

Ngày nay mọi người đều thừa nhận rằng, đối với các nước nghèo, đang phát triển, con đường duy nhất ngắn thoát khỏi tình trạng lạc hậu, đói nghèo hiện tại và giúp họ tiến hành công cuộc CNH, HĐH đất nước là tiếp nhận công nghệ ngoại nhập thông qua con đường thu hút đầu tư trực tiếp từ nước ngoài.

Các công ty xuyên quốc gia và chính sách truyền bá công nghệ

Việc thu nhận công nghệ nước ngoài thực chất là việc thực hiện chuyển giao công nghệ (CGCN), đây là con đường ngắn, giúp các nước nghèo, lạc hậu xây dựng năng lực nội sinh của mình. Chuyển giao công nghệ thông qua các cơ chế chính sách của nhà nước (đầu tư trực tiếp, hợp tác kinh doanh, mua bán licence, chia

về thị trường sản phẩm, cạnh tranh.

Một thực tế hiện nay là các công ty xuyên quốc gia đang kiểm soát tới 80% những phát minh sáng chế của thế giới. Đây là con số rất có ý nghĩa để đánh giá vai trò to lớn của công ty xuyên quốc gia trong tiến trình cách mạng khoa học - kỹ thuật.

Có thể nói không có một công trình nghiên cứu khoa học - kỹ thuật nào, nhất là trong các công trình khoa học lớn như SDI, EUROKA, hoặc các công trình nghiên cứu công nghệ tiết kiệm năng lượng, vật liệu mới, nghiên cứu các phương pháp điều khiển từ xa trong lĩnh vực tự động hóa, thông tin liên lạc v.v... lại không có sự tham gia của các công ty xuyên quốc gia lớn như GMC, IBM, Toyota, Mitsubishi, ITT, và các ngân hàng lớn như First National, Chase Man-

nhất là theo nhu cầu sản phẩm mới, mẫu mã, chất lượng, kiểu dáng công nghiệp v.v... luôn luôn gây áp lực càng ngày càng tăng trên thị trường thế giới.

CGCN của các công ty đa quốc gia xét theo khía cạnh tích cực đó là phát triển lực lượng sản xuất toàn cầu, quốc tế hóa được tri thức nhân loại. Nhờ CGCN, các quốc gia kém phát triển tranh thủ được vốn, kỹ thuật, công nghệ v.v... mà vững bước đi lên con đường CNH, HĐH. Từ những nước lạc hậu, mức sống nghèo đói, nền kinh tế đơn nhất v.v... đã trở thành những con "rồng" mới. Song CGCN là cả một quá trình phức tạp và lắt léo, bản thân nó chứa chấp quá nhiều mâu thuẫn. Một mặt do tính tất yếu kinh tế, buộc các công ty xuyên quốc gia phải thực hiện CGCN, mặt khác CGCN cho nước khác có nghĩa là tạo thêm đối thủ cạnh tranh. Vì vậy các công ty xuyên quốc gia chỉ ưu tiên chuyển giao những loại công nghệ tiên tiến có tính lựa chọn cho các công ty chi nhánh và chỉ chuyển giao cho các nước chủ nhà các công nghệ đã hao mòn vô hình, hoặc khi buộc phải CGCN tiên tiến thì thường tìm cách giữ lại những "chìa khóa" để khống chế bên nhận được công nghệ chuyển giao.

Tính chất hai mặt của sự tác động các quá trình CGCN và chuyển giao kỹ thuật đó là gắn liền với quá trình độc quyền hóa và do vậy quá trình thúc đẩy sự phát triển khoa học kỹ thuật gắn liền với sự kìm hãm, đây là đặc điểm bắt nguồn từ bản chất độc quyền quốc tế của các công ty đa quốc gia.

Như đã phân tích ở trên, như vậy để thu nhận được công nghệ từ nước ngoài đã khó, song vấn đề quan trọng hơn là làm sao để triển khai và phát triển công nghệ đó sinh lời tối đa mà vẫn đảm bảo được các yêu cầu khác của quá trình phát triển bền vững. Bàn luận về vấn đề này, có rất nhiều ý kiến cho rằng là do yếu kém về năng lực nội sinh, yếu kém về cơ sở hạ tầng, nguồn vốn nhân lực, cơ sở pháp lý, các điều kiện khác v.v... Song theo tôi có yếu tố cực kỳ quan trọng, mang lại nhiều khả năng thành công nhất cho việc thu nhận công nghệ nước ngoài đó là vai trò trung gian, vai trò của các tổ chức tư vấn làm "cầu nối" cho quá trình truyền bá công nghệ.

Vai trò của tư vấn trong quá trình tiếp nhận công nghệ

Giả sử chúng ta muốn mua một ngôi nhà, rõ ràng ta phải đi mò mẫm và dò hỏi công phu mới tìm được, nếu như có công ty dịch vụ tư vấn về mua bán nhà thì ta đến thẳng đó hoặc nhờ họ cung cấp dịch vụ thông tin tư vấn về mua bán. Làm như vậy chúng ta

VAI TRÒ CỦA CÁC TỔ CHỨC TƯ VẤN TRONG QUÁ TRÌNH TIẾP NHẬN CÔNG NGHỆ

Thạc sĩ NGUYỄN QUỐC TÙNG

khóa trao tay, BOT, mua bằng sáng chế, các dịch vụ kỹ thuật, v.v...). Công nghệ nước ngoài làm thay đổi đáng kể cơ cấu kinh tế của các nước đang phát triển.

Ngày nay các công ty xuyên quốc gia đang là lực lượng chủ yếu và đi đầu trong việc thực hiện cuộc CM khoa học công nghệ, các công ty xuyên quốc gia là những nhà đầu tư lớn nhất cho những công trình nghiên cứu và phát triển. Việc đầu tư này mang các ý nghĩa sau: một mặt thực hiện chiến lược phát triển khoa học kỹ thuật của các nước mẹ (thường có đơn đặt hàng và có sự ưu đãi). Mặt khác chính xuất phát từ yêu cầu của mỗi công ty trong việc giành ưu thế

hattan...

Nắm trong tay các phương tiện hiện đại nhất về khoa học - công nghệ, có tiềm lực kinh tế, có kinh nghiệm tổ chức quản lý, lại có chi nhánh, hệ thống khắp thế giới, nhờ đó họ có thể nắm bắt nhu cầu, xu hướng phát triển tiêu dùng, đặc biệt có mãnh lực thu hút lực lượng chất xám nhằm tăng cường sức mạnh, trước hết là tăng hiệu suất tư bản.

Các công ty xuyên quốc gia cũng buộc phải CGCN lẫn nhau và chuyển giao cho các nước chủ nhà, đây là cách hiệu quả nhất để bù lại sự tổn hao tài sản vô hình. Đồng thời họ cũng thực hiện các CGCN mới để duy trì các chi nhánh nhằm tăng sức cạnh tranh,

có rất nhiều điều lợi: thứ nhất chúng ta không bị lừa, (với điều kiện là công ty phải hoạt động đúng pháp luật) thứ nữa tiết kiệm thời gian, công sức v.v.. nhưng cái chính là ta mua được ngôi nhà mà ta muốn. Đây mới là điều cần bàn. Dĩ nhiên trong chuyện mua bán công nghệ còn phức tạp hơn nhiều, vì lẽ là ta phải trả lời được mọi câu hỏi sau:

Mua công nghệ nào là thích hợp; giá cả bao nhiêu là hợp lý; công nghệ của nước nào là tốt nhất; liên doanh, CGCN như thế nào thì thành công, tránh được vấp vấp; làm sao để biết được đích thực các đối tác có thực lực?

Thực ra để trả lời các câu hỏi trên, vai trò công ty tư vấn là vô cùng quan trọng. Ở các nước phát triển, công ty tư vấn luôn là cần thiết cho mọi người; mọi tổ chức ở các nước ta lại càng quan trọng, khi mà ta chưa có điều kiện cùng một lúc có đủ thông tin từ mọi nguồn của thế giới.

Ở các nước phát triển, "môi trường trung gian" là một phần quan trọng trong mọi hoạt động kinh tế - xã hội và là mục đích của những chiến lược được nghiên cứu rất kỹ lưỡng.

Hiện nay ở nước ta; chúng ta có khoảng hàng chục công ty tư vấn hoạt động có giấy phép, đó là

1. Concetti (Hội liên hiệp khoa học sản xuất Hà Nội)
2. Investconsult Ltd (Trung tâm khoa học công nghệ quốc gia - Trung tâm khoa học và nhân văn)
3. Ivestip (Bộ khoa học công nghiệp - môi trường)
4. Forincons (Bộ công nghiệp nặng)
5. IMC (trực thuộc UBND TP.HCM)
6. Fisc (Bộ thương mại)
7. Infisco (Bộ công nghiệp nhẹ)
8. Invescon (UBND đặc khu Vũng Tàu - Bà Rịa)
9. ITC (trực thuộc SCCI)
10. Vietchamber (Phòng thương mại VN)

Ngoài ra, chúng ta có hàng trăm, hàng ngàn đơn vị làm dịch vụ tư vấn hoạt động dưới các hình thức kết hợp nằm rải rác khắp các bộ, ngành, địa phương, và hàng trăm văn phòng tư vấn nước ngoài chủ yếu nằm ở 2 thành phố Hà Nội và TP.HCM.

Vài con số trên đủ cho thấy lực lượng hùng hậu của các nhà làm tư vấn - "môi trường trung gian" làm "cầu nối" giúp bên cần bán và bên cần mua xích lại gần nhau hơn và có được nhiều thông tin của đôi bên để có thể rút ngắn các chặng đường vòng vo, tìm hiểu. Thực ra, nguyên nhân gây đổ vỡ nhiều công trình đầu tư, liên doanh hoặc các hợp đồng CGCN, có nhiều yếu tố phức tạp trong đó có yếu tố thiếu thông tin về nhau một cách tường tận. Gần mười năm chúng ta

thực hiện nền kinh tế mở, các công ty tư vấn đã đóng vai trò không nhỏ, làm chiếc cầu nối giữa các nhà đầu tư nước ngoài đến làm ăn ở VN. Các dịch vụ tư vấn đã hình thành rõ nét và định hướng được các hoạt động của mình nên đã giúp cho cả 2 phía tiếp cận với nhau trên cơ sở cung cấp các dịch vụ tư vấn trọn gói. Tuy nhiên với bản chất phức tạp của quá trình CGCN, thời gian qua, việc CGCN chủ yếu vẫn dựa trên sức ép của thị trường, đó là do nhu cầu đổi mới mà các doanh nghiệp luôn phải chuyển giao do sức ép giải quyết công ăn việc làm. Các đối tác phía nước ngoài chuyển giao vào ta các công nghệ lạc hậu, tân trang, nâng giá v.v.. trên thế mạnh, phía ta quá yếu kém về mọi mặt, do vậy hậu quả gây ra tổn thất rất lớn cho nhà nước cũng như cho dân là điều không thể tránh khỏi.

Đã đến lúc chúng ta phải xây dựng một môi trường lành mạnh cho hoạt động tư vấn nhằm chuyển các nhu cầu thiết yếu khác nhau của xã hội thành những vấn đề cần được giải quyết có luận cứ khoa học, có độ tin cậy cao giúp cho đôi bên giảm thiểu rủi ro trong chuyển giao và mặt khác khuyến khích, thúc đẩy quá trình đầu tư và CGCN góp phần đắc lực trong con đường tiến lên CNH, HĐH của đất nước. Một môi trường pháp lý trung gian lành mạnh sẽ tạo ra cơ sở mạnh giúp nhà nước cũng như các thành phần kinh tế có đủ mọi thông tin, phân tích, tìm tòi các nhu cầu cho mình đúng đắn và giúp họ nghiên cứu phát triển các mục tiêu kinh tế đã được hoạch định.

Phổ biến nhất, các tổ chức tư vấn thế giới hiện nay được chia thành 2 nhóm:

- a. Tư vấn quản lý (Management consulting)
- b. Tư vấn kỹ thuật (Engineering consulting)

Như vậy hoạt động trong lĩnh vực tư vấn phải là các chuyên gia giỏi, đầu ngành, được đào tạo chính qui, có tích lũy nhiều năm kinh nghiệm trong ngành mình đảm trách, tinh thông nghiệp vụ, giỏi nhiều thứ tiếng để tổ chức cơ sở dữ liệu, hệ thống thông tin tư liệu hỗ trợ cho công tác tư vấn. Thông thường tư vấn quản lý như các tổ chức Opmac, Toshmatsu của Nhật, M. Lynch, Vatico (Mỹ) v.v... chịu trách nhiệm tư vấn các lĩnh vực

- + Quản lý chung
- + Quản lý nhân sự
- + Quản lý tài chính, ngân hàng
- + Kiểm toán, kế toán
- + Phân phối và marketing
- + Hoạt động và duy tu, bảo dưỡng
- + Quản lý sản xuất
- + Hệ thống thông tin và xử lý số liệu

Các phần có liên quan trực tiếp tới lựa chọn công nghệ, CGCN, quản lý công nghệ, nghiên cứu ứng dụng và phát triển, sáng chế, thông tin patent và thông tin công nghệ v.v.. sẽ thuộc lĩnh vực hoạt động của tư vấn kỹ thuật bao gồm các tổ chức ví dụ như:

Unido, UNDP, Wipo, Invenco, Concetti, APCCT (Trung tâm chuyển giao công nghệ châu Á - Thái Bình Dương trực thuộc ESCAP, SGS (Thụy Sĩ) v.v..

Trong mấy năm gần đây, trên địa bàn cả nước (chủ yếu là 2 thành phố lớn Hà Nội và TP.HCM) sự tăng nhanh và có mặt hầu hết các văn phòng đại diện của các tập đoàn danh tiếng trên thế giới như: BP Oil (Anh), Shell (Anh) Thyssen (Đức), Siemens (Đức), Dupont (Mỹ) Kodak (Mỹ), Elf (Pháp), Daewoo, Samsung (Hàn Quốc), Hitachi, Sharp, Honda, Sony...(Nhật)... Đây là điều đáng mừng, chính các văn phòng đại diện (VPĐD) đã hợp tác có hiệu quả và là chiếc "cầu nối" giữa VN mở cửa với thế giới bên ngoài. Họ đã giúp VN đẩy nhanh tốc độ phát triển xuất nhập khẩu góp phần làm ổn định tình hình mua nhập công nghệ ngoại, hàng hóa cho thị trường VN vốn rất đang khan hiếm đủ mọi thứ như hiện nay. VPĐD đã "kích thích" nền kinh tế VN phải "lột xác" "thay da đổi thịt" và dần đi vào "luật chơi" theo thông lệ quốc tế trong một số lĩnh vực như bảo hiểm ngân hàng, hàng hải, giao nhận ngoại thương, đầu thầu quốc tế, dịch vụ tài chính, viễn thông, đánh giá công nghệ. Đồng thời đây cũng là môi trường đào tạo tại chỗ, nhanh và ít tốn kém nhất cho phía VN tiếp cận được với tác phong làm việc công nghiệp, hiện đại, tổ chức quản lý và điều hành trong quá trình phát triển kinh tế của đất nước, học hỏi được cách tổ chức hoạt động các loại hình dịch vụ tư vấn mà VN đang rất cần.

Tóm lại, theo tôi, VN nói chung và TP.HCM ta nói riêng, sau hàng thập kỷ đổi mới, hoạt động trong lĩnh vực tư vấn đã rút ra được không ít bài học "ngọt" và "đắng" vì vậy, để đáp ứng cho nhu cầu lâu dài, nên chăng chúng ta phải hình thành một cách có hệ thống đủ mạnh một vài công ty trong một số lĩnh vực mà VN có thể mạnh. Nếu như chia con đường đầu tư phát triển kinh tế ra 3 giai đoạn: giai đoạn đầu thu hút đầu tư nước ngoài, giai đoạn hai vừa thu hút vừa đầu tư ra nước ngoài; giai đoạn ba là đầu tư ra nước ngoài, thì chúng ta đang vừa ở giai đoạn 1 và cả giai đoạn 2 (một số lĩnh vực), để tiến nhanh, không bị tụt hậu và để có thể "hóa rồng" được thì nhất thiết ngay từ bây giờ chúng ta cần có các tập đoàn tư vấn hùng mạnh, từng bước xác định chỗ đứng và len chân vào thị trường quốc tế ■