

Đối tác monozukuri Việt Nam - Nhật Bản trong công nghiệp hỗ trợ

Nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong kỷ nguyên hội nhập sâu rộng *

Kenichi Ohno
Diễn đàn Phát triển Việt Nam
Ngày 22 tháng 8 năm 2008 (hiệu đính)

Phần 1. Tầm nhìn và mục tiêu

Khi hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, Việt Nam cần nâng cao năng lực doanh nghiệp trong nước để tồn tại và cạnh tranh hiệu quả với hàng nhập khẩu và các đối thủ cạnh tranh toàn cầu. Đến nay, việc mở rộng về số lượng đã đạt được nhờ tự do hóa kinh tế, chính sách mở cửa, và luồng vốn lớn từ nước ngoài chảy vào. Tuy nhiên, trong những năm tới, việc thực hiện các nghĩa vụ của nước thành viên WTO và hoàn thiện quá trình tự do hóa của AFTA vào năm 2018 sẽ gây ra áp lực lớn đối với các doanh nghiệp trong nước. Ắt ếu năng lực công nghệ và quản lý của các doanh nghiệp vẫn yếu như hiện nay thì phần lớn các ngành công nghiệp Việt ắ am sẽ bị đình trệ hoặc thậm chí biến mất do áp lực cạnh tranh khốc liệt; và Việt ắ am sẽ chỉ đứng ở vị trí một nước sản xuất hàng hóa giá trị thấp chịu sự chi phối của doanh nghiệp nước ngoài.

Định hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa đến năm 2020 phải đạt được thông qua việc tạo ra giá trị nội địa và sản xuất với kỹ năng cao, không thể nhờ vào việc mở rộng lắp ráp gián đơn hay sản xuất nhái có giá trị nội địa thấp. Việt ắ am cần chuyển sang hình thức sản xuất mới để đạt được mục tiêu này.

Để nâng cao năng lực sản xuất của Việt ắ am, cần tạo ra quan hệ đối tác chiến lược song phương giữa Việt ắ am và ắ hật Bản trong *monozukuri* (sản xuất chế tạo) tại những ngành mà ắ hật Bản có lợi thế so sánh lớn: phương tiện giao thông, điện-điện tử, và cơ khí chính xác¹. *Monozukuri* là một thuật ngữ tiếng ắ hật mô tả cách thức tổ chức và thực hiện sản xuất đặc biệt. Cách thức này đề cao việc xây dựng kỹ năng nội bộ, theo đuổi thành tích sản xuất cao, yêu cầu cao về QCD (chất lượng, chi phí, và giao hàng), sự tin tưởng và hợp tác dài hạn giữa các nhà lắp ráp và nhà cung cấp, và tuân thủ nghiêm ngặt tiêu chuẩn an toàn, môi trường và sở hữu trí tuệ.

Tiếp thu tinh thần và cách thức *monozukuri* từ ắ hật Bản, Việt ắ am có thể cải thiện năng lực sản xuất trong nước và phân biệt sản phẩm của mình với các nước khác, còn ắ hật Bản có cơ hội tìm được một đối tác là nước đang phát triển có thể cùng thực hiện *monozukuri*. Để quan hệ đối tác này thành hiện thực, ắ hật Bản cần tăng cường nỗ lực chuyển giao công nghệ về *monozukuri* cho Việt ắ am, và Việt ắ am cần ưu tiên hàng đầu việc học hỏi và tiếp thu công nghệ này.

* Bài viết này do Kenichi Ohno (VDF) soạn thảo dựa trên các buổi thảo luận với các quan chức và chuyên gia ắ hật Bản. Ohno hoàn toàn chịu trách nhiệm về nội dung.

¹ ắ ngành này bao gồm công nghiệp ô tô và xe máy; điện tử dân dụng và hàng gia dụng (tủ lạnh, máy giặt, điều hòa...); thiết bị nghe nhìn; máy vi tính, máy copy và các loại thiết bị văn phòng khác; điện thoại di động và các thiết bị viễn thông khác; máy ảnh kỹ thuật số và máy ghi âm, công nghiệp cơ khí chính xác khác, v.v...

1. Thách thức đối với Việt Nam

Mặc dù đã đạt được một số thành tích về tăng trưởng kinh tế, cải cách thể chế, và hội nhập quốc tế trong thập kỷ qua, năng lực sản xuất trong nước của Việt Nam vẫn chưa được cải thiện đáng kể. Cơ cấu xuất khẩu hàng chế tạo không thay đổi nhiều kể từ giữa những năm 1990, vẫn phụ thuộc nhiều vào các sản phẩm đòi hỏi nhiều lao động và nhiều linh phụ kiện nhập khẩu. Hàng hóa chất lượng cao chủ yếu là của các thương hiệu nước ngoài còn các thương hiệu công nghiệp nội địa chỉ phục vụ thị trường thứ cấp trong nước. Các doanh nghiệp FDI thường xuyên phàn nàn về việc các nhà cung cấp trong nước không thỏa mãn được yêu cầu về chất lượng, sự tin cậy và lòng nhiệt tình. Ồn ào điểm yếu về quản lý, kiểm tra chất lượng, marketing, tài chính và chất lượng lao động vẫn tiếp tục được đề cập tới.

Việt Nam đang trong giai đoạn cuối của quá trình hội nhập quốc tế và khu vực. Ồn ào hững cam kết với AFTA, WTO và các FTA khác phải được thực hiện ngay. Đặc biệt, các biện pháp bảo hộ trước các sản phẩm của ASEAN Ồn ào đến năm 2018 sẽ phải dỡ bỏ hoàn toàn. Đây là mối quan tâm lớn của Việt Nam bởi ASEAN Ồn ào là cơ sở sản xuất lớn mạnh của các hàng hóa Ồn ào hật Bản như ô tô và hàng điện tử. Không có cơ hội cắt giảm chi phí, các doanh nghiệp FDI Ồn ào hật Bản tại Việt Nam sẽ buộc phải chuyển sang hướng nhập khẩu hàng hóa của họ từ các nước láng giềng thay vì lắp ráp tại Việt Nam. Ồn ào ều phải nhập khẩu các hàng hóa chính như ô tô và hàng điện tử, cán cân thanh toán của Việt Nam sẽ phải chịu ảnh hưởng rất lớn.

Ồn ào goài ra, áp lực về lương cũng đang dần thấy rõ trên thị trường lao động. Ồn ào ều lương và các khoản chi phí khác tiếp tục tăng, Việt Nam không còn trở thành một điểm đến hấp dẫn về chi phí lao động thấp đối với các nhà sản xuất FDI nữa, và cũng không thể đưa ra lựa chọn “Trung Quốc cộng một” được. Kết quả là, FDI sẽ chuyển sang các nước khác có chi phí thấp hơn. Có một giải pháp là phá giá tiền đồng để duy trì vị thế nước có lao động rẻ. Ồn ào hững giải pháp tốt hơn là nâng cao năng suất để tiếp tục thu hút các nhà đầu tư ngay cả khi chi phí sản xuất cao hơn.

Ồn ào hằm tránh bẫy thu nhập trung bình, và tránh quay trở lại với sản xuất sử dụng lao động giản đơn, Việt Nam cần phải áp dụng cách tiếp cận sản xuất mới có sức ảnh hưởng đủ lớn. Trở thành đối tác của Ồn ào hật Bản sẽ tạo ra cơ hội lớn cho Việt Nam nâng cao năng lực sản xuất trong nước lên tầm cao mới.

2. Thách thức đối với Nhật Bản

Ồn ào hật Bản có công nghệ sản xuất cao, nhưng dân số đang già hóa. Rất nhiều nhà quản lý, kỹ sư giàu kinh nghiệm, sinh năm 1947-1949, bắt đầu nghỉ hưu vào năm 2007. Trong khi đó, Ồn ào hật Bản lại đang thiếu lớp công nhân trẻ sẵn sàng học hỏi kỹ năng và kinh nghiệm của các nhà quản lý và kỹ sư này. Tình trạng này sẽ ngày càng trở nên trầm trọng hơn. Ồn ào ều không có đối sách gì, truyền thống monozukuri của Ồn ào hật Bản có thể sẽ bị mất vĩnh viễn. Ồn ào hằm duy trì và phát triển truyền thống này, chính phủ Ồn ào hật Bản hướng tới việc chuyển giao những kỹ năng và kiến thức này cho cả nguồn nhân lực trong nước và nước ngoài.

Hơn nữa, mức lương ở Ồn ào hật Bản rất cao, trong khi các doanh nghiệp Ồn ào hật Bản do phải cạnh tranh gay gắt trên thị trường toàn cầu hóa luôn không ngừng đòi hỏi cắt giảm chi phí. Do vậy, các quy trình monozukuri sử dụng nhiều lao động không còn đủ sức cạnh tranh ở Ồn ào hật Bản và phải chuyển dần sang một nước đang có mức lương thấp hơn. Chỉ thông qua phân công lao động quốc tế hợp lý, trong đó các quy trình sử dụng nhiều vốn sẽ thực hiện ở Ồn ào hật Bản còn các quy trình sử dụng nhiều lao động được thực hiện ở nước ngoài, thì sản xuất của Ồn ào hật

Bản mới có thể đạt được cả hai tiêu chí về chất lượng và giá thành. ả hưng ả hạt Bản vẫn chưa tìm được một đối tác monozukuri thích hợp. Trong khi Thái Lan và Malaysia đang nỗ lực cải thiện năng lực sản xuất, họ vẫn chưa đáp ứng được kỳ vọng của hầu hết các doanh nghiệp ả hạt Bản.

Với lực lượng lao động siêng năng, cần cù và ở vị trí trung tâm của Đông Á, Việt ả am có *nhiều tiềm năng* trở thành đối tác sản xuất của ả hạt Bản. Đây là đánh giá chung của các doanh nghiệp và chuyên gia ả hạt Bản ở Việt ả am. Tuy nhiên, sự yếu kém về chất lượng chính sách và năng lực quản lý sản xuất hiện nay đang cản trở ả hạt Bản chọn Việt ả am làm đối tác chiến lược như vậy.

3. Đối tác monozukuri

ả hằm giải quyết các vấn đề được mô tả ở trên, với mục tiêu hai bên đều cùng hưởng lợi từ việc hợp tác, chính phủ hai nước sẽ chủ động thiết lập một liên kết đối tác chiến lược nhằm nâng mối quan hệ quan hệ song phương lên tầm cao mới. ả hạt Bản nên xem Việt ả am như là một đối tác monozukuri mới nổi và cung cấp hỗ trợ thích đáng để thực hiện mục tiêu này. ả gược lại, Việt ả am nên coi ả hạt Bản là một quốc gia cung cấp, hỗ trợ các kỹ năng và công nghệ chế tạo tiên tiến và Việt ả am nên chủ động mạnh mẽ áp dụng các kiến thức, kỹ năng và công nghệ chế tạo sản xuất của ả hạt Bản (với sự điều chỉnh cho phù hợp với đặc điểm của mình nếu thấy cần thiết).

Sự liên kết chiến lược này nên được xuất phát từ sáng kiến và sự ủng hộ mạnh mẽ của cấp lãnh đạo cao nhất của mỗi quốc gia, và được cụ thể hóa trong các nghiên cứu và đề xuất dưới dạng tài liệu thích hợp. Việt ả am nên nhận rõ tầm quan trọng của mối quan hệ chiến lược và nên thể hiện trong các chiến lược phát triển quốc gia của mình. ả hạt Bản cũng nên làm như vậy trong các chiến lược phát triển quan hệ hợp tác kinh tế với Việt ả am.

Mối quan hệ đối tác monozukuri Việt ả am - ả hạt Bản nên hướng tới việc đạt được các mục tiêu sau với sự tham gia tích cực và đóng góp của cả Việt ả am và ả hạt Bản, cả chính phủ và giới doanh nghiệp giữa hai nước:

(1) *Thay đổi nếp tư duy cũ* —Hiện tại, các giám đốc dường thụ động hoặc lưỡng lự trong việc đạt được công nghệ mới hoặc tiếp cận các doanh nghiệp nước ngoài. Công nhân Việt ả am dường như không có động cơ hoặc không nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao kỹ năng và tích lũy kinh nghiệm cho riêng mình. Thái độ này cần được thay đổi và Việt ả am cần phải có các chương trình, chiến dịch quốc gia một cách có hệ thống nhằm thay đổi thái độ của người dân là làm việc trong ngành cơ khí chế tạo là điều đáng tự hào.

(2) *Chuyển giao công nghệ và nâng cao năng lực*—Công nghiệp hỗ trợ và nguồn nhân lực là nòng cốt để nâng cao năng lực của doanh nghiệp nội địa (xem ở dưới). Kiến thức căn bản trong sản xuất với kỹ năng cao như 5S, kaizen (cải tiến) và quản lý sản xuất nên được giảng dạy tại các trường và trung tâm đào tạo trên quy mô lớn. ả goài ra cũng cần phải có các chương trình tư vấn cụ thể tại doanh nghiệp cũng như biện pháp hỗ trợ nhằm cung cấp các bí quyết công nghệ với giá phải chăng cho các doanh nghiệp nội địa. Cũng nên có cơ chế chính sách nhằm thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ thông qua các chính sách, các hỗ trợ từ bên ngoài cũng như đóng góp từ phía doanh nghiệp.

(3) *Cam kết sản xuất đạt tới tiêu chuẩn quốc tế*—Ấm gay ban đầu, đối tác monozukuri song phương nên tuân thủ chặt chẽ các tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng sản phẩm, quy định về an toàn, môi trường và sở hữu trí tuệ với mục tiêu để sản phẩm có sức cạnh tranh quốc tế ở bất cứ thị trường nào trên thế giới.

(4) *Định vị trong chuỗi giá trị toàn cầu*—Ấm hạt Bản và Việt Ấm nên chuyên môn hóa sản xuất các sản phẩm và linh kiện sử dụng kỹ năng lao động cao, trong khi có thể thuê ngoài những dịch vụ và đầu vào sản xuất khác. Mặc dù các doanh nghiệp là người cuối cùng thiết kế sản phẩm và xác định các chiến lược đầu tư, hai chính phủ nên thông qua tham vấn của giới doanh nghiệp để đưa ra các chính sách hỗ trợ thúc đẩy tính năng động của khu vực tư nhân.

(5) *Cải cách phương pháp hoạch định chính sách*—Quá trình hoạch định chính sách nên được cải tiến mạnh mẽ nhằm đáp ứng nhanh hơn các nhu cầu của doanh nghiệp và sự chuyển dịch của thị trường, và để thực hiện hiệu quả mối quan hệ đối tác monozukuri Việt nam - Ấm hạt bản đã được đề xuất.

(6) *Không loại trừ*—mặc dù đây là đối tác song phương nhưng lợi ích mà quan hệ này mang lại cũng dành cho mọi doanh nghiệp thuộc mọi quốc gia khác nhau. Do các doanh nghiệp thuộc mọi quốc gia đều có thể hưởng lợi, mối quan hệ đối tác chiến lược này sẽ đạt được nguyên tắc các bên cùng có lợi (nguyên tắc “win-win-win” cho Việt Ấm, Ấm hạt Bản và những quốc gia khác). Việt nam cũng có thể lựa chọn những mô hình phát triển sản xuất khác từ bất kỳ nước nào mà mình thấy phù hợp. Mô hình Ấm hạt Bản không áp đặt cho Việt Ấm và Việt Ấm không chịu bất kỳ sự áp đặt có điều kiện nào.

4. Tầm quan trọng của công nghiệp hỗ trợ

Thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ là điều kiện cần thiết cũng như là bước đi quan trọng đầu tiên hướng tới thực hiện tầm nhìn của quan hệ đối tác monozukuri Việt Ấm-Ấm hạt Bản. Thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” (gốc tiếng Ấm là : *susono sangyo*) đề cập đến những lớp doanh nghiệp sản xuất linh kiện cho các doanh nghiệp lắp ráp sản phẩm cuối cùng trong một quốc gia. Thuật ngữ này lần đầu tiên được sử dụng chính thức trong “*Sách trắng về Hợp tác kinh tế*” của Bộ Công thương Ấm hạt Bản năm 1985, nhằm chỉ ra sự thiếu vắng các hoạt động công nghiệp này ở Đông Ấm Á khi nguồn đầu trực tiếp từ Ấm chảy vào các quốc gia ở khu vực này tăng mạnh trong thập kỷ 80 của thế kỷ trước.

Do phần giá trị lớn nhất (thường chiếm khoảng 80-90%) của các sản phẩm cơ khí là từ các linh kiện, cấu kiện trong sản phẩm, khâu lắp ráp tận dụng lao động rẻ chỉ đóng góp giá trị tương đối thấp (thường thì từ 5-10%), để đạt được sức cạnh tranh quốc tế đòi hỏi doanh nghiệp phải tiếp cận được các nhà cung cấp linh kiện dễ dàng và ổn định, mặt khác các doanh nghiệp cung cấp linh kiện cũng cần cung cấp các linh kiện chất lượng cao, giá thành rẻ và giao hàng đúng thời gian. Ấm ếu không có công nghiệp hỗ trợ, các doanh nghiệp lắp ráp phải nhập phần lớn các linh kiện. Điều này sẽ dẫn tới chi phí vận chuyển cao, thời gian nhận đặt hàng và nhận linh kiện dài, giảm tính cạnh tranh so với các đối thủ có khả năng tiếp cận được các nhà cung cấp ở ngay quốc gia đó.

Khi công nghiệp hỗ trợ không phát triển, các doanh nghiệp lắp ráp không thể mở rộng sản xuất vì họ không có lợi thế về chi phí. Ấm hưng khi các doanh nghiệp lắp ráp vẫn còn hoạt động với quy mô nhỏ, không có nhà cung cấp linh kiện nào đầu tư hay mở rộng sản xuất tại các quốc gia đó vì không thể giảm giá thành do quy mô sản xuất nhỏ. Đây là cái vòng luẩn

quần được thấy ở giai đoạn đầu của công nghiệp hóa. Ắó chỉ có thể được phá vỡ bởi các chính sách mạnh mẽ chuyên tập trung vào việc mời gọi nhiều doanh nghiệp lắp ráp và sản xuất linh kiện. Điều này được rút ra từ kinh nghiệm các quốc gia trong khu vực ASEA 4 (Malaysia, Thailand, Indonesia and Phillipines) sau nhiều thập kỷ nỗ lực công nghiệp hóa của mình.

Phạm vi của công nghiệp hỗ trợ có thể được lựa chọn kỹ càng mang tính chiến lược cho phù hợp với các chính sách quản lý. Với mục đích nâng cao năng lực sản xuất chế tạo của Việt ắ am, thông qua đề xuất đối tác monozukuri song phương, các lĩnh vực trọng tâm có thể là *sản xuất, gia công linh kiện cơ khí và gia công linh kiện nhựa* cho các ngành công nghiệp được đề cập ở phần trước². Cụ thể hơn, phạm vi này sẽ bao gồm:

Linh kiện – các linh kiện cơ khí và nhựa cho các sản phẩm cơ khí; dây điện, ốc vít bulông, lò xo;

Gia công – sản xuất và duy tu sửa chữa khuôn mẫu, dập, đúc, gia công cắt gọt, mạ, xử lý bề mặt, xử lý nhiệt

Các doanh nghiệp mục tiêu bao gồm cả các nhà cung cấp có vốn đầu tư từ nước ngoài (FDI) và các nhà cung cấp Việt ắ am. Mức độ quan trọng tương đối của các nhà cung cấp này tùy thuộc và từng ngành, từng loại linh kiện hay công đoạn sản xuất cụ thể. Đối với các nhà cung cấp FDI, marketing chiến lược hướng vào FDI cần được thực hiện để lôi kéo họ đầu tư vào Việt ắ am đi đôi với việc đưa ra những chiến lược phát triển công nghiệp rõ ràng. Với các nhà cung cấp nội địa, những nhà sản xuất có nhiều nhiệt huyết và có khả năng học hỏi cần được hỗ trợ mạnh, nhưng cũng cần được lựa chọn kỹ lưỡng, dựa trên một hệ thống sàng lọc và kiểm soát hữu hiệu.

Ắ nguồn nhân lực công nghiệp là nhân tố xuyên suốt quan trọng nhất trong việc thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ với cả các doanh nghiệp FDI và nội địa. Đào tạo nguồn nhân lực được chia thành các cấp: (i) nhà quản lý cấp cao, (ii) nhà quản lý cấp trung và kỹ sư và (iii) công nhân. Tất cả những cấp này cần được tập trung trong khi có những lưu tâm riêng với các nhóm thứ nhất và thứ hai. Bên cạnh đó, những hỗ trợ về vốn và thiết bị đôi lúc cũng là việc làm cần thiết.

Phần II. Đề xuất nội dung chi tiết của kế hoạch hành động

Phần này gồm những ý tưởng ban đầu của các chuyên gia ắ hật Bản nhằm cụ thể hóa Chương trình hành động Xúc tiến công nghiệp hỗ trợ cho Việt ắ am. Đây được xem là nguồn thông tin sơ bộ và sẽ có chỉnh sửa sau khi diễn ra các buổi thảo luận giữa các bên liên quan phía ắ hật Bản và Việt ắ am.

Việc xúc tiến công nghiệp hỗ trợ có một phần nhưng không hoàn toàn trùng lặp với việc xúc tiến các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Kế hoạch hành động này hướng tới việc đẩy mạnh công nghiệp hỗ trợ của Việt ắ am nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh công nghiệp hơn là hỗ trợ SME tạo ra thu nhập và việc làm.

² Xem chú thích 1, nếu cần thiết, cao su, kính, gốm, vải vóc và các linh kiện khác của sản phẩm cơ khí máy móc có thể đưa thêm vào danh sách.

Các nước ASEAN 4 có lịch sử nhiều năm khuyến khích phát triển công nghiệp hỗ trợ và các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). ả hật Bản hỗ trợ những nước này bằng nhiều chương trình hỗ trợ về kỹ thuật và tài chính. Các danh mục chính sách giống nhau tại các nước nhưng kết quả thì khác nhau do quyết tâm của người xây dựng chính sách; của môi trường kinh tế; nội dung cụ thể của các dự án; hợp tác giữa các bộ phận và việc giám sát thực hiện. Chính sách cả gói mà Việt ả am cần áp dụng cũng giống với các chính sách chung được thực hiện ở các nước trên.

Bảng dưới đây thể hiện các nhóm chính sách và các giải pháp có thể áp dụng cho Việt ả am rút ra từ kinh nghiệm của các nước ASEAN 4 cũng như những nội dung thảo luận tại Việt ả am gần đây. Vì tất cả các giải pháp không thể được thực hiện cùng một lúc, cần phải thực hiện các giải pháp một cách có chọn lọc và từng bước.

Nhóm chính sách	Giải pháp
1. ả ảng cao năng lực (cho một số ngành cụ thể)	<ul style="list-style-type: none"> - Hệ thống <i>shindanshi</i>³ (chuyên gia đánh giá doanh nghiệp) - Tư vấn kỹ thuật về quản lý và công nghệ - Huy động những kỹ sư nghỉ hưu của ả hật Bản sang trợ giúp với quy mô lớn - Hỗ trợ có trọng điểm với một số ngành hạn chế (ví dụ như ngành khuôn mẫu) - Các giải thưởng, tuyên truyền và những hỗ trợ tập trung cho những nhà cung cấp tốt
2. ả nguồn nhân lực (nói chung hoặc mang tính thể chế)	<ul style="list-style-type: none"> - Các chương trình và trung tâm về quản trị và kỹ thuật - Huy động những kỹ sư nghỉ hưu của ả hật Bản sang trợ giúp với quy mô lớn - Liên kết giữa các trường đại học/ trung tâm đào tạo trong nước với các doanh nghiệp FDI - Trường Monozukuri (có thể nâng cấp thành đại học sau này) - Chương trình cấp chứng chỉ Meister
3. Tài chính	<ul style="list-style-type: none"> - Bảo lãnh tín dụng - Thẻ chẻ tài chính cho SMEs - Cho vay hai bước (Two-step loans)
4. Ưu đãi	<ul style="list-style-type: none"> - Miễn hoặc giảm thuế và lệ phí hải quan - Các khoản tài trợ hoặc các khoản vay cho các hoạt động cụ thể
5. Liên kết	<ul style="list-style-type: none"> - Cơ sở dữ liệu và dịch vụ gặp gỡ, kết nối doanh nghiệp - Chương trình liên kết giữa FDI và các nhà cung cấp - Hiệp hội công nghiệp hỗ trợ và Các hội thảo nghiên cứu kinh doanh - Hội chợ thương mại và triển lãm ngược - Liên kết với các nhà cung cấp Đài Loan (ngành xe máy, điện tử) - Đẩy mạnh dịch vụ hậu cần giữa Hà ả ội và Thành phố Hồ Chí Minh
6. Marketing FDI	<ul style="list-style-type: none"> - Phát triển các cụm công nghiệp (<i>industrial clusters</i>) chiến lược - Khu công nghiệp và nhà xưởng cho thuê

³ Shindanshi dịch theo tiếng ả hật là “người đánh giá”. Đây là một thuật ngữ để chỉ những chuyên gia trong ngành sản xuất chế tạo có kỹ năng cao, có thể tới các nhà máy để đánh giá hoạt động kinh doanh ở đây và đưa ra những gợi ý hay hướng dẫn để phát triển sản xuất kinh doanh. ả hững chuyên gia shindanshi được phát triển ở ả hật như là một chính sách của ả hà nước nhằm đào tạo một nhóm chuyên gia có thể hỗ trợ các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. (Ghi chú bởi người dịch)

	<ul style="list-style-type: none"> - Hậu cần và cơ sở hạ tầng hiệu quả - FDI tập trung cho một số ngành hay một số công ty trọng điểm
7. Khung chính sách	<ul style="list-style-type: none"> - Quy hoạch tổng thể ngành công nghiệp hỗ trợ - Luật về SMEs - Bộ SMEs - Các hiệp hội kinh doanh và các viện chuyên ngành công nghiệp - Tiêu chuẩn chất lượng và trung tâm thử nghiệm

Trong phần dưới đây, “ngắn hạn” nghĩa là đến cuối năm 2009, “trung hạn” là đến năm 2013, và “dài hạn” là đến năm 2020.

Để thực hiện hiệu quả Kế hoạch hành động, điều kiện tiên quyết là Việt ả am phải nhận thức được tầm quan trọng của *monozukuri* và công nghiệp hỗ trợ đối với công nghiệp hóa của Việt ả am. Chúng tôi hy vọng Chính phủ Việt ả am sẽ giữ vai trò lãnh đạo trong việc phát động chiến dịch quốc gia nhằm hướng sự chú ý của người dân đến các chủ đề này.

1. Xây dựng năng lực (cho các doanh nghiệp cụ thể)

ả am chuyên giao bí quyết về *monozukuri* cho Việt ả am, người ả hạt cần đến thăm Việt ả am, cũng như người Việt ả am cần sang thăm ả hạt Bản, và những người Việt ả am đã nắm giữ được những kỹ năng liên quan cần truyền lại cho những người Việt ả am khác. Hơn nữa, những hoạt động này phải được thực hiện trên quy mô lớn và trong thời gian dài đủ để tạo ra sức ảnh hưởng lớn. Để thực hiện được những việc này, cần thành lập hệ thống *shindanshi* (chuyên gia đánh giá doanh nghiệp) quản lý SME ở Việt ả am làm cơ sở nòng cốt, tổ chức đào tạo chuyên gia hướng dẫn phát triển công nghệ và chuyên gia hướng dẫn cải tiến quản lý. Đồng thời, cần có một cơ chế huy động kỹ sư ả hạt Bản với số lượng lớn, và mở rộng quy mô các chương trình gửi người Việt ả am sang ả hạt Bản (hoặc doanh nghiệp ả hạt Bản) để đào tạo. Cả hai bên Việt ả am và ả hạt Bản cần có những cố gắng vượt bậc và đóng góp thích hợp để những nỗ lực trên trở thành hiện thực.

<ả ngắn hạn>

- Điều tra về nhu cầu tăng cường năng lực của công nghiệp hỗ trợ Việt ả am trong tương lai gần.
- Quyết định việc thiết kế chương trình, tổ chức, và lộ trình thành lập hệ thống *shindanshi* (chuyên gia đánh giá doanh nghiệp) phù hợp với thực tế của Việt ả am.
- Hình thành một cơ chế huy động kỹ sư ả hạt Bản (đang làm việc hoặc đã về hưu) trên quy mô lớn.
- Tìm ra các phương thức mở rộng cơ hội cho sinh viên, người lao động Việt ả am được giáo dục, đào tạo tại ả hạt Bản hoặc tại các doanh nghiệp ả hạt Bản.

<Trung hạn>

- Thực thi việc huy động trên quy mô lớn các kỹ sư ả hạt Bản sang Việt ả am.
- Triển khai mở rộng cơ hội giáo dục và đào tạo cho người Việt ả am ở ả hạt Bản hoặc tại các doanh nghiệp ả hạt Bản.
- Đào tạo chuyên gia hướng dẫn SME (phát triển công nghệ và cải tiến quản lý).
- Thành lập và triển khai hệ thống *shindanshi* quản lý SME.
- Thành lập, mở rộng, và tăng cường năng lực các trung tâm tiêu chuẩn và kiểm tra chất lượng.

- Thiết kế và triển khai thực hiện chương trình chuyển giao các linh kiện và quy trình sản xuất trình độ cao từ các doanh nghiệp FDI sang các doanh nghiệp Việt ả am.
- Đẩy mạnh cơ chế tạo thuận lợi cho việc chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp Việt ả am như kết nối FDI-nhà cung cấp, trợ cấp, và hỗ trợ tài chính đầu tư.

<Dài hạn>

- Mở rộng quy mô hệ thống xây dựng năng lực tổng thể lấy *shindanshi* quản lý SME làm trọng tâm. Cần tăng cường liên kết hệ thống với các biện pháp hỗ trợ tài chính, hỗ trợ kỹ thuật, liên kết FDI-nhà cung cấp và cơ sở dữ liệu.

2. Nguồn nhân lực (nói chung hoặc mang tính thể chế)

ả am cao năng lực sinh viên kỹ thuật cũng như công nhân hiện tại sẽ mang lại lợi ích cho cả doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp Việt ả am. ả am nâng cao chất lượng giáo dục và đào tạo, cần phải xác định chính xác yêu cầu của doanh nghiệp và phải cung cấp được những sinh viên và công nhân có thể đáp ứng được những yêu cầu đó. Việc cải tiến và mở rộng giáo trình, đội ngũ giảng viên, và thiết bị giảng dạy cần phải được thực hiện trước tiên. Để tạo thuận lợi cho nỗ lực này, cần tạo ra cơ chế phối hợp chặt chẽ giữa các doanh nghiệp có nhu cầu tuyển dụng và các cơ sở đào tạo.

<ả gần hạn> Giáo dục đại học – cao đẳng

- Tìm hiểu hiện trạng các cơ sở giáo dục và đào tạo (chức năng của các trường ở mỗi cấp, năng lực của sinh viên tốt nghiệp, thị trường việc làm của sinh viên tốt nghiệp, v.v...)
- Tìm hiểu và xác định những vấn đề còn tồn tại trong giáo trình của các cơ sở giáo dục.
- Điều tra nhu cầu nguồn nhân lực cần thiết cho việc thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ (xác định những trình độ và những lĩnh vực cần ưu tiên).
- Thu thập thông tin về hiệp hội công nhận bằng cấp và chứng chỉ liên quốc gia (Thỏa thuận Washington).

<ả gần hạn> Đào tạo công nhân

- Thống kê các cơ sở đào tạo hiện có (MPI, MOIT, MOST, MOLISA, VJCC, các tỉnh, VCCI, v.v...)
- Tìm hiểu các chương trình và các tổ chức đào tạo của Việt ả am (gồm các luật và các quy định có liên quan, như Quyết định 143).
- Xác định các cơ sở đào tạo mục tiêu phục vụ việc xúc tiến công nghiệp hỗ trợ.
- Tìm hiểu và xác định những vấn đề tồn tại trong các chương trình đào tạo hiện có (cho từng lĩnh vực như công nghệ sản xuất, quản lý sản xuất và chất lượng, quản lý, tài chính và kế toán, v.v...)

<Trung hạn> Giáo dục đại học – cao đẳng

- Hoàn thiện cơ chế chính sách cho phát triển nguồn nhân lực (phối hợp giữa MOET, MOIT, MOLISA, v.v...)
- Hoàn thiện giáo trình giảng dạy (với sự tham gia của doanh nghiệp ả hạt Bản).
- Đào tạo đội ngũ giảng viên, nâng cấp trang thiết bị giảng dạy, và liên kết giữa các cơ sở giáo dục.
- Tham quan nhà máy và thực tập tại các doanh nghiệp ả hạt Bản, tổ chức các cuộc thi và các kỳ đại hội kỹ năng, dịch vụ giới thiệu việc làm cho sinh viên tốt nghiệp.
- Hình thành cơ chế phối hợp giữa các doanh nghiệp FDI và các trường đại học.

- Huy động trên quy mô lớn các kỹ sư ả hạt Bản (tương tự phần 1).

<Trung hạn> Đào tạo công nhân

- Hoàn thiện giáo trình giảng dạy (với sự tham gia của doanh nghiệp ả hạt Bản).
- Giáo dục và đào tạo dành cho giảng viên.
- Triển khai và mở rộng đào tạo công nhân (gồm cả đào tạo trong nhà máy)
- Kết hợp với các chương trình kết nối doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước (mời công nhân của các doanh nghiệp có tiềm năng tham dự các khóa đào tạo và đào tạo tại doanh nghiệp, v.v...)
- Hình thành cơ chế phối hợp giữa các doanh nghiệp FDI và các trung tâm đào tạo.
- Huy động trên quy mô lớn các kỹ sư ả hạt Bản (tương tự phần 1).

<Dài hạn>

- Giới thiệu hệ thống chứng chỉ kỹ năng và hệ thống chứng chỉ Meister công nghiệp.
- Tham gia hiệp hội công nhận bằng cấp và chứng chỉ liên quốc gia (Thỏa thuận Washington).
- Xem xét khả năng thành lập trường đại học SME hoặc trường đại học *Monozukuri*.

3. Tài chính

Việt ả am đang hướng tới việc sử dụng các cơ sở tài chính thương mại tư nhân làm nhà cung cấp vốn vay chủ yếu cho SME, với những hỗ trợ cần thiết như trợ cấp, bảo lãnh tín dụng, cho vay hai bước. Tuy nhiên, nỗ lực này mới chỉ bắt đầu. ả hìn chung, tài chính cho SME vẫn còn gặp nhiều khó khăn, như thiếu kỹ năng quản lý và kỹ thuật, không đủ thông tin về tài chính doanh nghiệp và năng lực đánh giá của ngân hàng, và những yêu cầu về thế chấp. Để vượt qua những khó khăn này, cần phải tiếp tục cải tiến và điều chỉnh về thể chế. Chúng tôi cho rằng các biện pháp ưu đãi cho công nghiệp hỗ trợ nên được bổ sung vào quá trình tăng cường chính sách tài chính nói chung.

<ả gần hạn>

- Tăng cường dịch vụ tài chính cho công nghiệp hỗ trợ (thành lập phòng xúc tiến công nghiệp hỗ trợ tại mỗi ngân hàng, trợ giúp việc phân tích và đánh giá công nghiệp hỗ trợ và các nhà cung cấp, giới thiệu hình thức cho vay dựa trên thế chấp bằng tài sản).
- Khuyến khích các ngân hàng đảm nhận vai trò dẫn đầu trong việc thúc đẩy cụm công nghiệp hỗ trợ (industrial cluster), chủ động và cam kết hoạch định chính sách hạ tầng tài chính.
- Kết nối doanh nghiệp ả hạt Bản – doanh nghiệp trong nước thông qua SMEFP3 (chương trình vốn vay hai bước của JBIC), thiết kế mẫu báo cáo chung cho các doanh nghiệp có quan hệ kinh doanh với doanh nghiệp ả hạt, và cấp vốn vay ưu đãi cho các doanh nghiệp này.
- Đẩy mạnh quỹ bảo lãnh tín dụng (CGF), gồm cả việc tìm hiểu các trường hợp điển hình ở nước ngoài, thiết lập hệ thống bảo hiểm tín dụng và hướng dẫn vận hành hệ thống này.

<Trung hạn và dài hạn>

- Mở rộng việc sử dụng quỹ bảo lãnh tín dụng (thể chế hóa vốn vay chính sách với lãi suất thấp).

- Đẩy mạnh việc sử dụng thế chấp phi bất động sản (vốn vay được đảm bảo bởi các khoản phải thu, nhanh chóng thực hiện các quyền thế chấp, và tận dụng các hình thức phi ngân hàng và cho thuê).
- ăng cấp tiêu chuẩn vốn vay ngân hàng (lộ trình thực thi Basel II, xây dựng cơ sở dữ liệu chung để chia sẻ thông tin giữa các ngân hàng về tài chính doanh nghiệp, phá sản, và định giá tài sản, v.v...)
- Phát triển dịch vụ tài chính ưu đãi dành cho các doanh nghiệp có chứng chỉ đào tạo kỹ thuật hoặc có báo cáo tài chính doanh nghiệp được kiểm chứng bởi các kiểm toán viên có uy tín hoặc bởi *shindanshi*.

4. Ưu đãi

Các biện pháp ưu đãi về sản xuất, đầu tư, giáo dục và đào tạo liên quan tới công nghiệp hỗ trợ cần được đưa ra càng sớm càng tốt với mức độ đủ sức cạnh tranh và hợp lý (không quá nhiều, không quá ít) so với các nước khác trong khu vực Đông Á. Để thoả mãn mục đích này, cần xác định rõ những hoạt động và những công ty nằm trong diện hưởng ưu đãi.

<Ắ ngắn hạn>

- Thống nhất về định nghĩa “công nghiệp hỗ trợ” được hưởng những biện pháp ưu đãi.
- Xác định những ưu đãi cụ thể về thuế, thuế nhập khẩu và trợ cấp. Ví dụ như giảm thuế (giảm thuế thu nhập doanh nghiệp tới 10% trong sáu năm kể từ khi doanh nghiệp bắt đầu có lợi nhuận, v.v.), miễn thuế nhập khẩu về thiết bị, trợ cấp về giáo dục và đào tạo, bãi bỏ giấy phép làm việc và có trợ cấp cho các kỹ sư ắ hập Bản đi lại trong Việt ắ am, v.v.

<Trung hạn>

- ắ hành chóng thực thi những biện pháp ưu đãi đã được nhất trí (ví dụ như từ năm 2010).
- Quảng bá mạnh mẽ các biện pháp ưu đãi và thực hiện các hoạt động marketing hướng tới FDI nhằm giới thiệu các biện pháp này cho các công ty và các hoạt động kinh doanh nằm trong diện được hưởng tại các hội thảo khuyến khích đầu tư hoặc các dịp khác.

<Dài hạn>

- Tiếp tục thực hiện các biện pháp ưu đãi. ắ ếu cần, điều chỉnh các biện pháp ưu đãi tùy theo kết quả thực tế cũng như điều kiện tại các nước cạnh tranh.

5. Liên kết

Sau khi nghiên cứu những điểm mạnh và điểm yếu của BUILD và ắ SDP tại Thái Lan, VDP và ILP tại Malaysia⁴, cũng như các chương trình khác, thiết kế những kế hoạch mới nhằm đẩy mạnh liên kết trong sản xuất giữa FDI và khu vực trong nước tại Việt ắ am. Để thực hiện thành công, cần có những biện pháp tổng hợp được điều phối chặt chẽ, như các biện pháp nhằm thu hẹp khoảng cách về thông tin và nhận thức giữa hai bên, xây dựng cơ sở dữ liệu và danh bạ, lựa chọn những nhà cung cấp nội địa tiềm năng, tập trung hỗ trợ những nhà cung cấp được lựa chọn và nâng cao hoạt động của các hiệp hội ngành nghề và hội chợ thương mại.

⁴ Các chương trình này lần lượt là Phát triển Liên kết trong Công nghiệp của Ủy ban Đầu tư (BOI) (the Board of Investment (BOI) Unit for Industrial Linkage Development), Chương trình Quốc gia Phát triển Hệ thống Cung cấp (the ắ ational Supplier Development Program), Chương trình Phát triển Thầu khoán (the Vendor Development Program), và Chương trình Liên kết Công nghiệp (the Industrial Linkage Program).

<Ả gấn hạn>

- Xây dựng danh sách ban đầu những nhà cung cấp tiềm năng dựa trên những nguồn thông tin hiện có (bước đầu tiên xây dựng một cấu trúc cơ sở dữ liệu).
- Trao giải thưởng, in sách và quảng bá cho những nhà cung cấp nội địa ưu tú.
- Thiết kế chương trình liên kết mới (các doanh nghiệp mục tiêu, nội dung hỗ trợ và lộ trình thực hiện).
- Thiết kế một cơ sở dữ liệu mới dựa trên việc xem xét lại những cơ sở dữ liệu hiện tại và kinh nghiệm quốc tế.

<Trung hạn>

- Thu thập thêm những thông tin về các nhà cung cấp và bổ sung những nhà cung cấp nội địa tiềm năng mới.
- Xây dựng và đăng tải cơ sở dữ liệu (tại thời điểm sớm nhất có thể).
- Thể chế hoá về giải thưởng và quảng bá cho những nhà cung cấp nội địa ưu tú.
- Tăng cường một bước việc hỗ trợ kỹ thuật cho các nhà cung cấp nội địa tiềm năng.
- Hỗ trợ việc thành lập những hiệp hội ngành nghề và hỗ trợ hiệp hội các nhà sản xuất linh kiện, các hội thảo trao đổi nghiên cứu giữa các doanh nghiệp, các viện nghiên cứu chuyên về công nghiệp.
- Đưa những nhà lắp ráp và cung cấp của các nước thứ ba vào hệ thống xúc tiến công nghiệp hỗ trợ (ví dụ như các nhà cung cấp điện tử và xe máy Đài Loan).

<Tất cả giai đoạn>

- Tạo điều kiện cho việc kết nối giữa các doanh nghiệp (ví dụ như giới thiệu cách thức kinh doanh của ả hạt Bản, marketing sản phẩm, thay đổi nhận thức, theo đuổi tiếp theo những lần tiếp xúc ban đầu, những ví dụ thành công, v.v.).
- Tạo cơ hội cho việc kết nối giữa các doanh nghiệp (hội chợ ngược, triển lãm, hội thảo tổ chức bởi cá nhân công ty mua, thăm quan các công ty ả hạt Bản, mời các doanh nghiệp ả hạt Bản tới tham quan và làm việc tại Việt ả am, thực hiện việc kết nối cá nhân do TAC thực hiện, v.v.).

6. Marketing FDI

Để phát triển công nghiệp hỗ trợ nhanh chóng và bền vững, cả những nhà cung cấp nội địa và những nhà cung cấp nước ngoài đầu tư tại Việt ả am đều đóng vai trò quan trọng. Vai trò chính xác và mức độ quan trọng của hai loại nhà cung cấp này phụ thuộc vào sản phẩm, mức độ năng lực công nghệ yêu cầu, và theo thời gian. Cần thiết phải tiến tới hiểu biết chung về vai trò của mỗi bên và thực hiện một cách hiệu quả các giải pháp thu hút các nhà cung cấp FDI cũng như các giải pháp hỗ trợ các nhà cung cấp nội địa.

<Ả gấn hạn>

- Mở các chiến dịch rộng lớn nhằm tăng cường nhận thức trên cả nước về tầm quan trọng của công nghiệp hỗ trợ.
- Đánh giá lại hiện trạng của công nghiệp hỗ trợ Việt ả am.
- Xác định vai trò thích hợp của các nhà cung cấp FDI và các nhà cung cấp nội địa, và thiết kế những giải pháp thu hút các nhà cung cấp FDI cũng như những giải pháp hỗ trợ các nhà cung cấp nội địa dựa trên vai trò của từng bên.
- Thực hiện các hoạt động quảng bá các giải pháp chính sách. Sử dụng các hội thảo đầu tư để giải thích cho các nhà cung cấp FDI về những loại linh kiện được mong muốn đầu tư,

sử dụng các hội thảo khác nhau, tờ rơi, các quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng khác nhau để giải thích cho các nhà cung cấp nội địa.

- ả nghiên cứu và thiết kế chiến lược cụm công nghiệp (*industrial cluster*).
- Chuẩn bị kế hoạch xây dựng các khu công nghiệp dành cho công nghiệp hỗ trợ. Các khu công nghiệp này cần cung cấp những khu đất cho thuê nhỏ (ví dụ như 50.000 m²), những nhà máy cho thuê tiêu chuẩn, và các trung tâm hỗ trợ theo yêu cầu (dịch vụ hành chính, kế toán và nhân sự cho các công ty trong khu công nghiệp), v.v...

<Trung hạn và dài hạn>

- Xây dựng các khu công nghiệp dành cho công nghiệp hỗ trợ và marketing cho các khu công nghiệp này.
- ả cấp mang tính chiến lược cơ sở hạ tầng và hệ thống hậu cần nhằm khuyến khích công nghiệp hỗ trợ và các khu công nghiệp dành cho công nghiệp hỗ trợ.
- Thực hiện chiến lược cụm công nghiệp.

7. Khung chính sách

Mặc dù ASMED/MPI đang thiết kế và thực hiện các chính sách thúc đẩy SME nhưng những hỗ trợ cho loại hình doanh nghiệp này vẫn còn thiếu cả về chất lượng và số lượng. Các chính sách này cần được đẩy mạnh. Đồng thời, cần xác định rõ vai trò thích hợp của các doanh nghiệp SME tham gia công nghiệp hỗ trợ (một bộ phận trong các doanh nghiệp SME) cũng như xây dựng khung pháp lý và chính sách hỗ trợ đối tượng này. Việc xây dựng chính sách hiện đang được thực hiện một cách phân tán, hạn chế khả năng đưa ra những chính sách mạnh mẽ và tập trung đối với các doanh nghiệp SME. Trong tương lai, sau khi đã nghiên cứu và đánh giá đầy đủ những kinh nghiệm của thế giới, có thể cân nhắc tới việc tổ chức lại hệ thống hỗ trợ các doanh nghiệp SME cũng như khả năng thống nhất thành tổ chức mới.

<ả gần hạn>

- Hoàn tất việc sửa đổi ả ghi định 90, việc đang được thực hiện tại MPI/ASMED (những điểm chính bao gồm định nghĩa SMEs theo ngành, ưu tiên các hỗ trợ bằng chính sách, các hỗ trợ cho việc xây dựng chính sách ở cấp địa phương, quỹ bảo lãnh tín dụng, quỹ khuyến khích SME, v.v...)
- Cử các đoàn công tác tới ả hạt và các nước láng giềng để nghiên cứu về việc xây dựng và thực hiện chính sách đối với SME.
- Xác định phạm vi của “công nghiệp hỗ trợ” cho mục đích ra chính sách.
- Xác định các lĩnh vực được ưu tiên trợ giúp (ví dụ như đúc, khuôn, rập, hàn, v.v.)
- Các chiến dịch phổ biến do chính phủ thực hiện để có hiểu biết tốt hơn và quan tâm hơn đối với *monozukuri* và công nghiệp hỗ trợ.

<Trung hạn>

- Soạn thảo và thông qua Luật Cơ bản về SME và Luật về Khuyến khích SME.
- Thiết kế và thực hiện các kế hoạch hành động nhằm thúc đẩy hoạt động phối hợp giữa các bộ, hoạt động hợp tác giữa khu vực tư nhân và công cộng, giữa khu vực sản xuất và các trường đại học.

<Dài hạn>

- Thành lập cơ quan chính phủ mới chuyên trách khuyến khích SME (tổ chức lại ASMED hoặc thành lập tổ chức mới).

- Sửa đổi Quy hoạch tổng thể Phát triển Công nghiệp hỗ trợ nhằm mục đích nâng tầm mạnh mẽ công nghiệp hỗ trợ, bao gồm cả công nghiệp vật liệu, sao cho Việt ả am sẽ trở thành một nước công nghiệp hoá thực sự.