiếp thị trong nước, và 5) cung cấp các dịch vụ cơ sở hạ tầng khác nhau cho các mục đích thiết lập môi trường đổi mới kinh doanh mới thân thiện của các DNVVN.

Kế hoạch phát triển 5 năm lần thứ 11 đặc biệt đề cập đến các kế hoạch thúc đẩy phát triển DNVVN với 9 tiểu chương trình thúc đẩy năng lực sáng tạo của DNVVN: 1) xây dựng pháp luật và các quy định cho việc thúc đẩy đổi mới và phát triển của DNVVN, 2) xây dựng cơ sở hạ tầng dịch vụ công cộng cho DNVVN, 3) thúc đẩy năng lực đổi mới của DNVVN, 4) tổ chức lại cơ cấu công nghiệp và thị trường của DNVVN, 5) tái cơ cấu DN sâu hơn để nâng cao các kỹ năng quản lý của DNVVN, 6)

tăng cường hệ thống giáo dục và đào tạo để nâng cao kỹ năng công nghệ và quản lý của các nhân viên trong các DNVVN, 7) giải quyết các vấn đề về thiếu hụt tài chính của DNVVN, 8) thúc đẩy việc xuất và nhập khẩu của các DNVVN trong hệ thống thị trường, và 9) đánh giá và giám sát hoạt động của DNVVN.

Các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN được cho là một phần của Kế hoạch quốc gia về phát triển KH&CN giai đoạn 2006-2020. Kế hoạch Quốc gia nhấn mạnh sự phát triển của Trung Quốc vào giai đoạn tăng trưởng dựa trên đổi mới. Hầu hết các chính sách liên quan đến đổi mới công nghệ của DNVVN được đưa vào trong Kế hoạch quốc gia cho phát triển KH&CN, trong đó có 1) tăng đầu tư cho NC&PT, 2) hỗ trợ miễn thuế cho NC&PT và đổi mới công nghệ, 3) hỗ trợ tài chính cho hoạt động đổi mới, 4) mua sắm công cho đổi mới, 5) xúc tiến và bảo vệ sở hữu trí tuệ, 6) phát triển nguồn nhân lực KH&CN, 7) giáo dục và phổ biến tài liệu khoa học, 8) xây dựng nền tảng đổi mới KH&CN. Chính sách đổi mới công nghệ của các DNVVN, một phần của kế hoạch quốc gia, được xây dựng với mục tiêu cơ bản là xây dựng hệ thống đổi mới công nghệ tập trung vào các DN tư nhân đóng vai trò là những tác nhân lớn trong hệ thống thị trường với sự hợp tác với ngành công nghiệp, các viện nghiên cứu và các tổ chức học thuật.

1.2.2. Chính sách tiếp thị

Thúc đẩy xuất khẩu

Các quỹ thúc đẩy xuất khẩu của DNVVN được thành lập từ năm 2000 với ngân sách hàng năm khoảng 10 tỷ NDT. Các quỹ này cung cấp các hoạt động xúc tiến xuất khẩu của DNVVN như: 1) hỗ trợ DNVVN tổ chức hoặc tham gia các hội chợ quốc tế, 2) hỗ trợ cho các loại chứng nhận quốc tế liên quan đến chất lượng hàng xuất khẩu, các quy định về môi trường, 3) phát triển thị trường xuất khẩu mới, 4) giáo dục và đào tạo quản lý xuất khẩu, và 5) hỗ trợ mua sắm công nước ngoài. Các quỹ này thuộc thẩm quyền của Bộ Thương mại Quốc gia.

1.2.3. Chính sách công nghệ

Thúc đẩy NC&PT trong các DNVVN

Quỹ đổi mới công nghệ cho DN nhỏ dựa vào công nghệ được thành lập năm 1999 để thúc đẩy phát triển DNVVN và để tạo thuận lợi cho đổi mới công nghệ của DNVVN. Đặc biệt 1) hỗ trợ đổi mới công nghệ tại các DNVVN công nghệ cao, 2) giúp DNVVN thâm dụng công nghệ phát triển công nghệ, 3) tạo thuận lợi cho thương mại hóa công nghệ được phát triển, 4) phát triển các DNVVN thâm dụng công nghệ với các đặc điểm của Trung Quốc, và 5) tăng tốc sự phát triển của các công nghệ tiên tiến. Với quỹ đổi mới này, chính phủ cung cấp các khoản vay ở mức lãi suất thấp hoặc không lãi suất hoặc đầu tư vốn. Các DNVVN đổi mới, có thể đăng ký tham gia quỹ này với điều kiện 1) chi tiêu cho NC&PT hơn 3% tổng doanh thu, 2) nhân lực NC&PT hơn 10% trên tổng số lao động, và 3) tổng số nhân viên ít hơn 500 người.

Quỹ cho phát triển DNVVN được thành lập vào năm 2004, với ngân sách hàng năm

là 1 tỷ NDT năm 2004, 2 tỷ NDT năm 2005, 3 tỷ NDT năm 2006. Quỹ này cho các DNVVN vay không lãi suất hoặc lãi suất giảm để đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm và phổ biến công nghệ mới và các quy trình mới

Việc giảm thuế cho các DNVVN, bao gồm 1) miễn giảm thuế đến 150% (150% tax exemption) cho các chi phí NC&PT, 2) tăng tỷ lệ khấu hao cho thiết bị NC&PT. Và, trong nỗ lực tăng chi tiêu cho NC&PT, chính phủ khuyến khích DNVVN công nghệ cao dành 3% tổng doanh thu chi tiêu cho NC&PT, các DN lớn là 3%, và các DN khác là 1,5%

1.2.4. Chính sách tài trợ

Các chương trình vốn cổ phần, cho vay và bảo lãnh vay vốn của chính phủ

Chính quyền trung ương Trung Quốc không cung cấp các khoản cho vay trực tiếp, các chương trình bảo lãnh vay vốn hoặc đầu tư vốn cổ phần trực tiếp/phối hợp cho các DNVVN. Tuy nhiên, một cách gián tiếp, chính phủ Trung Quốc khuyến khích ngân hàng cho các DNVVN vay. Để tạo điều kiện cho các DNVVN vay vốn của các ngân hàng trong nước, Ngân hàng Trung Quốc và Ngân hàng Trung ương Trung Quốc đã ban hành một số hướng dẫn cho các ngân hàng Trung Quốc từ năm 1998. Những hướng dẫn này bao gồm 1) khuyến khích cung cấp dịch vụ tài chính cho các DNVVN (1998), 2) mở rộng các dải lãi suất được áp dụng cho các DNVVN (1998), 3) tăng các khoản cho vay đối với các DNVVN có tiềm năng thị trường và tín dụng (2002). Vì vậy, thông qua các hướng dẫn của ngân hàng trung ương, chính phủ Trung Quốc thúc đẩy và tăng các khoản cho vay để giúp DNVVN đổi mới và tăng trưởng. Bên cạnh những hướng dẫn chung về việc cho các DNVVN vay, cơ quan điều hành của các ngân hàng Trung Quốc ban hành một hướng dẫn về các chương trình và các hoạt động cho DNVVN vay của ngân hàng Trung Quốc năm 2005. Hướng dẫn này yêu cầu các ngân hàng Trung Quốc thành lập bộ phận cho DNVVN vay, để phát triển những khác biệt của các chương trình dịch vụ cho vay đối với DNVVN, và để cải thiện các thủ tục và các quy định liên quan đến việc cho DNVVN vay. Liên quan đến người trung gian bảo lãnh vay vốn, chính phủ Trung Quốc đưa ra các hướng dẫn để thúc đẩy sự thành lập các trung gian bảo lãnh tín dụng của các DNVVN với việc miễn thuế hoạt động trong ba năm.

Liên quan đến các thị trường tài chính trực tiếp và đầu tư vốn cổ phần cho DNVVN, chính phủ Trung Quốc thực hiện một loạt các bãi bỏ quy định liên quan đến việc thành lập các công ty đầu tư mạo hiểm công nghệ cao mới thông qua "Chương trình xúc tiến tạm thời các DN đầu tư mạo hiểm" được Ủy ban phát triển quốc gia ban hành tháng 3 năm 2006. Để tạo điều kiện cho tài trợ tài chính trực tiếp từ thị trường cổ phiếu, chính phủ Trung Quốc thành lập một thị trường chứng khoán dành riêng cho các DNVVN như NASDAQ vào tháng 6 năm 2004.

Chứng nhận DNVVN đổi mới

Các DNVVN công nghệ cao trong Cụm Phát triển công nghiệp công nghệ cao quốc gia, được chính phủ Trung Quốc cấp giấy chứng nhận, có thể được miễn thuế thu nhập trong 2 năm, và sau đó chỉ phải nộp 15% thuế DN.

1.2.5. Chính sách cụm và mạng lưới

Thúc đẩy vườn ươm

Chính phủ Trung Quốc hỗ trợ cho đổi mới và tăng trưởng của DNVVN chủ yếu thông qua việc phát triển các cụm và vườn ươm công nghiệp. Chính phủ Trung Quốc nhận ra những khiếm khuyết bẩm sinh của DNVVN, đó là quy mô nhỏ, số kênh tài chính ít, thiếu các nhân tài quản lý và công nghệ và thiếu thông tin. Vì DNVVN thiếu kinh tế quy mô và phải đối mặt với những khó khăn để tiếp cận được với đào tạo, tình báo thị trường, hậu cần và công nghệ. Hơn nữa, DNVVN trong nền kinh tế Trung Quốc là một nền kinh tế bất kịp và công nghiệp hóa muộn, nên có xu hướng có những hạn chế do các khoảng cách về công nghệ.

Nhận thức được những thiếu sót của DNVVN, chính phủ Trung Quốc đã theo đuổi một chiến lược để khắc phục các vấn đề này thông qua phát triển các cụm công nghiệp và các vườn ươm có thể cung cấp kinh tế quy mô, ảnh hưởng thị trường mạnh mẽ, đủ nhân tài, công nghệ và các quy định về thông tin. Xem xét những hạn chế của nguồn lực của chính phủ Trung Quốc và số lượng lớn các DNVVN trong nền kinh tế Trung Quốc, sự can thiệp của chính phủ tập trung vào tăng trưởng và đổi mới của DNVVN sẽ khó thực hiện. Như vậy, thông qua các cụm công nghiệp tập trung, chẳng hạn như công viên khoa học và vườn ươm, chính phủ Trung Quốc đang cố gắng đạt được tăng trưởng kinh tế và đổi mới DNVVN. Thay đổi chiến lược từ công nghiệp dựa vào nguồn lực sang phương pháp phát triển cụm dựa trên mạng lưới được chỉ ra là quá trình chuyển đổi phù hợp với sự phát triển đổi mới của DNVVN trong nền kinh tế Trung Quốc.

Tính đến tháng 3/2002, các cụm công nghiệp của Trung Quốc, được thành lập bởi các chính quyền trung ương, các chính quyền địa phương và các trường đại học, ước tính có khoảng 12.300 cụm. Tuy nhiên, do chính quyền địa phương đã thành lập các cụm công nghiệp vượt quá kế hoạch, năm 2004, chính quyền trung ương tái cơ cấu hơn 6.700 cụm và loại bỏ hơn 4.700 cụm.

1.3. Đánh giá chung

1.3.1. Điểm mạnh

Kinh tế Trung Quốc có tiềm năng cao về tăng trưởng đổi mới DNVVN. Về mặt kinh tế, DNVVN của Trung Quốc có môi trường thuận lợi như: 1) thị trường nội địa khổng lồ, có nghĩa là khả năng mua sắm của người tiêu dùng rất cao, 2) năng lực nghiên cứu cơ bản tiềm tàng của các viện nghiên cứu công và các trường đại học trong các lĩnh vực công nghệ cao, và 3) số lượng lớn nguồn nhân lực có trình độ cao. Tất cả những môi trường kinh tế thuận lợi này có lợi cho đổi mới DNVVN. Thị trường trong nước có quy mô rất lớn có nghĩa là có tiềm năng cao cho sự thành công của kinh doanh, nó có thể tạo ra rất nhiều điều kiện để làm chủ DN và khởi nghiệp các DN mới. Bên cạnh đó, năng lực công nghệ cao và nguồn nhân lực có trình độ có thể tạo ra môi trường có lợi cho các DN spin-off và các DN đầu tư mạo hiểm trong các lĩnh vực công nghệ cao.

Dựa trên những môi trường kinh tế thuận lợi này, chính phủ Trung Quốc đã lựa

chọn những Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN dựa vào cụm. Những biện pháp chính sách này có nhiều điểm mạnh trong việc thúc đẩy đổi mới DNVVN. Chính phủ Trung Quốc ưu tiên thúc đẩy các DN spin-off và các DN công nghệ cao mới khởi nghiệp với các biện pháp khuyến khích đáng kể như ưu đãi thuế và trợ cấp cho NC&PT. Chính phủ Trung Quốc thúc đẩy các DN spin-off và các đầu tư công nghệ của các viện nghiên cứu công và các trường đại học công của Trung Quốc. Các cụm và vườn ươm quốc gia, được thành lập bởi chính phủ quốc gia và chính quyền địa phương, hỗ trợ cho đổi mới DNVVN dưới nhiều hình thức.

1.3.2. Điểm yếu

Kinh tế Trung Quốc sở hữu tiềm năng cao cho đổi mới DNVVN, đặc biệt là các DN đầu tư mạo hiểm và DN spin-off công nghệ cao. Tuy nhiên, tổng thể các hoạt động đổi mới DNVVN của Trung Quốc như đầu tư cho NC&PT hoặc đăng ký bằng sáng chế vẫn còn rất khiêm tốn so sánh với các nền kinh tế tiên tiến khác. Hiện tượng này giải thích những điểm yếu của nền kinh tế Trung Quốc trong các chương trình xúc tiến đổi mới DNVVN. Mặc dù, nền kinh tế Trung Quốc sở hữu tiềm năng cao các nghiên cứu cơ bản và công nghệ cao, những năng lực này chỉ giới hạn phần nhỏ trong tổng số các DNVVN của Trung Quốc, nằm trong một số cụm công nghệ cao quan trọng. Hầu hết các DNVVN của Trung Quốc vẫn nằm trong các ngành công nghiệp có kỹ năng thấp và thâm dụng lao động dựa trên cạnh tranh về chi phí. Việc nâng cấp năng lực cạnh tranh tổng thể của DNVVN của Trung Quốc là một nhiệm vụ thách thức cho chính phủ Trung Quốc.

2. Nhật Bản

2.1. Cơ cấu kinh tế và công nghiệp và vị trí của DNVVN

2.1.1. Khái quát đặc điểm kinh tế

Nhật Bản có số lượng lớn nhất các DN chế tạo toàn cầu với sự đa dạng của các ngành công nghiệp. Về doanh thu và thị phần, các công ty toàn cầu của Nhật Bản không thể so sánh với bất kỳ nền kinh tế thành viên APEC khác. Các công ty toàn cầu của Nhật Bản có lịch sử lâu đời về tăng trưởng và năng lực cạnh tranh, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp sắt thép, đóng tàu, ô tô và thiết bị điện tử. Tăng trưởng của các DN toàn cầu của Nhật Bản có thể là do các đặc điểm và các tiền lệ lịch sử đặc trưng của hệ thống đổi mới quốc gia Nhật Bản. Không giống như các nền kinh tế thành viên APEC khác, Nhật Bản có năng lực tiếp thu công nghệ cao của nước ngoài từ trước Chiến tranh Thế giới I và phát triển các năng lực quan trọng để phát triển công nghệ bản địa với các khoản chi tiêu cho quân sự rất lớn trong thời gian chiến tranh. Trong quá trình tăng trưởng của các DN toàn cầu của Nhật Bản, vai trò của chính phủ Nhật Bản chủ yếu giới hạn trong việc bảo hộ các ngành công nghiệp trong nước với những hạn chế chặt chẽ chính thức và không chính thức về đầu tư trực tiếp nước ngoài, đưa đến kết quả là quyền sở hữu các DN Nhật Bản nằm trong tay người dân Nhật Bản.

Vai trò của DNVVN của Nhật Bản trong hệ thống đổi mới quốc gia là khá mẫu mực cho các nền kinh tế thành viên APEC khác. Không chỉ là các đối tác gia tăng giá trị với các DN toàn cầu lớn của Nhật Bản, mà còn là DN cạnh tranh toàn cầu tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu, đặc biệt là trong ngành công nghiệp điện tử và máy móc, các DNVVN của Nhật Bản đóng góp đáng kể cho thành công và sự phát triển kinh tế của hệ thống đổi mới của Nhật Bản. Hệ thống quản trị đặc trưng của Nhật Bản được biết là góp phần tạo ra một môi quan hệ lâu dài, ổn định giữa các bên liên quan khác nhau và do đó đưa đến kết quả là việc bổ sung kiến thức ngầm một cách hiệu quả. Đây là một yếu tố rất quan trọng cho việc phát triển công nghệ của ngành công nghiệp trưởng thành.

Các trường đại học và viện nghiên cứu công của Nhật Bản có các năng lực quan trọng để phát triển đổi mới công nghệ bản địa thông qua NC&PT, và để điều phối và chia sẻ những tác động lan tỏa tri thức một cách hiệu quả với các DN tư nhân, nhưng vẫn còn thiếu các đột phá khoa học và các nghiên cứu cơ bản như trong các trường đại học của Hoa Kỳ. Hầu hết các nghiên cứu khoa học trong các trường đại học của Nhật Bản vẫn chủ yếu liên quan đến phát triển công nghệ mà không chú trọng đến các nghiên cứu cơ bản phạm vi rộng, được chỉ ra do sự không thành công của các ngành công nghiệp đầu tư mạo hiểm công nghệ sinh học và CNTT ở Nhật Bản so với Hoa Kỳ. Nền chính trị trong đó Nhật Bản không thể phát triển siêu cường quân sự với chi tiêu hạn hẹp cho quốc phòng và NC&PT có thể một phần do năng lực yếu kém của nghiên cứu cơ bản.

1.2.2. DNVVN trong nền kinh tế Nhật Bản

Định nghĩa DNVVN khác nhau cho từng ngành công nghiệp theo Luật cơ bản về DNVVN, được sửa đổi vào năm 1999. Năm 2004, Nhật Bản có 12.000 DN lớn, 549.000 DN vừa và 3.777 DN nhỏ. Các DN nhỏ chiếm 87,1%, DN vừa chiếm 12,6% và DN lớn chỉ chiếm 0,3% tổng số DN. Các DNVVN trong nền kinh tế Nhật Bản chiếm 71,0% tổng số việc làm, 50,7% sản lượng chế tạo, 37,1% đầu tư thiết bị chế tạo và 56,6% giá trị gia tăng trong ngành công nghiệp chế tạo.

Năng suất lao động tổng hợp của các DNNVV Nhật Bản gần bằng một nửa năng suất lao động tổng hợp của các doanh nghiệp lớn của Nhật Bản. Tuy nhiên, trong giai đoạn 1996-2003, năng suất lao động của doanh nghiệp nhỏ của Nhật Bản không cho thấy một sự gia tăng đáng kể nào trong ngành công nghiệp chế tạo, trong khi năng suất lao động của toàn ngành đã giảm trong cùng thời kỳ.

Những lo ngại của chính phủ Nhật Bản nằm trên thực tế tỷ lệ các DNVVN mới khởi nghiệp đã giảm đáng kể từ giữa những năm 1980, trong khi tỉ lệ đóng cửa của các DNNVV lại tăng lên trong cùng thời kỳ. Trong giai đoạn tăng trưởng kinh tế nhanh chóng của những năm 1970, tỷ lệ tham gia của các DNVVN là gần 6%, trong khi tỷ lệ đóng cửa là dưới 4%. Tuy nhiên, trong giai đoạn suy thoái kinh tế những năm 1990, tỷ lệ tham gia của các DNVVN giảm khoảng 3,5% trong khi tỷ lệ đóng cửa tiếp tục tăng lên đến hơn 6% kể từ năm 2000.

2.2. Các Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN

2.2.1. Tổng quan Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN

Cục DNVVN thuộc Bộ Thương mại và công nghiệp quốc tế (MITI) chịu trách nhiệm tổng thể về các chính sách cho DNVVN và việc thực thi các chính sách này.

Tái cơ cấu chính sách DNNVV của Nhật Bản chủ yếu là sửa đổi Luật cơ bản về DNVVN năm 1999, trong đó triết lý chính sách cơ bản là "phát triển và gia tăng một loạt các DNVVN độc lập để có được sức sống kinh tế mạnh hơn".

Chính phủ Nhật Bản phát triển chính sách DNVVN trong khuôn khổ luật cơ bản về DNVVN cũ, được ban hành vào năm 1963. Tại thời điểm ban hành, các DNVVN đã được xem như là nhỏ bé và yếu kém và do đó cần có các chính sách xã hội đặc biệt. Với nhận thức như vậy, các chính sách DNVVN thông thường cơ bản nhằm vào việc điều chỉnh khoảng cách giữa các DNVVN và các DN lớn. Những điểm cốt lõi của chính sách này là để khắc phục những bất lợi mà các DNNVV phải đối mặt trong các hoạt động kinh doanh nói chung. Trước đây, trọng tâm của phương pháp luận của chính sách DNVVN theo đuổi sự xuất sắc về quy mô của DNVVN trong khi xây dựng chính sách hiện đại hóa đồng đều cho mỗi ngành công nghiệp. Do đó hệ thống chính sách tổng thể của Luật cơ bản về DNVVN trước đó là 1) nâng cấp cơ cấu của các DNVVN với mục đích nâng cao năng suất, bao gồm hiện đại hóa cơ sở vật chất, cải tiến công nghệ, hợp lý hóa quản lý kinh doanh và dàn xếp các hoạt động kinh doanh chung, và 2) hiệu chỉnh những bất lợi để cải thiện các điều kiện kinh doanh của các DNVVN, trong đó bao gồm phòng chống cạnh tranh quá mức, hợp lý hóa giao dịch thầu phụ, đảm bảo các cơ hội kinh doanh cho DNVVN và xúc tiến xuất khẩu của DNVVN.

Tuy nhiên, môi trường xung quanh DNVVN đã trải qua những thay đổi nghiêm trọng bao gồm sự trưởng thành và tăng trưởng kinh tế, đa dạng hóa nhu cầu tiêu dùng, cách mạng CNTT, và sự phổ biến của toàn cầu hóa. Hơn nữa, sản xuất hàng loạt các sản phẩm tiêu chuẩn hóa đã chuyển sang sản xuất quy mô nhỏ các sản phẩm khác nhau và nó đòi hỏi tính lưu động và linh hoạt, trong đó DNVVN có những lợi thế nội tại. Với những thay đổi về môi trường này, chính phủ Nhật Bản nhận thức được tầm quan trọng của DN đầu tư mạo hiểm, DN nhỏ và những giá trị của DNVVN. Do đó, Chính phủ Nhật Bản đã sửa đổi cơ bản và tái cơ cấu các chính sách DNVVN thông thường và Luật cơ bản về DNVVN năm 1999. Luật cơ bản về DNVVN mới dựa trên một triết lý mới thúc đẩy sự tăng trưởng đa dạng và mạnh mẽ và sự phát triển của các DNVVN độc lập, chứ không phải là điều chỉnh khoảng cách giữa các DN lớn và các DNVVN. Luật sửa đổi có ba yếu tố chính: 1) thúc đẩy đổi mới DN và DN mới khởi nghiệp mới (hoặc DN tự duy trì), bao gồm thúc đẩy đổi mới DN, DN mới khởi nghiệp và thúc đẩy đầu tư mạo hiểm dựa vào công nghệ, 2) tăng cường cơ sở quản lý các DNVVN, bao gồm việc đảm bảo các nguồn lực quản lý, tạo thuận lợi cho sự hợp tác và hoạt động chung, và đảm bảo cơ hội mua sắm công và 3) tạo thuận lợi cho việc thích ứng với những thay đổi kinh tế và xã hội, cung cấp các mạng lưới an sinh xã hội cần thiết và hệ thống pháp luật về phá sản.

2.2.2. Chính sách tiếp thị

Thúc đẩy xuất khẩu

Cục DNVVN Nhật Bản cung cấp tư vấn và dịch vụ thông tin cho các nhà xuất khẩu DNVVN thường bằng cách kết nối đối tác DN (được điều hành bởi các chương trình tư vấn và kết nối DN) và các quan hệ đối tác chiến lược quốc tế. SMRJ (Tổ chức cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và đổi mới khu vực Nhật Bản) cung cấp tư vấn và thông tin của các chuyên gia về thương mại và đầu tư. Các nhà tư vấn hoặc các chuyên gia là những người đã về hưu từ các công ty thương mại, các khu vực chế tạo và ngân hàng, v.v.. và họ có kinh nghiệm trong các công trình nghiên cứu quốc tế. Ngoài ra, SMRJ tổ chức hội thảo quốc tế cho các DNVVN trong khi Tổ chức Ngoại thương Nhật Bản (JETRO) tổ chức hội chợ ở nước ngoài cho các DNVVN.

2.2.3. Chính sách phát triển nguồn nhân lực

Đào tạo

Viện Quản lý DNVVN và Công nghệ (ISBMT), dưới sự chỉ đạo của SMRJ, cung cấp các dịch vụ đào tạo về quản lý và nhân sự cho DNVVN. Viện có các chương trình đào tạo cho các giám đốc điều hành, ban quản trị, kỹ thuật viên và thậm chí cả nhân viên hỗ trợ của DNVVN. Các chương trình đào tạo tập trung vào đào tạo quản lý để thúc đẩy đổi mới quản lý và cung cấp các chương trình phát triển nguồn nhân lực cho nhân sự của các cơ quan hỗ trợ DNNVV.

Bên cạnh tổ chức chính thức thực hiện các chương trình đào tạo này, có một số bài giảng và chương trình đào tạo được cung cấp bởi khu vực tư nhân. Diễn đàn quốc gia về đầu tư mạo hiểm cho DN mới khởi nghiệp, bao gồm những người có kinh nghiệm trong việc thành lập công ty và các chuyên gia khác, cung cấp các bài giảng và tổ chức các cuộc thảo luận công khai với mục đích xúc tiến thành lập các DN mới và nâng cao hiểu biết của công chúng về các DN đầu tư mạo hiểm cả các DN mới khởi nghiệp. Liên đoàn trung ương các hiệp hội thương mại và công nghiệp và Phòng Thương mại và công nghiệp Nhật Bản, phối hợp với các hiệp hội thương mại và công nghiệp trực thuộc, hỗ trợ phương pháp lập kế hoạch kinh doanh và phương pháp nâng cao các kỹ năng thực hành cần thiết để khởi nghiệp bằng cách tổ chức các buổi hội thảo chuyên sâu được gọi là "các trường luyện khởi nghiệp."

2.2.4. Chính sách công nghệ

Thúc đẩy NC&PT trong các DNVVN

Cục DNVVN (SMEA) Nhật Bản cung cấp hai loại hỗ trợ cho phát triển công nghệ của các DNVVN trong các khía cạnh NC&PT: 1) Hỗ trợ thương mại hóa các kết quả NC&PT của DNVVN, và 2) Chương trình nghiên cứu đổi mới doanh nghiệp nhỏ (SBIR Nhật Bản).

Chương trình hỗ trợ thương mại cung cấp các khoản trợ cấp một phần cho chi phí NC&PT của các DNVVN. Chương trình trợ cấp một phần chi phí NC&PT cho các

hoạt động ứng dụng thực tế, khởi nghiệp (chẳng hạn như đánh giá công nghệ, nhận bằng sáng chế, hệ thống xây dựng, v.v...) và tư vấn về phát triển và thực hiện kế hoạch kinh doanh. Để 1) thúc đẩy các DNVVN NC&PT kỹ thuật, 2) tạo ra các sản phẩm có giá trị gia tăng, 3) tạo điều kiện cho DNVVN tham gia vào các thị trường mới, và 4) nâng cấp các công nghệ cơ bản cho phát triển các sản phẩm và công nghệ mới, một phần chi phí mua nguyên liệu, máy móc thiết bị, hướng dẫn kỹ thuật cho NC&PT được tài trợ (1/2 trong tổng chi phí).

Hệ thống SBIR được thành lập để kích hoạt các DNVVN phát triển công nghệ và hỗ trợ các hoạt động kinh doanh sáng tạo của các DN này. Trong khuôn khổ hệ thống SBIR, chính phủ Nhật Bản chỉ định tài trợ cho phát triển công nghệ cho các DNVVN là 'các trợ cấp cụ thể' và những nỗ lực để tăng chi tiêu chính phủ cho ngân sách NC&P dành cho DNVVN. Bên cạnh đó, chính phủ cung cấp những hỗ trợ khác nhau cho các DNVVN để thương mại hóa các kết quả NC&PT.

Thúc đẩy hợp tác công nghệ

Chính phủ (chủ yếu là các viện nghiên cứu công nghệ công) nhằm mục đích nâng cao các năng lực phát triển công nghệ của các DNVVN địa phương và thúc đẩy phổ biến những tiến bộ của các kết quả phát triển kỹ thuật thông qua phương pháp thúc đẩy hợp tác công nghệ giữa các học viện, ngành công nghiệp và chính phủ.

“Hợp tác mới” là chương trình được thiết kế để thúc đẩy sự phát triển của các sản phẩm, dịch vụ, hoặc các lĩnh vực kinh doanh mới có giá trị cao thông qua sự hợp tác của nhiều DNVVN tham gia vào các lĩnh vực kinh doanh khác nhau. Chương trình này nhằm mục đích tạo ra một hiệu quả hiệp lực bằng cách kết hợp công nghệ/bí quyết được mỗi DNVVN cung cấp. Các DNVVN được lựa chọn cho chương trình “hợp tác mới” cung cấp các biện pháp hỗ trợ khác nhau.

Đối với các DN tham gia chương trình hợp tác mới, giới hạn của bảo lãnh tín dụng được mở rộng và các khoản vay lãi suất thấp có thể được cung cấp dựa trên việc đánh giá năng lực trả nợ của các DN này. Bên cạnh những lợi ích này, các DN này được miễn thuế 7% giá mua hoặc 30% khấu hao đặc biệt trong năm đầu tiên. SMRJ cung cấp một khoản vay cho sản xuất sản phẩm mới hoặc xây dựng một cơ sở cho NC&PT. Lệ phí bằng sáng chế được giảm và đầu tư vốn cổ phần bởi các công ty Tư vấn đầu tư DNVVN được mở rộng đến giới hạn là 300 triệu yên.

2.2.5. Chính sách tài chính

Các chương trình vốn cổ phần của chính phủ

Các DN tư vấn và đầu tư DNVVN, được thành lập từ năm 1963, là các DN tư nhân chủ yếu thuộc sở hữu của chính quyền địa phương hoặc các tổ chức tài chính. Các DN này cung cấp các khoản đầu tư vốn cổ phần cho các NDVVN ở giai đoạn đầu bằng cách mua các phát hành cổ phiếu mới, các phát hành trái phiếu chuyển đổi, các phát hành trái phiếu bảo đảm với vốn đầu tư không quá 300 triệu yên.

Các chương trình cho vay của chính phủ

Có ba cơ quan chịu trách nhiệm về hỗ trợ công cho các khoản vay của DNVVN. Đầu tiên, Công ty Tài chính DNVVN Nhật Bản (JASME) được thành lập năm 1953 để cung cấp vốn dài hạn với lãi suất thấp và cố định dài hạn. Thứ hai, Công ty Tài chính nhân sinh quốc gia (NLFC) được thành lập vào năm 1949 để cung cấp các khoản vay nhỏ và không bảo đảm cho các DN rất nhỏ. Thứ ba, Ngân hàng Chukin Shoko được thành lập năm 1936 là một ngân hàng dịch vụ tài chính tư nhân. JASME cung cấp một lượng tài chính lớn cho các doanh nghiệp vừa mua các nhà máy và tài sản thế chấp hay bảo lãnh cần thiết. NLFC cung cấp các khoản vay nhỏ cho các DN nhỏ như các cửa hàng, mà không yêu cầu tài sản thế chấp hoặc bảo lãnh. NLFC hợp tác với Phòng Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản (JCC) và JCC đào tạo cho các nhà quản lý DN nhỏ về làm sổ sách kế toán trong cũng như tư vấn về tài chính cho các DN nhỏ. NLFC cung cấp tài chính cho các DN nhỏ với số tiền cho vay tối đa 10 triệu Yên với lãi suất là 1,8% mỗi năm. Ngân hàng Shoko Chukin chỉ cung cấp tài chính cho các DN thành viên. Các ngân hàng của chính phủ, cung cấp khoảng 10% tổng số tiền tài trợ cho DNVVN, bổ sung cho hệ thống ngân hàng tư nhân.

Bên cạnh các chương trình cho vay của các ngân hàng chính phủ, SMRJ và các chính quyền quận còn đầu tư kinh phí hỗ trợ, được gọi là khoản cho vay để nâng cấp kinh doanh cho các dự án hợp tác giữa chính quyền địa phương và ngành công nghiệp địa phương cho các DNVVN địa phương như xây dựng công viên công nghiệp, Công viên bán buôn (Wholesale Park) hoặc các trung tâm mua sắm và nâng cấp các trung tâm mua sắm. Lãi suất cho vay được giới hạn 0,8% hoặc không có lãi suất (cho các dự án đã được phê duyệt theo các quy định đặc biệt hoặc để khắc phục thảm họa). Giới hạn cho vay không được quá 80% chi phí của dự án và thời hạn trả nợ tối đa không quá 20 năm (thời gian trì hoãn không quá 3 năm).

Chương trình bảo lãnh vay vốn của chính phủ

Bổ sung khả năng tín dụng của các DNVVN với hệ thống bảo hiểm tín dụng và hệ thống bảo lãnh tín dụng, các cơ sở bảo lãnh tín dụng, như Hiệp hội Bảo lãnh tín dụng và Tập đoàn DNVVN Nhật Bản, hỗ trợ các DNVVN không đủ tín dụng và tài sản thế chấp. Các hệ thống này nhằm mục đích góp phần tạo điều kiện tài trợ cho các DNVVN thông qua bảo lãnh của các Tập đoàn bảo lãnh tín dụng cho các khoản vay của họ từ các tổ chức tài chính.

Tập đoàn bảo lãnh tín dụng, tổng cộng có 52 cơ quan độc lập trên khắp cả nước Nhật Bản, được thành lập như một tập đoàn được chứng nhận theo Luật Hiệp hội bảo lãnh tín dụng (1953) với mục đích tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp cận tài chính cho DNVVN bằng cách bảo lãnh các khoản vay của họ từ các tổ chức tài chính.

2.2.6. Chính sách đổi mới quản lý

Tư vấn

Chính phủ Nhật Bản có ba loại hệ thống hỗ trợ kinh doanh cho DNVVN: 1) các trung tâm hỗ trợ DNVVN và doanh nghiệp đầu tư mạo hiểm, 2) các trung tâm hỗ trợ

DNNVV cấp quận, và 3) các trung tâm hỗ trợ DNNVV khu vực. Những trung tâm này, hợp tác với các tổ chức hỗ trợ DNNVV tư nhân như Hiệp hội Thương mại và công nghiệp và Phòng Thương mại và công nghiệp, hoạt động như các đơn vị dịch vụ một cửa cung cấp thông tin liên quan đến các chiến lược hỗ trợ DNNVV và thực hiện các dự án hỗ trợ. Trung tâm hỗ trợ DNNVV được thành lập để cung cấp các dịch vụ một cửa cho DNVVN, bao gồm tư vấn trực tiếp (OTC), thông báo của các chuyên gia và các nhà quản lý vườn ươm, hỗ trợ chuyên nghiệp tại chỗ, đánh giá tính khả thi kinh doanh, dịch vụ thông tin và các chương trình đào tạo. Trọng tâm của các trung tâm là thành lập DN và đổi mới DN và DN mới khởi nghiệp. Các trung tâm không chỉ cung cấp chiến lược quản lý, tiếp thị và các dịch vụ tư vấn cho các DNVVN và các doanh nhân, mà còn hỗ trợ các vấn đề về quản lý cụ thể của từng DNVVN.

Thúc đẩy kinh doanh điện tử và thương mại điện tử

Chính phủ Nhật Bản bắt đầu kế hoạch vòng thứ 2 để giới thiệu cơ sở hạ tầng CNTT cho DNVVN vào tháng 3 năm 2004, thực hiện việc sử dụng CNTT để đổi mới DN. Tại các Trung tâm Hỗ trợ DNNVV quận, SMRJ và Phòng Thương mại và công nghiệp, các chương trình đào tạo CNTT và hội thảo được tổ chức sử dụng thương mại điện tử và xây dựng trang chủ. Các trung tâm hỗ trợ DNVVN quận và SMRJ cử các chuyên gia đến các DNNVV đang nghiên cứu sử dụng CNTT. Chính phủ cũng cung cấp các khoản vay lãi suất thấp cho các DNVVN để thúc đẩy đầu tư cho CNTT. Thúc đẩy các hệ thống CNTT chiến lược như một hệ thống quản lý kinh doanh và dịch vụ bán lẻ trong các DNVVN, các công ty cho thuê được chính phủ chỉ định cho các DNVVN mượn các thiết bị CNTT chiến lược với lãi suất thấp. Khi các DNVVN mua các thiết bị CNTT quy định, họ có thể được giảm giá hoặc nhận các khoản tín dụng thuế đặc biệt.

Bên cạnh những hỗ trợ trực tiếp cho việc giới thiệu CNTT cho các DNVVN, chính phủ đã xây dựng cơ sở phát triển cho phổ biến CNTT đến các DNVVN. SMRJ quản lý một cổng thông tin trang web về thông tin tổng quát của các DNVVN (được gọi là J-Net 21), tăng cường chức năng như dịch vụ một cửa, kịp thời cung cấp thông tin cần thiết cho các DNVVN. Đối với hiệu quả hỗ trợ tìm việc thương mại và xây dựng thị trường điện tử, Hiệp hội quốc gia xúc tiến DN giao thầu phụ và các chi nhánh ở các quận của mình lắp đặt mạng, trang chủ và hệ thống thương mại phù hợp. Để thúc đẩy đổi mới kinh doanh cho các DNVVN có thể trở thành các mô hình sử dụng CNTT trong từng khu vực, chính phủ trợ giá một nửa chi phí cho nghiên cứu tiên tiến theo hướng xây dựng các mô hình kinh doanh hoặc phát triển DNNVV.

Nâng cao nhận thức về đổi mới DNNVV

Trong một nỗ lực để thúc đẩy một số DN mới khởi nghiệp và để phát triển mạng lưới DNVVN, SMRJ tổ chức nhiều sự kiện khác nhau, từ các cơ hội cho DNVVN đáp ứng các nhà đầu tư và các đối tác kinh doanh tới các sự kiện cung cấp thông tin để truyền cảm hứng cho việc thành lập các lĩnh vực kinh doanh mới. Hội chợ đầu tư mạo

hiêm của Nhật Bản tổ chức định kỳ, giới thiệu và trưng bày các dự án thí nghiệm khả quan, cũng như các kết quả của nghiên cứu chung được thực hiện bởi các DN đầu tư mạo hiểm. Trong Venture Plaza, các kế hoạch kinh doanh được trình bày bởi các DN đầu tư mạo hiểm tại 9 địa điểm trên toàn quốc. Hội chợ Hỗ trợ thị trường mới tập trung vào các chủ đề thúc đẩy các thị trường mới như: 1) ngành công nghiệp nội dung (trò chơi máy tính, nhân vật hoạt hình, hàng hóa...), 2) y tế và các dịch vụ phúc lợi, 3) robot. Trong hội chợ triển lãm DNVVN mang tên 'Sougoten', DNVVN với các sản phẩm nổi bật, công nghệ và các mô hình kinh doanh độc đáo, có cơ hội để trình bày quá trình đổi mới quản lý của mình thông qua các cuộc triển lãm và các bài thuyết trình tại triển lãm DNNVV. Có rất nhiều khách tham dự tận dụng tốt cơ hội này để khai thác các thị trường mới, đáp ứng các đại lý và các đối tác kinh doanh, và liên lạc với các chi nhánh kinh doanh mới.

2.2.7. Chính sách tạo lập cụm và liên kết mạng

Thúc đẩy các vườn ươm

Dựa vào pháp luật để tạo điều kiện cho tạo lập các DN mới cùng với các luật và quy định khác, các chính sách toàn diện được thiết lập để thúc đẩy thành lập DN mới và khả năng làm chủ DN, bao gồm tài trợ, nhân sự, thông tin, công nghệ và các dịch vụ hỗ trợ để thành lập DN. Sự nhấn mạnh được tập trung vào các lĩnh vực sau: tăng cường cung cấp vốn bởi các nhà đầu tư tư nhân, phát triển nguồn nhân lực hỗ trợ đào tạo, hỗ trợ phát triển công nghệ với sự tài trợ cho các mô hình phát triển nguyên mẫu và cung cấp kiến thức chuyên môn và tư vấn thông qua các trung tâm hỗ trợ DNNVV.

Cụ thể hơn, để cung cấp sự hỗ trợ toàn diện cho giai đoạn khởi nghiệp của một DN, SMRJ cung cấp các vườn ươm, về cơ bản là một không gian văn phòng sẵn sàng hoạt động và cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho các DN khởi nghiệp. Có ba loại vườn ươm DN được vận hành bởi SMRJ: 1) thành lập các cơ sở kinh doanh để thúc đẩy kinh doanh trong các nền kinh tế địa phương (11 cơ sở), 2) thành lập các cơ sở ươm tạo DN trực thuộc trường đại học (12 cơ sở), và 3) các chính quyền địa phương đầu tư vốn cho các DN đầu tư mạo hiểm thành lập các cơ sở ươm tạo DN (5 cơ sở).

2.3. Đánh giá tổng thể

2.3.1. Điểm mạnh

Nền kinh tế Nhật Bản có môi trường rất thuận lợi cho DNVVN với một số mặt mạnh trong việc thúc đẩy các DNNVV đổi mới: 1) Chính phủ Nhật Bản đã hỗ trợ mạnh và toàn diện cho DNVVN đổi mới và năng lực cạnh tranh, 2) do có số lượng lớn các DN tham gia vào ngành công nghiệp công nghệ cao trên toàn cầu, nên những liên kết công nghiệp và áp lực cạnh tranh đủ mạnh để DNVVN tạo ra hiệu suất đổi mới cao, và 3) Long trung thành của người lao động Nhật Bản và lao động có kỹ năng phong phú rất thuận lợi cho các DNNVV đổi mới.

Các biện pháp chính sách của Nhật Bản cho đổi mới DNVVN là rất đáng khen ngợi

về quy mô và tính toàn diện. Sự hỗ trợ tài chính, đặc biệt là thông qua chương trình cho vay trực tiếp và các chương trình bảo lãnh cho DNVVN đổi mới, là khá lớn theo cách thức các khoản cho vay trực tiếp của chính phủ cho đổi mới DNVVN gồm hơn 10% tổng dư nợ cho vay đối với DNVVN ở Nhật Bản. Bảo lãnh tài chính cho tiền nợ của DNVVN lớn hơn 10 lần số tiền cho vay trực tiếp. Thậm chí, Nhật Bản còn có chương trình tái bảo hiểm cho các chương trình bảo lãnh vay vốn của DNVVN. Hỗ trợ tài chính cho DNVVN có lịch sử lâu dài hơn 40 năm. Các tổ chức tư vấn quản lý thậm chí gửi các chuyên gia và các nhà tư vấn toàn thời gian đến các DNVVN trong một thời gian nhất định. Để đào tạo các doanh nhân cho các DNVVN có tính cạnh tranh cao, chính phủ Nhật Bản chỉ đạo một số trường đại học DNVVN chỉ dành cho các CEO và các nhà quản lý của DNVVN. Về thúc đẩy đổi mới công nghệ của các DNVVN, chính phủ Nhật Bản áp dụng chương trình SBIR theo mô hình của Hoa Kỳ để nâng cao hiệu quả của chính phủ trong hỗ trợ công nghệ.

Bên cạnh những hỗ trợ đáng kể của chính phủ cho đổi mới DNVVN, sự tồn tại một số lượng lớn các DN trong ngành công nghiệp công nghệ cao trên toàn cầu như trong các lĩnh vực điện tử, tự động, kỹ thuật và công nghệ thông tin chắc chắn thuận lợi cho đổi mới DNNVV. Với sự hợp tác về công nghệ và, đôi khi, các cuộc cạnh tranh khốc liệt với các tập đoàn kinh doanh toàn cầu, các DNVVN của Nhật Bản không thể tránh khỏi phải đổi mới và nâng cao năng lực cạnh tranh để tồn tại. Các DNVVN của Nhật Bản đã có được năng lực cạnh tranh mạnh mẽ về linh kiện điện tử, phụ tùng ô tô và cơ khí. Khả năng cao của nguồn nhân lực của Nhật Bản cũng là một môi trường tốt cho DNVVN đổi mới. Hơn nữa, văn hóa Nhật Bản với lòng trung thành sâu sắc với các DN và đảm bảo việc làm cả đời cũng thích hợp và thuận lợi cho DNVVN đổi mới. Theo các cuộc phỏng vấn các nhân viên trong DNVVN, nhân viên người Nhật trong các DNVVN không dễ dàng chuyển đến các DN khác vì lý do mức lương hoặc sự ưu đãi. Mặc dù có một giai đoạn suy thoái kéo dài, nền văn hóa của lòng trung thành và bảo đảm việc làm suốt đời là rất bền vững. Do kỹ thuật và cơ khí đòi hỏi các lao động có kỹ năng và kinh nghiệm, sự ổn định cao về việc làm tại các DNVVN của Nhật Bản chắc chắn làm tăng tính đổi mới của các DNVVN của Nhật Bản

2.3.2. Điểm yếu

Mặc dù đã có những thế mạnh thuận lợi đáng kể cho đổi mới DNVVN, hai điểm yếu có thể được chỉ ra trong đổi mới DNVVN của Nhật Bản. Thứ nhất, mặc dù các nguyên tắc chính sách DNVVN đã thay đổi với việc sửa đổi Luật cơ bản sau thập niên 2000, tài trợ của chính phủ cho DNVVN vẫn có xu hướng tài trợ cho DNVVN yếu kém để duy trì khả năng sinh lợi tài chính. Không giống như Ôxtraylia có các nguyên tắc định hướng thị trường mạnh mẽ liên quan đến sự tồn tại của các DNVVN, chính phủ Nhật Bản vẫn có xu hướng hỗ trợ DN nhỏ không đủ năng lực để kéo dài sự tồn tại của chúng. Sự can thiệp của chính phủ ngoài những thất bại thị trường có thể dẫn đến sự tụt hậu của việc tái cơ cấu công nghiệp và không hiệu quả kinh tế tổng thể và cũng đối với đổi mới các DNNVVN.

Thứ hai, mặc dù văn hóa Nhật Bản về lòng trung thành và bảo đảm việc làm suốt đời thuận lợi cho sự tồn tại của DNVVN, đặc biệt là cho các ngành kỹ thuật và công nghiệp cơ khí, văn hóa này có thể gây hại cho sự sáng tạo của các công ty đầu tư mạo hiểm mới và các DN công nghệ cao mới khởi nghiệp. Do các DN mới khởi nghiệp và các DN đầu tư mạo hiểm mới đòi hỏi các nhà quản lý giỏi và tinh thần tiên phong với các thị trường vốn mạo hiểm có thể chia sẻ những rủi ro đầu tư cao, văn hóa Nhật Bản ổn định có thể tạo ra những hiệu ứng khá tiêu cực đến những sáng tạo của các DN đầu tư mạo hiểm công nghệ cao của Nhật Bản.

3. Thái Lan

3.1. Cơ cấu kinh tế và công nghiệp và vị trí của DNVVN

3.1.1 Khái quát đặc điểm kinh tế

Trong bốn thập kỷ qua, cơ cấu kinh tế Thái Lan đã thay đổi từ một nền kinh tế dựa vào nông nghiệp sang một nền kinh tế trong đó khu vực công nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng. Tỷ trọng trong GDP của ngành nông nghiệp đã giảm đáng kể từ gần 40% năm 1960 xuống khoảng 10% vào cuối những năm 1990. Đặc biệt, các mặt hàng xuất khẩu trong lĩnh vực sản xuất dựa vào tài nguyên và thâm dụng lao động giảm xuống, trong khi đó các mặt hàng xuất khẩu của khu vực dựa vào khoa học tăng trưởng đáng kể, đặc biệt trong những năm 1990.

Tuy nhiên, có vẻ như sự tăng trưởng đáng kể trong xuất khẩu dựa vào khoa học trong những năm 1990 không có nghĩa là cơ cấu kinh tế của Thái Lan chuyển đổi sang cơ cấu thâm dụng công nghệ hơn, bởi vì chỉ số phân loại đóng góp của hàng xuất khẩu chế tạo theo các tiêu chí công nghiệp không phản ánh sự phức tạp của các hoạt động công nghệ cần thiết để sản xuất hàng hóa. Chính sách công nghiệp của Thái Lan trong cơ chế định hướng xuất khẩu (những năm 1980 -1990) đã không quan tâm đúng mức đến việc phát triển năng lực công nghệ bản địa như một yếu tố không thể thiếu trong quá trình công nghiệp hóa. Ngoài ra, các hướng chính của chính sách đầu tư, đặc biệt là khuyến khích đầu tư nước ngoài trực tiếp (FDI), nhằm mục đích chủ yếu là tạo ra dòng vốn nước ngoài và việc làm trong nước. Điều này đã làm cho Thái Lan dựa đáng kể vào vốn và công nghệ nước ngoài. Nói cách khác, chính sách công nghiệp và đầu tư của Thái Lan làm lu mờ sự cần thiết phải phát triển các sáng kiến địa phương và phát triển năng lực công nghệ bản địa. Những vấn đề cơ cấu kinh tế đã dẫn đến cuộc khủng hoảng kinh tế và sự thay đổi lớn trong chế độ chính sách dưới thời chính phủ Thaksin kể từ đầu những năm 2000, được gọi là 'nguyên lý kinh tế của Thaksin'.

Chính phủ Thaksin giống như các nền kinh tế đang phát triển mới khác như Đài Loan và Hàn Quốc đã tập trung vào phát triển năng lực công nghệ bản địa như một yếu tố quan trọng để nâng cao nền tảng vi mô và trung mô cho khả năng cạnh tranh quốc tế. Chiến lược này được thực hiện chủ yếu thông qua kế hoạch hành động khoa học và công nghệ 10 năm (2003-2013) bằng cách giải quyết các chính sách 'chọn lọc'

quan trọng trong các lĩnh vực cụ thể như ô tô, thực phẩm, du lịch, thời trang và các lĩnh vực phần mềm. Đồng thời, cả DN lớn và DNVVN đều đã thực hiện những nỗ lực tuyệt vời để tăng cường các hoạt động NC&PT và hấp thụ các thiết kế sản phẩm và bí quyết từ các chuyên gia nước ngoài. Kết quả là, nền kinh tế Thái Lan trong những năm gần đây đã tăng trưởng mạnh mẽ do quá trình chuyển đổi chính sách sang phát triển các khả năng công nghệ bản địa.

Tổng GDP đạt 161,9 tỷ USD năm 2004. Tốc độ tăng trưởng thực tế đã tăng từ 4,4% năm 1999 lên 6,1% năm 2004. Mặc dù tốc độ tăng trưởng GDP thực tế năm 2004 thấp hơn một chút so với năm trước đó nhưng vẫn cao so với các nền kinh tế châu Á khác. Về việc làm, tỷ lệ thất nghiệp đã giảm dần từ 4,2% năm 1999 xuống 2,2% năm 2004. Điều này cho thấy nền kinh tế Thái Lan đã phục hồi, nhờ vào quá trình chuyển đổi chính sách sang phát triển năng lực công nghệ bản địa.

3.1.2. DNVVN trong nền kinh tế Thái Lan

Theo quy định của Bộ Công nghiệp ban hành ngày 11/9/2002, định nghĩa của DNVVN giới hạn trong quy mô của DN bằng cách sử dụng số lao động hoặc giá trị tài sản cố định không bao gồm đất. DNVVN được xác định dựa trên số lượng nhân viên toàn thời gian hoặc tài sản cố định.

DNVVN là một động lực quan trọng cho việc phát triển kinh tế ở Thái Lan, vì hầu hết các DN đã đăng ký là DNVVN và đóng góp đáng kể vào GDP và xuất khẩu. Năm 2004, Thái Lan có 2.161.577 DNVVN, chiếm 99,8% tổng số DN. Ngoài ra, số DNVVN gia tăng đáng kể từ 799.033 năm 1997 lên 2.161.577 năm 2004.

Đặc biệt, DNVVN đóng góp rất đáng kể vào GDP và xuất khẩu của Thái Lan. Đóng góp của DNVVN vào GDP vẫn rất quan trọng, chiếm 37,8% tổng GDP năm 2004, mặc dù tỷ trọng của DNVVN trong GDP đã giảm nhẹ từ 39,5% năm 2000. Ngoài ra, liên quan đến đóng góp của DNVVN cho xuất khẩu, giá trị xuất khẩu của các sản phẩm chế tạo là 1.516,9 tỷ THB năm 2003, chiếm 45,5% giá trị xuất khẩu. Giá trị xuất khẩu các sản phẩm chế tạo cho thấy xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2000-2003.

3.2. Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN

3.2.1. Tổng quan Chính sách thúc đẩy đổi mới trong DNVVN

Theo một số tài liệu và các bằng chứng cho thấy, lý do chính của cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1997 của Thái Lan có thể là kết quả của cơ cấu kinh tế bị phân mảnh quá tải với các khoản nợ nước ngoài khổng lồ và nợ xấu cao của các DN lớn. Do đó, chính phủ Thái Lan đã chú trọng vào đổi mới DNVVN như một công cụ phục hồi kinh tế và phát triển kinh tế bền vững. Chính phủ Thái Lan ban hành Luật phát triển DNVVN năm 2000 và thành lập Văn phòng Xúc tiến DNVVN (văn phòng xúc tiến DNVVN) là một trong những cách thức để tăng cường các hoạt động đổi mới của DNVVN. Văn phòng xúc tiến DNVVN hoạt động như một cơ quan chính phủ độc lập, có vai trò như một văn phòng kế hoạch hóa tập trung, điều phối các kế hoạch và các nghiên cứu chiến lược của tất cả các cơ quan có liên quan đến phát triển DNVVN.

Ngoài việc thành lập văn phòng xúc tiến DNVVN, chính phủ ban hành Kế hoạch xúc tiến DNVVN Thái Lan (2002-2006) phù hợp với Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội lần thứ 4, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc phát triển DNVVN. Ngoài ra, ngân hàng DNVVN được thành lập năm 2002, là một tổ chức tài chính chuyên môn hóa, hỗ trợ tài chính cho DNVVN và xúc tiến DNVVN mới khởi nghiệp.

Hiện nay, Thái Lan có ba ủy ban phụ trách xúc tiến DNVVN, đó là Ủy ban Phát triển năng lực cạnh tranh thuộc Ủy ban Quốc gia về phát triển kinh tế và xã hội, Ủy ban Mỗi làng nghề một sản phẩm (OTOP) và Ủy ban xúc tiến DNVVN của văn phòng xúc tiến DNVVN. Các ủy ban trên cùng lấy nguồn tài trợ từ Quỹ xúc tiến DNVVN. Mặc dù các ủy ban này có các xuất phát điểm khác nhau, nhưng ưu tiên chiến lược chính của họ đều đặt vào phát triển của các cơ sở công nghệ và phát triển đổi mới DNVVN.

3.2.2. Chính sách tiếp thị

Chính phủ Thái Lan không áp dụng mua sắm công cho DNVVN. Thay vào đó, chính phủ thực hiện một nỗ lực để thúc đẩy hoạt động tiếp thị của DNVVN bằng cách tích hợp DNVVN vào chuỗi cung ứng toàn cầu của các công ty đa quốc gia hay các DN lớn thông qua Chương trình Phát triển Nhà cung cấp quốc gia (NSDP) và Chương trình Phát triển liên kết công nghiệp (BUILD) của Ủy ban Đầu tư.

NSDP là các chương trình phát triển thầu phụ để thúc đẩy liên kết với các DN lớn, trong khi BUILD nhằm mục đích (1) kích thích tiêu dùng của các bộ phận và các thành phần địa phương, (2) cung cấp cơ hội cho các nhà sản xuất của các thành phần thâm nhập thị trường lắp ráp mới, (3) hỗ trợ các nhà sản xuất của các bộ phận hiệu được các DN liên quan và (4) khuyến khích các bộ phận và các thành phần tại Thái Lan đầu tư nhiều hơn vào sản xuất. Do đó, các chương trình này đem lại cho DNVVN cơ hội thúc đẩy tiếp thị trong nước và quốc tế bằng cách tích hợp vào chuỗi cung ứng toàn cầu của các công ty đa quốc gia hay DN lớn.

Ngoài ra, Chương trình chứng nhận ISO cũng hỗ trợ đáng kể cho DNVVN xuất khẩu. Chương trình này nhằm kiểm soát chất lượng của các sản phẩm bằng cách thiết lập các tiêu chuẩn tiến tới tăng cường đổi mới DNVVN.

3.2.3. Chính sách phát triển nguồn nhân lực

Để giải quyết khoảng cách về kỹ năng mà tất cả các ngành công nghiệp phải đối mặt và nâng cao nhận thức về văn hóa DN, chính phủ Thái Lan đã chú trọng đầu tư vào đào tạo, đặc biệt là Chương trình Đào tạo doanh nhân mới. Cục Xúc tiến công nghiệp thuê chuyên gia tư vấn của các tổ chức đào tạo của trung ương và địa phương, các tổ chức tài chính, các hiệp hội và các tổ chức độc lập để tổ chức các khóa đào tạo các ngắn và dài hạn.

Các khóa đào tạo ngắn hạn (72 giờ) được tổ chức cho những người có kiến thức và kinh nghiệm cơ bản trong hoạt động kinh doanh. Các khóa học này bao gồm kiến thức về thành lập DN, pháp luật liên quan, phân tích đầu tư kinh doanh, chiến lược tiếp thị, quản lý sản xuất, hệ thống kế toán, thực hiện các kế hoạch đầu tư và kinh doanh, đề xuất các phương án kinh doanh cho các tổ chức tài chính.

Các khóa đào tạo dài hạn (138 giờ và cung cấp các dịch vụ tư vấn trong việc thành lập DN trong 60 giờ) được tổ chức cho những người không có kiến thức và kinh nghiệm cơ bản trong hoạt động kinh doanh. Khoa học này tập trung vào việc chuẩn bị sẵn sàng cho hoạt động kinh doanh, cung cấp kiến thức thành lập DN và pháp luật liên quan, phân tích đầu tư kinh doanh, chiến lược tiếp thị, quản lý sản xuất, tổ chức và quản lý nguồn nhân lực, hệ thống kế toán, thực hiện các kế hoạch đầu tư và kinh doanh, đề xuất các phương án kinh doanh cho các tổ chức tài chính.

3.2.4. Chính sách công nghệ

Cục Xúc tiến công nghiệp thúc đẩy mối liên kết giữa DNVVN địa phương và các DN nước ngoài. Tuy nhiên, do công nghệ không tương xứng, quy trình sản xuất lạc hậu, năng lực quản lý kém, DNVVN địa phương không thể tận dụng đầy đủ các mối liên kết với các DN nước ngoài. Việc này là do chính phủ bảo vệ và thúc đẩy nhưng không tăng cường khả năng hấp thụ của các nhà cung cấp Thái Lan. Do đó, chính phủ Thái Lan đã tập trung vào việc thúc đẩy hợp tác công nghệ bằng cách tăng cường tư vấn, dịch vụ chuyển giao công nghệ và tư vấn, và thành lập các DN spin-off mới.

Một trong những chính sách quan trọng thúc đẩy NC&PT của DNVVN dựa vào công nghệ ở Thái Lan nhằm gia tăng tài trợ cho NC&PT công được khởi sướng bởi Ủy ban Đầu tư. Trong thực tế, chương trình Nhà cung cấp đáp ứng khách hàng (VMC) của Ủy Ban Đầu tư là chương trình duy nhất tập trung cụ thể vào phát triển hoặc chuyển giao công nghệ. Mục đích chính của VMC là để các nhà cung cấp/nhà sản xuất phù hợp với khách hàng/nhà lắp ráp. Chương trình sẽ bao gồm các nhà sản xuất các chi tiết trong các nhà máy lắp ráp. Cơ hội liên kết này giúp các nhà sản xuất bắt đầu các giao dịch thương mại để cung cấp các bộ phận và các chi tiết cho các nhà máy của họ. Kết quả là, các nhà sản xuất các chi tiết dựa vào những gì các nhà lắp ráp cần, trong khi các nhà lắp ráp tìm hiểu thêm các DN có thể cung cấp các chi tiết họ yêu cầu.

Thêm vào đó, Cơ quan Phát triển khoa học và công nghệ quốc gia (NSTDA) đã phát động Chương trình Hỗ trợ công nghệ công nghiệp (ITAP). Nội dung chính của chương trình bao gồm tư vấn công nghiệp và dịch vụ mua lại công nghệ cho DNVVN. Đầu tiên, tư vấn công nghiệp được thực hiện thông qua việc xác định sơ bộ các vấn đề kỹ thuật bởi các chuyên gia trong và ngoài nước để giải quyết các vấn đề kỹ thuật cũng như hỗ trợ trong thực hiện NC&PT, có thể bao gồm quản lý công nghệ. Sau đó, ITAP tạo điều kiện cho quá trình tìm kiếm và mua công nghệ thích hợp.

ITAP cung cấp cho các DNVVN của Thái Lan cơ hội để có được thông tin trực tiếp về tiến bộ kỹ thuật và đổi mới. Nó cũng cung cấp cho họ các tầm nhìn tương lai cho việc phát triển công nghệ và kinh doanh sau này của họ. Điều này được thực hiện bằng cách tổ chức các chuyến đi đưa công nghệ ra nước ngoài và tổ chức các sự kiện mai mối công nghệ trong và ngoài nước. Những hoạt động này cung cấp cho các DNVVN cơ hội tìm công nghệ mới phù hợp và thiết lập quan hệ đối tác công nghệ và kinh doanh với các DN nước ngoài. Các chuyến đi này thường bao gồm tham quan các

nguồn lực công nghệ trong các lĩnh vực cụ thể như các tổ chức nghiên cứu, các DN và nhà máy sản xuất, gặp gỡ các đối tác tiềm năng theo lịch trình được sắp xếp trước, và tham quan các hội chợ thương mại công nghiệp để có được những thông tin về những công nghệ mới nhất và các xu hướng thị trường.

3.2.5 Chính sách tài trợ

Các biện pháp tài chính liên quan đến lĩnh vực ngân hàng và các thị trường vốn đã được khởi xướng với Kế hoạch Thúc đẩy DNVVN. Các biện pháp bao gồm cả khía cạnh tài trợ bằng vay nợ và tài trợ bằng vốn cổ phần.

Về vay vốn, Tập đoàn Bảo lãnh tín dụng công nghiệp nhỏ (SICGC), tổ chức tài chính chuyên môn hóa của nhà nước, là tổ chức tài chính duy nhất tham gia bảo lãnh vay vốn cho DNVVN. Có ba loại chương trình bảo lãnh vay vốn cho vay toàn bộ không có bằng chứng thế chấp. Loại bảo lãnh đầu tiên không vượt quá 50% tổng số tiền vay và giá trị bảo lãnh tối đa không quá 40 triệu THB. Loại bảo lãnh thứ hai cũng là không quá 50% tổng số tiền vay và giá trị bảo lãnh tối đa không quá 3 tỷ THB. Cuối cùng là bảo lãnh sự tham gia cấp vốn rủi ro. SICGC bảo lãnh một khoản vay mới không có tài sản thế chấp và bảo lãnh không vượt quá 50% tổng số tiền vay. Năm 2003, tám viện tài chính chuyên môn hóa của nhà nước đã có một thỏa thuận chung để đạt được một mục tiêu trong việc cung cấp các khoản vay cho DNVVN. Cuối năm 2003, các viện này đã cung cấp các khoản vay cho DNVVN với số tiền 153.531 triệu THB, chiếm 138,7% các khoản cho vay mục tiêu ban đầu cho năm 2003 (109.250 triệu THB)

Liên quan đến chính sách tài trợ bằng vốn cổ phần, hai biện pháp khuyến khích chính là thiết lập các quỹ đầu tư mạo hiểm (VCF) vào năm 2003 và thị trường chứng khoán cho DNVVN là Thị trường đầu tư lựa chọn (MAI). Các quỹ đầu tư mạo hiểm được thành lập để nâng cao sức cạnh tranh của các DN Thái Lan. Các nhóm mục tiêu là thời trang và thiết kế, phần mềm và CNTT, thực phẩm và các loại thảo mộc, phụ tùng ô tô, du lịch, kinh doanh định hướng xuất khẩu và ngành công nghiệp hỗ trợ. Các quỹ đầu tư mạo hiểm có hai mục tiêu chính. Mục tiêu thứ nhất là để gây quỹ vốn cho các DNVVN có tiềm năng kinh doanh cao và thuộc các lĩnh vực kinh doanh được lựa chọn. Ngoài ra, các quỹ đầu tư mạo hiểm được thành lập là để thúc đẩy các DNVVN phù hợp với chính sách xúc tiến chiến lược của DNVVN để nâng cao tiềm năng kinh doanh của Thái Lan. Mục tiêu thứ hai, là để giảm nợ đối với vốn cổ phần của các DNVVN và hỗ trợ cho các DNVVN về quản lý, tiếp thị, kế toán, vv.. cho đến khi các DN này có thể huy động vốn cổ phần của mình từ Sàn Giao dịch Chứng khoán Thái Lan (SET) hay Thị trường đầu tư lựa chọn. Thị trường đầu tư lựa chọn bắt đầu hoạt động từ năm 1999 với các mục tiêu cung cấp một kênh tài trợ lựa chọn cho DNVVN cũng như đưa ra nhiều lựa chọn đầu tư cho các nhà đầu tư.

Liên quan đến cả khía cạnh cho vay và khía cạnh vốn cổ phần, các sáng kiến của chính phủ thành công hơn ở chính sách tài trợ bằng vay nợ hơn là tài trợ bằng vốn cổ phần. Như đã đề cập trước đây, các khoản vay ngân hàng của DNVVN vượt mục tiêu

38,7% năm 2003, trong khi các quỹ đầu tư mạo hiểm và thị trường đầu tư lựa chọn đã ít thỏa đáng hơn nhiều. Tổng giá trị của ba quỹ đầu tư mạo hiểm hiện tại thấp hơn nhiều so với mục tiêu ban đầu của chính phủ. Đến năm 2004, chỉ có 97 DNVVN tìm được các nhà đầu tư đối tác của họ. Thêm vào đó, mục tiêu của thị trường đầu tư lựa chọn khi thành lập là có 500 DNVVN niêm yết, nhưng chỉ có 27 công ty có cổ phiếu niêm yết tại thị trường chứng khoán này. Yếu tố quan trọng nhất hạn chế số lượng DN tham gia thị trường này là các DN phải công bố công khai thông tin tài chính của họ. Rất tốn kém cho các DNVVN không có tên trên thị trường đầu tư lựa chọn khi nâng cấp thông lệ kế toán của họ để đáp ứng các tiêu chuẩn yêu cầu.

3.2.6. Chính sách đổi mới quản lý

Để thực hiện đổi mới quản lý, theo quan điểm vĩ mô, chính phủ đã áp dụng mô hình quản lý khu vực tư nhân để nâng cao năng lực và hiệu quả của hệ thống quản lý. Mô hình giám đốc điều hành (CEO) hiện đang được áp dụng ở cả cấp trung ương và địa phương để tích hợp các chính sách có liên quan của chính phủ với sự lãnh đạo rõ ràng.

Tư vấn

Văn phòng xúc tiến DNVVN có các dịch vụ tư vấn nội bộ như trung tâm điều phối và dịch vụ cho DNVVN bao gồm những thể thức cho vay và các dịch vụ tư vấn nói chung và kinh doanh phù hợp với cả phạm vi trong nước và quốc tế.

Nâng cao nhận thức về đổi mới DNVVN

Trung tâm thông tin mạng (NIC) được thực hiện bởi văn phòng xúc tiến DNVVN phổ biến các công trình nghiên cứu trong các trường đại học thông qua các hoạt động và các hội thảo để nâng cao sự thừa nhận và nhận thức về đổi mới DNVVN. Ngoài ra, Cơ quan Đổi mới Quốc gia (NIA) đưa ra các dự án đổi mới kiến thức cho công chúng và DNVVN để kích thích sự thừa nhận và nhận thức của các DNVVN về nền kinh tế dựa trên đổi mới.

Hệ thống cung cấp thông tin

Hệ thống cung cấp thông tin là để cải thiện kỹ thuật quản lý đổi mới bằng cách đưa ra các công cụ cụ thể như phân tích giá trị, điểm chuẩn, theo dõi công nghệ và làm cho các DN phù hợp với các tổ chức quốc tế. Hệ thống cung cấp thông tin cũng là để thực hiện một chương trình của chính phủ để đổi mới có hiệu quả và nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua việc nâng cao năng lực của các nền kinh tế cơ sở và trong nước bằng cách thực hiện Quỹ Village.

3.2.7. Chính sách tạo lập cụm và liên kết mạng lưới

Tại Thái Lan, khái niệm cụm đã được sử dụng như một phương tiện để khắc phục điểm yếu và sự phân mảnh của các hệ thống đổi mới. Nó là kết quả bắt nguồn từ những người tiên nhiệm trước đây đã hết sức chú ý vào sự ổn định của kinh tế vĩ mô. Do đó, chính phủ Thái Lan đã đặt trọng tâm vào việc hình thành năng lực cạnh tranh quốc tế ở cấp vi mô và trung mô. Ưu tiên cao cho việc hình thành năng lực cạnh tranh

là việc thành lập Ủy ban năng lực cạnh tranh quốc gia dưới sự chủ trì của Thủ tướng Chính phủ. Định hướng chiến lược chính là các chính sách 'chọn lọc' giải quyết các lĩnh vực và cụm cụ thể. Kết quả của nó là sự thực hiện năm cụm chiến lược về các lĩnh vực tự động, thực phẩm, du lịch, thời trang và phần mềm. Tính đến ngày 30 tháng 11 năm 2004, 17 cụm trong các ngành công nghiệp khác nhau đã được thành lập. Đối với các cụm DNVVN, những nỗ lực phối hợp để phát triển các cụm DNVVN vẫn chưa được xây dựng, nhưng các Văn phòng Xúc tiến DNVVN làm việc dựa trên một kế hoạch cho việc thành lập các cụm DNVVN khu vực.

Hơn nữa, các nhà môi giới mạng hoặc các tổ chức trung gian ở Thái Lan đóng một vai trò quan trọng trong việc xây dựng các mạng lưới giữa các nhân tố đổi mới như các DNVVN, DN lớn, các công ty đa quốc gia, các viện nghiên cứu công, các trường đại học, các nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp trong các cụm để thúc đẩy và hỗ trợ cho NC&PT và chuyển giao công nghệ. Các mạng lưới này thực hiện các chức năng khuyến khích chia sẻ thông tin và kiến thức và xây dựng lòng tin của các DN tham gia trong cụm. Do đó, các chính sách thành lập cụm và xây dựng mạng lưới của Thái Lan nhằm liên kết chặt chẽ với các nhà trung gian và tăng cường năng lực thể chế của họ đặc biệt là trong việc kết nối một DN với các tác nhân khác trong cụm. Tuy nhiên, trong khi cơ chế khuyến khích này đã được đưa ra từ một vài năm trước đây nhưng hiệu suất rõ ràng vẫn chưa được nhìn thấy.

Chương trình ươm tạo DN

Ngoài ra, chính phủ Thái Lan còn có các chính sách ươm tạo DN để khuyến khích các DNVVN khởi nghiệp. Các chính sách hoặc các chương trình chính của chính phủ cho ươm tạo DN đã được quản lý và điều phối bởi Cục Xúc tiến Công nghiệp (DIP), Viện Phát triển DNVVN, OSMEP và Cơ quan Phát triển KH&CN Quốc gia (NSTDA).

Chương trình vườn ươm đầu tiên của chính phủ được xây dựng theo kế hoạch tổng thể quốc gia Thái Lan cho phát triển DNVVN ở miền Nam Thái Lan. Với sự tài trợ và hỗ trợ kỹ thuật từ EU, các trung tâm ươm tạo đầu tiên được thành lập vào năm 1999 bởi Cục Xúc tiến Công nghiệp và ISME. Các trung tâm sản xuất thử nghiệm được thành lập trên cơ sở Trung tâm Xúc tiến công nghiệp khu vực ở Hat Yai, Songkhla.

Các vườn ươm DN quan trọng được thành lập năm 2002 bằng ngân sách mới từ chương trình Đào tạo các doanh nhân mới nhằm mục đích thúc đẩy phát triển DN tại Thái Lan. Các trung tâm ươm tạo là một trong những hoạt động chính trong chương trình Đào tạo các doanh nhân mới. Các chương trình ươm tạo DN điển hình trong chương trình Đào tạo các doanh nhân mới là Dự án Làm chủ DNVVN non trẻ và Dự án Chuyển đổi Kỹ thuật viên sáng tạo sang kinh doanh DNVVN, và Dự án Đào tạo DN công nghệ. Dự án làm chủ DNVVN non trẻ và Chuyển đổi Kỹ thuật viên sáng tạo sang kinh doanh DNVVN là các dự án hỗ trợ cho các DNVVN được thành lập bởi trung tâm ươm tạo DNVVN. Dự án đào tạo doanh nhân công nghệ là để tăng cường những nhà khởi nghiệp kinh doanh đổi mới được thực hiện bởi trung tâm ươm tạo của Cơ quan Phát triển KH&CN Quốc gia.

3.3. Đánh giá tổng thể

Cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1997 là kết quả của các khoản nợ nước ngoài khổng lồ và các chương trình cho DN lớn vay đạt hiệu quả không cao ở Thái Lan đã khiến chính phủ phải nỗ lực hơn nữa để thúc đẩy sự đổi mới của DNVVN. Đặc biệt, Chính phủ đã tập trung vào việc phát triển năng lực công nghệ bản địa của các DNVVN bằng cách gia tăng hợp tác công nghệ, mở rộng các cơ hội thị trường, thiết lập các vườn ươm DN và tăng cường các biện pháp tài trợ tài chính liên quan đến lĩnh vực ngân hàng và thị trường vốn.

Tuy nhiên, một số vấn đề về thúc đẩy đổi mới DNVVN có thể được tìm thấy trong việc thiếu cơ sở hạ tầng thể chế và cơ sở hạ tầng tạm thời về tiếp thị, kinh doanh và tiếp cận tài chính. Trước hết, không có chính sách tiếp thị thực sự nào cho các DNVVN. Mặc dù việc tiếp thị của DNVVN đã được hỗ trợ bởi các chương trình phát triển môi liên kết giữa các DNVVN và các công ty đa quốc gia/DN lớn, chúng chủ yếu tập trung vào trình độ đào tạo để cho phép các DNVVN tích hợp vào chuỗi cung ứng của các công ty đa quốc hoặc DN lớn bằng cách cải thiện các năng lực công nghệ của họ.

Thứ hai, môi trường thể chế để nâng cao tinh thần kinh doanh là không đủ ở Thái Lan. Mặc dù có một số chương trình củng cố tinh thần kinh doanh sáng tạo của DNVVN dưới dạng các chương trình vườn ươm DN, không có hệ thống thực sự nào kết nối các khu vực DNVVN với các tổ chức đào tạo và các cơ quan chính phủ. Ví dụ, khi chính phủ cấm giáo sư đảm nhiệm thêm một vị trí khác trong một DN công nghiệp, rất khó để tạo ra mối liên kết và sự phối hợp thực sự giữa các ngành công nghiệp và trường đại học.

Cuối cùng, việc tiếp cận nguồn tài trợ bằng vốn cổ phần của DNVVN nghèo nàn vì sự phức tạp của các thủ tục vay vốn và thiếu thông tin và tư vấn từ các tổ chức tài chính về phía các DNVVN, và sự không tương xứng của thể chấp vay vốn và bố trí người làm kế toán không đủ tiêu chuẩn về phía các tổ chức tài chính. Đặc biệt, vẫn còn một số lượng lớn các DNVVN sử dụng tín dụng ngân hàng do không đủ tài sản thế chấp và thiếu khả năng chứng minh các kế hoạch kinh doanh khả thi và có thể thực hiện được. Phần lớn các DNVVN không có đủ thông tin và trình độ để tham gia vào các chương trình tài trợ vốn cổ phần phức tạp. Nói cách khác, chương trình cho vay dựa vào thế chấp theo truyền thống và kinh nghiệm yếu kém và tài liệu tài chính nghèo nàn có thể sẽ là những trở ngại chính cho đổi mới của hệ thống tài chính cho DNVVN.

Do đó, chính phủ Thái Lan cần phải nỗ lực hơn nữa để phát triển các kênh bán hàng thực tế các sản phẩm do các DNVVN sản xuất và thúc đẩy các mối liên kết công nghiệp giữa DNVVN và các công ty đa quốc gia/DN lớn theo quan điểm tiếp thị DNVVN. Thái Lan cũng cần nỗ lực để nâng cấp cơ sở hạ tầng thể chế liên quan đến tinh thần kinh doanh của DNVVN bằng cách xây dựng một hệ thống đổi mới thúc đẩy các kết quả nghiên cứu được tạo ra bởi sự hợp tác giữa các trường đại học và ngành công nghiệp. Ngoài ra, các chương trình cho DNVVN vay vốn cần chuyển hướng từ vay vốn dựa vào tài sản thế chấp sang dựa vào tín dụng nhiều hơn bằng cách thúc đẩy sự gia tăng năng lực đánh giá tín dụng của các tổ chức tài chính.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, các DNVVN đã đóng một vai trò quan trọng trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế và tăng trưởng GDP ở Việt Nam. Trong xu thế toàn cầu hóa, khu vực hóa và hội nhập kinh tế quốc tế trong khu vực và trên thế giới ngày càng phát triển với tốc độ hết sức nhanh chóng và sâu sắc, làm cho nền kinh tế thế giới ngày càng trở thành một chỉnh thể thống nhất, các quan hệ kinh tế được phát triển đa phương, đa dạng hóa dưới nhiều hình thức. Trong bối cảnh đó, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đã tạo ra những cơ hội cho các doanh nghiệp nói chung và DNVVN nói riêng như mở rộng thị trường xuất khẩu, tiếp nhận vốn và công nghệ thông qua đầu tư trực tiếp, nhờ đó tạo ra việc làm và đảm bảo tăng trưởng kinh tế, nhưng lại đặt các DN Việt Nam vào tình thế phải cạnh tranh khốc liệt hơn. Việc khuyến khích, hỗ trợ các DNVVN đổi mới, nâng cao sức cạnh tranh là một trong những nội dung quan trọng nhằm thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Hy vọng những kinh nghiệm nêu ra trong tổng luận này sẽ là những thông tin hữu ích để những nhà xây dựng kế hoạch và chính sách tham khảo.

Biên soạn: Nguyễn Lê Hằng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Argyris, C. and Schon, D. A., 1978, *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*, Reading, MA, Addison-Wesley.
2. Burgelman, R. A. and Sayles, L. R., 1986, *Inside Corporate Innovation: Strategy, Structure and Managerial Skills*, New York, Free Press.
3. Economic and social commission for Asia and Pacific, 2009, *Globalization of Production and the Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises in Asia and the Pacific: Trends and Prospects*, United Nations, New York.
4. European Commission, *The new SME definition User guide and model declaration*, ENTERPRISE AND INDUSTRY PUBLICATIONS
5. Korean Technology and Information Promotion Agency for SMEs 12/2006, *Research on Innovation Promoting Policy for SMEs in APEC: Survey and Case Studies*.
6. Laamanen, T. and Autio, E., 1996, *Dominant Dynamic Complementarities and Technology- Motivated Acquisitions of New, Technology-Based Firms*, *International Journal of Technology Management*, 12, 769-786.
7. Malerba, Franco, 1996, *Public Policy and Industrial Dynamics: an Evolutionary Perspective*, Final draft of “Systems Theories of Innovation: Policy Implication” sub-project of “Innovation Systems and European Integration.”
8. Motohashi, 2001, *Use of plant level micro-data for SME innovation policy evaluation in Japan*, RIETI Discussion Paper Series 01-E-006.
9. Mowery, David C., 1994, *Science and Technology Policy in Interdependent Economies*, Kluwer Academic Publishers.
10. OECD, 2000b, *Enhancing the competitiveness of the SMEs through innovation*, paper presented in Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, Bologna, Italy, 14-15 June 2000.
11. OECD, 2004, *Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: Towards a more responsible and inclusive globalization*, 2nd OECD conference of Ministers responsible for SMEs, Istanbul, Turkey, 3-5 June 2004.
12. OECD, 2004, *OECD Information Technology Outlook*.
13. OECD, 2005, *SME and Entrepreneurship Outlook*.