



Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết DNNVV tại Việt Nam

Ngày hội các nhà cung cấp AmCham 2018

Thứ 5, ngày 4 tháng 10 năm 2018

White Palace, 194 Hoàng Văn Thụ, Quận Phú Nhuận, TP. HCM

Brian Mtonya

Chuyên gia kinh tế cao cấp





Nội dung

- Bối cảnh - Cơ hội & Thách thức
- Phạm vi và khuôn khổ của Báo cáo về liên kết của DNVVN
- Trọng tâm phân tích
- Những phát hiện chính
 - Phân tích cấp độ công ty - Dữ liệu nói lên điều gì?
 - Những thất bại thị trường chính trong các chương trình liên kết
- Ví dụ về những mối liên kết thành công tại Việt Nam
- Kinh nghiệm quốc tế về những thành công và thất bại
- Những hoạt động của Nhóm NHTG nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và liên kết của DNNVV



SẢN XUẤT PHÂN TÁN TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU TẠO RA CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CHO VIỆT NAM

Cơ hội

Rủi ro bẫy giá trị gia tăng thấp

Liên kết ngược yếu

Khả năng quản lý kém

Liên kết ngược yếu

Rủi ro bẫy giá trị gia tăng thấp

- Đầu tư nước ngoài quy mô lớn và sản xuất định hướng xuất khẩu thúc đẩy tăng trưởng **việc làm** đối với những công việc chủ yếu là lắp ráp
- Cơ hội trong ngắn hạn đối với **chương trình phát triển nhà cung cấp trong nước**
- Cơ hội trong trung hạn để **tiến lên** trong chuỗi giá trị dựa trên nguồn lực to lớn có sẵn trong cơ sở cung ứng toàn cầu

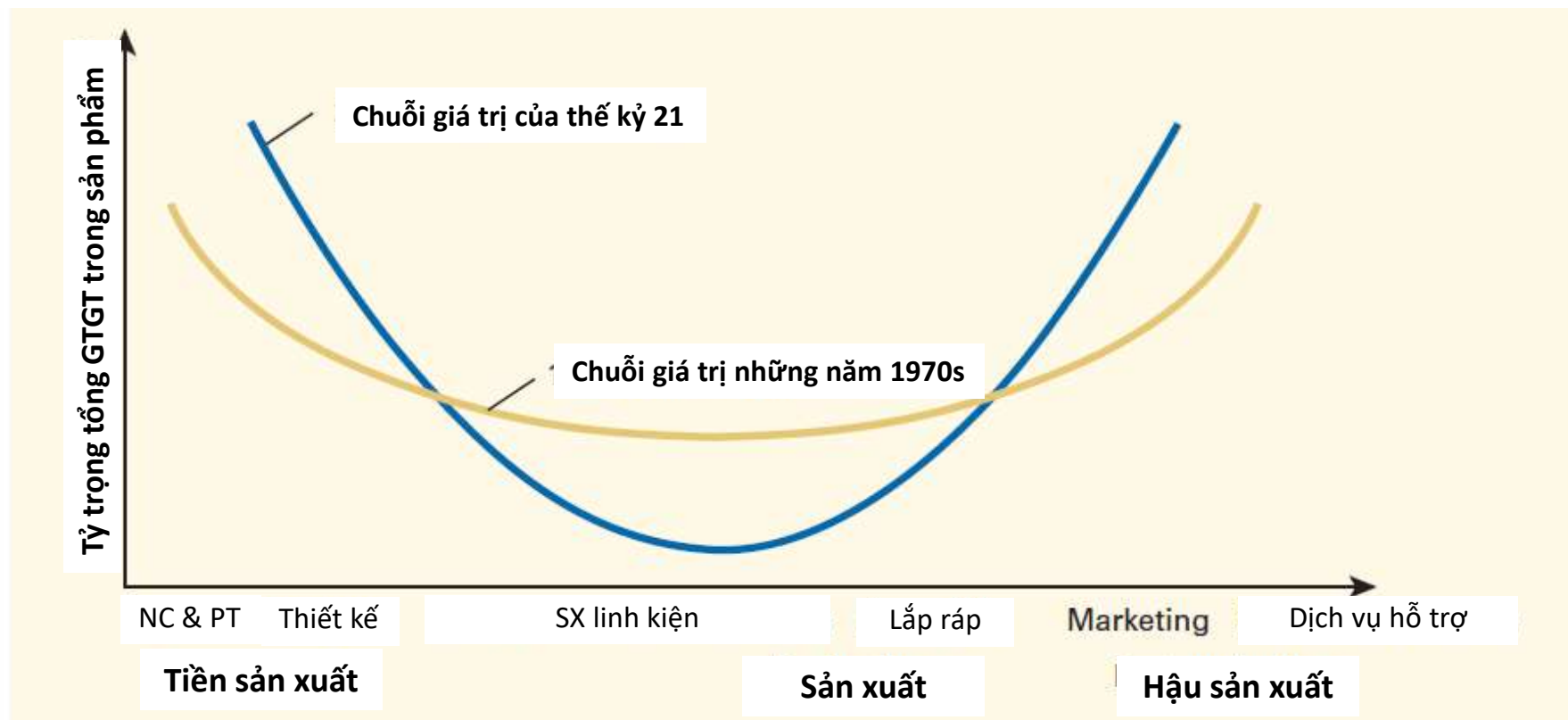
Thách thức

- **Cơ hội đối với những công ty trong nước trong các ngành sản xuất đã bị thu hẹp** do các công ty dẫn đầu (Samsung, Ford, Toyota) trong chuỗi giá trị toàn cầu thường sử dụng cùng một nhóm “nhà cung ứng toàn cầu” ở mọi nơi
- Các chức năng có giá trị cao (như đổi mới, thiết kế, dịch vụ hậu sản xuất) vẫn **ở bên ngoài Việt Nam**
- Việt Nam bị mắc kẹt trong “**bẫy giá trị gia tăng thấp**”, không phát triển được những chức năng có giá trị cao hoặc khả năng đổi mới
- Rủi ro trong dài hạn khi **các đối thủ cạnh tranh có chi phí thấp hơn** thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài rời khỏi Việt Nam

Cơ hội mới: Dịch vụ

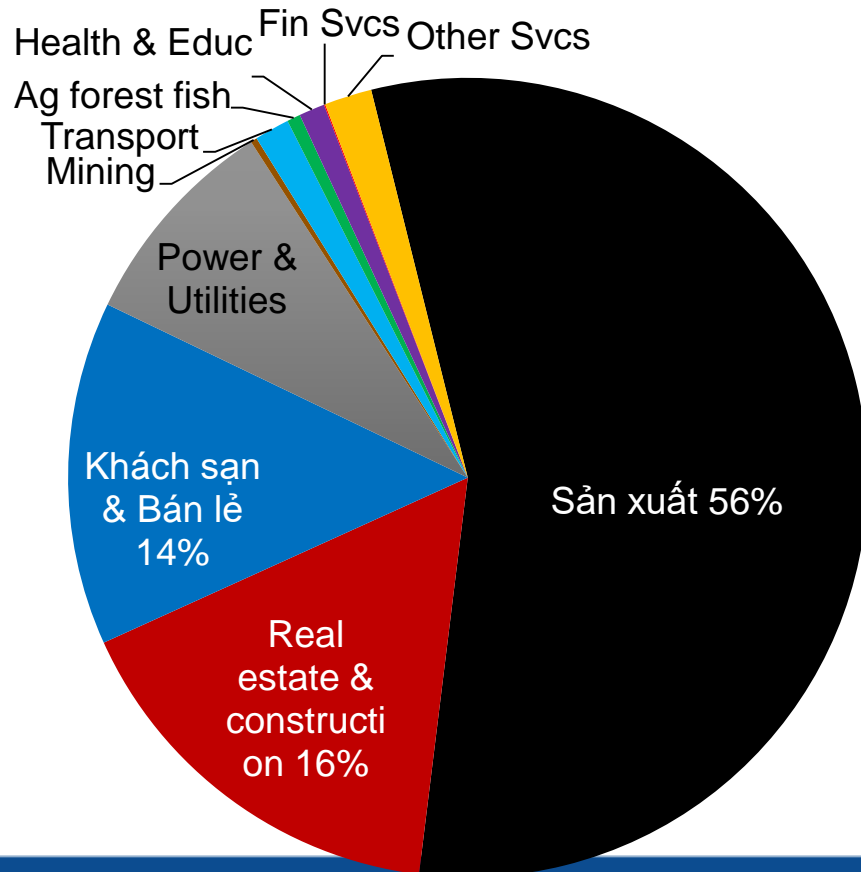


Dịch vụ ngày càng quan trọng đối với khả năng cạnh tranh trong sản xuất và chiếm phần lớn **giá trị gia tăng** của sản phẩm



Nhà cung cấp trong nước có cơ hội trong những lĩnh vực FDI nào?

Tổng vốn FDI tại VN theo ngành
Tổng vốn đăng ký, 2010-2016



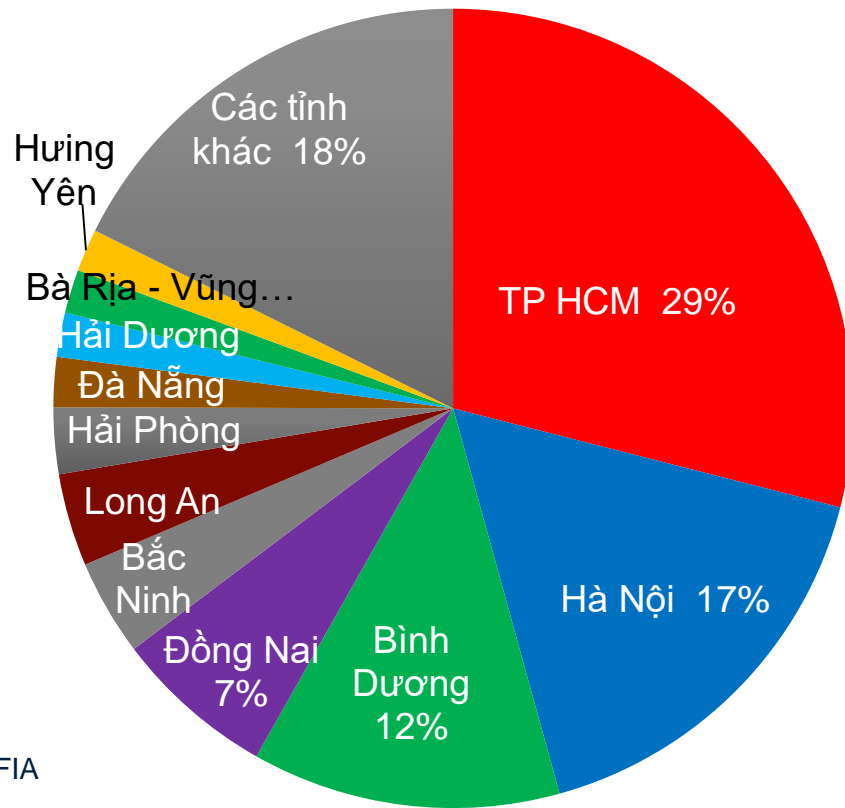
Nguồn: FIA

Vốn FDI trong sản xuất theo tiểu ngành
Tổng vốn đăng ký, 2010-2016



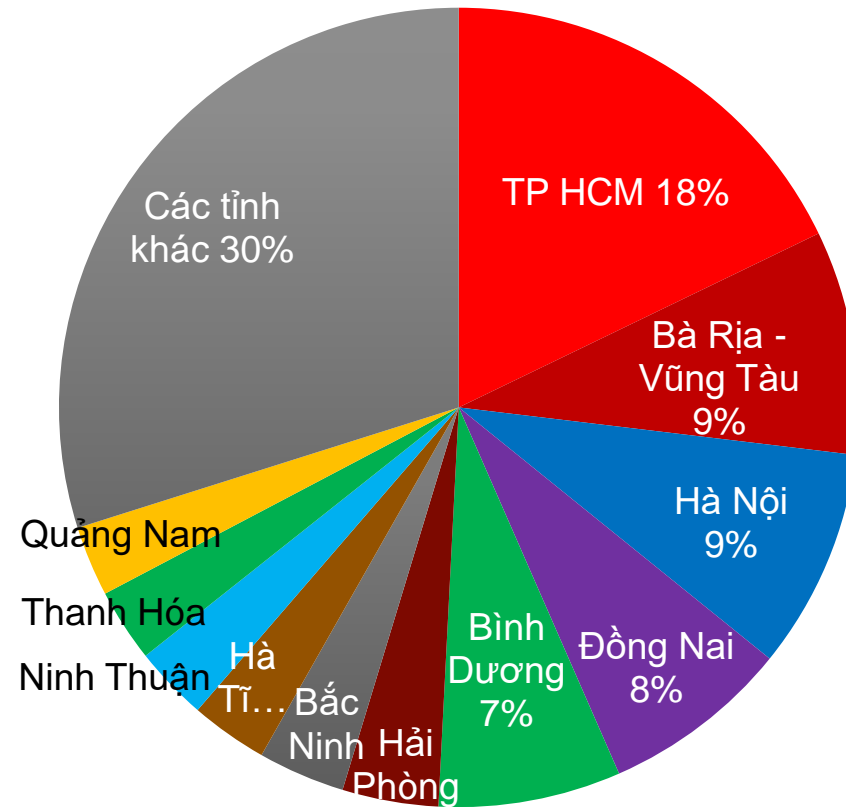
Nhà cung cấp trong nước có cơ hội ở đâu tại Việt Nam?

Tổng số DA FDI tại các tỉnh 1988-2016



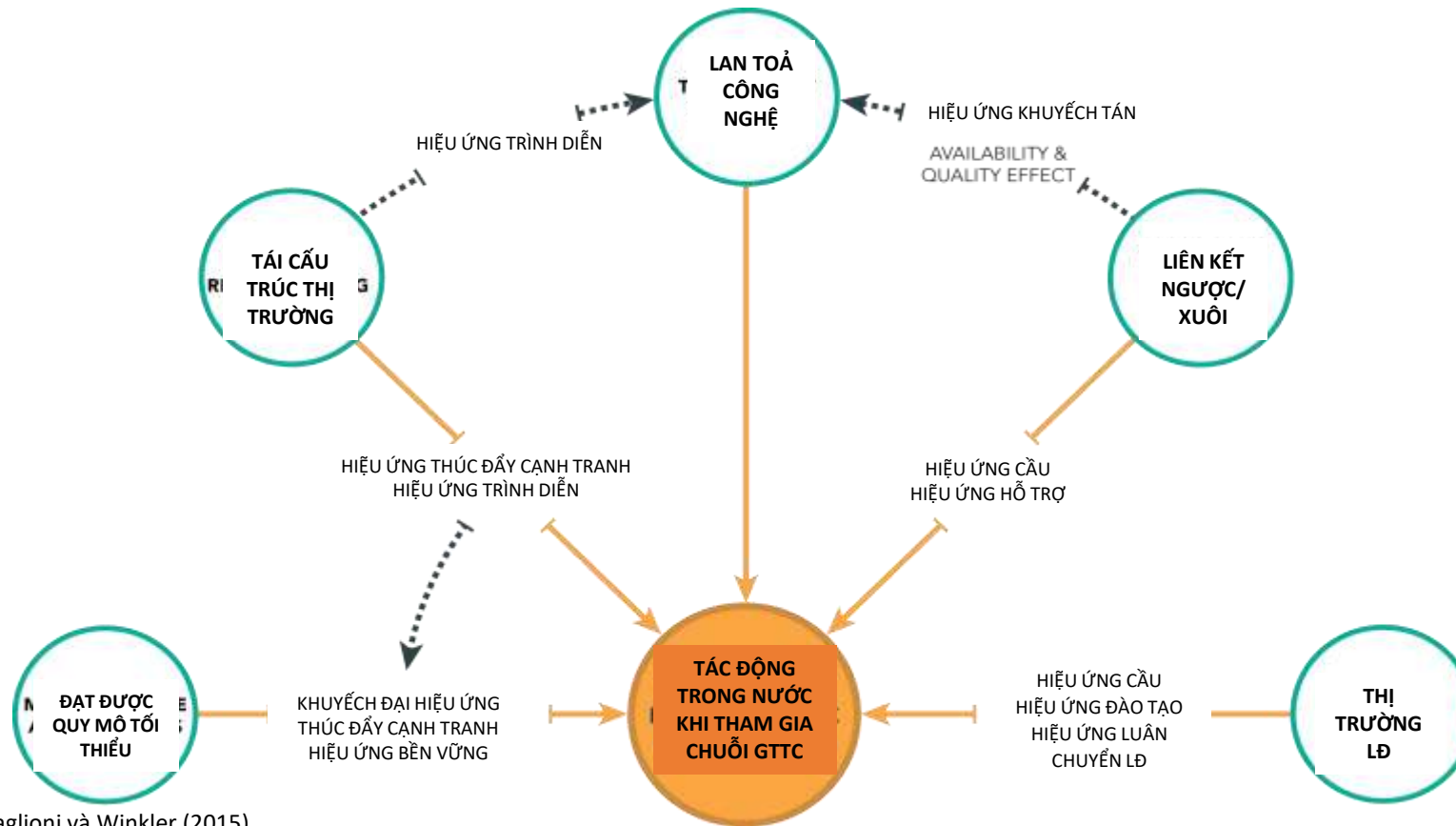
Nguồn: FIA

Tổng vốn FDI đăng ký tại các tỉnh 1988-2016



Chính sách trong nước của các nước tác động đến sự tham gia trong chuỗi giá trị toàn cầu và nâng cấp kinh tế

Đặc điểm và khả năng hấp thụ của quốc gia có ý nghĩa quan trọng về các kênh truyền dẫn khi tham gia chuỗi giá trị toàn cầu đối với nền kinh tế trong nước

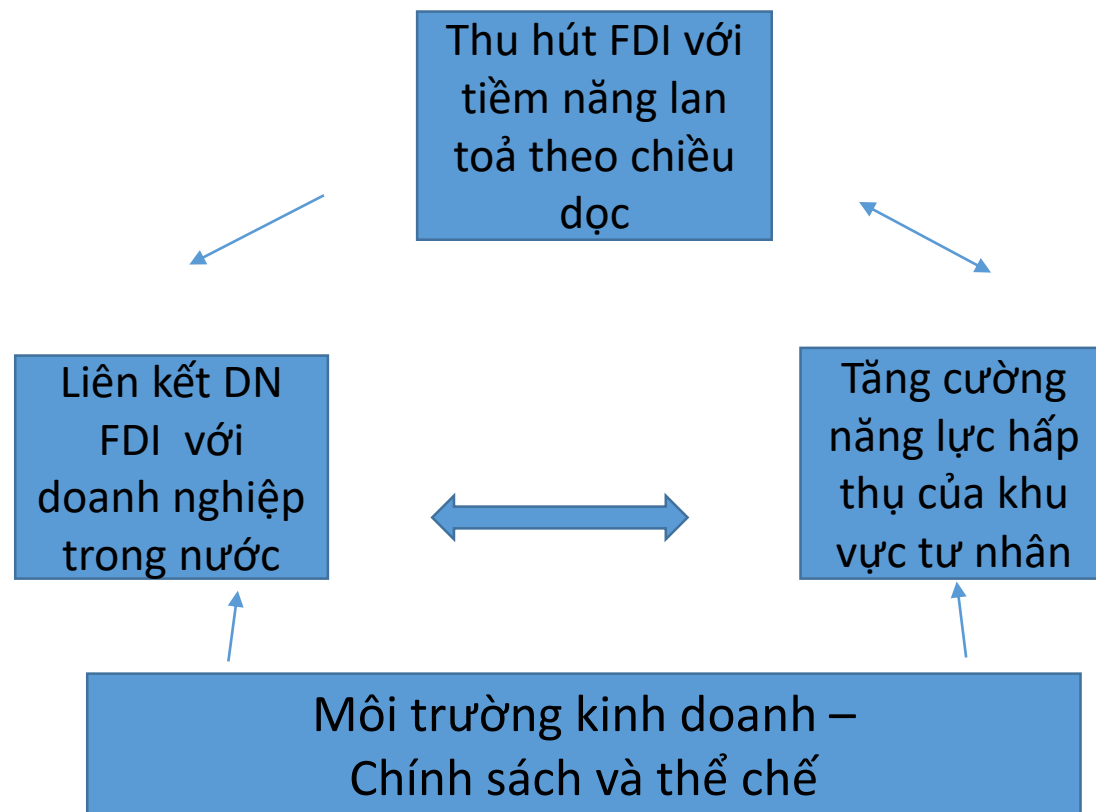


Nguồn: NHTG, Taglioni và Winkler (2015)

PHẠM VI VÀ KHUÔN KHỔ CỦA PHÂN TÍCH



Tiềm năng lan toả FDI, khả năng của khu vực tư nhân trong nước và môi trường kinh doanh



3 lĩnh vực phân tích:

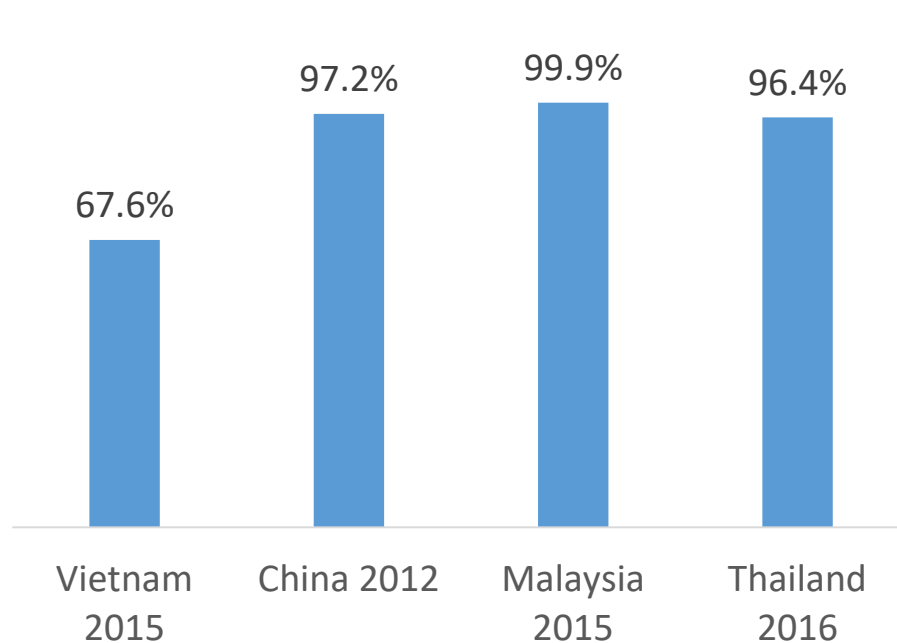
- Phân tích năng suất doanh nghiệp và môi trường đầu tư
- Các yếu tố ảnh hưởng đến mối liên kết giữa DN FDI và DNVVN
- Đánh giá DNVVN và các chương trình liên kết



I. PHÁT HIỆN CHÍNH: PHÂN TÍCH CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP (1)

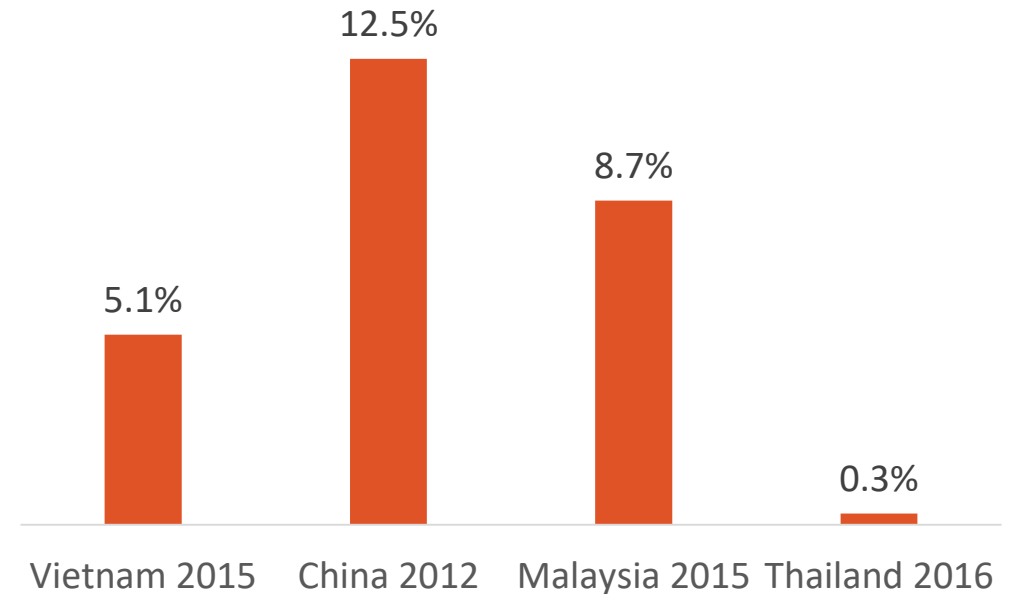
Bên cầu: Công ty đa quốc gia

Ở Việt Nam tỷ lệ doanh nghiệp nước ngoài sử dụng nguyên liệu đầu vào trong nước khá thấp.



Bên cung: Doanh nghiệp cung ứng trong nước

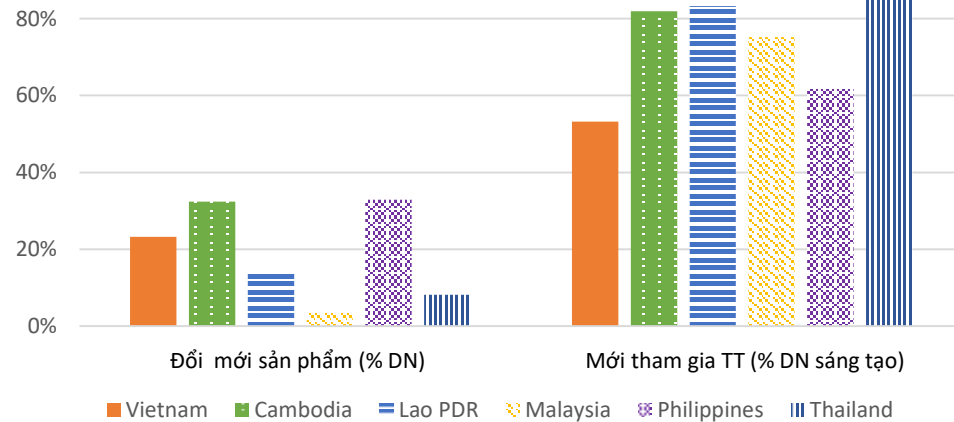
Các công ty trong nước được liên kết (xuất khẩu gián tiếp ít nhất 1% sản lượng của DN) ở Việt Nam nhỏ hơn so với các nước ngang hàng (ví dụ như Trung Quốc và Malaysia).



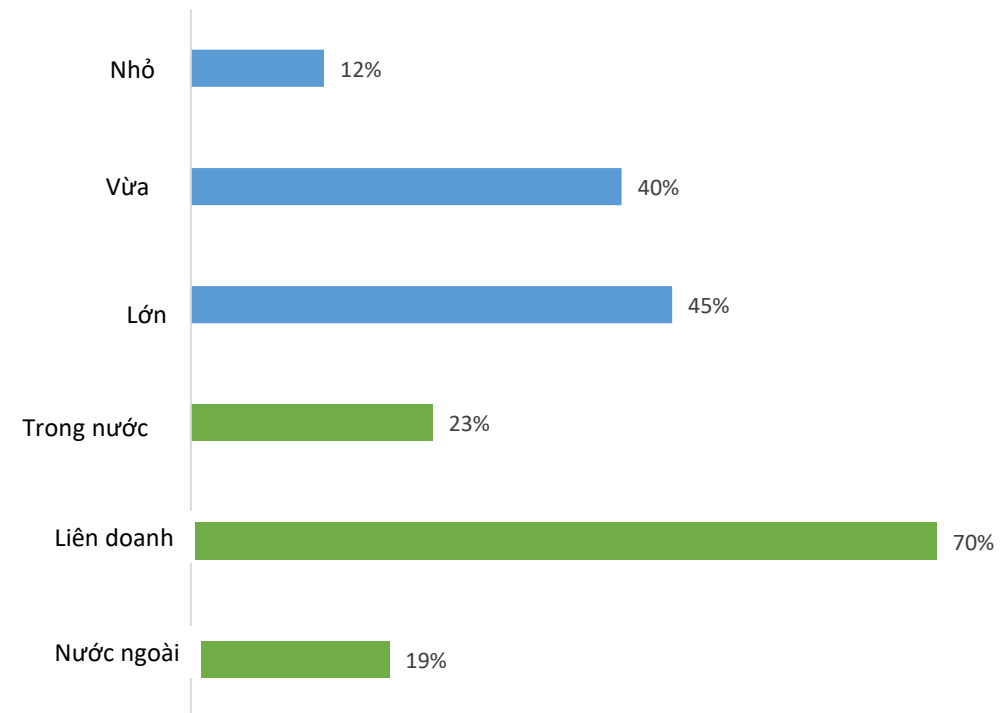
Nguồn: NHTG, Báo cáo Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của DN VVN

I. PHÁT HIỆN CHÍNH: PHÂN TÍCH CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP (2)

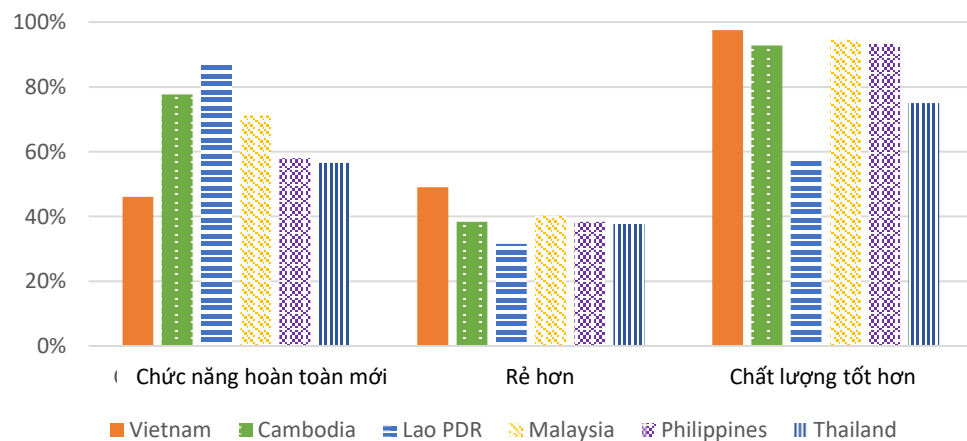
Đổi mới sản phẩm



Tỷ lệ đổi mới sản phẩm theo quy mô doanh nghiệp và loại hình sở hữu



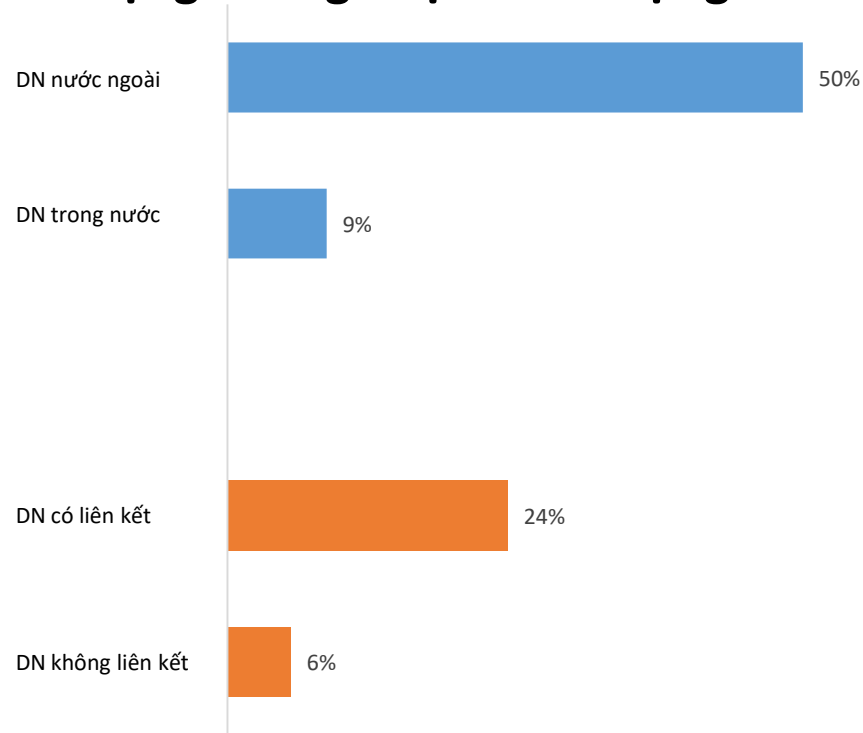
Đặc điểm của sản phẩm mới



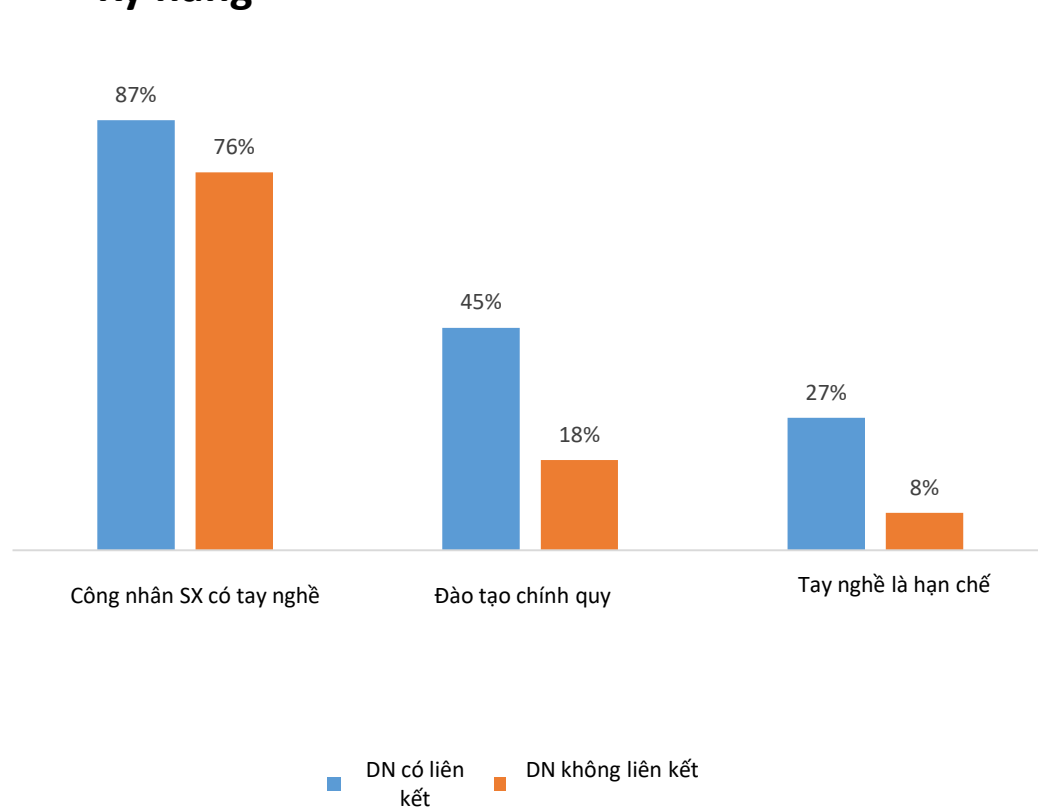
Nguồn: NHTG, Báo cáo Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của DN VVN

I. PHÁT HIỆN CHÍNH: PHÂN TÍCH CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP (3)

Sử dụng chứng nhận chất lượng



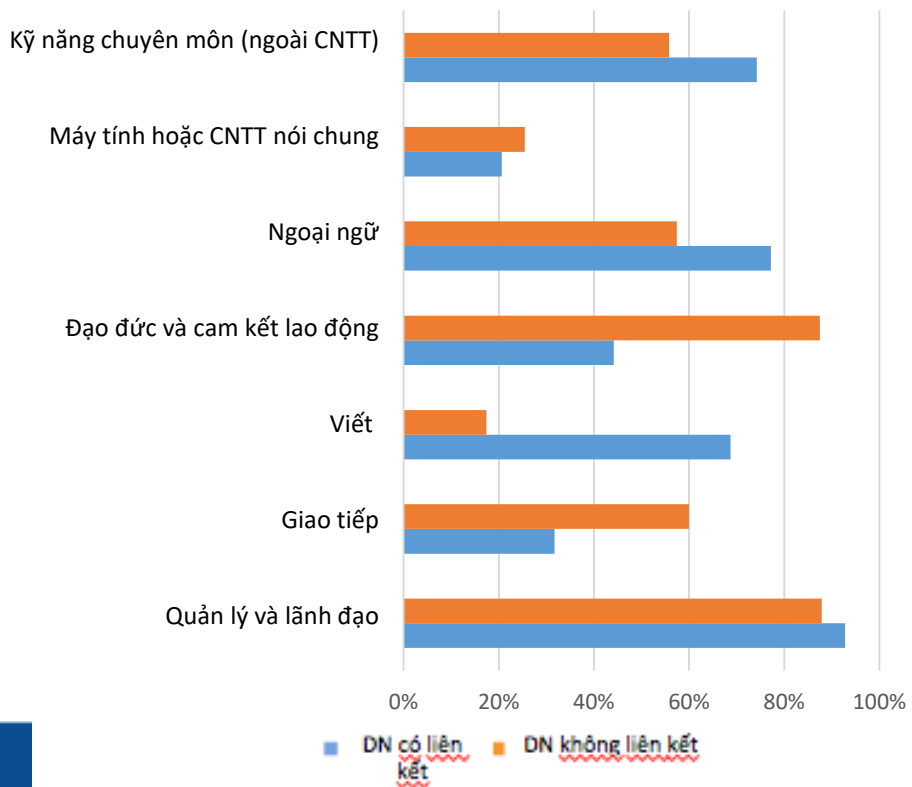
Kỹ năng



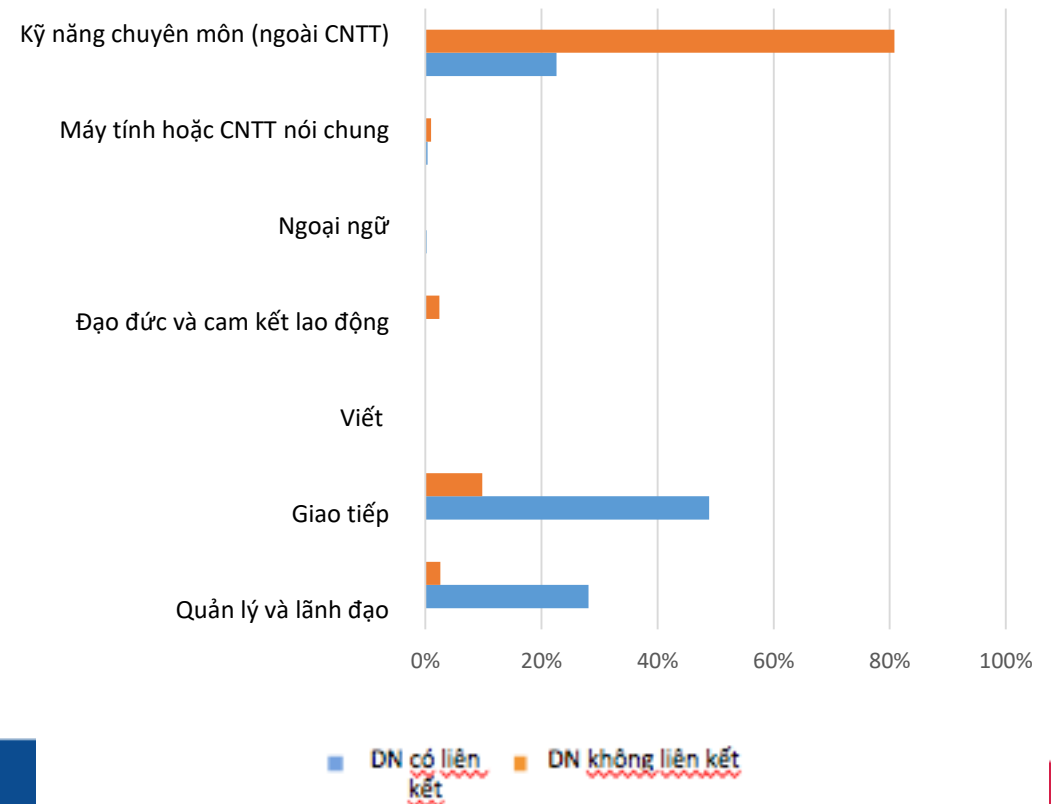
Nguồn: NHTG, Báo cáo Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của DN VVN

I. PHÁT HIỆN CHÍNH: PHÂN TÍCH CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP (4)

Tỷ lệ các doanh nghiệp thấy khó tuyển dụng được lao động với những kỹ năng khác nhau



Trọng tâm chính của các chương trình đào tạo chính quy

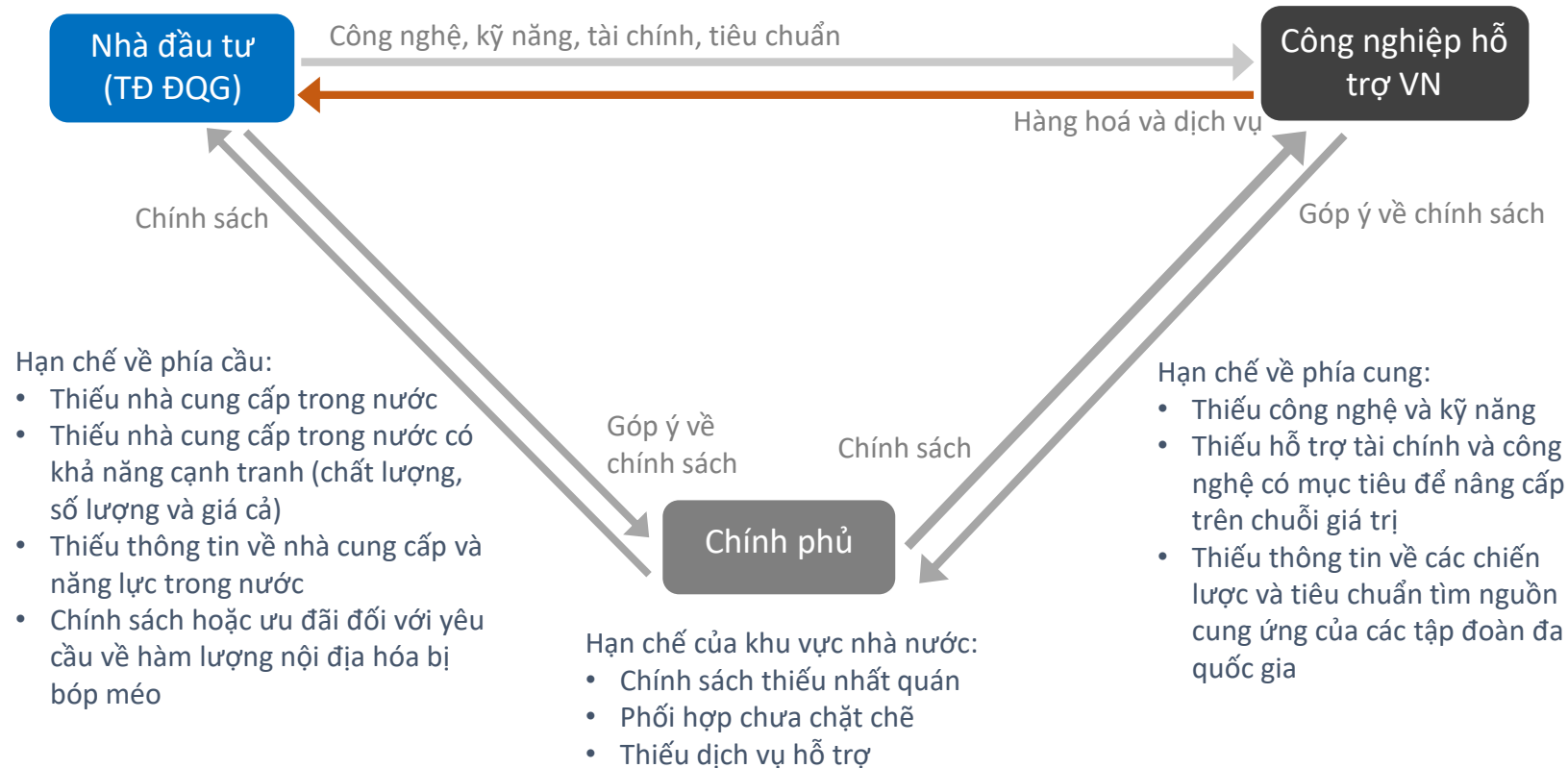


KHUNG KHÁI NIỆM:

Thất bại thị trường nào ngăn cản sự phát triển của các liên kết giữa DN FDI và DNVVN?

Mục tiêu

Tăng cường liên kết với các công ty đa quốc gia để nâng cao giá trị gia tăng trong nước, việc làm, năng suất của DN trong nước và khả năng tiếp cận thị trường

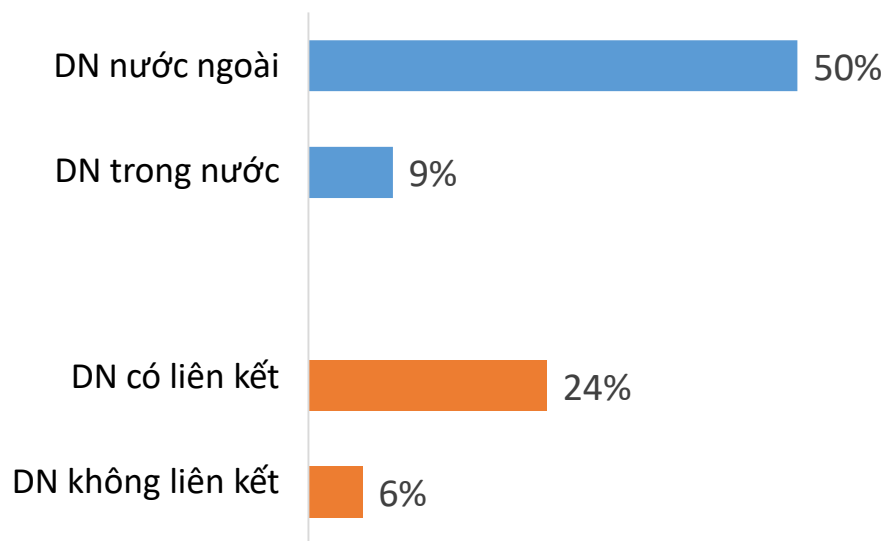


II. PHÁT HIỆN CHÍNH: NHỮNG THẤT BẠI THỊ TRƯỜNG CHÍNH TRONG CÁC CHƯƠNG TRÌNH LIÊN KẾT



Thiếu nhà cung cấp trong nước có khả năng cạnh tranh

Có nhiều doanh nghiệp nước ngoài nắm giữ chứng nhận chất lượng được quốc tế công nhận (ví dụ: ISO 9001) hơn so với các công ty trong nước có liên kết hoặc không có liên kết.



Nguồn: NHTG, Báo cáo Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của DNVVN

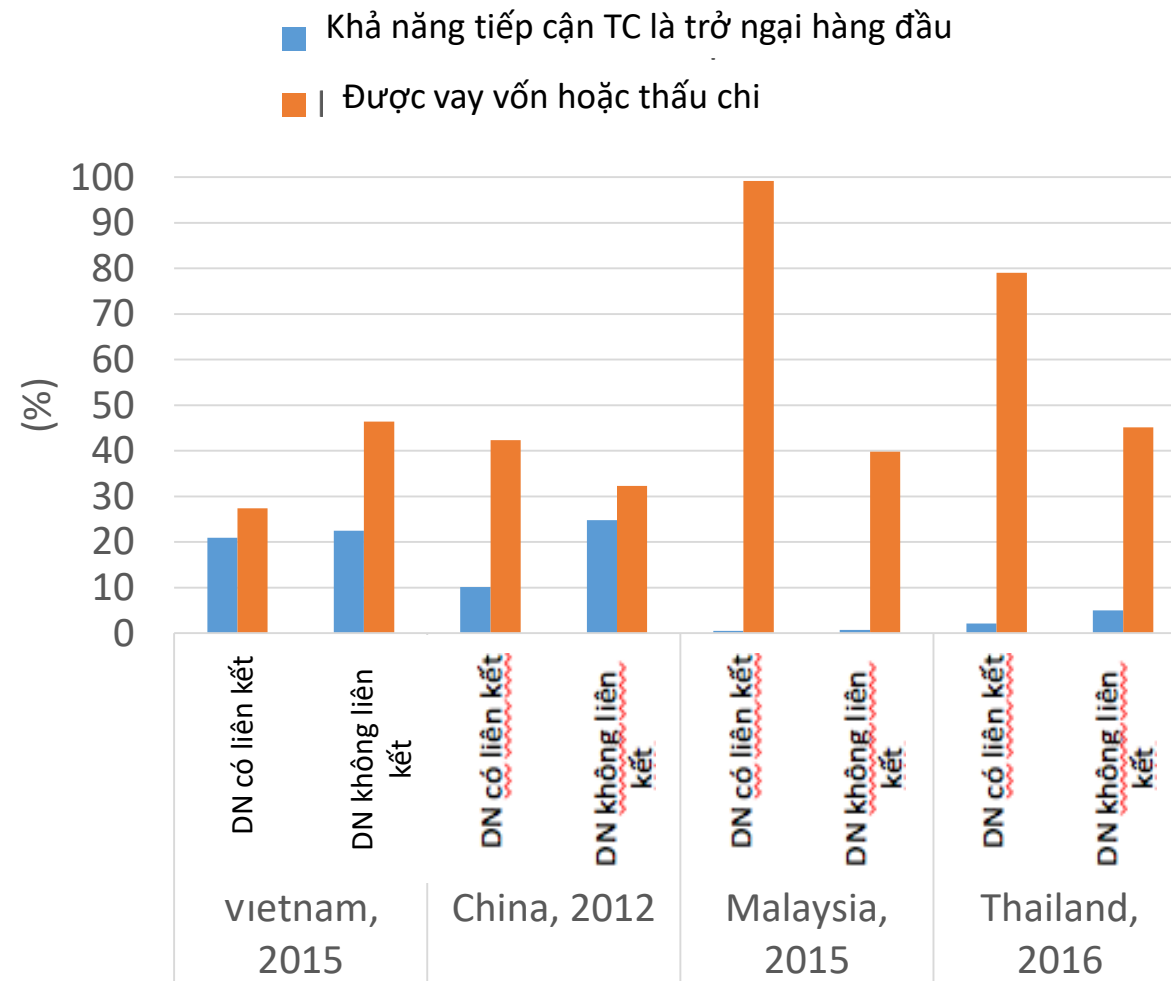
- Thiếu nhà cung cấp trong nước có khả năng cạnh tranh có nghĩa là các công ty nước ngoài sẽ phải tìm kiếm nơi khác và liên kết với các công ty khác có thể cung cấp nguyên liệu đầu vào phù hợp (về chất lượng, số lượng và giá cả) và kịp thời để hoàn thành quá trình sản xuất.
- Tuy nhiên, khi phỏng vấn định tính với các DN ở Việt Nam cho thấy những công ty dẫn đầu và các nhà cung cấp cấp 1, ví dụ như trong **lĩnh vực ô tô và điện tử**, vẫn quan tâm đến khả năng tiếp cận đến các nhà cung cấp trong nước có khả năng cạnh tranh toàn cầu.

PHÁT HIỆN CHÍNH (3): NHỮNG THẤT BẠI THỊ TRƯỜNG CHÍNH TRONG CÁC CHƯƠNG TRÌNH LIÊN KẾT



• Khó tiếp cận tài chính

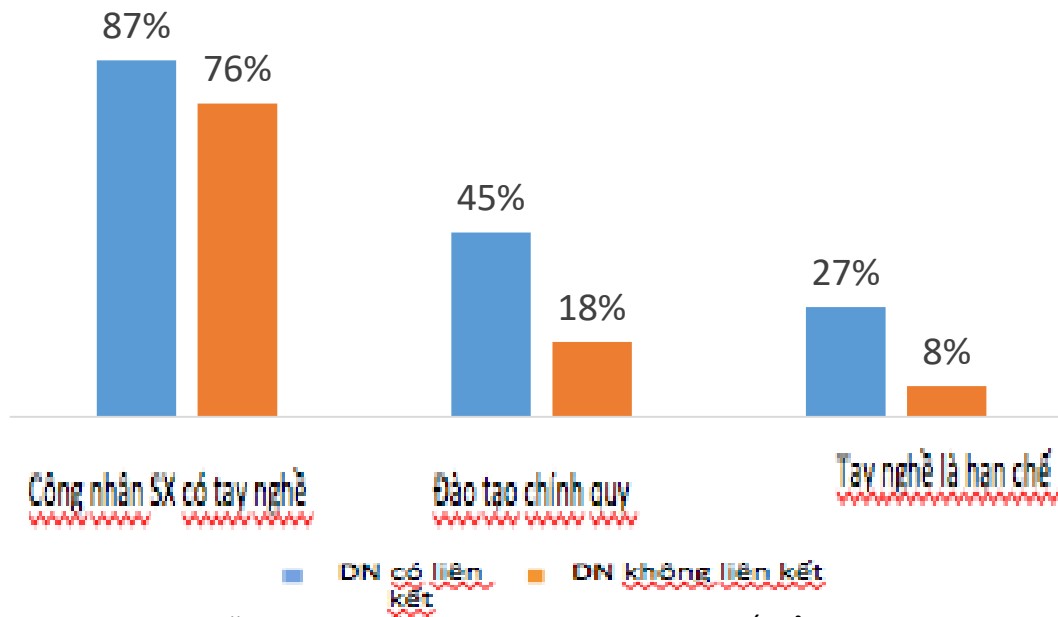
- Được coi là một trở ngại kinh doanh hàng đầu của DN ở Việt Nam (21,8% ở Việt Nam so với 11,5% tại Đông Á-TBD)
- Nhiều công ty Việt Nam phản ánh là khó tiếp cận tài chính hơn so với DN từ các nước đồng đẳng.
- Việt Nam có tỷ lệ doanh nghiệp được vay/thấu chi thấp hơn Malaysia và Thái Lan. Tuy nhiên, giữa các doanh nghiệp trong nước có liên kết và không liên kết ở Việt Nam lại không có sự khác biệt lớn.
- Trọng tâm ngành: Trong lĩnh vực CNTT, khó tiếp cận nguồn vốn có thể chấp nhận rủi ro và đáng tin cậy được xác định là một hạn chế cơ bản làm cản trở việc thành lập và mở rộng quy mô của DN khởi nghiệp.



PHÁT HIỆN CHÍNH (4): NHỮNG THẤT BẠI THỊ TRƯỜNG CHÍNH TRONG CÁC CHƯƠNG TRÌNH LIÊN KẾT

Thiếu lực lượng lao động có tay nghề cao

Các công ty trong nước có liên kết ở Việt Nam sở hữu tỷ lệ lao động có tay nghề cao hơn và thực hiện hoạt động đào tạo chính quy hơn.



Nguồn: NHTG, Báo cáo Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của DN VVN

- Tình trạng thiếu LĐ có tay nghề cao xảy ra trong nhiều ngành, mặc dù mỗi ngành có những yêu cầu về kỹ năng nhất định:
 - **May mặc:** công nghệ (máy móc tự động), tiếp thị, xây dựng thương hiệu, thời trang/thiết kế và kỹ năng kinh doanh mềm liên quan đến quản lý nguồn cung ứng và quan hệ
 - **Dệt may:** các kỹ năng liên quan đến hóa chất như nhuộm, hoàn thiện sản phẩm, sản xuất và chế biến tổng hợp
 - **CNTT:** ngoại ngữ, quản lý và kỹ năng chuyên môn
- **Nguyên nhân** thiếu lực lượng lao động có tay nghề: (i) cơ cấu quản trị của công ty dẫn đầu nước ngoài (trong đó nhà sản xuất thiết bị gốc (OEM) thực hiện các hoạt động có giá trị gia tăng cao ở nước ngoài, làm cho DN trong nước không có cơ hội 'học qua thực hành'); và (ii) hệ thống giáo dục trong nước không thể theo kịp nhu cầu của một môi trường kinh doanh có nhịp độ nhanh.



Ví dụ về những liên kết thành công tại Việt Nam

- Những ngành quan trọng ở Việt Nam là **điện tử** (tăng trưởng rất nhanh trong những năm gần đây, nhờ có FDI và xuất khẩu. Hiệu quả hoạt động của ngành là từ các công ty nước ngoài lớn, chủ yếu dựa vào nhà cung cấp nước ngoài) và **ô tô** (cũng rất năng động, trong đó giá trị gia tăng nội địa được nâng lên trong các tiểu ngành (ví dụ như xe hai bánh, xe thương mại) nhưng không nhiều ở các tiểu ngành khác như xe chở khách, thấp hơn nhiều so với ở Thái Lan)
 - Mặc dù có những thách thức từ phía cung, báo cáo đã nêu lên những ví dụ về các nhà cung cấp nội địa thành công trong các lĩnh vực này (ví dụ như CTCP Sản xuất Điện tử Thành Long, Công ty Tam Hợp) và nêu bật các bài học liên quan như sau:
 - Quá trình liên kết mất khá nhều thời gian và cần áp dụng phương pháp thử - sai - sửa
 - Việc tiếp cận và sẵn sàng học hỏi công nghệ, kỹ năng và thực hành quản lý nước ngoài là rất quan trọng, thông qua trao đổi không chính thức và thỏa thuận hợp tác chính thức với các nhà cung cấp hiện tại
 - Việc thiết lập mối liên kết với các DN FDI hàng đầu diễn ra dần dần và thường bắt đầu bằng cách cung cấp cho các công ty đa quốc gia với yêu cầu ít phức tạp hơn hoặc các nhà cung cấp cấp thấp hơn
 - Hỗ trợ từ các công ty dẫn đầu/nhà cung cấp cấp 1, cũng như HTKT có liên quan của nhà nước, có thể đóng một vai trò quan trọng
- Nhìn chung, cho thấy tầm quan trọng của phương pháp tiếp cận từ dưới lên trong khu vực tư nhân để xây dựng các liên kết.

Kinh nghiệm quốc tế về những thành công và thất bại



- Báo cáo đánh giá kinh nghiệm từ các chương trình liên kết ở một số quốc gia (ví dụ như Cộng hòa Séc, Malaysia, Chile và Costa Rica) và rút ra những bài học về thất bại và thành công như sau:

Khía cạnh	Thành công	Thất bại
Quản trị và thiết lập thể chế	<ul style="list-style-type: none"> • Đảm bảo cam kết chính trị cấp cao và khả năng làm chủ • Xác định cơ quan lãnh đạo, với đủ thẩm quyền, tự chủ và năng lực • Thiết lập cơ chế phối hợp liên bộ 	<ul style="list-style-type: none"> • Nhiều cơ quan tham gia với trách nhiệm chồng chéo và phối hợp lỏng lẻo
Chiến lược và xác định mục tiêu	<ul style="list-style-type: none"> • Chọn những ngành ưu tiên dựa trên bằng chứng phù hợp và hiểu biết về các chuỗi giá trị (trong đó có chiến lược tìm nguồn cung ứng của công ty đa quốc gia), và phân tích cả hai cung và cầu • Tập trung vào những DN trong nước có tiềm năng nhất, được xác định thông qua tiêu chí khách quan và minh bạch 	<ul style="list-style-type: none"> • Hỗ trợ cho tất cả các DN/VN, ngay cả những doanh nghiệp nhỏ/kém hiệu quả nhất • Chọn DN bằng những công cụ không được xây dựng với đầy đủ thông tin hoặc hỗ trợ dựa trên những tiêu chí không rõ ràng
Kết nối DN đa quốc gia với công ty trong nước	<ul style="list-style-type: none"> • Cung cấp cho hai bên cả cung và cầu thông tin chính xác và cập nhật về những cơ hội tiềm năng • Xem xét vai trò của khu vực tư nhân trong việc thiết lập/duy trì cơ sở dữ liệu • Đảm bảo những đặc điểm giúp xây dựng chứng nhận và uy tín cho các nhà cung cấp 	<ul style="list-style-type: none"> • Cung cấp thông tin không đủ cụ thể hoặc không phù hợp với nhu cầu của công ty đa quốc gia
Tăng cường năng lực trong nước	<ul style="list-style-type: none"> • Tích cực đưa các nhà cung cấp hàng đầu/cấp 1 tham gia vào quá trình quản lý và vận hành những chương trình phát triển nhà cung cấp • Thúc đẩy các nhà cung cấp dịch vụ phát triển doanh nghiệp trong nước • Xây dựng chính sách ưu đãi và hỗ trợ cho các nhà cung cấp trong nước khi đầu tư tăng cường kỹ năng, công nghệ và khả năng quản lý 	<ul style="list-style-type: none"> • Cố gắng buộc các liên kết ngược (ví dụ như tỷ lệ nội địa hoá) mà không quan tâm đến nâng cấp khả năng cung cấp trong nước • Hỗ trợ các nhà cung cấp địa phương không nhằm mục đích giải quyết những hạn chế về phía cung

PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN CHÍNH SÁCH VỚI CAM KẾT MẠNH MẼ ĐỂ THÚC ĐẨY MỐI LIÊN KẾT GIỮA DN FDI VÀ DNVVN

Ví dụ: Malaysia



CHƯƠNG TRÌNH

Cung cấp hỗ trợ theo Chương trình liên kết công nghiệp (ILP):

- **Ưu đãi tài chính cho DN dẫn đầu:**
 - Miễn thuế 100% trong 5 năm đầu, hoặc
 - Trợ cấp thuế đầu tư 60% trên chi phí phát sinh trong vòng 5 năm
- **Kết nối kinh doanh**
- **Gói hỗ trợ cho DNVVN:** phát triển công nghệ, tăng cường kỹ năng, xuất khẩu và phát triển thị trường, cung cấp địa điểm sản xuất công nghiệp cho DNVVN,...
 - Chương trình nhà cung cấp toàn cầu (xem Phụ lục)
 - Đề án kiểm toán nhà máy
 - Hội chợ triển lãm hàng năm
 - Chương trình doanh nghiệp 50
 - Hội đồng cố vấn DNVVN

BÀI HỌC CHÍNH

- Các chương trình liên kết phải có hai trụ cột:
 - Chương trình kết nối kinh doanh
 - Xây dựng năng lực cho các ngành công nghiệp hỗ trợ trong nước
- **Nhu cầu tìm nguồn cung không thực tế** mà không nâng cấp DNNVV trong nước đẩy DN FDI ra đi (xem VDP)
- Không có mô hình duy nhất, nhưng **chính phủ** phải có **cách tiếp cận phối hợp và cam kết mạnh mẽ => nỗ lực lâu dài**
- Có thể bắt đầu với sự hỗ trợ từ các nhà tài trợ/nhà đầu tư nước ngoài nhưng chính phủ cần tập trung vào **làm chủ và thể chế hóa các chương trình này**
- **Các tổ chức phi chính phủ và tư nhân** có thể đóng vai trò quan trọng: Trung tâm Phát triển Kỹ năng Penang (PSDC)

Chương trình phát triển nhà cung cấp thực hành

Ví dụ: Cộng hòa Séc



THÁCH THỨC

- Sau năm 1990, Cộng hòa Séc đã thu hút rất nhiều dòng vốn FDI, nhưng nền kinh tế trong nước không thấy được lợi ích tiềm năng vì các công ty đa quốc gia có nguồn cung rất hạn chế từ các DN Séc
- Cần tăng cường năng lực của các nhà cung cấp trong nước để họ có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế
- Rào cản: thiếu cơ sở hạ tầng hỗ trợ phát triển cho DN VN và khả năng quản lý hạn chế của các DN VN

GIẢI PHÁP

Chương trình phát triển nhà cung cấp quốc gia (SDP)

- Trọng tâm: thúc đẩy mối liên kết giữa công ty đa quốc gia và DN VN
- Mục tiêu: hỗ trợ các DN VN có được năng lực cần thiết để liên kết với các công ty đa quốc gia và phát triển một cơ sở nhà cung cấp đẳng cấp thế giới
- Đơn vị tham gia: 12 công ty đa quốc gia và 45 DN VN
- Chương trình: đào tạo có mục tiêu phù hợp với nhu cầu của công ty đa quốc gia và tập trung vào những điểm yếu được phát hiện khi đánh giá hoạt động kinh doanh
- Do CzechInvest thực hiện, với sự hỗ trợ của các cố vấn quốc tế, EU và Nhóm NHTG

QUY TRÌNH



Chương trình phát triển nhà cung cấp thực hành

Ví dụ: Cộng hòa Séc



KẾT QUẢ

Nâng cao hiệu quả (21 tháng đầu tiên):

- Hiệu quả hoạt động nội bộ và đối ngoại của DN được cải thiện so với các tiêu chuẩn quốc tế (danh sách kiểm tra của EFQM và công ty đa quốc gia)
- 80% hiệu quả tăng thêm là nhờ chương trình

Kết quả (18 tháng tiếp theo):

- 15 công ty đã giành được hợp đồng mới trị giá 18 triệu USD/năm
- Chỉ có 4 trong số 45 công ty tham gia báo cáo không có lợi ích kinh doanh trực tiếp từ chương trình



BÀI HỌC KINH NGHIỆM

- Cần có sự lãnh đạo của chính phủ và một cơ quan thực hiện có năng lực
- Hợp tác chặt chẽ với các công ty đa quốc gia trong quá trình thiết kế và triển khai - Công ty đa quốc gia nên tập trung vào các chương trình này như một phương án thay thế tích cực cho chính sách nội địa hoá
- Tập trung vào những nhà cung cấp dựa trên tiềm năng cần có và đảm bảo cam kết quy trình được quản lý chặt chẽ
- Xây dựng quy trình đánh giá doanh nghiệp để xác định nhu cầu ưu tiên của từng DN và cho phép so sánh
- Tùy chỉnh, điều phối và đơn giản hóa việc tiếp cận đến chương trình hỗ trợ, đồng thời cố vấn tại chỗ và thực tế

Những hoạt động của Nhóm NHTG nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và liên kết của DNNVV



- (1) Hỗ trợ Chính phủ về Lộ trình thực hiện Chương trình phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ và tăng cường năng lực cạnh tranh của DNVVN, ví dụ:**
 - a) Chương trình nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân và Dịch vụ tư vấn do IFC thực hiện - thí điểm nghiên cứu liên kết của DNVVN trong hai ngành**
 - a) Hỗ trợ Cục công nghiệp của Bộ Công Thương thiết kế Cơ sở dữ liệu nhà cung cấp**
- (2) Hoạt động phân tích và Hỗ trợ DNNVV đang thực hiện (Phân tích và lập bản đồ về tính cạnh tranh và kết nối cụm,...)**

Vận hành chương trình phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ

Trên cơ sở phân tích, báo cáo đề xuất “Lộ trình thực hiện Chương trình phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ và tăng cường năng lực cạnh tranh của DN VVN”, dựa trên 4 trụ cột:

Môi trường thể chế và quản trị để thực hiện chính sách phát triển CNHT

Trụ cột 1: (i) Thành lập Ủy ban liên ngành phát triển và nâng cao khả năng cạnh tranh của CNHT với các bên liên quan chính – nhà nước và tư nhân (công ty dẫn đầu và nhà cung cấp trong chuỗi giá trị); (ii) Cải thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh; và (iii) Cục CNHT để quản lý Chương trình phát triển nhà cung cấp

Xây dựng Chương trình phát triển nhà cung cấp để phát triển CNHT trong các ngành ưu tiên

Trụ cột 2: Kết nối công ty đa quốc gia với DN trong nước

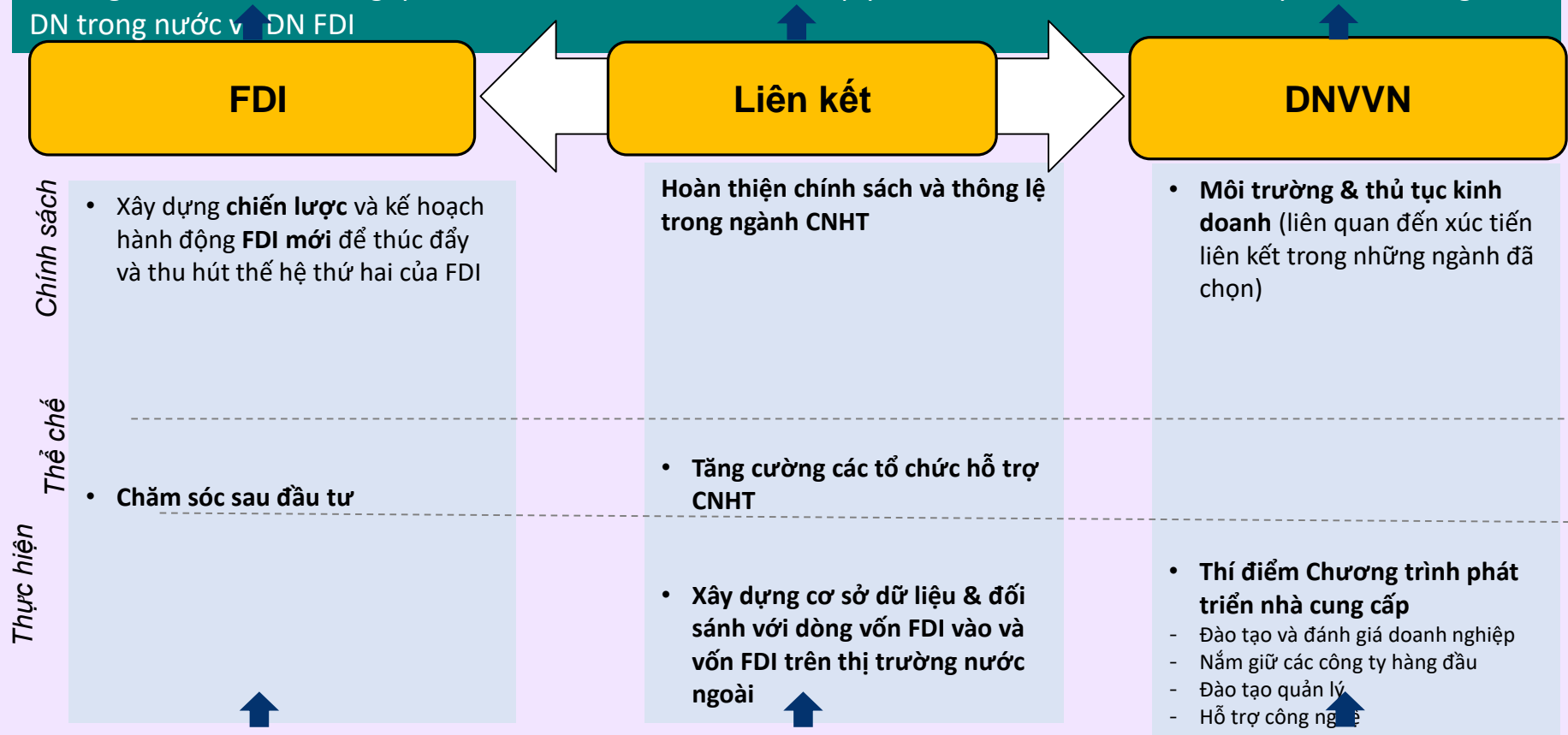
Trụ cột 3: Xây dựng Chương trình phát triển nhà cung cấp để hỗ trợ các công ty trong nước về: (i) dịch vụ tư vấn/cố vấn; và (ii) nâng cấp thiết bị.

Giải quyết những hạn chế về môi trường IC để tăng cường đổi mới

Trụ cột 4: Tạo điều kiện và thúc đẩy đào tạo kỹ năng theo nhu cầu, dịch vụ quản lý, chất lượng/tiêu chuẩn cũng như tăng cường hệ sinh thái NC & PT, thông qua: (i) sử dụng chính sách ưu đãi hành vi; (ii) thúc đẩy các phương thức đào tạo và tư vấn khác, phát triển các cụm NC & PT thông qua hợp tác công - tư với các trường đại học.

Chương trình nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân do IFC thực hiện: Mục tiêu

Nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực tư nhân tại Việt Nam và mở rộng sự tham gia của DNNVV trong nước và chuỗi giá trị toàn cầu thông qua chính sách đầu tư cụ thể, các quy định về kinh doanh và thúc đẩy mối liên kết giữa DN trong nước và DN FDI



Thách thức và cơ hội

- Năng suất thấp
- Mối liên kết giữa DN FDI và công ty trong nước còn yếu
- Thiếu những công ty trong nước có hiệu quả, có thể đáp ứng yêu cầu của các công ty đa quốc gia
- Nhiều trở ngại lớn trong môi trường đầu tư, cản trở các công ty VN nâng cấp trong chuỗi giá trị toàn cầu và nâng cao giá trị gia tăng trong nước.
- Các hiệp định thương mại mới mang lại cơ hội cho VN trở thành một trung tâm sản xuất toàn cầu để thu hút vốn FDI và kích thích các liên kết giữa DNNVV và DN FDI/“di chuyển” lên phía trên các chuỗi giá trị.



XIN CẢM ƠN!

Toàn văn báo cáo: NHTG, Việt Nam: Tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của DN VVN (2017)

Liên hệ:

Brian Mtonya: bmtonya@worldbank.org

Asya Akhlaque: aakhlaque@worldbank.org

Phạm Anh Liên: panh1@ifc.org