

Thảo luận tổng kết

Phần I và II

Vũ Thành Tự Anh
Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright

Nội dung trình bày

- Nhắc lại khái niệm và khung phân tích cơ bản:
 - Năng lực cạnh tranh
 - Cụm ngành
 - Mô hình kim cương
 - Ví dụ về cụm ngành điện tử và dệt may
- Thảo luận thêm về các thể chế hỗ trợ hợp tác
 - Một số ví dụ về các thể chế hợp tác
 - Tại sao các thể chế hợp tác xuất hiện
 - Thể chế hợp tác với các yếu tố của hình thái
 - Đánh giá hoạt động của các thể chế hợp tác
 - Ví dụ của Việt Nam: VAMA

Năng lực cạnh tranh là gì?

- **Năng lực cạnh tranh** quốc gia được đo lường bằng **năng suất** sử dụng lao động, vốn, và tài nguyên thiên nhiên
 - Năng suất quyết định **mức sống bền vững**
 - **Cạnh tranh như thế nào** quan trọng hơn là cạnh tranh trong ngành nào
 - Năng suất phụ thuộc vào **sự phối hợp** của cả điều kiện “tiên thiên” và chính sách “hậu thiên”, cả khu vực công và tư; cả DN trong và ngoài nước, cả thị trường nội địa và nước ngoài

Các nhân tố quyết định năng lực cạnh tranh

Năng lực cạnh tranh vi mô

Chất lượng môi trường kinh doanh quốc gia

Trình độ phát triển cụm ngành

Độ tinh thông trong hoạt động và chiến lược công ty

Năng lực cạnh tranh vĩ mô

Hạ tầng xã hội và thể chế chính trị

Các chính sách kinh tế vĩ mô

Các yếu tố lợi thế tự nhiên

Các nhân tố quyết định năng lực cạnh tranh

[Khung phân tích điều chỉnh]

NĂNG LỰC CẠNH TRANH Ở CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP

Môi trường kinh
doanh

Trình độ phát triển
cụm ngành

Hoạt động và chiến
lược của DN

NĂNG LỰC CẠNH TRANH Ở CẤP ĐỘ ĐỊA PHƯƠNG

Hạ tầng văn hóa,
giáo dục, y tế,
xã hội

Hạ tầng kỹ thuật
(GTVT, điện, nước,
viễn thông)

Chính sách tài
khóa, đầu tư, tín
dụng, cơ cấu kinh tế

CÁC YẾU TỐ SẴN CÓ CỦA ĐỊA PHƯƠNG

Tài nguyên tự nhiên

Vị trí địa lý

Quy mô địa phương

Cụm ngành và năng lực cạnh tranh

- **Cụm ngành** là sự tập trung về mặt địa lý của các doanh nghiệp, các tài sản chuyên môn hoặc các tổ chức hoạt động trong những lĩnh vực nhất định
- Cụm ngành giúp **tăng năng suất** và **hiệu quả**
- Cụm ngành thúc đẩy **đổi mới sáng tạo**
- Cụm ngành thúc đẩy **thương mại hoá** và **hình thành các doanh nghiệp mới**



- Cụm ngành phản ánh tác động của **các liên kết và tác động lan toả** giữa các doanh nghiệp và các tổ chức có liên quan trong cạnh tranh

Trình độ của các cụm ngành

- Mỗi địa phương/vùng thường có **một số cụm ngành** với mức độ chuyên môn hóa và phát triển khác nhau
- Số trung tâm phát minh, đổi mới toàn cầu, như Thung lũng **Silicon** trong lĩnh vực bán dẫn **rất ít ỏi**.
- **Đa số cụm ngành** tập trung vào công nghiệp chế tạo, cung cấp dịch vụ thuê ngoài, hay đóng vai trò như các trung tâm dịch vụ hay gia công lắp ráp
- Các DN có trụ sở chính ở những cụm ngành tiên tiến nhất thường phát triển **cụm ngành ở các địa phương khác** nhằm phân tán rủi ro, tiếp cận các yếu tố đầu vào rẻ, hay nhằm vào một khu vực thị trường cụ thể.
- Thách thức là làm thế nào để **xây dựng** cụm ngành xoay quanh các doanh nghiệp biệt lập, rồi tiến tới **hoàn chỉnh, mở rộng, nâng cấp** cụm ngành, và phát triển các **cụm ngành liên quan**.

Tìm kiếm một lĩnh vực chuyên sâu trên thị trường quốc tế

Các cụm giày dép hàng đầu

Bồ Đào Nha

- * Sản xuất
- * Tập trung vào sản xuất ngắn trong khung giá trung bình

Romania

- * Các công ty con sản xuất thuộc các công ty mẹ của Ý
- * Tập trung khung giá thấp đến trung bình

Trung Quốc

- * Sản xuất OEM
- * Tập trung vào các phân đoạn chi phí thấp, chủ yếu cho thị trường Hoa Kỳ

Ý

- * Thiết kế, tiếp thị, và sản xuất giày hàng hiệu
- * Xuất khẩu đi khắp thị trường thế giới

Hoa Kỳ

- * Thiết kế, tiếp thị
- * Tập trung vào các phân đoạn thị trường cụ thể như giày thể thao và giày ống
- * Chỉ sản xuất những dòng sản phẩm tuyển chọn như giày ống và giày đặt hàng theo tay

Brazil

- * Giày thành phẩm chất lượng thấp đến trung bình, linh kiện, thuộc da
- * Chuyển sang những sản phẩm chất lượng cao hơn nhằm phản ứng trước sự cạnh tranh giá từ Trung Quốc

Việt Nam/ Indonesia

- * Sản xuất OEM
- * Tập trung vào phân đoạn chi phí thấp, chủ yếu cho thị trường châu Âu

Cụm ngành ở các nền kinh tế đang phát triển

Một số nguyên tắc cơ bản

- Cần cải thiện môi trường kinh doanh nói chung, đồng thời cần phát triển cụm ngành để đạt mức thu nhập trung bình.
- Nên bắt đầu bằng cách nâng cấp các cụm ngành truyền thống (kể cả nông nghiệp) chứ không nên từ bỏ các cụm truyền thống này.
- Thu hút FDI nên tập trung vào các cụm hiện hữu hoặc đang vươn lên, không nên chung chung cho mọi ngành và mọi địa phương.
 - Khuyến khích FDI nên hướng tới đào tạo, cơ sở hạ tầng, và các lĩnh vực giúp nâng cấp cụm ngành và tạo ra tài sản địa phương thay vì ưu đãi thuế và trợ cấp chung chung.

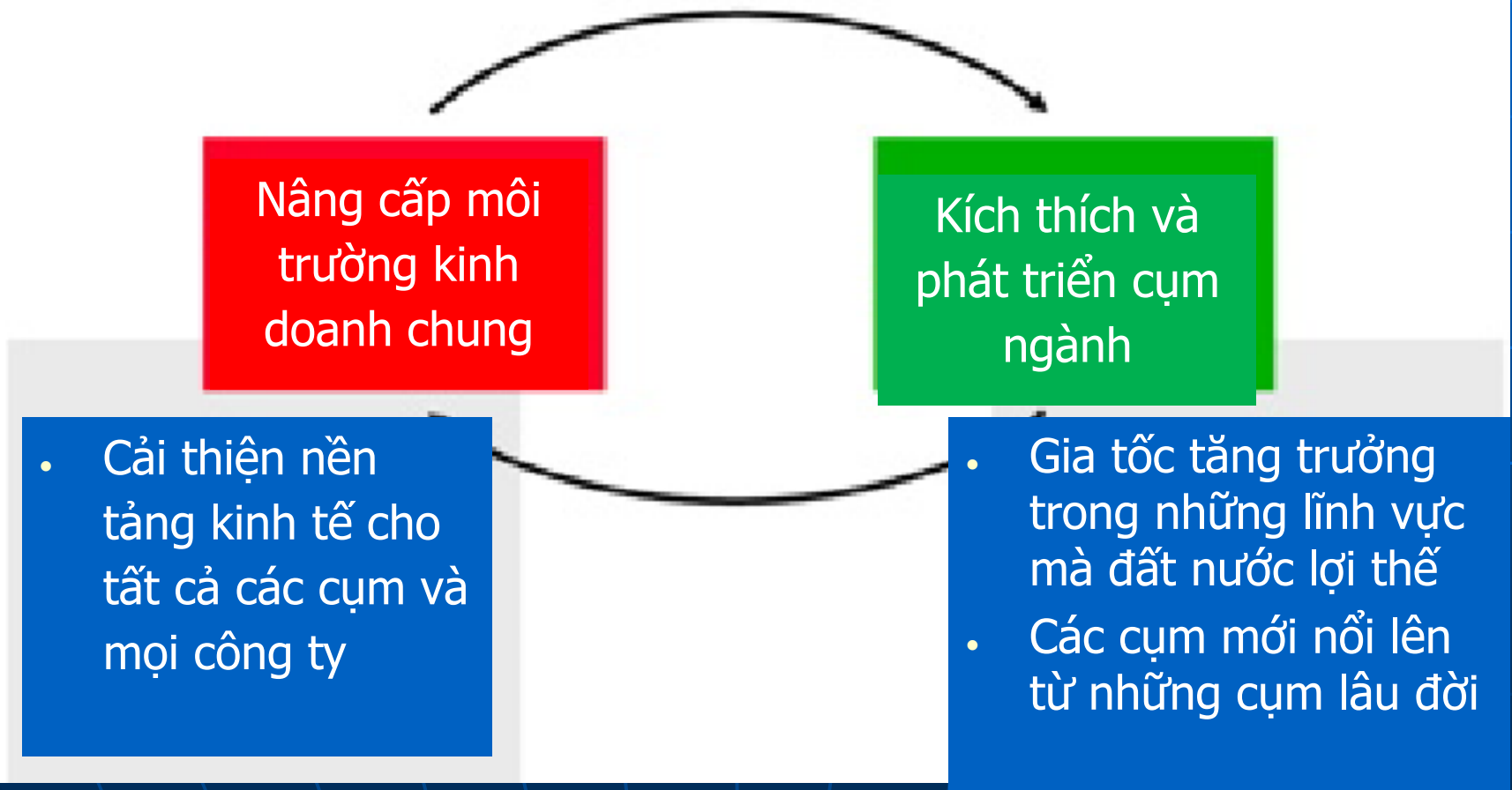
Cụm ngành ở các nền kinh tế đang phát triển

Một số nguyên tắc cơ bản

- MNCs hiện hữu có vai trò then chốt trong phát triển cụm ngành. Cách giữ chân MNCs tốt nhất khi chúng là một phần của cụm
- FTZs hay EPZs nên được tổ chức xung quanh các cụm ngành, với luật định và khuyến khích được thiết kế nhằm thúc đẩy các mối liên kết trong nền kinh tế địa phương.
- Phát triển cụm ngành là cấu phần quan trọng của chiến lược kinh tế:
 - Khu vực tư nhân dẫn đầu
 - Vai trò của chính phủ: can thiệp, hỗ trợ và tham gia

Nâng cao sức cạnh tranh ở cấp độ vi mô

Cách tiếp cận hai mũi nhọn



Những trở ngại từ chính phủ đối với sự hình thành cụm ngành ở các nước đang phát triển

- Ưu ái các DN độc quyền, các-ten, và các DN nhà nước bằng các qui định phi cạnh tranh và bảo hộ.
- Đào tạo hướng nghiệp và đại học cứng nhắc, lạc hậu khiến cho sự liên kết và hỗ trợ các cụm ngành trở nên khó khăn.
- Các chính sách phát triển vùng thường dẫn đến một trong hai thái cực: hoặc quá tập trung hoặc quá dàn trải các nguồn lực và doanh nghiệp
- Các động cơ khuyến khích hay quy định chọn địa điểm xây dựng các FTZs hay EPZs trở nên bị cô lập bởi các qui định từ nền kinh tế địa phương
- Di sản của mô hình phát triển kinh tế kế hoạch hóa tập trung kiểu Xô Viết cũng có tác dụng đi ngược lại sự hình thành cụm ngành.

Chính sách công nghiệp sv. chính sách dựa vào cụm ngành

Chính sách công nghiệp

- Ưu tiên phát triển những ngành được cho là có **nhu cầu thị trường và công nghệ hấp dẫn**
- **Can thiệp vào** quá trình cạnh tranh (trợ cấp, bảo hộ v.v...)
- Ưu đãi các công ty **nội địa**
- **Đòi hỏi sự cam kết tài chính** lâu dài của khu vực công
- Ra quyết định tập trung ở **cấp quốc gia**
- Có **tỷ lệ thất bại** cao: có tác động trong ngắn hạn nhưng tính bền vững thấp.



Làm biến tướng và cản trở cạnh tranh

Chính sách dựa vào cụm

- Khai thác **các tài sản hiện hữu, quá khứ, và vị trí địa lý**
- **Mọi** cụm đều tốt
- Kích thích cạnh tranh để trở nên có **năng suất và tinh xảo hơn**
- **Trung tính** về sở hữu
- Đòi hỏi **sự tham** gia bền vững của mọi thành phần
- Khuyến khích sáng kiến phát động **mọi** cấp độ địa lý
- Gia tăng tác động theo **thời gian** có thể đạt được những thành công nhanh



Đẩy mạnh và nâng cao cạnh tranh

Kích thích phát triển cụm ngành

Các hoạt động thiết yếu

Củng cố hợp tác giữa các công ty

- “Hợp tác bốn nhà”

Cải thiện môi trường kinh doanh của cụm ngành

- Phát hiện và cải thiện các rào cản tăng trưởng năng suất
- Vận động hành lang

Nâng cấp hoạt động doanh nghiệp

- Truyền bá những phương pháp, thực hành tốt nhất (như chứng nhận chất lượng, công nghiệp chế tạo tiết kiệm) và cung cấp tin tức công nghệ, qui định ...

Củng cố các thể chế hỗ trợ và hợp tác

Thu hút các công ty và tổ chức mới tham gia vào cụm

- Các công ty sản xuất sản phẩm cuối cùng, các nhà cung ứng đầu vào, các nhà cung cấp dịch vụ



Tổ hợp hoạt động phù hợp trong một cụm ngành phụ thuộc vào những điều kiện ràng buộc cụ thể đối với tăng trưởng năng suất

Các điều kiện tiên quyết để kích thích phát triển cụm ngành

1. Một lực lượng đủ lớn các công ty địa phương hay công ty nước ngoài, đã vượt qua thử thách của thị trường.
2. Một số lợi thế đặc thù của cụm ngành trong mô hình kim cương
 - Nhu cầu độc đáo, tài năng chuyên môn, vị trí thuận lợi, khung quy định phù hợp và tin cậy
3. Sự hiện diện của một (số) công ty đa quốc gia đẳng cấp thế giới trong cụm với sự đầu tư quan trọng vào đất nước/ khu vực, và cam kết nâng cấp
4. Sức mạnh trong một hay nhiều cụm ngành gắn bó chặt chẽ



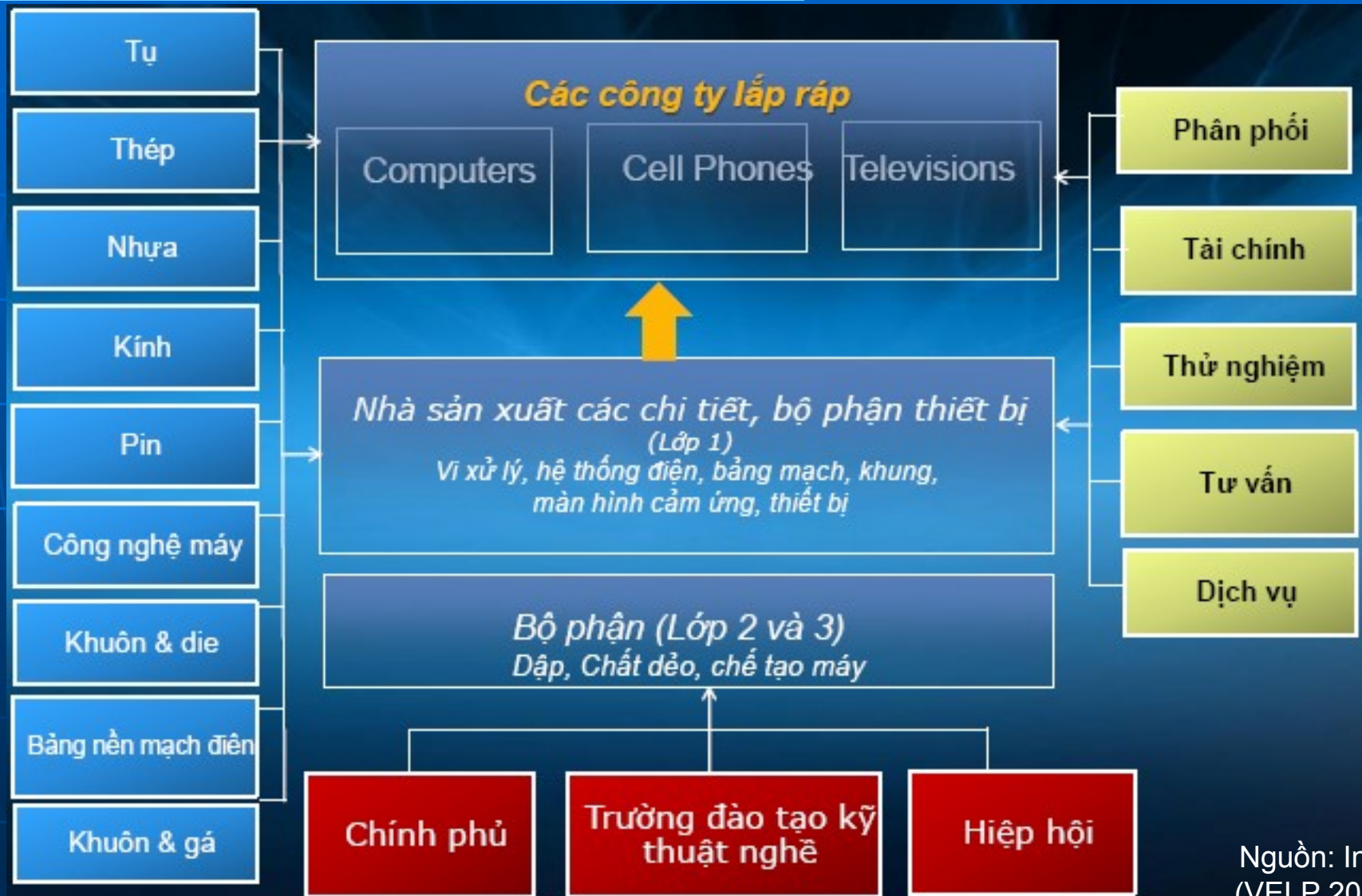
- Đáp ứng ít nhất một trong hai nhóm điều kiện này là yêu cầu cơ bản để thành công
 - Phân biệt giữa các cụm ngành đang vươn lên và những mộng tưởng hảo huyền

Các nhà máy của Intel trên thế giới



10 nhà máy Fab và 4 nhà máy lắp ráp kiểm định đang hoạt động tại Mỹ, Ireland, Israel, Trung Quốc, [Costa Rica], Malaysia và Việt Nam và một nhà máy Fab đang xây dựng ở bang Oregon (Mỹ)

Ví dụ về cụm ngành điện tử



Điều kiện yếu tố
sản xuất (đầu vào)

Xây dựng mô hình Kim cương

Điều kiện yếu tố sản xuất

Xuất phát điểm của nước đang phát triển

- Dựa vào sự sẵn có **lượng rẻ, lao động phổ thông và tài nguyên tự nhiên**
- Thiếu **vốn**
 - Tiết kiệm thấp
 - Hiện tượng “bay vốn”
- Quản lý công **phi hiệu quả** và các quy trình quản lý điều tiết bị gánh chịu tình trạng **tham nhũng**
- Cơ sở hạ tầng, thị trường vốn và giáo dục chưa phát triển đúng mức
- Hầu hết công nghệ được cung cấp từ bên ngoài và do bên ngoài kiểm soát



Năng suất thấp



Phát triển kinh tế thành công

- Thiết lập **cơ sở hạ tầng** vận hành trôi chảy
- Mở rộng **thông tin** liên quan đến hoạt động kinh doanh
- Nâng cấp **chất lượng và hiệu quả của các yếu tố đầu vào hiện hữu**
 - Định giá và bảo tồn tài nguyên
 - Chất lượng và độ phổ cập giáo dục
 - Hiệu quả của thị trường lao động
 - Độ sâu của thị trường tài chính
- **Mở rộng** danh mục các yếu tố đầu vào
- Cải thiện **chuyên môn** hóa yếu tố đầu vào
- Xây dựng các **thể chế** khoa học và nghiên cứu, và khả năng **tiếp thu, truyền bá** công nghệ nước ngoài

Xây dựng mô hình Kim cương

Bối cảnh cạnh tranh và chiến lược doanh nghiệp

Xuất phát điểm của nước đang phát triển

- Chi phí sử dụng vốn cao và khung thời gian ngắn
- Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp mang tính chất **cơ hội chủ nghĩa**
- Cạnh tranh bị bào mòn bởi sự ưu đãi đặc quyền, các doanh nghiệp nhà nước, tham nhũng và sự can thiệp mạnh của chính phủ
- Các công ty **được bảo hộ** trước sự cạnh tranh nước ngoài
- Các công ty **độc quyền** thống lĩnh hay các các-ten phân chia thị trường
- Mọi sự cạnh tranh giữa các địa phương chủ yếu đều phát sinh dựa vào **giá cả**



Phát triển kinh tế thành công

- Giảm bớt **những trở ngại từ chính phủ đối với sự cạnh tranh**
 - Chấm dứt việc cấp phép và ưu đãi của chính phủ dành cho các doanh nghiệp độc quyền
 - Bãi bỏ dần các biện pháp kiểm soát giá của chính phủ, kiểm soát tham gia thị trường, và các qui định hạn chế địa phương
 - Mở rộng độc quyền nhà nước để trở nên cạnh tranh
 - Tư nhân hóa doanh nghiệp nhà nước
 - Bắt đầu một quá trình không thể đảo ngược, qua đó **mở cửa nền kinh** tế cho cạnh tranh nước ngoài, bao gồm đầu tư trực tiếp nước ngoài
- 
- Giảm bớt **tỷ lệ ngưỡng đầu tư** và **kéo dài khung thời gian**
 - Thoát ra khỏi các hoạt động cắt giảm giá và bắt chước sản phẩm để **chuyên môn hóa** và **khác biệt hóa**

Xây dựng mô hình Kim cương

Điều kiện về cầu

Xuất phát điểm của nước đang phát triển

- Cầu địa phương **không phát triển tinh vi**
 - Mức thu nhập bình quân thấp
 - Thông tin ít
 - Lựa chọn hạn chế
 - Chủ yếu tập trung vào giá cả
- Thiết kế sản phẩm và dịch vụ **bắt buộc hoặc được cấp phép** từ nước ngoài
- **Các tiêu chuẩn** sản phẩm, sức khỏe, an toàn và môi trường **lỏng lẻo**
- Thị trường nội địa gần như không chú ý tới việc phát triển các sản phẩm cạnh tranh **thấp**



Phát triển kinh tế thành công

- Cải thiện **chất lượng** cầu địa phương
 - Mở rộng thông tin đối với người mua và tăng cường bảo vệ người tiêu dùng trước những sản phẩm chất lượng thấp kém
 - Mở cửa thị trường cho các sản phẩm nước ngoài
 - Bãi bỏ dần các biện pháp hạn chế và thiên lệch thuế chống lại những sản phẩm phát triển tinh vi
- Nâng cao các **tiêu chuẩn** sản phẩm, sức khỏe, năng lượng và môi trường lên mức độ quốc tế
- Sử dụng **hoạt động mua hàng hóa dịch vụ của chính phủ** để kích thích cung ứng những sản phẩm chất lượng cao hơn
- Tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa xuất khẩu sang **các nước láng giềng** hay những nước khác có **nhu cầu tương tự**
- Xây dựng những chính sách giúp đẩy mạnh **cầu ban đầu** đối với những hàng hóa dịch vụ tiên tiến hơn.

Các ngành công nghiệp hỗ trợ và có liên quan

Xây dựng mô hình Kim cương

Các ngành công nghiệp hỗ trợ và có liên quan

Xuất phát điểm của nước đang phát triển

- Các nhà cung cấp địa phương **khan hiếm và không có sức cạnh tranh**
- Hầu hết máy móc, phụ tùng linh kiện tinh xảo, các thiết bị và dịch vụ tiên tiến đều phải **nhập khẩu**
- **Sự tích hợp dọc** phi hiệu quả, phản ánh tình trạng thiếu các nhà cung cấp địa phương và rào cản đối với đầu vào nhập khẩu



- Những trường hợp thành công xuất khẩu ban đầu thường xảy ra trong những ngành có các mối liên kết liên ngành **yếu kém**



Phát triển kinh tế thành công

- Mở rộng tiếp cận thị trường với các nhà cung cấp **nước ngoài** về các phụ tùng linh kiện, máy móc và dịch vụ tinh xảo
- Tìm kiếm đầu tư trực tiếp nước ngoài sao cho thu hút những nhà cung cấp đẳng cấp thế giới để hỗ trợ và phát triển chiều sâu **các cụm ngành địa phương mới nổi**
- Xây dựng các chương trình hỗ trợ cải thiện cơ sở nhà cung cấp **địa phương**

Mô hình kim cương ở các nước đang phát triển

Tóm tắt

- Khung phân tích mô hình kim cương áp dụng cho các nền kinh tế ở mọi giai đoạn phát triển kinh tế
- Các điều kiện cụ thể và hành động ưu tiên sẽ hết sức khác nhau ở các nước khác nhau và các giai đoạn phát triển khác nhau



- Năng lực cạnh tranh vĩ mô là điều kiện cần.
- Các nước đang phát triển thường yếu kém trong một số (hoặc toàn bộ) bình diện của mô hình kim cương
- Nếu chiến lược chỉ giải quyết một bình diện thì chỉ có tác dụng hạn chế đối với tăng trưởng và thịnh vượng
- Sự cải thiện các bình diện phải được theo trình tự để giải quyết những điều kiện ràng buộc năng suất ứng với mỗi trình độ phát triển và mức thu nhập.

Các thể chế hợp tác

- Thể chế hợp tác là những tổ chức chính thức hoặc phi chính thức giúp tạo điều kiện cho việc trao đổi thông tin và thúc đẩy hợp tác (công nghệ, tri thức)
- Các thể chế hợp tác có thể giúp cải thiện môi trường kinh doanh bằng cách:
 - Tạo lập mối **quan hệ** và sự **tin cậy**
 - Khuyến khích hình thành **tiêu chuẩn chung**
 - Tạo điều kiện cho các **hoạt động có tính liên kết**
 - Giúp tạo ra và phổ biến **quan niệm và thái độ chung**
 - Tạo cơ chế xây dựng **chương trình hành động chung**

Một số ví dụ về thể chế hợp tác

Các thể chế chung

- Phòng thương mại và công nghiệp
- Các hiệp hội có tính chuyên môn
- Mạng lưới các trường
- Mạng lưới tôn giáo
- Hội đồng liên kết công-tư
- Hội đồng cạnh tranh

Các thể chế cụm ngành

- Hiệp hội công nghiệp
- Hiệp hội/nhóm chuyên môn chuyên biệt
- Nhóm những doanh nghiệp nòng cốt của cụm ngành
- Các vườn ươm công nghiệp, ý tưởng ...

Ví dụ về hệ thống thể chế hợp tác ở Massachusetts về khoa học sự sống

Hiệp hội công nghiệp khoa học cuộc sống của bang

- Hội đồng công nghệ sinh học
- Hội đồng công nghiệp thiết bị y tế
- Hiệp hội bệnh viện

Sáng kiến từ trường đại học

Cộng đồng y sinh Harvard

- Diễn đàn doanh nghiệp MIT
- Câu lạc bộ công nghệ sinh học tại Trường Y khoa Harvard

Các hiệp hội công nghiệp

- Hiệp hội công nghiệp Mass
- Phòng thương mại Boston mở rộng
- Hội đồng công nghệ cao Mass

Các mạng thông tin

Nhóm cựu doanh nhân

- Cộng đồng quỹ đầu tư mạo hiểm
- Nhóm cựu sinh viên đại học

Sáng kiến phát triển kinh tế

- Hợp tác công nghệ Massachusetts
- Sáng kiến y sinh Massachusetts
- Phát triển Massachusetts
- Ban liên lạc phát triển kinh tế Mass

Sáng kiến hợp tác nghiên cứu

- Viện y tế New England
- Viện nghiên cứu y sinh Whitehead
- Trung tâm tích hợp Y khoa và Công nghệ sáng tạo (CIMIT)

Tại sao thể chế hợp tác xuất hiện?

Thất bại thị trường

- Chi phí giao dịch
- Ngoại tác
- Thông tin bất cân xứng
- Độc quyền tự nhiên...

Thất bại nhà nước

- Thiếu cơ sở hạ tầng cứng và mềm
- Thiết kế chính sách bất cập ở tầm vi mô và vĩ mô

Các doanh nghiệp hay cá nhân có thể hình thành các thể chế hợp tác để:

- **Hạn chế hậu quả** do thất bại thị trường gây ra
- Phản ứng lại đối với thất bại của chính phủ trong việc cung cấp **hàng hóa công** hay chính sách cải thiện **năng suất và sức cạnh tranh**
- Nâng cao **năng suất** hay tìm kiếm **đặc quyền đặc lợi**

Thể chế hợp tác với bốn yếu tố của hình thái

Điều kiện đầu vào

- Cải thiện nguồn cung, tăng cường chất lượng, giảm chi phí nhân tố đầu vào
- Phát triển, vận hành cơ sở hạ tầng cho cụm ngành

Cạnh tranh và chiến lược

- Hướng “luật chơi” về phía luật, chính sách, và cơ chế thi hành giúp tăng năng suất:
 - Hạn chế độc quyền, mở cửa thương mại, đầu tư, bảo vệ sở hữu trí tuệ

Ngành hỗ trợ hay liên quan

- Xây dựng niềm tin, quan hệ, và cơ chế hợp tác nhằm giảm chi phí giao dịch
- Đẩy mạnh tăng năng suất nhờ tăng năng suất trong các ngành hỗ trợ, liên quan

Điều kiện nhu cầu

- Tăng quy mô và sự tinh vi trong nhu cầu của khách hàng công nghiệp và tiêu dùng
- Phổ biến các quy định và tiêu chuẩn làm tăng kỳ vọng đối với các nhà sản xuất

Đánh giá hoạt động của các thể chế hợp tác

Hiệu quả sv. NLCT

- Hiệu quả hoạt động của thể chế hợp tác?
- Tác động của thể chế hợp tác đối với năng suất và năng lực cạnh tranh?

Đặc điểm của tổ chức

- Phạm vi thành viên
- Phạm vi hoạt động
- Cơ chế quản trị
- Cơ chế tài trợ
- Lãnh đạo

Lợi ích thu được từ đầu tư

- Chi phí cơ hội của nguồn lực
- Giá trị của các lợi ích
- Ngắn hạn sv. dài hạn
- Lợi ích từ các chương trình cụ thể

Nhân tố có tính hoàn cảnh

- Điều kiện chính trị, kinh tế, xã hội (đặc thù của ngành/ cụm ngành)
- Sự tồn tại và chất lượng của các tổ chức hữu quan khác

Ví dụ ở Việt Nam: <http://www.vama.org.vn>

Thể chế hỗ trợ ở các quốc gia với mức độ phát triển khác nhau

Nước đang phát triển

- Thường có tính phòng thủ, thụ động, “lắp chỗ trống”
- Các thể chế hợp tác dần dần hình thành, có tính “quá độ”

Nước đã phát triển

- Nhu cầu hợp tác gia tăng giữa các doanh nghiệp, trường đại học và chính phủ
- Yêu cầu các thể chế hợp tác trở nên linh hoạt để đáp ứng với sự thay đổi nhanh của ngành, cụm ngành

Nước đang phát triển

- Nhiều thất bại thị trường hơn
- Nhiều thất bại nhà nước hơn
- Phạm vi và mức độ tinh vi của doanh nghiệp và các thể chế liên quan khác (trường đại học, viện nghiên cứu, truyền thông ...) hạn chế hơn
- Liên kết quốc tế yếu hơn

Nước đã phát triển

- Giao dịch thị trường thường xuyên và chặt chẽ hơn
- Hệ thống thể chế, cơ sở hạ tầng phát triển hơn
- Phạm vi và mức độ tinh vi của doanh nghiệp và các thể chế liên quan khác cao hơn hơn
- Ngày càng nhấn mạnh vào việc sáng tạo tri thức và đổi mới