

Chương 3

Năng lực sản xuất

Bước đột phá trong sản xuất

Kinh tế Việt Nam tăng trưởng mạnh là nhờ tự do hóa kinh tế từ những năm 1980 đến đầu những năm 1990, nhờ mở rộng giao thương với nước ngoài và nhờ dòng vốn và đầu tư lớn chảy vào từ giữa những năm 1990 đến nay. Việt Nam đã thoát khỏi tình trạng của một nước thu nhập thấp và đang hướng tới mức thu nhập cao hơn trong tương lai, do vậy tăng trưởng không còn chỉ phụ thuộc đơn thuần vào tự do hóa hay tích lũy. Ở mức thu nhập trung bình, cần phải có một bước đột phá về năng suất để tăng giá trị và tiến xa hơn.

Sản xuất đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với một nước phát triển như Việt Nam, nơi mà phần lớn dân số vẫn đang sống ở khu vực nông thôn. Trong khi các ngành công nghiệp công nghệ cao, phần mềm, các ngành nghề chuyên biệt và dịch vụ tài chính có thể tạo ra việc làm cho người dân ở đô thị có trình độ học vấn cao như ở Singapore và Hong Kong, thì việc tạo ra công ăn việc làm và thu nhập cho một số lượng lớn dân số sống ở nông thôn đòi hỏi sự tăng trưởng lành mạnh của công nghiệp sản xuất. Sản xuất phát triển mạnh sẽ tạo ra nhu cầu lớn về thực phẩm, thương mại, dịch vụ trong nước, giao thông, vận tải, nhờ đó mang lại nhiều lợi ích hơn cho dân số đang ở độ tuổi lao động.

Nâng cao năng suất nông nghiệp sẽ quyết định sự phát triển của nông thôn. Tuy nhiên, áp lực dân số ở Việt Nam khá cao, đất đai đã được chia khoán, thủy lợi, phân bón, và đa vụ đã được áp dụng từ lâu, cải cách nông nghiệp không đủ để tăng thu nhập của người dân nông thôn cho bằng với người dân đô thị. Các hoạt động kinh tế phi nông nghiệp phải mang lại sự phồn vinh ở nông thôn, và sản xuất phải đóng vai trò trọng tâm trong chiến lược này. Công nghiệp hóa nông thôn, và di cư từ nông thôn ra thành thị để tìm việc làm là hai con đường thực hiện chiến lược. Di cư nông thôn-thành thị đã hiện diện ở Việt Nam và là một hiện tượng không thể ngăn cản trong vài năm tới đây. Do vậy, con đường tăng trưởng của Việt Nam về cơ bản cũng giống những gì đã trải qua ở Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Thái Lan, Indonesia và Trung Quốc theo khía cạnh việc làm mới tạo ra trong công nghiệp sản xuất phải thu hút được một lượng lớn lao động trong nông nghiệp.

Khi công nghiệp hóa tiến triển, lương tăng là điều không tránh khỏi. Thiếu hụt lao động và tình trạng nhảy việc đã xảy ra ở các vùng công nghiệp phía nam như thành phố Hồ Chí Minh và Đồng Nai, những vùng có nhiều doanh nghiệp FDI sử dụng nhiều lao động. Tình trạng này chắc chắn sẽ lan rộng ra các khu vực khác trong tương lai. Lương tăng là một lợi ích của người lao động, các nhà hoạch định chính sách không nên lo ngại vấn đề này mà cần đưa ra các chính sách để nền kinh tế có thể dịch chuyển lên mức cao hơn. Khi năng suất lao động tăng nhanh hơn mức lương thì năng lực cạnh tranh sẽ được cải thiện thay vì bị đe dọa. Nếu không đạt được điều này thì lạm phát lương sẽ khiến các cơ sở sản xuất rời Việt Nam sang các nước có mức lương thấp hơn và không giúp Việt Nam cải thiện năng lực công nghiệp.

Đột phá năng suất phải đạt được thông qua sự chuyển đổi trong sản xuất (i) từ sản xuất sử dụng nhiều lao động giản đơn sang sản xuất sử dụng nhiều lao động có kỹ năng, (ii) từ sản xuất sao chép và hợp đồng sang sản xuất tích hợp (xem thêm dưới đây); và (iii) từ sản xuất biệt lập cho thị trường trong nước sang hình thành mạng lưới công nghiệp có liên kết chặt chẽ với các doanh nghiệp FDI và thị trường toàn cầu.

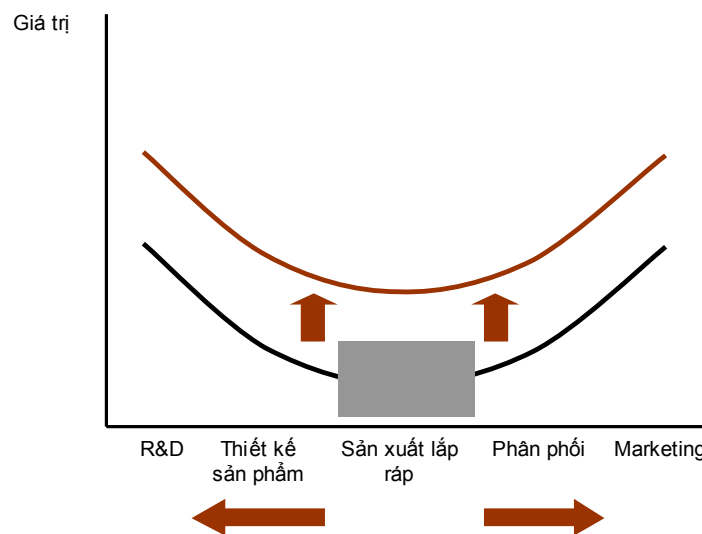
Như đã chỉ ra trong Hình 1-3 của Chương 1, các nền kinh tế Đông Nam Á đang phát triển với tốc độ khác nhau. Mức thu nhập trung bình có thể đạt được nhờ mở cửa kinh tế và thu hút FDI, nhưng mức thu nhập cao không thể đạt được nếu không có sức cạnh tranh nội lực.

Sản xuất ++

Malaysia đã mất rất nhiều thời gian mới thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình. *Sản xuất cộng cộng* và *Phát triển công nghiệp theo cụm* là hai khái niệm được đưa ra trong Quy hoạch tổng thể về phát triển công nghiệp Malaysia lần thứ 2 (IMP2) 1996-2005. Quy hoạch xác định chiến lược phát triển là tăng cường sức cạnh tranh (Ohno, 2006). Trong đó, *Sản xuất cộng cộng* thể hiện một mục tiêu hai chiều (i) mở rộng chuỗi giá trị có các hoạt động giá trị gia tăng cao hơn ở cả thượng nguồn và hạ nguồn; và (ii) nâng cấp toàn bộ chuỗi giá trị thông qua việc nâng cao năng suất (Hình 3-1). Malaysia bắt đầu công nghiệp hóa từ việc lắp ráp giản đơn, là điểm thấp nhất trong chuỗi giá trị, họ muốn làm chủ R&D, thiết kế sản phẩm, marketing, v.v... theo chiều ngang và nâng cao kỹ năng của các hoạt động này theo chiều dọc.

Mặt khác, *Phát triển công nghiệp theo cụm* mở rộng khái niệm về công nghiệp. Cụm công nghiệp được định nghĩa là “sự tích tụ các hoạt động có liên quan hoặc liên kết với nhau gồm các ngành công nghiệp, các nhà cung cấp, các dịch vụ hỗ trợ thiết yếu, cơ sở hạ tầng và những cơ sở cần thiết (IMP2, tr.23). Đây chính là sự hội tụ của rất nhiều ngành công nghiệp và dịch vụ hỗ trợ cũng như cơ sở hạ tầng cần thiết cho các hoạt động công nghiệp. IMP2 của Malaysia lựa chọn 8 cụm công nghiệp mục tiêu: điện, điện tử, dệt may, hóa chất, công nghiệp tài nguyên, chế biến thực phẩm, phương tiện vận tải, nguyên liệu, và máy móc.

Hình 3-1 Sản xuất ++ của Malaysia



Nguồn: Ban Kế hoạch kinh tế, Văn phòng Thủ tướng, Malaysia (có điều chỉnh).

Định hướng chính sách của IMP2 do vậy rất rõ ràng. Tuy nhiên, Malaysia có thực sự tiến triển theo những gì đã đề ra trong giai đoạn 1996-2005 hay không vẫn còn là câu hỏi để ngỏ. Trong số các tiêu chí kiểm tra, các mục tiêu đầu tư đều vượt chỉ tiêu nhưng các mục tiêu khác liên quan trực tiếp hơn đến việc mở rộng và nâng cao chuỗi giá trị không đạt được kết quả khả quan. Nguyên nhân của việc thực thi Quy hoạch không được như mong đợi một phần là

do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á năm 1997-98, tuy nhiên đến năm 2005 tác động tiêu cực của khủng hoảng cũng không còn. Nguyên nhân khác có lẽ là do thiếu tính lựa chọn; khó có thể cải thiện đồng thời quy mô và năng suất của cả 8 cụm công nghiệp bao quát toàn bộ các hoạt động sản xuất của đất nước. Cuối cùng, mặc dù nhận được sự hỗ trợ tích cực về mặt chính sách, sự hưởng ứng của khu vực tư nhân trong nước còn quá yếu.

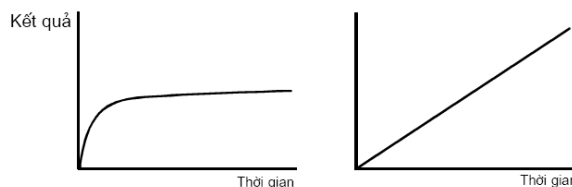
Phương hướng chung nhằm thúc đẩy sản xuất của Việt Nam về cơ bản giống với Sản xuất ++ và phát triển công nghiệp theo cụm của Malaysia. Việt Nam cần tìm hiểu vì sao Malaysia không hoàn thành được những mục tiêu đề ra và hoạch định chính sách công nghiệp cho riêng mình nhằm tránh bị tụt hậu.

Sản xuất tích hợp

Giáo sư Takahiro Fujimoto và nhóm nghiên cứu của ông tại trường Đại học Tokyo đã đưa ra lý thuyết cấu trúc kinh doanh để giải thích những khác biệt cơ bản giữa các ngành công nghiệp chế tạo của một số nền kinh tế chủ yếu như Hoa Kỳ, Nhật Bản và Trung Quốc (Fujimoto, 2004; Fujimoto và Shintaku, 2005; Ohno và Fujimoto, 2006). Theo lý thuyết này, có hai cấu trúc cơ bản trong sản xuất: *mô đun* và *tích hợp*. Trong cấu trúc mô đun, phương thức kết nối giữa các linh phụ kiện được tiêu chuẩn hóa cho dễ lắp ráp. Ví dụ, máy tính để bàn là một sản phẩm mô đun đặc trưng, các linh phụ kiện trên toàn thế giới của rất nhiều các công ty khác nhau có thể kết hợp với nhau dễ dàng, có thể sản xuất tại Hàn Quốc, Đài Loan, hay Thái Lan. Ngược lại, trong cấu trúc tích hợp, sự phức tạp trong việc kết nối các linh phụ kiện với nhau hoàn toàn có thể chấp nhận được, và việc cải tiến chỉ đạt được khi đã trải qua rất nhiều lần thử nghiệm và thất bại của một nhà lắp ráp và nhiều nhà sản xuất linh phụ kiện. Ví dụ, ô tô phải được sản xuất theo cấu trúc tích hợp nếu muốn đồng thời đạt được các mục tiêu về công suất, sự thoải mái, kiểu dáng, an toàn, cắt giảm chi phí, và tiết kiệm nhiên liệu. Nói chung, cấu trúc mô đun phù hợp với việc đạt kết quả nhanh với chi phí thấp, còn cấu trúc tích hợp thích hợp với việc theo đuổi chất lượng sản phẩm ngày càng cao trong dài hạn (Hình 3-2).

Hình 3-2 Hai cấu trúc sản xuất

	Sản xuất mô-đun	Sản xuất tích hợp
Đặc điểm chung của 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, được thiết kế riêng biệt
Điểm mạnh	Sản xuất nhanh và linh hoạt	Không ngừng nâng cao chất lượng
Điểm yếu	Không tạo sự khác biệt, quá nhiều doanh nghiệp tham gia, lợi nhuận thấp, thiếu nghiên cứu triển khai (R&D)	Mất nhiều thời gian và công sức để đạt được kết quả như ý muốn
Yêu cầu về tổ chức	Mở, quyết định nhanh, linh hoạt trong lựa chọn nguồn cung cấp linh phụ kiện	Quan hệ lâu dài, xây dựng kỹ năng và kiến thức nội bộ



Sự tương ứng giữa sản phẩm với cấu trúc kinh doanh không phải là cố định mà biến đổi linh hoạt tùy theo chiến lược kinh doanh của mỗi doanh nghiệp hay quốc gia, trình độ kỹ thuật và sở thích của người tiêu dùng. Ví dụ, xe máy có thể là một sản phẩm tích hợp hay sản phẩm mô đun với chất lượng khác nhau và khách hàng mục tiêu khác nhau. Ngoài ra, cấu trúc kinh doanh có thể được chia thành nhiều tầng lớp, trong đó, mô đun hóa thường được thực hiện ở khâu lắp ráp cuối cùng, còn tích hợp thường được áp dụng trong việc sản xuất linh phụ kiện.

Nhật Bản là nước sản xuất theo cấu trúc tích hợp, đặc biệt quan tâm đến hiệu quả vận hành nhà máy và tình trạng của sản phẩm. Ngược lại, Hoa Kỳ lại trỗi về mô đun hóa và rất giỏi trong việc chia chuỗi cung cấp sản phẩm thành các đoạn phù hợp, tiêu chuẩn hóa chúng, và tạo ra lợi nhuận qua việc làm mới các cách kết hợp. Trung Quốc cũng là một nước sản xuất theo phương thức mô đun, nhưng lợi thế cạnh tranh là các sản phẩm mô đun sử dụng nhiều lao động hơn là sản phẩm mô đun đòi hỏi tri thức như trường hợp của Hoa Kỳ. Fujimoto cho rằng Trung Quốc là nước sản xuất *giống như mô đun* do các đặc điểm sản xuất của nước này, đó là sản xuất hàng loạt sử dụng thiết kế và công nghệ sao chép hơn là sử dụng phát minh gốc.

Nói chung, không cấu trúc kinh doanh nào có tính ưu việt tuyệt đối. Tính phù hợp của mỗi loại cấu trúc với các giai đoạn phát triển kinh tế phụ thuộc vào từng sản phẩm cũng như chiến lược của mỗi nhà sản xuất. Tuy nhiên, hầu hết các nhà sản xuất ở các nước đang phát triển đều bắt đầu từ sản xuất giống như mô đun, nghĩa là sản xuất sao chép (thường là bất hợp pháp) các sản phẩm hiện có với chất lượng thấp hoặc trung bình và giá rẻ. Sự sao chép này thường sẽ bị rơi vào vòng luẩn quẩn với quá nhiều người tham gia, giá quá thấp, và lợi nhuận quá thấp để hấp dẫn đầu tư vào công nghệ cao hơn – tình trạng mà Fujimoto gọi là *hãm công nghệ (technology lock-in)*. Đây là vấn đề rất phổ biến của các ngành công nghiệp trong nước ở các nước đang phát triển (Sonobe và Otsuka, 2006).

Để thoát khỏi bẫy này và nâng cao năng suất, cần phải có những doanh nghiệp có cái nhìn đổi mới, sẵn sàng áp dụng cách quản lý, công nghệ và phương thức marketing mới làm đầu tàu và chỉ có ít nhà sản xuất kém hiệu quả tồn tại. Ở Nhật Bản, Đài Loan và Hàn Quốc, trước đây có khá nhiều nhà cải cách kinh doanh, điều này cho phép những nước này tiến lên giai đoạn tiếp theo của công nghiệp hóa. Tuy nhiên, các nước đang phát triển hiện nay, với tình trạng chất lượng và giá thấp đang tồn tại, lại có rất ít nhà cải cách như vậy.

Từ lý thuyết cấu trúc kinh doanh, các nước đang phát triển có thể bắt đầu từ, chứ không dừng lại, ở giai đoạn sản xuất sao chép mô đun đơn giản và giá trị gia tăng thấp. Là một nước có tiềm năng về nguồn lao động chất lượng tốt, Việt Nam phải nỗ lực theo đuổi phương thức sản xuất tích hợp để trở thành một nước công nghiệp mạnh. Fujimoto (2006) nhận định Việt Nam và Thái Lan là hai ứng viên tốt nhất để trở thành nhà sản xuất các hàng hóa theo cấu trúc tích hợp sử dụng nhiều lao động. Lao động có kỹ năng, công nghiệp hỗ trợ và công tác hậu cần là ba điều kiện cần thiết để làm chủ sản xuất tích hợp. Dưới đây sẽ bàn luận kỹ về những điều kiện này.

Cung cấp lao động có kỹ năng

Tầm quan trọng của phát triển nguồn nhân lực đã được thừa nhận rộng rãi. Tuy nhiên, để đạt được sức cạnh tranh về công nghiệp thì việc xúc tiến chung chung là chưa đủ. Tỷ lệ biết chữ cao và phổ cập giáo dục tiêu học là cần thiết nhưng chưa đủ để cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường toàn cầu. Đào tạo kỹ thuật và dạy nghề (TVET) cần phải cụ thể và liên kết chặt chẽ với chiến lược phát triển công nghiệp của đất nước.

Phát triển nguồn nhân lực của Việt Nam đang gặp phải nhiều vấn đề. Về mặt chính sách, tầm nhìn không rõ ràng về vị trí của ngành công nghiệp đã hạn chế việc hoạch định chiến lược hiệu quả về đào tạo kỹ năng hay kết nối cung cầu lao động. Về phía học sinh, sinh viên, do tính thời thượng của các ngành vi tính, tài chính và quản trị kinh doanh khiến họ thiếu quan tâm đến đào tạo kỹ sư và kỹ thuật công nghiệp. Về phía người lao động, tầm nhìn ngắn hạn và chủ nghĩa vật chất khiến họ mưu cầu lương cao và lợi ích hiện tại mà không phấn đấu trau dồi kỹ năng, kiến thức, điều này dẫn đến tình trạng nhảy việc xảy ra thường xuyên hơn. Về phía nhà quản lý, không có nhiều người nhiệt tình với việc học hỏi công nghệ mới và năng động trong hoạt động marketing để trở thành đối tác kinh doanh của các công ty nước ngoài.

Để giải quyết những vấn đề này, các mục tiêu chính sách cho năm 2020 được đề xuất như sau. Thứ nhất, tăng lượng sinh viên tốt nghiệp đại học chuyên ngành kỹ thuật, kỹ sư lên ít nhất tương đương với Malaysia và Thái Lan (tính theo tỉ lệ dân số). Thứ hai, chuyển giao dần một phần lớn (80-90%) vị trí quản lý cấp cao ở các doanh nghiệp sản xuất FDI cho người Việt Nam đảm nhiệm trên mọi lĩnh vực, bao gồm quản trị, quản lý sản xuất, bán hàng và thu mua (tuy nhiên, việc chuyển giao này phải được hiểu là tự nguyện chứ không phải là bắt buộc, cũng tương tự như việc nội địa hóa linh phụ kiện). Thứ ba, cần xây dựng Hệ thống quốc gia về thợ bậc cao (Meister) trong sản xuất với các cơ sở đào tạo, chế độ cử đi học ở nước ngoài, các tiêu chí kiểm tra, và hệ thống cấp bằng phù hợp để mỗi năm có thể đào tạo được ít nhất 100 kỹ sư có kỹ năng cao (Meister) trong lĩnh vực điện tử và cơ khí. Các kỹ sư này phải tham gia sản xuất trực tiếp tại các doanh nghiệp và chịu trách nhiệm đào tạo người khác. Nếu cần thiết, có thể đặt ra các mục tiêu ngành cụ thể để đạt được ba mục tiêu nêu trên.

Để tạo tiền đề thực hiện ba mục đích này cần phát động một chiến dịch quốc gia nhằm nâng cao uy tín xã hội của các ngành sản xuất, kỹ thuật lên mức ít nhất tương đương với các ngành vi tính, tài chính hay quản trị doanh nghiệp. Hơn nữa, các chính sách và chương trình đào tạo kỹ thuật và dạy nghề phải được xây dựng cẩn trọng, tiếp thu đầy đủ kinh nghiệm trong nước và nước ngoài, và hợp tác chặt chẽ ba bên giữa cơ sở đào tạo, doanh nghiệp và các tổ chức tài trợ quốc tế.

Việt Nam đã có những chương trình đào tạo công nghiệp rất tốt tuy số lượng hơi ít. Cần xác định cụ thể, công bố rộng rãi, và trợ giúp các cơ sở này. Chính phủ nên có những hỗ trợ cần thiết để duy trì các chương trình này và khuyến khích tạo ra hiệu ứng lan tỏa sang các cơ sở khác. Bảng 3-1 đưa ra một số chương trình đào tạo công nghiệp được xem là đã thành công.

Bảng 3-1 Một số chương trình đào tạo công nghiệp thành công ở Việt Nam

	Thời gian hoạt động	Địa điểm	Đối tác nước ngoài	Ngân sách	Số lượng học sinh, sinh viên	Các khóa học
Trường Cao đẳng Kỹ thuật Cao Thắng	1905-	HCMC	Không	Tự cấp	7.500 năm 2006 (cộng với 7.000 học ngắn hạn)	30 môn học về công nghiệp với định hướng nghề nghiệp rõ ràng và các lớp thực hành
Trung tâm Việt – Đức tại trường Đại học Giáo dục Kỹ thuật Hồ Chí Minh	1993-2000	HCMC	Đức	7 mil USD	400/năm	Chương trình được tiêu chuẩn hóa để đào tạo giáo viên trong các lĩnh vực điện-điện tử và cơ khí với trang thiết bị hiện đại
Trung tâm đào tạo kỹ thuật Việt Nam-Singapore	1997-2005	Bình Dương	Singapore	5 triệu USD	500 (năm 2002)	Điện-điện tử, cơ khí, cơ điện tử, các khóa học theo đơn đặt hàng; hợp tác chặt chẽ với VSIP

Trung tâm kỹ thuật Việt Nam-Nhật Bản tại Trường Đại học Hà Nội	2000-2005	Hà Nội	Nhật Bản	6 triệu USD	720/năm (và 1.300 thuộc các khóa ngắn hạn trong 5 năm)	Gia công cơ khí, gia công kim loại, điều khiển điện, sử dụng các thiết bị hiện đại và giáo dục thái độ làm việc tốt
Trung tâm hợp tác Việt Nam-Nhật Bản	2000-2010	Hà Nội, TP. HCM	Nhật Bản	--	2.000 trong 6 năm	Quản trị và chiến lược kinh doanh, quản lý sản xuất, v.v... dành cho nhà quản lý cấp cao và trung

Nguồn: Phạm Trương Hoàng và Ngô Đức Anh (2008).

Ghi chú: Quy mô ngân sách gồm vốn đối ứng của đối tác Việt Nam. Đơn vị tiền tệ gốc được chuyển đổi sang USD theo tỉ giá hiện hành.

Các chương trình này hoạt động hiệu quả bằng các cách khác nhau. Một số đào tạo kỹ thuật tổng hợp, một số tập trung vào các kỹ năng cao thuộc một vài lĩnh vực sử dụng các thiết bị hiện đại nhất. Một số đào tạo công nhân mới, một số đào tạo giáo viên, và một số khác lại tập trung vào đào tạo các nhà quản lý cấp cao và cấp trung. Tuy nhiên, tất cả các chương trình này đều có những đặc điểm chung là (i) kết hợp lý thuyết với thực hành; (ii) trao đổi chặt chẽ với doanh nghiệp nhằm đáp ứng đúng nhu cầu lao động; và (iii) cập nhật thường xuyên chương trình giảng dạy để bắt kịp tiến bộ kỹ thuật.

Hợp tác chặt chẽ ba bên giữa các cơ sở đào tạo, doanh nghiệp và nhà tài trợ là yếu tố cần thiết để tạo ra hiệu quả tổng thể cho đào tạo. Làm việc cùng doanh nghiệp có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc điều chỉnh giáo trình cho phù hợp với yêu cầu về lao động và tiếp nhận hỗ trợ dưới hình thức thiết bị hay cử người hướng dẫn, tiếp nhận thông tin về công nghệ mới và tìm cơ hội việc làm cho sinh viên, học sinh mới tốt nghiệp. Không có những liên kết này, các chương trình TVET sẽ khó đạt được hiệu quả tốt.

Hợp tác ba bên cũng cần thiết cho sự đảm bảo về mặt tài chính. Việc cập nhật các chương trình đào tạo để bắt kịp tiến bộ kỹ thuật nhanh chóng đòi hỏi nguồn chi tiêu lớn. Chi phí mua các thiết bị hiện đại rất lớn thường vượt quá khả năng tài chính của hầu hết các cơ sở đào tạo ở Việt Nam. Ngay cả các chương trình nhận hỗ trợ từ nước ngoài được đánh giá tốt như đã nêu trong Bảng 3-1 cũng vẫn có thể gặp khó khăn về tài chính khi hợp tác quốc tế kết thúc. Một số giải pháp cần được áp dụng nhằm giải quyết vấn đề này, đó là (i) cung cấp các dịch vụ, như là tư vấn và phát triển sản phẩm để thu lợi nhuận¹; (ii) hợp tác với các doanh nghiệp có quan tâm đến các chương trình đào tạo và sẵn sàng tài trợ thiết bị²; và (iii) tiếp tục nhận hỗ trợ của nước ngoài từ nguồn hiện có hoặc nguồn khác.

Công nghiệp hỗ trợ

Công nghiệp hỗ trợ là sự hình thành nhiều tầng lớp các doanh nghiệp sản xuất trong nước sản xuất các linh phụ kiện cho các nhà lắp ráp máy móc như điện tử, ô tô, và xe máy (Ichikawa, 2005; Nguyễn Thị Xuân Thúy, 2007). Do phần lớn giá trị (thường là 80-90%) của các sản phẩm cơ khí hình thành từ linh phụ kiện trong khi công việc lắp ráp sử dụng nhiều lao động lại bổ sung giá trị rất nhỏ (thường là 5-10%), tính cạnh tranh đòi hỏi phải dễ dàng tiếp cận

¹ Sau khi Nhật Bản ngừng tài trợ, Trung tâm kỹ thuật Việt – Nhật bắt đầu triển khai các dự án thương mại như R&D trong hệ thống thử áp lực nước, hệ thống đo kiểm và trộn nguyên liệu, hệ thống điều khiển cho nhà máy Xi măng Nghi Sơn, và gá và móc cho Canon Việt Nam.

² Trung tâm Việt-Đức tiếp nhận phòng thí nghiệm vận hành PLC S7-300 từ Công ty Tự động hóa Siemens và một phòng được trang bị phần mềm CAD-CAM/CNC và thiết bị của Công ty Kỹ thuật và Phần mềm. Trường kỹ thuật Việt Nam-Singapore cũng tiếp nhận một phòng thí nghiệm a prematomics lab from Festo (Singapore) Pte Ltd. and a metrology lab from Mitutoyo Asia Pacific Pte Ltd.

nhà cung cấp linh phụ kiện có thể đảm bảo QCD³. Chất lượng của sản phẩm cuối cùng phụ thuộc rất lớn vào chất lượng của linh phụ kiện được dùng để lắp ráp.

Trong số các nền kinh tế Đông Nam Á, Nhật Bản và Đài Loan có ngành công nghiệp hỗ trợ lớn mạnh. Còn ở hầu hết các nước đang phát triển, công nghiệp hỗ trợ hoặc chưa tồn tại hoặc rất yếu, ảnh hưởng tiêu cực đến việc thu hút FDI, tích tụ công nghiệp và chuyển giao công nghệ. Trên thực tế, thuật ngữ *công nghiệp hỗ trợ* được đưa ra bởi các doanh nghiệp Nhật Bản nhằm chỉ ra sự thiếu vắng các hoạt động công nghiệp nêu trên ở các nước Đông Nam Á khi đồng đầu tư Nhật Bản vào khu vực này tăng mạnh trong những năm 1980 (MITI, 1985). So với các nước ASEAN⁴, những nước đã có ít nhất vài thập kỷ để thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ, công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam vẫn còn trong giai đoạn sơ khai.

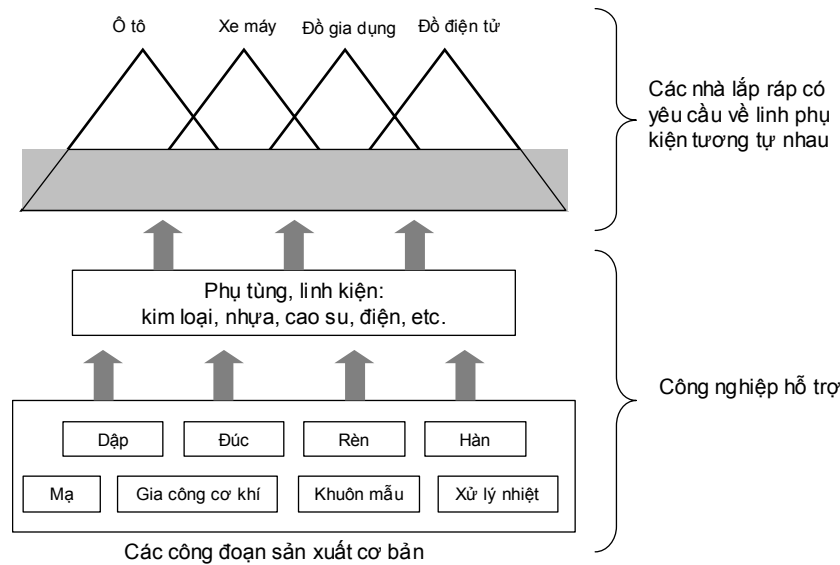
Nhiều nước đang phát triển muốn đẩy mạnh sản xuất các linh phụ kiện có giá trị cao như động cơ cho ô tô xe máy, các thiết bị quang học cho DVDs và ổ cứng, máy nén khí cho điều hòa nhiệt độ và tủ lạnh, v.v... Tuy nhiên, các linh phụ kiện này thường quá khó để tự sản xuất mà không cần trợ giúp tích cực của nước ngoài. Ngay ở các nước tiên tiến, chỉ một vài doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh sản xuất các sản phẩm này và công nghệ của họ là bí mật tuyệt đối. Các nước thu nhập thấp hoặc trung bình với lịch sử phát triển công nghiệp còn sơ sài trước tiên cần tăng cường các kỹ năng cơ bản phù hợp với phần lớn sản phẩm thay vì cố gắng nhảy cóc lên công nghệ sản xuất tiên tiến nhất.

Nhu cầu thiết yếu của các nhà sản xuất lắp ráp FDI là có nhiều nhà sản xuất trong nước đáng tin cậy (bao gồm cả doanh nghiệp nội địa và FDI) có thể thực hiện các quy trình sản xuất đơn giản như *dập, đúc, rèn, hàn, mạ, gia công cơ khí, chế tạo khuôn* và *xử lý nhiệt* trên kim loại, nhựa, cao su, và các nguyên liệu công nghiệp khác. Các quy trình này như là nền móng và có thể hỗ trợ các ngành sản xuất khác nhau như ô tô, xe máy, máy móc công nghiệp và xây dựng, cơ khí chính xác, điện tử hay các thiết bị gia dụng (Ichikawa 2005; VDF 2006). Trong số các quy trình này, quy trình quan trọng hơn cả là *sản xuất và bảo dưỡng khuôn đúc và khuôn dập* dùng trong gia công kim loại và nhựa. Thực hiện các quy trình này với chất lượng không ổn định rất dễ dàng, chỉ cần mua một thiết bị phù hợp là được. Nhưng để thực hiện theo đúng yêu cầu đặt ra của các nhà lắp ráp FDI thì thực sự khó. Sự khác biệt này quyết định việc nhà cung cấp có thể hay không thể tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, và cũng là nguyên nhân vì sao các doanh nghiệp nội địa của ASEAN⁴ sau nhiều thập kỷ cố gắng tham gia nhưng vẫn thất bại⁴.

Hình 3-3 Khái niệm về công nghiệp hỗ trợ

³ Chất lượng, Chi phí và Giao hàng (nghĩa là không khiếm khuyết, chi phí thấp, và giao hàng đúng hạn). Gần như toàn bộ doanh nghiệp sản xuất Nhật Bản ý thức được rằng QCD là khởi nguồn của tính cạnh tranh và là các tiêu chí lựa chọn đối tác kinh doanh và các nhà thầu phụ.

⁴ Indonesia đã tiếp nhận làn sóng đầu tư lớn từ FDI trong lĩnh vực sản xuất trong những năm 1970 và 1990 nhưng vẫn cần hỗ trợ trong việc cải tiến công nghệ khuôn đúc và khuôn dập. Năm 2006, Hiệp hội Công nghiệp khuôn Indonesia đã được lập ra phục vụ mục đích này trong khuôn khổ hợp tác song phương giữa Nhật Bản và Indonesia.



Con đường xây dựng công nghiệp hỗ trợ, đặc biệt trong giai đoạn ban đầu, là thu hút lượng lớn các nhà cung cấp linh phụ kiện FDI. Phần lớn các nhà cung cấp FDI là doanh nghiệp SMEs sử dụng các thiết bị đắt tiền và do vậy họ cần lượng đặt hàng lớn và môi trường chính sách ổn định để đầu tư vào Việt Nam (VDF 2007). Có hai sản phẩm hiện nay có quy mô sản xuất đủ lớn ở Việt Nam là xe máy (cho thị trường nội địa) và hàng điện tử như máy tính và mạch chủ (cho xuất khẩu). Quy mô sản xuất của ô tô, TV và thiết bị nghe nhìn vẫn quá nhỏ để hấp dẫn các nhà cung cấp nước ngoài. Một cách khác để thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ là tăng cường năng lực của các nhà cung cấp trong nước. Để thành công, năng lực của các nhà cung cấp trong nước phải được cải thiện rõ rệt với những hỗ trợ chính sách thích hợp. Cần xây dựng các kế hoạch thực tế nhằm tăng cường năng lực trong nước bởi việc sản xuất đạt tiêu chí QCD của một số linh phụ kiện, như các linh kiện điện tử chính xác, có thể ban đầu là quá khó đối với các nhà cung cấp Việt Nam.

Nhằm tăng cường năng lực công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam với tốc độ tối đa, cần đặt ra các mục tiêu cho năm 2020 như sau. Thứ nhất, Việt Nam hướng tới trở thành nhà cung cấp toàn cầu về khuôn dập, khuôn đúc và dịch vụ bảo dưỡng đảm bảo QCD. Để thực hiện mục tiêu này, cần thực thi một chính sách xúc tiến mạnh mẽ với sự trợ giúp của nước ngoài. Thứ hai, Việt Nam phải đáp ứng được nhu cầu trong nước liên quan đến các quy trình sản xuất cơ bản đã nêu ở trên đạt yêu cầu về QCD. Thứ ba, marketing FDI chiến lược phải được thực hiện nhằm tạo ra sự tích tụ công nghiệp hình thành từ một số nhà lắp ráp điện tử nước ngoài có quy mô lớn và một lượng lớn các nhà cung cấp FDI phục vụ các nhà lắp ráp này tại địa điểm thuận lợi ở miền Bắc Việt Nam. Bất cứ tỉnh nào thuộc đồng bằng sông Hồng đều có thể trở thành địa điểm thuận lợi (bao gồm Khu công nghệ cao Hòa Lạc ở Hà Tây).

Nhóm làm việc chung về xe máy (2007) đã phối hợp chặt chẽ với các quan chức chính phủ, nhà sản xuất và chuyên gia dự thảo quy hoạch tổng thể về phát triển công nghiệp xe máy, biện luận rằng tích tụ ban đầu của công nghiệp hỗ trợ trong nước phải được xây dựng từ công nghiệp xe máy, và đề xuất 6 biện pháp nhằm thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ cho công nghiệp xe máy như sau: (i) ưu đãi tài chính, (ii) sử dụng hiệu quả chuyên gia nước ngoài, (iii) marketing FDI chiến lược, (iv) xây dựng cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ kết hợp với dịch vụ môi giới kinh doanh, (v) thành lập các cơ sở đào tạo kỹ thuật và dạy nghề thí điểm, và (vi) thành lập các trung tâm kiểm tra chất lượng. Các biện pháp này cũng có thể áp dụng cho công nghiệp hỗ trợ của các ngành khác. Trên thực tế, việc xúc tiến công nghiệp hỗ trợ của công

nghiệp xe máy sẽ tạo ra hiệu ứng lan tỏa đến các ngành công nghiệp khác bởi công nghiệp hỗ trợ của nhiều ngành lắp ráp trùng lắp nhau như mô tả trong Hình 3-3.

Công tác hậu cần

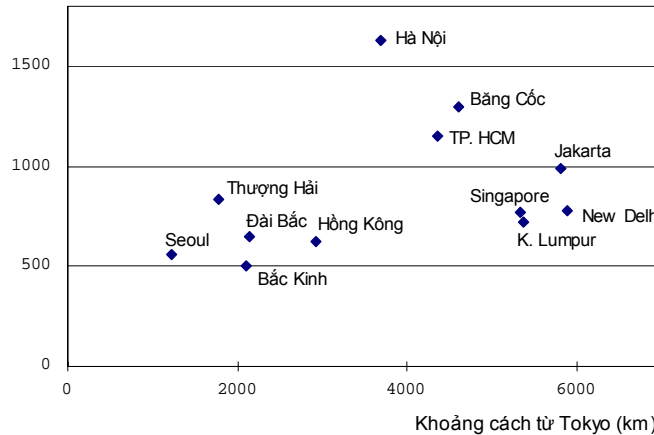
Dịch vụ hậu cần tốt có thể giúp cắt giảm chi phí kinh doanh, cho phép các nhà sản xuất giao hàng được nhanh chóng, giảm chi phí vận tải, và rút ngắn thời gian sản xuất. Đây là những điều kiện cần thiết để thu hút các nhà đầu tư, đặc biệt là những doanh nghiệp chuyên sản xuất các sản phẩm có giá trị cao và phải đáp ứng kịp thời những thay đổi về nhu cầu của khách hàng.

Để giao hàng rẻ, nhanh và đúng giờ đòi hỏi không chỉ khoảng cách gần mà còn nhiều yếu tố khác liên quan đến cơ sở hạ tầng mềm và cứng, bao gồm hệ thống giao thông như cảng, đường sá, đường hàng không và phương tiện vận chuyển hàng hóa; nâng cấp hệ thống thu gom hàng, vận chuyển, phân loại, xếp và dỡ hàng; các thủ tục thuế và hải quan minh bạch, nhanh chóng; và các chức năng hỗ trợ như tài chính, bảo hiểm, kho bãi và vận chuyển.

Hình 3-4 cho biết chi phí vận chuyển đường biển của côngtenơ 40 phút từ các thành phố ở Châu Á đến Tokyo. Rõ ràng là khoảng cách không nói lên được tất cả. Trừ một vài trường hợp khoảng cách quá xa, chi phí vận chuyển từ Singapore, Kuala Lumpur, Jakarta và New Delhi tương đương với chi phí vận chuyển từ các thành phố gần hơn như Thượng Hải và Đài Bắc. Hà Nội có chi phí vận chuyển cao nhất so với các thành phố khác, và với chi phí hơn 1.000 USD, Bangkok và thành phố Hồ Chí Minh không có tính cạnh tranh.

Hình 3-4 Chi phí vận tải đường biển đến Tokyo

Chi phí vận tải (USD, công-ten-ơ 40 phút)



Nguồn: JETRO, “Điều tra lần thứ 15 về so sánh chi phí liên quan đến đầu tư ở một số thành phố và khu vực chính ở Châu Á”, tháng 3 năm 2005.
 Ghi chú: chi phí vận tải đường biển tính từ cảng gần nhất ở mỗi thành phố đến cảng Yokohama (cảng gần Tokyo) tính đến tháng 11 năm 2004.

Hà Nội kém cạnh tranh chủ yếu là do không có dịch vụ vận chuyển trực tiếp giữa Hà Nội và Tokyo. Hàng gửi phải đi qua một cảng trung chuyển là Hong Kong, Singapore hoặc Kaosiung để chất sang tàu lớn hơn vì cảng Hải Phòng có công suất thấp (tối đa là 10.000 tấn) và cảng Cái Lân, mặc dù sâu nhưng thiếu đường cho xe tải và dịch vụ thường xuyên (JBIC 2006). Những vấn đề khác của Hà Nội đó là lượng hàng hóa nhỏ và mất cân đối (lượng nhập vào lớn hơn lượng xuất đi) và chi phí vận tải đường bộ từ các cảng đến Hà Nội. Những bất

lợi này đã cản trở miền Bắc Việt Nam hội nhập hiệu quả với mạng lưới sản xuất khu vực. Cần xem xét chính sách một cách nghiêm túc nhằm cải thiện tình hình và nâng cao năng lực cạnh tranh cho Hà Nội.

Cần tiến hành nghiên cứu đầy đủ về các yếu tố hậu cần liên quan đến tính cạnh tranh của Việt Nam, đưa ra những đề xuất cụ thể nhằm cắt giảm thời gian và chi phí vận chuyển hàng hóa, người và thông tin. Dựa vào kết quả nghiên cứu, chính phủ cần triển khai các biện pháp nhằm đưa dịch vụ hậu cần của Việt Nam đến năm 2020 ít nhất có hiệu quả tương đương—và hy vọng là tốt hơn—các nước ASEAN4.

Ba điều kiện để thành công

Dưới đây là ba điều kiện khác cần thiết cho thành công khi những gợi ý chính sách đưa ra ở trên được thực thi hiệu quả.

Thứ nhất, Việt Nam phải xây dựng một quy hoạch phát triển công nghiệp tổng thể mang tính chiến lược và cụ thể trước khi đề ra các chiến lược riêng về lao động có kỹ năng, công nghiệp hỗ trợ và công tác hậu cần. Quy hoạch này phải bao gồm các mục tiêu và kế hoạch hành động rõ ràng cho từng lĩnh vực, và phải được xem là một vấn đề ưu tiên cao nhất của quốc gia.

Thứ hai, cần phải có sự cải tổ rõ rệt trong phương pháp hoạch định chính sách. Phương pháp luận hiện nay vẫn mang nhiều đặc điểm của thời kỳ kinh tế kế hoạch và thực sự lạc hậu so với các nước láng giềng. Điểm yếu của phương pháp này là thiếu sự tham gia của các bên liên quan (đặc biệt là cộng đồng doanh nghiệp) và thiếu sự phối hợp liên bộ. Quá nhiều luật, quy hoạch và chính sách được đề ra nhưng không thực hiện được hoặc thực hiện chậm trễ do thiếu tính cụ thể, thiếu ngân sách, nhân lực và cơ cấu tổ chức. Tình trạng này phải được chấn chỉnh càng sớm càng tốt.

Thứ ba, Việt Nam cần tích cực huy động nguồn hỗ trợ nước ngoài trong tất cả các lĩnh vực đã gợi ý ở trên. Nguồn hỗ trợ chính thức hay của cá nhân phải được định hướng nhằm thực hiện các mục tiêu đã đề ra trong quy hoạch công nghiệp tổng thể. Đặc biệt là ODA Nhật Bản và hỗ trợ của doanh nghiệp cần được huy động trên quy mô lớn⁵. Nên tận dụng cả hỗ trợ từ các nền công nghiệp tiên tiến khác như Singapore, Hàn Quốc và Đài Loan. Tăng cường năng lực công nghiệp của Việt Nam sẽ mang lại lợi ích cho các nền kinh tế này vì quy mô mạng lưới sản xuất toàn cầu của họ nhờ đó sẽ được mở rộng.

Những nỗ lực chính sách này phải được triển khai tập trung trong thời gian ngắn hơn là trên diện rộng và kéo dài. Các nhà hoạch định chính sách cần tập trung cao độ vào một vài lĩnh vực mang tính chiến lược có thể gây tác động lớn nhất và thu hút được sự quan tâm của giới đầu tư. Cần triển khai chiến lược quốc gia nhằm thúc đẩy ngành sản xuất phát triển và huy động mọi nỗ lực chính sách cũng như hỗ trợ nước ngoài để đạt được kết quả rõ ràng trong vòng 4 đến 5 năm—ví dụ, từ 2009 đến 2012. Sự khẩn trương là điều thực sự cần thiết để tạo ra bước đột phá trong sản xuất bởi Việt Nam hiện đang tiếp nhận làn sóng FDI thứ hai với nhu cầu cao về lao động có kỹ năng, công nghiệp hỗ trợ và công tác hậu cần. Nếu bỏ lỡ cơ hội này, không biết đến bao giờ mới có cơ hội khác.

⁵ Từ năm 2003 đến 2007, Sáng kiến chung Việt Nam-Nhật Bản đã được triển khai qua hai giai đoạn nhằm cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh cho Việt Nam. Nhiều vấn đề đã được nêu ra và hầu hết đã được giải quyết. Tuy nhiên, gỡ bỏ các rào cản kinh doanh vẫn chưa đủ để tạo ra bước đột phá trong sản xuất. Từ nay về sau, cần huy động hỗ trợ của Nhật Bản vào việc đề ra các mục tiêu công nghiệp cụ thể và thực hiện các mục tiêu đó.