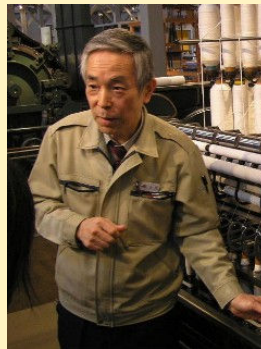


Đôi tác monozukuri Việt Nam - Nhật Bản trong công nghiệp hỗ trợ

**Nâng cao năng lực cạnh tranh của Việt Nam trong kỷ nguyên hội
nhập sâu rộng**

Đề xuất của VDF – Tháng 6/2008



Chủ đề

- Việt Nam phải tạo ra giá trị nội bộ (Hội thảo VDF, tháng 3/2008)
- Tận dụng hiệu quả hợp tác với NB
- Đề xuất hợp tác song phương



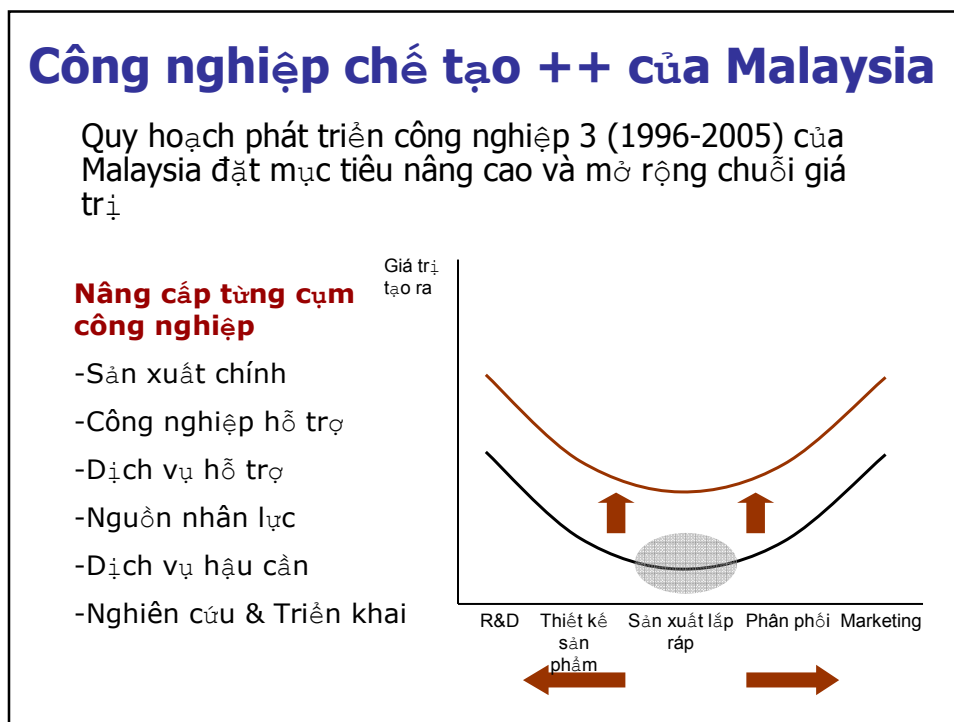
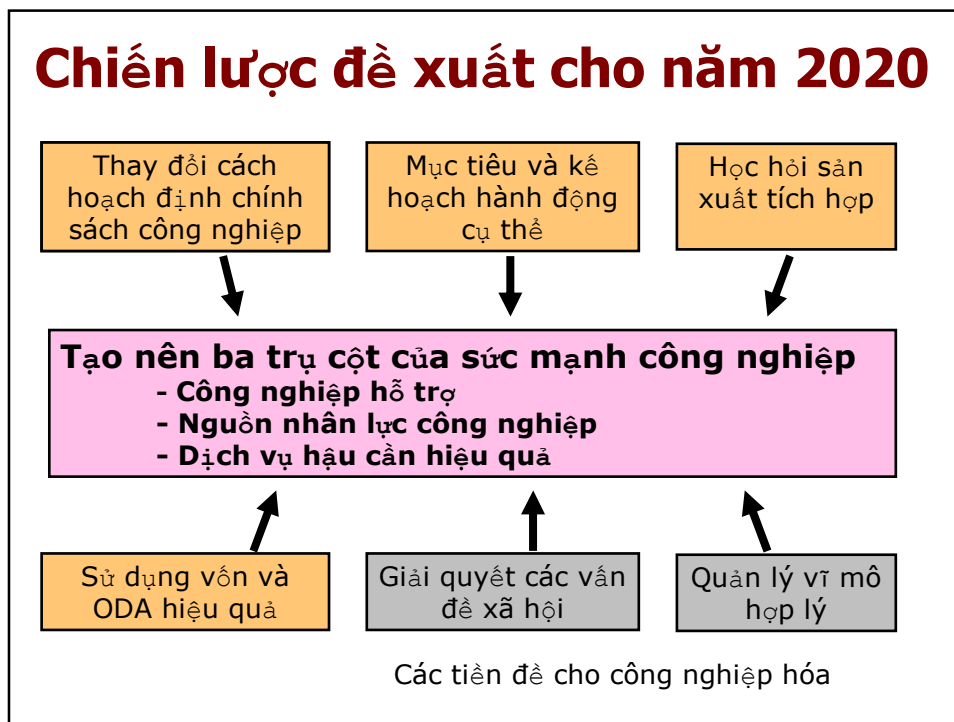
Nghiên cứu công nghiệp định hướng chính sách của VDF từ năm 2004

- Chuyên công tác chung VDF-MOI – Thái Lan, Malaysia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc
- Cơ quan điều phối việc soạn thảo Quy hoạch xe máy (phê duyệt tháng 8/07)
- Nghiên cứu ngành – thép, ô tô, xe máy, công nghiệp hỗ trợ, v.v...
- Ấn phẩm - chiến lược công nghiệp, công nghiệp hỗ trợ, phương pháp hoạch định chính sách, kinh tế Nhật Bản, v.v...
- Hội thảo hàng năm tại Hà Nội và Tokyo, và các hội thảo chuyên đề



Kỷ nguyên mới của Việt Nam Hội thảo VDF, Hà Nội, tháng 3/08

- Từ nay, Việt Nam cần phải tạo ra giá trị nội bộ cho tăng trưởng
- Nguồn nhân lực, công nghiệp hỗ trợ, và dịch vụ hậu cần là cốt lõi
- Học tập *sản xuất tích hợp* bằng việc sử dụng FDI và ODA hiệu quả
- ➔ Đề xuất này nhằm cụ thể hóa những khuyến nghị của chúng tôi về NNL công nghiệp và CNHT



	Sản xuất modular	Sản xuất tích hợp
Giao diện linh phụ kiện	Linh phụ kiện sản xuất đại trà và có thể dùng cho mọi loại sản phẩm	Mỗi sản phẩm có linh phụ kiện riêng, đặc biệt trong khâu thiết kế
Điểm mạnh	Sản xuất nhanh và linh hoạt	Không ngừng nâng cao chất lượng
Điểm yếu	Không tạo ra sự khác biệt, quá nhiều nhà cung cấp, lợi nhuận thấp, yếu về nghiên cứu phát triển	Mất nhiều thời gian và sức lực để đạt kết quả như ý muốn
Yêu cầu về tổ chức	Mở, quyết định nhanh, huy động nguồn lực từ bên ngoài một cách linh hoạt	Quan hệ lâu dài, xây dựng kỹ năng kiến thức mang tính nội bộ

Kết quả


Thời gian

Thời gian

Khả năng trở thành đối tác


Nhìn từ quan điểm của cấu trúc kinh doanh

Nhật Bản=ASEAN (tích hợp) và USA=Trung Quốc (mô đun) có thể tạo thành các cặp đối tác hiệu quả



Nguồn: biên soạn từ nội dung trình bày của GS. Takahiro Fujimoto cho đoàn công tác VDF-MOI tháng 6/2005

Có khả năng không phải cạnh tranh trực tiếp nếu lựa chọn được sản phẩm thích hợp



Huy động hiệu quả hợp tác từ Nhật Bản

- Nhật Bản đã đóng góp nhiều vào quá trình công nghiệp hóa của VN thông qua thương mại, FDI, ODA và đối thoại chính sách
- Đóng góp của ODA Nhật Bản
 - Cơ sở hạ tầng (đặc biệt là giao thông và năng lượng)
 - Nguồn nhân lực
 - Cải cách thể chế
 - Cải thiện môi trường kinh doanh
 - Quy hoạch vùng và đô thị
 - Xóa bỏ tác động tiêu cực của tăng trưởng
 - Giảm nghèo
- Đối thoại chính sách song phương
 - Dự án Ishikawa (1995-2001)
 - Kế hoạch Miyazawa mới (1999)
 - Sáng kiến chung Việt Nam - Nhật Bản, giai đoạn 1, 2, 3 (2003 -)



Hướng mới trong hợp tác Việt Nam - Nhật Bản

- Việt Nam không còn là nước đang chuyển đổi có thu nhập thấp. Hợp tác song phương cần bình đẳng và mang tính chiến lược hơn
- Hợp tác cần chuyển dần từ việc xóa bỏ các tác động tiêu cực và tạo điều kiện cơ bản sang việc chủ động tạo nguồn lực mới cho cạnh tranh
- Dưới đây VDF đề xuất đối tác chiến lược Việt Nam - Nhật Bản nhằm tạo ra giá trị nội bộ

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

Nâng cao năng lực cạnh tranh của Việt Nam trong kỷ nguyên hội
nhập sâu rộng

Đề xuất của VDF

- **Mục đích** - Cải thiện mạnh mẽ năng lực công nghiệp của Việt Nam nhằm đối phó hiệu quả với hội nhập
- **Hợp tác đôi bên cùng có lợi** - Việt Nam và Nhật Bản nên chia sẻ gánh nặng và lợi ích trong việc nâng cao năng lực công nghiệp của Việt Nam
- **Thời gian** – Nỗ lực mạnh mẽ trong vòng 3 đến 5 năm để gặt hái những kết quả rõ ràng đầu tiên

Khái niệm về monozukuri

Sản xuất theo kỹ năng kiểu Nhật

- *Monozukuri* trong tiếng Nhật nghĩa là “làm ra một cái gì đó”
- Mục tiêu cơ bản là theo đuổi chất lượng cao và đáp ứng yêu cầu của khách hàng với niềm tự hào và sự trân trọng; lợi nhuận và cân bằng chi tiêu là thứ yếu
- Duy trì những mối quan hệ lâu dài và tạo dựng kỹ năng, kiến thức trong nội bộ doanh nghiệp hoặc giữa các doanh nghiệp với nhau (nhà lắp ráp – nhà cung cấp)
- Nhu cầu cao về 5S, QCD (chất lượng – chi phí – giao hàng), *kaizen* (cải tiến), quản lý chất lượng, và nỗ lực nhằm không ngừng cải tiến



Tầm nhìn và Mục đích

- Việt Nam phải cải thiện mạnh mẽ năng lực doanh nghiệp trong nước nhằm tạo ra giá trị nội địa
- Xây dựng quan hệ đối tác song phương về monozukuri
 - Cùng sản xuất hàng hóa cần kỹ năng cao thông qua phân công lao động:
 - ↳ **Nhật Bản:** quy trình monozukuri cần nhiều vốn và công nghệ
 - ↳ **Việt Nam:** quy trình monozukuri sử dụng nhiều lao động
 - Dần dần chuyển giao nhiều kiến thức hơn từ NB sang VN
- Nhật Bản nên xem Việt Nam là nước công nghiệp mới nổi và chuyển giao công nghệ monozukuri cho Việt Nam
- Việt Nam cần xem Nhật Bản là một nguồn kỹ năng & kiến thức mới và học hỏi monozukuri từ Nhật Bản



Thách thức của Việt Nam

- Thực hiện đầy đủ cam kết AFTA vào năm 2018 – nguy cơ lượng hàng hóa lớn của ASEAN (đặc biệt hàng thương hiệu Nhật) tràn vào đe dọa cơ sở công nghiệp của VN, gồm cả các nhà sản xuất FDI
- Nguy cơ trở thành nước chuyên sản xuất hàng giá trị thấp, hàng hóa giản đơn, hoặc mất FDI cho các nước có lao động rẻ hơn
- Tương lai gần – mức lương của VN quá cao đối với nước sử dụng nhiều lao động, nhưng công nghệ lại quá thấp đối với nước sử dụng nhiều tri thức?
- Việt Nam cần một liên minh chiến lược nhằm tăng cường giá trị nội bộ trong sản xuất chế tạo



Thách thức của Nhật Bản

- Nhật Bản có công nghệ cao, nhưng đang đối mặt với lương cao và dân số già hóa
- **Vấn đề 2007** - Thế hệ sinh ra sau chiến tranh (sinh năm 1947-49) có kỹ năng cao bắt đầu nghỉ hưu từ năm 2007. Thiếu thế hệ trẻ tiếp thu kỹ năng của họ
- Nhật Bản cần một nước đang phát triển trẻ làm đối tác tin cậy trong sản xuất tích hợp
 - Những người kế thừa truyền thống monozukuri phải được đào tạo cả ở trong và ngoài nước
 - Đối tác nước ngoài phải làm việc chặt chẽ với Nhật Bản, hơn là chỉ bắt chước các sản phẩm của Nhật hoặc bán hàng phi pháp



Những yếu tố đề xuất trong quan hệ đối tác sản xuất VN-NB

- **Thay đổi nếp tư duy cũ** – Các nhà quản lý và công nhân Việt Nam cần phải năng động hơn trong việc học hỏi và hoạt động marketing
- **Chuyển giao công nghệ và nâng cao năng lực**
- **Cam kết theo tiêu chuẩn quốc tế** - chất lượng, an toàn, môi trường, sở hữu trí tuệ
- **Tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu** – chuyên môn hóa các quy trình đòi hỏi kỹ thuật cao và huy động đầu vào khác từ bên ngoài
- **Cải cách phương pháp hoạch định chính sách**
- **Không loại trừ** (các bên cùng có lợi) – các nước khác cũng có thể có lợi từ mối quan hệ này



Tầm quan trọng của công nghiệp hỗ trợ

- Thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ là bước đi quan trọng đầu tiên nhằm thực hiện tầm nhìn đối tác sản xuất
- Các sản phẩm chế tạo lắp ráp – chi phí linh phụ kiện lớn (80-90%) vs. chi phí lao động lắp ráp thấp (5-10%)
- Không có các nhà cung cấp trong nước đáp ứng được QCD, các nhà lắp ráp không thể cạnh tranh tốt (chi phí vận tải + thời gian sản xuất)
- ASEAN4 đã thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ trong thời gian dài nhưng mới chỉ thành công chút ít trong việc hình thành đội ngũ nhà cung cấp nội địa



Khái niệm và phạm vi của công nghiệp hỗ trợ

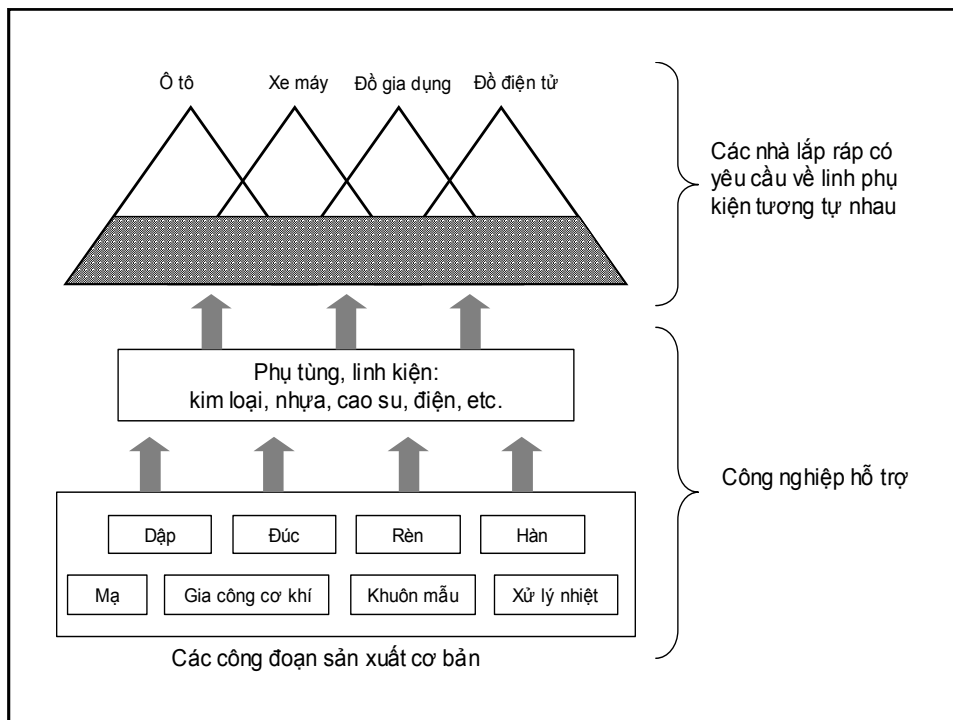
- MITI 1985 - lần đầu tiên chính thức sử dụng thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” (suzono sangyo)
- Ichikawa 2004 - Điều tra và phạm vi của SI (có trong ấn phẩm về chính sách công nghiệp của VDF)
- Thuyết 2007 - Định nghĩa, phạm vi, kinh nghiệm quốc tế (có trong ấn phẩm về SI của VDF, tập 1)
- Định nghĩa theo ngành dọc hay theo chiều ngang (chia theo từng ngành công nghiệp hay theo quy trình sản xuất)
- **Định nghĩa của VDF** – “là một nhóm các hoạt động công nghiệp cung cấp các đầu vào trung gian (gồm linh kiện, phụ tùng, và công cụ để chế tạo ra phụ tùng, linh kiện này) cho các ngành công nghiệp lắp ráp và chế biến” (Thuyết 2007, tr.39V)

Chiến lược của Kyosho Ichikawa (Chuyên gia JICA tại MPI)

- **Định nghĩa:** Công nghiệp hỗ trợ bao gồm (i) việc sản xuất phụ tùng cho sản phẩm cuối cùng; (ii) quá trình chế tạo và xử lý các phụ tùng đó; và (iii) quá trình và xử lý các nguyên liệu để sản xuất ra các phụ tùng đó.

Các nhà sản xuất CNHT		Các biện pháp thúc đẩy
FDI	Nhật Bản	Thúc đẩy FDI, ưu đãi thuế, khu công nghiệp (cho CNHT)
	Đài Loan & nước khác	
Việt Nam	SOEs	GDĐT nhà quản lý; chuyển giao công nghệ (trợ cấp); tài chính SME
	SMEs tư nhân	

- **Nguồn nhân lực** - vấn đề chung đối với các doanh nghiệp FDI và trong nước: (i) nhà quản lý cấp cao; (ii) nhà quản lý cấp trung; (iii) công nhân





Bảng chọn chính sách đề xuất

- Bảng chọn chính sách sau đây được tổng hợp từ kinh nghiệm của các nước ASEAN4 (có trong Báo cáo Mizutani về Thái Lan năm 1999 và Báo cáo của Urata về Indonesia năm 2000); QH Công nghiệp hỗ trợ 2007, QH Xe máy 2007; và quan điểm của các chuyên gia Nhật Bản và Việt Nam
- Danh sách này chỉ là cơ sở để thảo luận sâu hơn, không phải là đề xuất cho các kế hoạch hành động cuối cùng
- Vì các giải pháp không thể thực hiện cùng một lúc, cần xem xét lựa chọn và kết hợp một cách cẩn trọng

Bảng chọn chính sách thúc đẩy CNHT (danh sách tạm thời để thảo luận)

Phạm vi chính sách	Giải pháp
1. Nâng cao năng lực (cho các doanh nghiệp cụ thể)	- Hệ thống shindanshi (đánh giá doanh nghiệp) - Hỗ trợ kỹ thuật về quản lý và công nghệ - Huy động kỹ sư Nhật Bản đã nghỉ hưu trên quy mô lớn - Hỗ trợ mạnh mẽ một số lĩnh vực cụ thể (v.d., khuôn mẫu) - Giải thưởng, PR và hỗ trợ mạnh mẽ các nhà cung cấp tốt
2. Nguồn nhân lực (nói chung hoặc thể chế)	- Các trung tâm và chương trình về quản lý/ kỹ thuật - Huy động kỹ sư Nhật Bản đã nghỉ hưu trên quy mô lớn - Liên kết giữa doanh nghiệp FDI và các trường đại học/trung tâm trong nước - Trường monozukuri (sẽ nâng cấp thành đại học) - Hệ thống chứng chỉ meister
3. Tài chính	- Bảo lãnh tín dụng - Cơ sở tài chính SME - Cho vay hai giai đoạn
4. Ưu đãi	- Miễn, cắt giảm thuế và các nghĩa vụ hải quan - Viện trợ hoặc cho vay đối với các hoạt động đặc biệt

Bảng chọn chính sách (tiếp)

5. Liên kết	<ul style="list-style-type: none">- Cơ sở dữ liệu và dịch vụ kết nối- Chương trình liên kết FDI-nhà cung cấp- Tổ chức Hiệp hội các nhà sản xuất phụ tùng linh kiện và các hội thảo nghiên cứu kinh doanh- Hội chợ triển lãm và hội chợ ngược- Liên kết với các nhà cung cấp Đài Loan (xe máy, điện tử)- Cải thiện dịch vụ hậu cần giữa Hà Nội và Tp. HCM
6. Marketing FDI	<ul style="list-style-type: none">- Hình thành các cụm công nghiệp chiến lược- Khu công nghiệp và nhà xưởng cho thuê- Dịch vụ hậu cần và cơ sở hạ tầng hiệu quả- Marketing FDI nhằm đến ngành hay doanh nghiệp cụ thể
7. Khung chính sách	<ul style="list-style-type: none">- Quy hoạch công nghiệp hỗ trợ- Luật SME- Bộ SME- Các hiệp hội doanh nghiệp và các viện công nghiệp theo ngành- Trung tâm tiêu chuẩn và kiểm tra chất lượng



Các thủ tục đề xuất

VDF đề xuất các bước đi tiếp theo:

- Thúc đẩy CNHT cần được thực hiện theo QH CNHT (phê duyệt tháng 7/2007) và Nhóm làm việc chung 6 (công nghiệp) của SKC VN-NB giai đoạn 3 (2008 – 2009)
- Có sự tham gia của lãnh đạo cấp cao hai nước – TT, PTT
- Các bên liên quan phải được tham gia và đóng góp ý kiến – các bộ, các hiệp hội doanh nghiệp, các hãng, các doanh nghiệp (FDI, SOE, SMEs), nhà nghiên cứu, và các tổ chức Nhật Bản



Thời gian đề xuất

Từ nay đến cuối năm 2008 hoặc đầu năm 2009

- Chỉ định các cơ quan chịu trách nhiệm của hai bên
- Thành lập nhóm dự thảo kế hoạch hành động
- Điều tra và lắng nghe ý kiến các bên liên quan
- Chuẩn bị các kế hoạch hành động
- Trình bày các kế hoạch hành động tại Hà Nội và Tp. HCM
- Hoàn thiện các kế hoạch hành động

Từ 2009 đến 2013

- Triển khai thực hiện và theo dõi, giám sát
- Có thể kéo dài qua năm 2013