

THỨC ĐẨY HIỆU QUẢ LIÊN KẾT, HỢP TÁC GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP KHOA HỌC CÔNG NGHỆ TẠI TP. HÀ NỘI

TRINH TÙNG, PHÙNG THẾ ĐÔNG

Mối liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp khoa học và công nghệ với nhau hay với các doanh nghiệp khác trên địa bàn TP. Hà Nội hiện nay đang trong giai đoạn sơ khai và còn nhiều hạn chế, bất cập. Mặc dù đã được Chính phủ và các bộ, ngành có liên quan cùng như nhiều tổ chức quốc tế hỗ trợ để phát triển các mối liên kết này, song mức độ cải thiện về liên kết kinh doanh giữa các doanh nghiệp, đặc biệt là hiệu quả của mối liên kết, hợp tác còn rất hạn chế. Bài viết trao đổi về thực trạng liên kết của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khoa học và công nghệ trên địa bàn TP. Hà Nội, từ đó đưa ra một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy và nâng cao hiệu quả liên kết và hợp tác giữa các doanh nghiệp khoa học và công nghệ tại Hà Nội, trong thời gian tới.

Từ khóa: Khoa học và công nghệ, doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm, Hà Nội

PROMOTING EFFICIENCY OF LINKAGE AND COOPERATION BETWEEN SCIENCE AND TECHNOLOGY ENTERPRISES IN HANOI CITY

Trinh Tung, Phung The Dong

The linkage and cooperation between science and technology enterprises with each other or with other businesses in Hanoi is currently in its infancy and there are many limitations and shortcomings. Although supported by the Government and relevant ministries and agencies as well as many international organizations to develop these links, the level of improvement in business links between businesses, especially the effectiveness of linkages and cooperation is still very limited. The article discusses about the linkage status of enterprises operating in the field of science and technology in Hanoi, then made a number of recommendations to promote and improve the efficiency of cooperation between science and technology enterprises in Hanoi in the near future.

Key words: Science and technology, enterprise, product quality, Hanoi

Thực trạng liên kết của các doanh nghiệp khoa học và công nghệ trên địa bàn TP. Hà Nội

Thời gian qua, hoạt động khoa học và công nghệ (KH&CN) đã có những đóng góp quan trọng trên tất cả các lĩnh vực, ngày càng khẳng định vai trò là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của Thủ đô. Theo thống kê của Sở KH&CN Hà Nội, tính đến tháng 5/2019, số lượng doanh nghiệp (DN) KH&CN trên địa bàn Thành phố đứng thứ 2 cả nước, với 47 DN/368 DN cả nước. Hà Nội là một trong những địa phương thực hiện sớm nhất hoạt động chứng nhận DN KH&CN. Từ năm 2010 đến nay, Sở KH&CN Hà Nội đã thẩm định hồ sơ và cấp giấy chứng nhận cho 48 DN, tư vấn, hướng dẫn cho hơn 20 DN khác có tiềm năng trở thành DN KH&CN. Lĩnh vực hoạt động của các DN này khá đa dạng, mang tính chủ lực, trọng điểm, có tác động đến nhiều ngành, lĩnh vực khác.

Hà Nội hiện cũng là địa phương tập trung tiềm lực KH&CN mạnh nhất cả nước với nhiều nhà khoa học có tinh thần DN. Xác định KH&CN là động lực của phát triển, các DN này đã chủ động đầu tư, nghiên cứu, đổi mới công nghệ để đứng vững và phát triển trên thị trường. Các DN KH&CN Hà Nội nhìn chung có ý thức về vai trò của KH&CN trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của DN và có sự quan tâm thích đáng đến công tác nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ; có tinh thần đam mê, ý thức được tầm quan trọng của việc xác lập và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đối với các kết quả KH&CN và sản phẩm được tạo ra. Các nhà khoa học - doanh nhân đã đầu tư tài chính, trí tuệ cho nghiên cứu và tìm cách thương mại

Ngày nhận bài: 9/4/2020

Ngày hoàn thiện biên tập: 17/4/2020

Ngày duyệt đăng: 24/4/2020

hóa sản phẩm. Đồng thời, nghiên cứu, tìm hiểu thị trường và đi vào chuỗi giá trị của thị trường trong nước. Một số DN đã xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài, cung cấp sản phẩm cho dự án đầu tư công...

Theo Chiến lược phát triển khoa học và công nghệ TP. Hà Nội đến năm 2020 được ban hành kèm theo Quyết định số 6252/QĐ-UBND, TP. Hà Nội đặt mục tiêu đến năm 2020, KH&CN góp phần đáng kể vào tăng trưởng và tái cấu trúc nền kinh tế, giá trị sản phẩm công nghệ cao và sản phẩm ứng dụng công nghệ cao đạt khoảng 50% GDP. Tốc độ đổi mới công nghệ, thiết bị của Thành phố đạt trên 20%/năm giai đoạn 2016-2020; Giá trị giao dịch của thị trường khoa học và công nghệ tăng trung bình 16-18%/năm. Tuy nhiên, theo đánh giá chung, việc liên kết, hợp tác giữa các DN KH&CN với nhau hay với các DN khác vẫn còn nhiều hạn chế, được thể hiện qua vị trí của các DN này trong mạng sản xuất và các hình thức hợp tác khác. Nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã không thể tìm được đối tác cung cấp cho mình khi đầu tư vào Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng do không đáp ứng được yêu cầu về năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm, giá thành, số lượng... Trong số DN này đã phải kêu gọi các đối tác từ các nước sơ tại đầu tư để có đối tác cung cấp nguồn đầu vào. Một số các DN mặc dù đã trở thành nhà cung cấp cho các DN lớn song tìm quan trọng trong mạng lưới của họ và dễ dàng bị thay thế. Các DN khi tham gia mạng sản xuất cũng chỉ ở các công đoạn đơn giản và có giá trị gia tăng thấp. Việc không có khả năng hoặc khả năng tham gia mạng sản xuất/chuỗi giá trị thấp cũng ảnh hưởng không nhỏ đến việc lựa chọn địa điểm đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài...

Một số nghiên cứu cho thấy, mức độ liên kết, hợp tác của các DN Hà Nội nói chung, DN hoạt động trong lĩnh vực KH&CN của Hà Nội nói riêng vẫn hạn chế, không chi so với các nước trong khu vực mà còn đối với các địa phương khác trong nước. Kết quả nghiên cứu của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương về mối quan hệ hợp tác trong mạng sản xuất tại hơn 160 DN thuộc 5 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương trong các ngành điện tử, linh kiện điện tử; sản xuất phụ tùng (linh kiện mô tô, xe máy) và dệt may mới đây cho thấy, khoảng 60-70% DN được hỏi cho biết đối tác cung cấp chính nguyên vật liệu đầu vào là các DNNVV cùng trên địa bàn hoặc các nhà cung ứng nội địa. Tỷ lệ các DN nhỏ và vừa (DNNVV) chọn nhà cung cấp là các DN lớn là nhà cung cấp chính của 5 địa phương là 36%, trong đó tỷ lệ này của Hà Nội chỉ gần 26%. Số liệu thống kê cho thấy, tỷ lệ các DN Hà

Nội có quan hệ hợp tác, liên kết với các DN quy mô lớn trên địa bàn là khá thấp, chỉ cao hơn Hà Phòng so với 5 địa bàn điều tra và thấp hơn nhiều so với TP. Hồ Chí Minh, đặc biệt là Đà Nẵng và Đồng Nai. Điều này cho thấy, mức độ hợp tác, liên kết giữa DN và các đối tác lâu dài là những DN lớn còn hạn chế.

Như vậy, mối quan hệ liên kết, hợp tác hiện nay chủ yếu là qua các hợp tác giản đơn mà dường như chưa phải là trong các chuỗi giá trị hoặc mạng sản xuất chặt chẽ. Những giao dịch, hợp tác kinh tế giữa các DNNVV với nhau thông thường là những hợp tác không chặt chẽ và dễ dàng bị thay thế. Mỗi DN trong đó không có được vị trí quan trọng đối với các đối tác và mỗi quan hệ, hợp tác này dễ dàng bị phá vỡ. Bên cạnh đó, việc thiếu các DN đầu tàu hay dẫn đầu đã ảnh hưởng không nhỏ tới khả năng và tiềm năng liên kết, hợp tác kinh doanh của các DN KH&CN trên địa bàn TP. Hà Nội.

Những tồn tại, hạn chế

Theo đánh giá của Sở KH&CN Hà Nội, đến nay, các cơ chế, chính sách phục vụ cho phát triển KH&CN trên địa bàn TP. Hà Nội chưa đồng bộ, còn thiếu các cơ chế, chính sách khuyến khích, thu hút DN tham gia hoạt động nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, thương mại hóa kết quả nghiên cứu. Chưa thực sự huy động có hiệu quả các nguồn lực xã hội và DN đầu tư cho phát triển thị trường KH&CN; số lượng DN được hỗ trợ đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm mới còn ít so với tổng số DN trên địa bàn. Công tác hỗ trợ DN KH&CN và việc liên kết, hợp tác sản xuất kinh doanh giữa các DN này vẫn còn một số hạn chế, bắt nguồn từ nguyên nhân sau:

- Chưa có chính sách, chiến lược để xây dựng các DN vệ tinh, cũng như DN hạt nhân trong mạng sản xuất, chuỗi liên kết. Các nhà đầu tư nước ngoài khi đầu tư vào Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng đều phải tính đến việc kéo theo các DN vệ tinh của họ đầu tư theo vào khu vực họ đầu tư (trường hợp xe máy, ô tô, Canon) hoặc phải nhập khẩu các linh kiện, bộ phận để lắp ráp thành sản phẩm cuối cùng. Bởi hiện nay, các đối tác Việt Nam phần lớn chưa đáp ứng được yêu cầu của nhà đầu tư về chất lượng, số lượng và sự ổn định.

- Quy hoạch đô thị còn nhiều yếu kém, các khu công nghiệp (KCN) trước đây thuộc khu ngoại thành nhưng sau khi Thành phố mở rộng thì nhiều khu đã thuộc khu vực nội thành. Với cơ sở hạ tầng còn hạn chế và chưa được đầu tư đúng mức, cộng với việc xây dựng hàng loạt các khu đô thị, khu dân cư mới

ngay sát các KCN, cụm công nghiệp (CCN) đã hạn chế khả năng mở rộng của các KCN. Điều này làm giảm khả năng thu hút các nhà đầu tư đến sau, đặc biệt là các nhà đầu tư muốn đầu tư với quy mô sản xuất lớn. Với hiện tượng sốt giá về bất động sản trong khoảng 10 năm trở lại đây đã làm cho giá thuê mặt bằng sản xuất kinh doanh của các DN tại Hà Nội tăng lên nhanh chóng gây khó khăn cho nhiều DN, đặc biệt là các DNNVV hay các DN hoạt động trong lĩnh vực KH&CN phải thuê mặt bằng ngoài các khu, cụm công nghiệp (CCN) để sản xuất. Thêm vào đó, với sự tăng lên chóng mặt về giá quyền sử dụng đất, việc giải phóng mặt bằng các KCN, CCN cũng gặp nhiều khó khăn không chỉ về chi phí mà cả tiến độ...

- Các chính sách hỗ trợ của Nhà nước nhằm hỗ trợ các DNNVV hay các DN hoạt động trong lĩnh vực KH&CN tham gia các liên kết, hợp tác là chưa hiệu quả. Là địa bàn có nhiều nhà sản xuất các phụ tùng, linh kiện các ngành ô tô - xe máy, linh kiện điện tử, các DN Hà Nội, trong đó phần lớn là các DNNVV phải đóng cửa, thậm chí là phá sản, kể cả những DN đã có uy tín và vị trí trên thị trường.

- Thứ hạng của Hà Nội trên bảng xếp hạng Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) chưa cao, cho thấy, môi trường kinh doanh của Hà Nội đang kém hấp dẫn hơn so với phần lớn các địa phương trong nước. Điều này dẫn đến tình trạng nhiều nhà đầu tư tại Hà Nội có thể chuyển sang đầu tư tại các địa phương khác, đặc biệt là các địa bàn lân cận như Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Thái Nguyên, Hà Nam. Thực tế cho thấy, trong vài năm gần đây, các dự án đầu tư lớn, đặc biệt là các dự án về điện tử, nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã triển khai tại một số địa bàn không thuộc Hà Nội. Điều này cho thấy sức hấp dẫn đầu tư tại Hà Nội đã giảm đi đáng kể, một trong những nguyên nhân chính là do các cơ chế ưu đãi hỗ trợ ngày càng ít, các chi phí, đặc biệt là chi phí giải phóng mặt bằng lớn, thời gian triển khai kéo dài làm cho nhiều nhà đầu tư nước ngoài không mặn mà đầu tư vào Hà Nội. Việc thiếu các DN lớn đầu tư đã làm giảm cơ hội liên kết, hợp tác giữa các DN Hà Nội và các đối tác lớn này. Chẳng hạn như: vài năm trước, Samsung từng muốn thuê đất để triển khai khu nghiên cứu và phát triển ở Hà Nội. Sau khi thất bại trong việc mặc cả để giảm giá thuê đất vốn quá cao, nhà đầu tư này phải chuyển hướng sang tìm sự hợp tác với các tỉnh lân cận. Ví dụ, Samsung sau khi đầu tư vào Bắc Ninh đã thu hút 60 DN vệ tinh, với tổng vốn đăng ký khoảng 2 tỷ USD, giải quyết việc làm cho hơn 70.000 lao động. Từ câu chuyện của Samsung cho thấy, dường như, việc thu

hút các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Hà Nội chưa được coi trọng đúng mức.

- Các DN cũng không xây dựng cho mình một chiến lược dài hạn để tham gia các liên kết có giá trị gia tăng cao, đặc biệt là trong hợp tác với các công ty đa quốc gia, các tập đoàn lớn. Với năng lực hạn chế, cộng thêm không có chiến lược xây dựng năng lực, hình ảnh và cao hơn là thương hiệu thì khả năng để tham gia hợp tác với các đối tác lớn trên thế giới là rất nhỏ.

Một số kiến nghị

Thời gian qua, TP. Hà Nội đã có nhiều nỗ lực trong phát triển thị trường KH&CN, phát huy vai trò trung tâm của DN KH&CN, đẩy mạnh các hoạt động ứng dụng KH&CN trong DN, từ đó, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng nhanh và phát triển Thủ đô toàn diện, bền vững. Tuy nhiên, để thúc đẩy và nâng cao năng lực, hiệu quả liên kết và hợp tác giữa các DN KH&CN tại Hà Nội, thời gian tới cần chú trọng một số vấn đề sau:

- Thành phố cần xây dựng chiến lược lâu dài về phát triển các DN để đáp ứng các yêu cầu của các đối tác, đặc biệt là các đối tác nước ngoài. Chiến lược này cần được xây dựng căn cứ trên chiến lược phát triển ngành chung của cả nước song phải tính đến những yếu tố, lợi thế riêng của Hà Nội như là trung tâm kinh tế của miền Bắc, có điều kiện trong thu hút đầu tư, có nguồn lực dồi dào hơn các địa phương khác, đặc biệt là về nguồn nhân lực (có nhiều trường đại học và cơ sở dạy nghề có uy tín và chất lượng) và nguồn tài chính...

- Thành phố cần nhanh chóng rà soát, lập quy hoạch phát triển các khu KCN, CCN trên địa bàn đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030 để chính sách phát triển các KCN, CCN tập trung trở thành một trong những giải pháp có hiệu quả cao trong việc nâng cao năng lực và hiệu quả hợp tác, liên kết kinh doanh giữa các DN trên địa bàn và các đối tác khác trong đó có các DN lớn trong nước và các nhà đầu tư nước ngoài. Định hướng quy hoạch, xây dựng các KCN, CCN tại các huyện ngoại thành, các khu vực hiệu quả sử dụng đất nông nghiệp thiếu (vùng đồi gò, vùng trũng...). Tập trung phát triển các KCN, CCN công nghệ cao; các khu, CCN sinh học để phát huy cao nhất tiềm năng, lợi thế cũng như nhu cầu phát triển hài hòa, bền vững của Thành phố trong tương lai.

- Cần phát triển được những DN hạt nhân của ngành, lĩnh vực quan trọng để từ đó kéo theo sự phát triển của các vệ tinh. Thực tế cho thấy, việc dựa vào các DN hạt

nhân là các nhà đầu tư nước ngoài sẽ khiến việc phát triển các liên kết bị động và không có tính bền vững.

- Việc hỗ trợ từ chính quyền Thành phố cần theo nguyên tắc tập trung vào những DN có tiềm năng và nguồn lực có hạn. Muốn vậy thủ quy trình lựa chọn đối tượng hỗ trợ cần phải được xây dựng chi tiết, cụ thể và được thực hiện với sự minh bạch và thông tin được công khai. Khi thành lập các hội đồng xét duyệt hỗ trợ cần phải có đủ thành phần với những chuyên gia hàng đầu và những lĩnh vực chủ yếu liên quan đến một dự án được xét duyệt để hỗ trợ.

Theo Chiến lược phát triển khoa học và công nghệ TP. Hà Nội đến năm 2020, TP. Hà Nội đặt mục tiêu đến năm 2020, Khoa học và Công nghệ góp phần đáng kể vào tăng trưởng và tái cấu trúc nền kinh tế, giá trị sản phẩm công nghệ cao và sản phẩm ứng dụng công nghệ cao đạt khoảng 50% GDP. Tốc độ đổi mới công nghệ, thiết bị của Thành phố đạt trên 20%/năm giai đoạn 2016-2020; Giá trị giao dịch của thị trường khoa học và công nghệ tăng trung bình 16-18%/năm.

- Cần đa dạng hóa các hình thức liên kết thông qua các chính sách khuyến khích đối với từng loại hình liên kết (liên kết dạng cum liên kết ngành, liên kết dạng chuỗi giá trị, liên kết dạng chuyên nhượng quyền kinh doanh)... Mỗi hình thức liên kết có những ưu, nhược điểm riêng và phù hợp với điều kiện và đặc điểm khác nhau của từng DN. Vì vậy, cần có các nghiên cứu, đánh giá cụ thể để nêu rõ mối quan hệ giữa các đặc điểm kinh doanh và các mối liên kết, hợp tác để giúp các DN có cơ sở tốt lựa chọn các hình thức phù hợp với khả năng và đặc điểm riêng của mình.

- Thành phố cần tận dụng điều kiện về kinh tế - xã hội riêng có của mình để nhanh chóng cụ thể hóa các chính sách của Chính phủ nhằm thu hút các nguồn lực để phát triển công nghiệp phụ trợ. Với ưu thế các chính sách chung ra đời ngay "trong lòng" Thành phố thì việc nhanh chóng triển khai, cụ thể hóa các chính sách này là lợi thế không nhỏ đối với Hà Nội.

- Thực tế cho thấy, thông tin là một vấn đề ảnh hưởng quan trọng đến quá trình tham gia hợp tác, liên kết kinh doanh của DN. Thực tế hiện nay, tiếp cận nguồn thông tin luôn có giá trị đối với DN nhưng vẫn còn nhiều hạn chế. Hiệu quả của các chương trình giúp DN tiếp cận thông tin chưa cao. Chính vì vậy, trong thời gian tới, Thành phố cần đa dạng hóa các nguồn cung cấp thông tin cho DN như có kết nối thường xuyên với thương vụ Việt Nam ở nước ngoài để cập nhật thông tin; kết nối với mạng hệ thống thông tin

quốc gia thống nhất về DN nhằm tạo điều kiện cho các DN tìm kiếm đối tác thuận lợi hơn. Bên cạnh đó, cần tiếp tục cải thiện hiệu quả của các chương trình xúc tiến thương mại của Nhà nước. Nhà nước cần thực hiện các chương trình theo hướng chi tiết và cụ thể hơn nữa như thực hiện các chương trình xúc tiến theo chuyên đề ngành như dệt may, điện, điện tử và không hạn chế các DN tham gia các chương trình xúc tiến...

- Dẩy mạnh tuyên truyền, nâng cao nhận thức trong hành động đối với DN KH&CN. Hiện nay, mặc dù số lượng DN KH&CN trên địa bàn TP. Hà Nội chưa nhiều nhưng số lượng các DN tiềm năng là rất lớn. Cần có đầu tư sâu hơn về công tác tuyên truyền từ sự phân tích lợi ích trong đầu tư và hiệu quả đối với các DN KH&CN nhằm tạo ra học môi trường kinh doanh tốt hơn; đồng thời, tạo sự lan tỏa đến các đối tượng tiềm năng. Từ đó có thể giúp nhận thức của các DN KH&CN biến thành các hành động cụ thể, nâng được giá trị của KH&CN đối với sản xuất kinh doanh, cải thiện khả năng, hiệu quả liên kết và hợp tác giữa các doanh nghiệp khoa học và công nghệ tại Hà Nội, trong thời gian tới.

- Các DN cần phải có những biện pháp mang tính chiến lược, nhằm tạo dựng được mối quan hệ và liên kết bền chặt giữa người lao động với DN không những chi về chế độ lương thưởng mà còn các vấn đề khác liên quan đến phát triển bản thân của người lao động. Có như vậy, mới đảm bảo được nguồn nhân lực để đáp ứng yêu cầu tham gia mang sản xuất.

Tài liệu tham khảo:

1. *Quốc hủ (2013), Luật Khoa học và Công nghệ sửa đổi;*
2. *HDND TP. Hà Nội (2012), Nghị quyết số 01/2012/HQ-HĐND về quy hoạch phát triển công nghiệp TP. Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030;*
3. *UBND TP. Hà Nội (2012), Quyết định số 2261/QĐ-UBND về quy hoạch phát triển công nghiệp TP. Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030;*
4. *UBND TP. Hà Nội (2012), Quyết định số 6252/QĐ-UBND về Chiến lược phát triển khoa học và công nghệ TP. Hà Nội đến năm 2020;*
5. *Chương trình hành động của TP. Hà Nội thực hiện Nghị quyết số 20-NQ/TW của Đảng về phát triển khoa học và công nghệ;*
6. *Vũ Đình Cư (2020), Khoa học và công nghệ hướng tới thế kỷ 21, định hướng và chính sách. NXB Chính trị quốc gia năm 2020.*
7. *Khánh Vũ (2019), Đường hành cùng doanh nghiệp KH&CN, Báo Hà Nội mới điện tử.*
8. *Lê Văn Tuyên (2018), Phát triển thị trường khoa học và công nghệ tại thành phố Hà Nội: Thực trạng và giải pháp, Tạp chí Công sản.*

Thông tin tác giả:

*TS. Trịnh Tùng, TS. Phùng Thế Đông
Hoc viện Chính sách và Phát triển*

Email: trinhtung@yahoo.com, pthredong@gmail.com