

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

NGUYỄN THU THỦY

**PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ CỦA
NHẬT BẢN VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM
ĐỐI VỚI VIỆT NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. PHẠM THU HƯƠNG**

Hà Nội, 2010

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ HÌNH VẼ

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ	6
1.1 Khái niệm về Công nghiệp hỗ trợ	6
1.1.1. <i>Khái niệm</i>	6
1.1.2. <i>Đặc điểm của ngành Công nghiệp hỗ trợ</i>	9
1.1.3 <i>Các hình thức công nghiệp hỗ trợ hiện nay và các cấp hỗ trợ</i>	12
1.1.4 <i>Các phương thức sản xuất trong công nghiệp hỗ trợ</i>	13
1.2. Vai trò và các nhân tố ảnh hưởng tới công nghiệp hỗ trợ	15
1.2.1. <i>Vai trò của công nghiệp hỗ trợ</i>	15
1.2.2. <i>Những nhân tố ảnh hưởng tới sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ</i>	18
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG NGÀNH CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ CỦA NHẬT BẢN	23
2.1. Tổng quan về công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản:	23
2.1.1. <i>Quá trình hình thành và phát triển của công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản:</i>	23
2.1.2 <i>Đặc điểm chính của ngành công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản</i>	28
2.2. Công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản trong một số ngành công nghiệp chính	40
2.2.1 <i>Công nghiệp hỗ trợ ô tô</i>	41
2.2.2 <i>Công nghiệp hỗ trợ ngành điện tử:</i>	49
2.2.3 <i>Công nghiệp hỗ trợ dệt may</i>	55
2.3. Đánh giá về công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản	60
2.3.1. <i>Ưu điểm</i>	60
2.3.2. <i>Nhược điểm</i>	61

CHƯƠNG III: PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VIỆT NAM TỪ KINH NGHIỆM CỦA NHẬT BẢN.....	63
3.1 Từ góc độ chính phủ	66
3.1.1 <i>Tạo chính sách pháp luật ổn định khuyến khích phát triển công nghiệp hỗ trợ</i>	<i>66</i>
3.1.2 <i>Đẩy nhanh quá trình sắp xếp, tổ chức lại các doanh nghiệp nhà nước, khuyến khích phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ</i>	<i>68</i>
3.1.3 <i>Nâng cao tầm quan trọng của doanh nghiệp FDI trong việc phát triển CNHT.....</i>	<i>70</i>
3.1.4 <i>Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ, tăng cường sự kết nối giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp</i>	<i>71</i>
3.1.5 <i>Phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ công nghiệp hỗ trợ</i>	<i>72</i>
3.1.6 <i>Phát triển nguồn nhân lực</i>	<i>73</i>
3.1.7 <i>Tăng cường hợp tác, liên kết quốc tế trong phát triển CNHT.....</i>	<i>75</i>
3.2 Từ góc độ các ngành công nghiệp.....	75
3.2.1 <i>Phối hợp tốt với chính phủ để thiết lập và hoạch định chính sách công nghiệp hợp lý.....</i>	<i>76</i>
3.2.2 <i>Góp phần tạo lập cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ tại địa phương ...</i>	<i>76</i>
3.2.3 <i>Đầu tư cho công nghiệp hỗ trợ tại địa phương</i>	<i>76</i>
3.2.4 <i>Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại.....</i>	<i>77</i>
3.3 Từ phía các doanh nghiệp.....	78
3.3.1 <i>Tăng cường đầu tư vào đổi mới sản phẩm và công nghệ sản xuất, quy chuẩn hóa qui trình sản xuất đảm bảo chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế.....</i>	<i>78</i>
3.3.2 <i>Cần có cơ chế quản lý sản xuất đồng bộ trong quản lý sản xuất</i>	<i>79</i>
3.3.3 <i>Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại.....</i>	<i>79</i>
3.3.4 <i>Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.....</i>	<i>80</i>
KẾT LUẬN.....	82
TÀI LIỆU THAM KHẢO	83
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

- CNHT: Công nghiệp hỗ trợ
- AFTA – ASEAN Free Trade Area - Khu vực tự do thương mại Đông Nam Á
- FDI- Foreign Direct Investment - Đầu tư trực tiếp nước ngoài
- JAMA – Japan Automobile Manufacturer Association – Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản
- MNC – Multi-national corporation - Công ty đa quốc gia
- MITI – Ministry of Industry and International Trade - Bộ Công nghiệp và Thương mại quốc tế Nhật Bản
- SME: Small and Medium Enterprise – Doanh nghiệp vừa và nhỏ
- VDF – Vietnam Development Forum - Diễn đàn phát triển Việt Nam
- WTO – World Trade Organization - Tổ chức thương mại thế giới

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay, phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam là một đề tài đang có tính thời sự vì tầm quan trọng của nó đối với việc phát triển các ngành công nghiệp. Công nghiệp hỗ trợ có vai trò quan trọng trong việc giảm giá thành sản xuất từ đó nâng cao giá trị sản phẩm, lợi nhuận của doanh nghiệp, làm tăng sức cạnh tranh của nền công nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế ngày một gay gắt. “*Tôi rất ngạc nhiên khi được biết Việt Nam chỉ cung cấp được thùng các tông và tôi đã bị sốc khi nghe nói rằng các doanh nghiệp sản xuất rượu của Nhật Bản còn phải nhập khẩu đến cả chai rượu*”. Lời phát biểu của đại sứ Nhật Bản tại Việt Nam năm 2008 trong cuộc họp được tổ chức giữa các nhà đầu tư và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã khiến không ít người phải giật mình về thực trạng yếu kém của công nghiệp hỗ trợ - một trong những ngành công nghiệp xương sống và rất quan trọng đối với nền kinh tế các nước nhưng lại không giành được sự quan tâm đầy đủ và thích đáng ở Việt Nam.

2. Tình hình nghiên cứu

Chính từ thực tế đó, hiện nay công nghiệp hỗ trợ là một chủ đề nóng, được nhắc đến và bàn thảo rất nhiều trong thời gian gần đây, có rất nhiều công trình nghiên cứu đề cập đến kinh nghiệm phát triển công nghiệp hỗ trợ các nước trên thế giới và nghiên cứu sự phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam. Năm 2007, Diễn đàn Phát triển Việt Nam (VDF) trong dự án Hợp tác nghiên cứu Neu – Grips đã xuất bản một cuốn sách có tựa đề “*Xây dựng công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam*” chỉ rõ những tồn tại cần khắc phục trong công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam, cũng trên tinh thần đó tháng 10.2009 trường Đại học Ngoại thương Hà Nội đã kết hợp với Trung tâm hợp tác phát triển nguồn nhân lực Nhật Bản (VJCC) tổ chức một cuộc hội thảo mang tên “*Phát triển công nghiệp hỗ trợ: Kinh nghiệm của Nhật Bản và một số nước Châu Á*” đưa ra các ví dụ thành công trong mô hình phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Nhật Bản và các nước láng giềng Châu Á, từ đó chỉ ra những định hướng và giải pháp để phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Nhằm làm rõ hơn tầm quan trọng và vai trò của công nghiệp hỗ trợ với nền kinh tế Việt Nam, tôi đã chọn đề tài “ ***Phát triển công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản và bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam***” làm đề tài nghiên cứu luận văn thạc sĩ của mình.

Đối tượng nghiên cứu: công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản, công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam và một số giải pháp phát triển công nghiệp hỗ trợ Việt Nam

Phạm vi nghiên cứu: Luận văn chỉ nghiên cứu ba ngành công nghiệp hỗ trợ chính: công nghiệp hỗ trợ ô tô, công nghiệp hỗ trợ ngành điện tử, công nghiệp hỗ trợ dệt may từ cuối những năm 1990 đến nay

4. Kết cấu của luận văn

Luận văn này ngoài các phần như mục lục, lời mở đầu, tài liệu tham khảo và phụ lục gồm có ba phần chính với nội dung như sau

Chương I : *Tổng quan về công nghiệp hỗ trợ*

Chương II : *Thực trạng ngành công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản*

Chương III : *Phát triển công nghiệp hỗ trợ Việt Nam từ kinh nghiệm của Nhật Bản*

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ

1.1 Khái niệm về Công nghiệp hỗ trợ

1.1.1. Khái niệm

Thuật ngữ CNHT xuất hiện từ khi xã hội có sự phân công lao động ở trình độ cao, khi mà các công đoạn sản xuất được chuyên môn hóa, mỗi bộ phận chi tiết được thực hiện trong các doanh nghiệp khác nhau và cung cấp cho một doanh nghiệp gia công lắp ráp để tạo ra sản phẩm cuối cùng. Và mặc dù thuật ngữ này đã được sử dụng rộng rãi ở nhiều nước, nhưng nó vẫn không được rõ ràng và đồng nhất về mặt định nghĩa. Trên thực tế, khái niệm CNHT được hiểu và tiếp cận tùy thuộc vào tình hình kinh tế xã hội của một quốc gia và các mục tiêu chiến lược công nghiệp của quốc gia đó, và các quốc gia khác nhau có cách định nghĩa không giống nhau.

Trong các văn bản cấp quốc gia hiện tại, có ba cách thể hiện chính thức định nghĩa về công nghiệp hỗ trợ như sau:

Theo cách tiếp cận tổng quát, Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản (Ministry of Economy, Trade and Industry - METI) chính thức định nghĩa về CNHT trong chương trình hành động phát triển CNHT Châu Á vào năm 1993 như sau: “CNHT là các ngành công nghiệp cung cấp các yếu tố cần thiết như nguyên vật liệu thô, linh kiện và vốn, vvv... cho các ngành công nghiệp lắp ráp (*bao gồm ô tô, điện và điện tử*)”[20]. Cũng đồng quan điểm như vậy, Phòng Năng lượng Hoa Kỳ trong ấn phẩm năm 2004 với tên gọi “*Các ngành công nghiệp phụ trợ: Công nghiệp của tương lai*”, đã định nghĩa công nghiệp hỗ trợ là những ngành sử dụng nguyên vật liệu và các quy trình cần thiết để định hình và chế tạo ra sản phẩm trước khi chúng được lưu thông đến ngành công nghiệp sử dụng cuối cùng (end-use industries). Tuy khái niệm của Phòng Năng lượng Hoa Kỳ đưa ra rất tổng quát nhưng cơ quan này, trong phạm vi chức năng của mình, tập trung chủ yếu vào mục tiêu tiết kiệm năng lượng. Do đó, công nghiệp hỗ trợ theo quan điểm của cơ quan này là những ngành tiêu tốn nhiều năng lượng như than, luyện kim, thiết bị nhiệt, hàn, đúc...

Tuy nhiên, theo cách tiếp cận cụ thể, văn phòng phát triển CNHT Thái Lan (Bureau of Supporting Industries Development - BSID) đưa ra định nghĩa về CNHT

như sau: “CNHT là các ngành công nghiệp cung cấp linh kiện, phụ kiện, máy móc, dịch vụ đóng gói và dịch vụ kiểm tra cho các ngành công nghiệp cơ bản (theo đó các ngành cơ khí, máy móc, linh kiện cho ô tô, điện & điện tử là những ngành CNHT quan trọng)”. [20]

Còn theo cách liệt kê, Hội đồng Đầu tư Thái Lan phân loại các ngành công nghiệp sản xuất thành phẩm thành 3 bậc: lắp ráp, sản xuất linh kiện và phụ kiện, và các ngành CNHT. Năm sản phẩm chính của ngành CNHT là gia công khuôn mẫu, gia công áp lực, đúc, cán và các gia công nhiệt.

Các định nghĩa trên chủ yếu nhìn công nghiệp hỗ trợ theo góc độ ngành, nếu tiếp cận theo chuỗi giá trị, từ góc độ doanh nghiệp, CNHT có thể hiểu gồm ba dạng doanh nghiệp:

- Các nhà cung ứng linh kiện, thiết bị, máy móc ở nước ngoài (import).
- Các nhà cung ứng linh kiện, thiết bị, máy móc nước ngoài ở thị trường trong nước (foreign suppliers).
- Các nhà cung ứng linh kiện, thiết bị, máy móc ở nội địa (domestic suppliers).

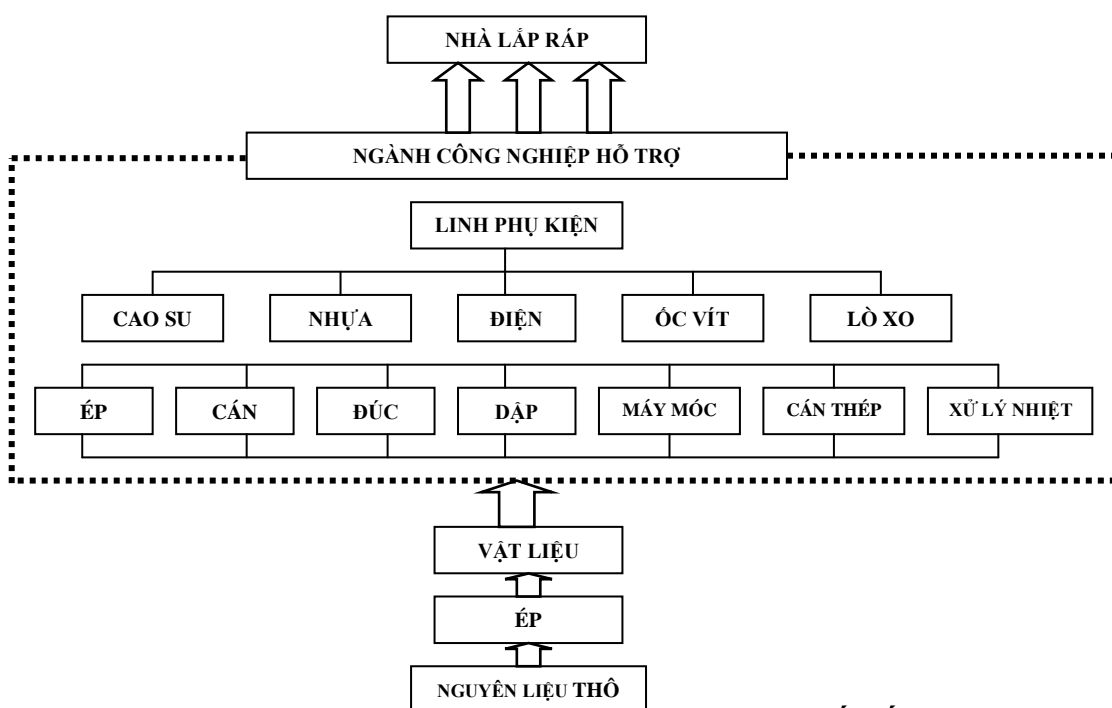
Ở Việt Nam, thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” là một thuật ngữ khá mới mẻ. Một giai đoạn dài cho đến trước đổi mới, nền kinh tế nước ta vừa còn mang đậm dấu ấn của nền kinh tế tự cung tự cấp, vừa bị ảnh hưởng của nhận thức mang tính giáo điều về tính độc lập tự chủ, cái gì cũng tự làm lấy, từ đầu đến cuối, thậm chí ở riêng từng xí nghiệp, nên ở Việt Nam chưa thực sự hình thành CNHT. Tiếp đến là giai đoạn đón nhận một cách thiếu chọn lọc đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), dẫn đến sự xuất hiện của hàng loạt cơ sở gia công, lắp ráp với nguyên phụ liệu và linh kiện, phụ tùng hầu hết là nhập khẩu.

Mãi đến năm 2003, thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” được nhắc đến lần đầu tại Việt Nam trong Sáng kiến chung Việt Nam – Nhật Bản. Đây là một văn kiện quan trọng đã được thủ tướng Phan Văn Khải và thủ tướng Koizumi thống nhất quyết định đưa vào thực hiện. Bản kế hoạch hành động triển khai sáng kiến chung bao gồm 44 hạng mục lớn, trong đó hạng mục đầu tiên là nhằm phát triển công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam.

Năm 2006, Diễn đàn phát triển Việt Nam đã đưa ra định nghĩa về CNHT như sau: “CNHT 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”[10]. Tuy vậy, cho tới nay, vẫn chưa có một khái niệm cụ thể nào trong các văn bản pháp quy cho ngành CNHT ở Việt Nam và ngành này được hiểu như một ngành công nghiệp phụ giúp cho việc lắp ráp các sản phẩm cuối cùng, thông qua việc cung cấp các bộ phận, chi tiết hoặc các sản phẩm hàng hóa trung gian khác.

Như vậy, dù có những cách định nghĩa khác nhau nhưng nói chung khái niệm “công nghiệp hỗ trợ” là dùng để chỉ ngành công nghiệp chuyên sản xuất ra các sản phẩm phụ trợ cho việc sản xuất của các ngành công nghiệp chính, và các doanh nghiệp chuyên sản xuất các linh phụ kiện này được hiểu là doanh nghiệp CNHT. Trong khuôn khổ của luận văn này, ta hiểu CNHT theo định nghĩa do Diễn đàn phát triển Việt Nam đưa ra năm 2006 từ đó xem CNHT là hoạt động công nghiệp cung cấp các đầu vào trung gian cho các ngành công nghiệp lắp ráp và chế biến.



Hình 1.1: Ngành công nghiệp hỗ trợ, gồm linh kiện và chế biến

Nguồn: Báo cáo điều tra xây dựng và tăng cường ngành công nghiệp phụ trợ tại Việt nam - KYOSHIRO ICHIKAWA (Tư vấn Đầu tư Cao cấp, Cục Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản tại Hà nội)

Hình 1.1 là một ví dụ thể hiện khái niệm và kết cấu cơ bản của ngành công nghiệp hỗ trợ. Ngành CNHT cần được coi là một cơ sở công nghiệp hoạt động với

nhều chức năng để phục vụ một số lượng lớn các ngành lắp ráp, chứ không nên coi nó đơn giản chỉ là ngành thu thập ngẫu nhiên những linh kiện sản xuất không liên quan. Bên cạnh đó, ngành CNHT không chỉ sản xuất linh kiện mà quan trọng hơn CNHT còn thực hiện quá trình hỗ trợ việc sản xuất các bộ phận nhựa và kim loại trong một số ngành như ngành sản xuất mô tô, ô tô, sản xuất điện tử, đóng tàu... (xem hình 1.2)



Hình 1.2: Ngành CNHT trên cơ sở có thể cung cấp đầu vào chung cho các ngành lắp ráp

Nguồn: Báo cáo điều tra xây dựng và tăng cường ngành công nghiệp phụ trợ tại Việt nam - KYOSHIRO ICHIKAWA (Tư vấn Đầu tư Cao cấp, Cục Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản tại Hà nội)

Trong nhiều văn bản, người ta có thể sử dụng thuật ngữ công nghiệp phụ trợ thay thế cho CNHT, tuy nhiên trên thực tế, công nghiệp hỗ trợ hay công nghiệp phụ trợ đều có nguyên gốc tiếng Anh là *supporting industry* nên xét về bản chất công nghiệp hỗ trợ và công nghiệp phụ trợ có ý nghĩa tương đương, do đó trong luận văn này, ta thống nhất sử dụng thuật ngữ “Công nghiệp hỗ trợ”.

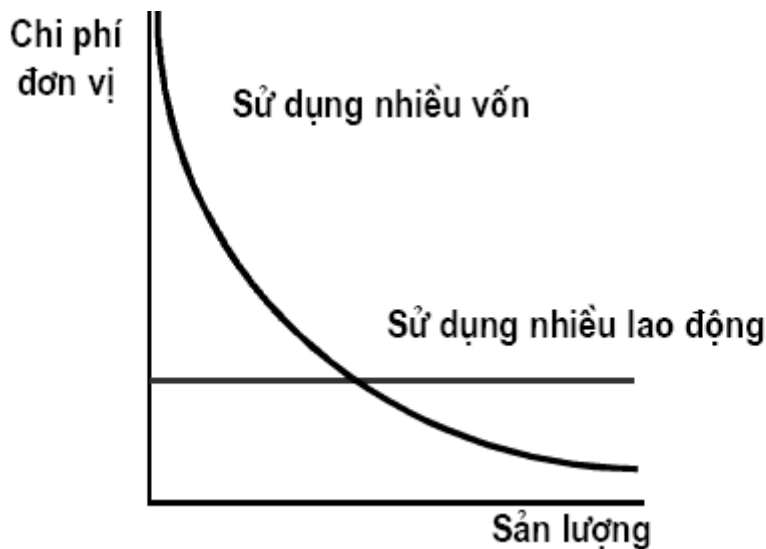
1.1.2. Đặc điểm của ngành Công nghiệp hỗ trợ

1.1.2.1. Có hiệu quả tăng dần theo quy mô

Hiệu quả tăng dần theo qui mô có nghĩa là nếu có một sự gia tăng đầu vào theo một tỉ lệ nào đó sẽ dẫn đến sự gia tăng đầu ra (sản lượng) với tỉ lệ cao hơn. Các ngành CNHT như tạo khuôn mẫu, gia công kim loại, ép nhựa cần nhiều vốn để đầu tư vào máy móc đắt tiền. Hơn nữa, những máy móc này lại không thể chia nhỏ được (tức là không thể mua từng phần máy móc được). Một khi đã đầu tư lắp đặt hệ

thống máy móc thì chi phí vốn cho nhà máy sẽ vẫn luôn ở một mức cố định cho dù hệ thống này được vận hành liên tục 24 giờ một ngày và 365 ngày một năm, hay chỉ vận hành trong một khoảng thời gian nhất định. Do vậy, chi phí vốn đơn vị (tổng chi phí chia cho số sản phẩm sản xuất) sẽ tỷ lệ nghịch với lượng sản phẩm đầu ra. Vì vậy CNHT là một ngành có hiệu quả tăng dần theo quy mô và để một doanh nghiệp hỗ trợ có thể tồn tại thì phải sản xuất phải đạt đến một mức sản lượng nhất định. Ví dụ, một nhà máy sản xuất được 600.000 linh kiện nhựa một năm sẽ đạt được hiệu quả sản xuất, trong khi một nhà máy khác chỉ sản xuất 2000 linh kiện nhựa một năm thì khó mà tồn tại được.

Hiệu quả tăng dần theo quy mô của việc sản xuất các sản phẩm hỗ trợ được thể hiện trong hình 1.3:



Hình 1.3: Giảm chi phí đơn vị trong CNHT

CNHT là ngành sử dụng nhiều vốn, ít công lao động, nên sẽ có chi phí đơn vị giảm dần theo quy mô sản lượng.

1.1.2.2. Lao động làm việc trong ngành CNHT thường đòi hỏi chuyên môn cao

Lao động làm việc trong ngành CNHT đòi hỏi chuyên môn cao vì các ngành công nghiệp hỗ trợ thường là các ngành công nghiệp sản xuất các chi tiết nhỏ, đòi hỏi có sự chính xác và tỉ mỉ cao. Nếu như các doanh nghiệp lắp ráp sử dụng nhiều nhân công không đòi hỏi trình độ cao để lắp ráp các bộ phận, thì lao động ở các doanh nghiệp CNHT phần lớn đòi hỏi có trình độ cao hơn, thường là các nhà vận hành máy móc, kiểm soát viên về chất lượng sản phẩm, các kỹ thuật viên và các kỹ

sur. Máy móc trong các ngành CNHT thường phức tạp hơn trong vận hành và các chi tiết, phụ kiện càng tinh xảo, phức tạp thì máy móc đòi hỏi công nghệ càng phải hiện đại, và người vận hành càng cần phải có trình độ để có khả năng vận hành. Đây là một điểm yếu của các nước đang phát triển vì phần lớn các nước này (trong đó có Việt Nam) thường là các nước có nguồn lao động dồi dào nhưng phần lớn lao động là lao động thủ công, trình độ chuyên môn nghiệp vụ thường có hạn chế.

1.1.2.3. Mang tính chuyên môn hóa sâu và hợp tác rộng

Một doanh nghiệp không thể ôm đồm thực hiện tất cả các khâu trong quá trình sản xuất từ sản xuất nguyên vật liệu, máy móc, công cụ đến lắp ráp bán thành phẩm và thành phẩm, hay sản xuất nhiều loại sản phẩm cùng một lúc. Thông thường một doanh nghiệp hỗ trợ chỉ tập trung chuyên môn hóa vào một khâu mà mình có khả năng làm tốt nhất. Và cùng với quá trình phân công lao động ngày càng sâu sắc, các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm phụ trợ không chỉ chuyên môn hóa theo từng sản phẩm mà còn theo từng chi tiết, từng bộ phận của sản phẩm. Việc chuyên môn hóa giúp nâng cao năng suất, giảm giá thành và cũng giúp ích cho việc đầu tư máy móc, công nghệ hiện đại, áp dụng các dây chuyền sản xuất mới. Chuyên môn hóa cũng là cơ sở dẫn tới nhu cầu phải có sự hợp tác rộng rãi giữa các doanh nghiệp để tạo ra sản phẩm cuối cùng. Các linh kiện, phụ kiện để có thể tích hợp được với nhau thì cần phải tuân theo những quy chuẩn chất lượng chung. Các doanh nghiệp phải có mối quan hệ mật thiết về mặt kỹ thuật và công nghệ để có thể tạo ra các sản phẩm hỗ trợ tốt nhất.

1.1.2.4. Các doanh nghiệp hỗ trợ thường là các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Các SME là các doanh nghiệp có quy mô vốn và quy mô lao động hạn chế nhưng lại có khả năng chuyên môn hóa cao. Hầu hết các doanh nghiệp chỉ có thể đủ vốn để đầu tư chuyên môn hóa sản xuất một loại sản phẩm hoặc một loại chi tiết nhất định, chứ không đủ tiềm lực để sản xuất nhiều sản phẩm hay chi tiết cùng một lúc do vậy, hiện nay hoạt động sản xuất trong công nghiệp hỗ trợ thường được tiến hành tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hoạt động của các SME này luôn gắn liền với hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp lớn từ đó các SME thường có mối liên hệ chặt chẽ về kinh tế, kỹ thuật với các doanh nghiệp lớn. Khi

mối liên hệ này trở nên thường xuyên và ổn định thì các SME có thể trở thành vệ tinh của các doanh nghiệp lắp ráp lớn.

1.1.2.5. Khách hàng của ngành công nghiệp hỗ trợ có thể ở trong và ngoài nước

Bên cạnh việc cung cấp cho các doanh nghiệp lắp ráp trong nước, đối với các nước có ngành CNHT phát triển, sản phẩm của ngành CNHT có thể được xuất khẩu ra nước ngoài cung cấp cho các công ty lắp ráp nước ngoài hay mạng lưới các chi nhánh của các công ty xuyên quốc gia nằm ở nước ngoài. Để thực hiện điều này, các sản phẩm hỗ trợ phải đáp ứng được các tiêu chuẩn chất lượng, tiêu chuẩn xuất khẩu, đáp ứng các yêu cầu của nhà lắp ráp nước ngoài.

1.1.3 Các hình thức công nghiệp hỗ trợ hiện nay và các cấp hỗ trợ

1.1.3.1. Các hình thức công nghiệp hỗ trợ

Có ba loại hình công nghiệp hỗ trợ phổ biến như sau :

- Hỗ trợ “ruột” là loại hình khá phổ biến ở các nước công nghiệp, được các tập đoàn mạnh ứng dụng khá thành công. Theo loại hình này, một tập đoàn công nghiệp sẽ thành lập và phát triển cho mình một mạng lưới các nhà cung cấp dưới hình thức công ty mẹ - công ty con. Các công ty cung cấp chỉ thực hiện sản xuất linh kiện, phụ tùng quan trọng, hàm chứa các bí quyết công nghệ theo yêu cầu của các công ty lắp ráp trong tập đoàn.

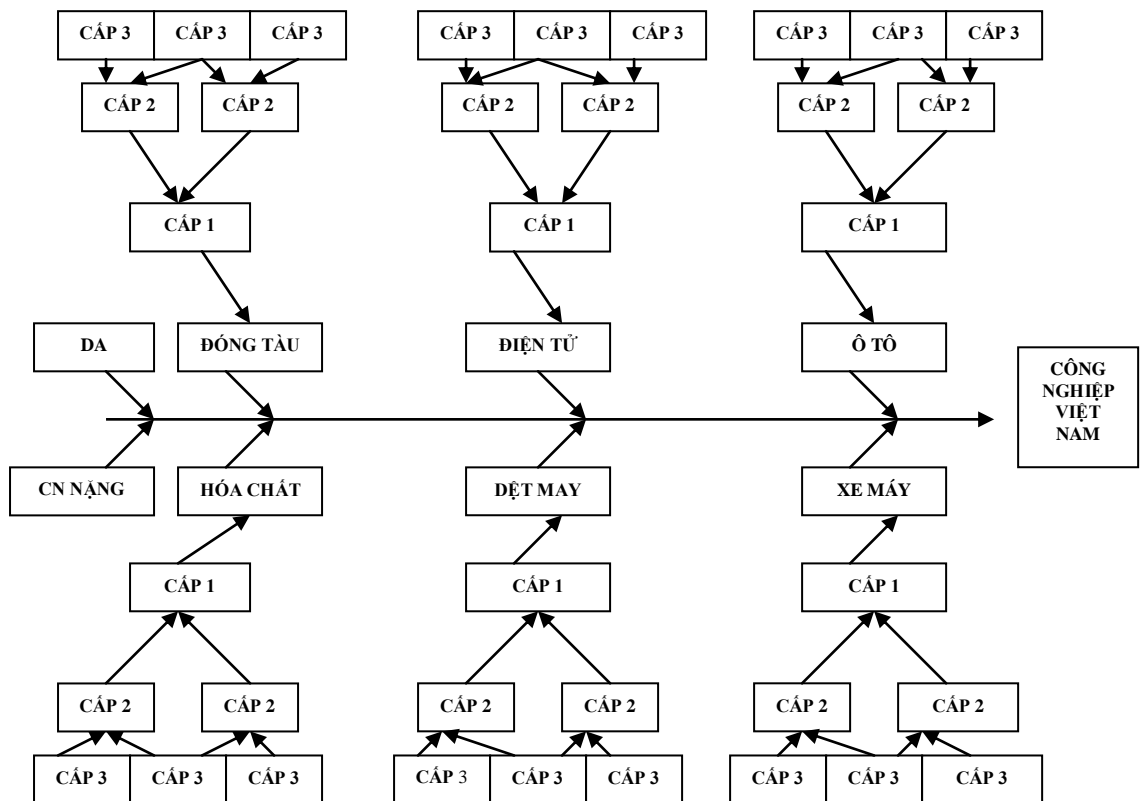
- Hình thức “hợp đồng” là loại hình công nghiệp hỗ trợ được thực hiện theo cam kết giữa các nhà cung cấp với các công ty lắp ráp theo từng yêu cầu và trong từng thời điểm nhất định đối với các linh kiện ít quan trọng hơn

- Hình thức “thị trường” là loại hình mà các phụ tùng, phụ kiện có tính phổ biến, không chứa đựng nhiều bí quyết công nghệ, được các nhà sản xuất bán trên thị trường, không theo một cam kết nào với các nhà lắp ráp. Các công ty lắp ráp có thể tự do lựa chọn các sản phẩm mình cần trên thị trường.

1.1.3.2 Các cấp trong công nghiệp hỗ trợ

Mối quan hệ giữa ngành công nghiệp chính và công nghiệp hỗ trợ được thể hiện theo hình 1.4 . Việc sản xuất các sản phẩm hỗ trợ được phân chia thành nhiều cấp, có mối quan hệ với nhau hoặc với công nghiệp chính. Theo quan điểm của VDF, công nghiệp hỗ trợ có thể chia làm ba cấp (Xem hình 1.4). Các doanh nghiệp

hỗ trợ cấp 3 là các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm đầu vào cho các doanh nghiệp hỗ trợ cấp 2. Các doanh nghiệp hỗ trợ cấp 2 cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp hỗ trợ cấp 1. Các doanh nghiệp hỗ trợ cấp 1 cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp sản xuất ra các sản phẩm cuối cùng. Tuy nhiên, sự phân cấp này chỉ mang tính tương đối do một doanh nghiệp có thể thuộc nhiều cấp khác nhau tùy thuộc vào ngành sản xuất và sản phẩm hỗ trợ.



Hình 1.4: Các cấp trong công nghiệp hỗ trợ

Nguồn: Diễn đàn phát triển Việt Nam (2007), Xây dựng năng lực công nghệ nội sinh: Vai trò của chính phủ trong xây dựng công nghiệp phụ trợ.

1.1.4 Các phương thức sản xuất trong công nghiệp hỗ trợ

Có hai loại cấu trúc sản xuất CNHT phổ biến là cấu trúc mô-đun và cấu trúc tích hợp. Trong cấu trúc mô-đun, cách thức liên kết giữa các bộ phận được tiêu chuẩn hóa để tạo ra sự liên kết dễ dàng. Ví dụ, máy tính cá nhân để bàn là một loại sản phẩm đặc trưng của sản xuất theo cấu trúc mô-đun, trong đó các bộ phận của nó có thể dễ dàng mua khắp thế giới để lắp ráp lại với nhau. Ngược lại trong cấu trúc

tích hợp, sự liên kết hết sức phức tạp và việc cải tiến sản xuất phải trải qua nhiều thử nghiệm cũng như thất bại. Ví dụ, ô tô phải được sản xuất theo cấu trúc tích hợp nếu muốn đạt được đa mục tiêu như hoạt động tốt, tiện lợi, tiết kiệm nhiên liệu, an toàn ... Cấu trúc mô-đun phù hợp với việc sản xuất các sản phẩm có tính đại trà, thời gian sản xuất ngắn với chi phí thấp, trong khi cấu trúc tích hợp lại theo đuổi các sản phẩm có chất lượng cao và trong một thời gian dài.

Nhật Bản là nước có nền sản xuất theo cấu trúc tích hợp nên Nhật Bản rất coi trọng việc vận hành nhà máy và liên kết sản phẩm có hiệu quả. Ngược lại, Hoa Kỳ lại nổi bật với nền sản xuất theo mô-đun và thực hiện tốt việc phân đoạn chuỗi cung cấp của một sản phẩm thành các phần phù hợp, chuẩn hóa chúng và tạo lợi nhuận nhờ những cải tiến trong việc kết hợp các thành phần này. Trung Quốc cũng là nước có nền sản xuất theo mô-đun, nhưng lợi thế cạnh tranh của Trung Quốc dựa vào các sản phẩm mô-đun sử dụng nhiều lao động, chứ không phải các sản phẩm mô-đun sử dụng nhiều tri thức như của Hoa Kỳ. Có thể coi Trung Quốc là nước có nền sản xuất bán mô-đun vì nền sản xuất của nước này có đặc điểm chính là sản xuất nhiều sản phẩm bằng việc bắt chước mẫu mã và công nghệ, chứ không phải bằng việc tự cải tiến.

Có thể thấy được sự khác nhau giữa phương thức sản xuất mô-đun và sản xuất tích hợp qua bảng 1.5

Bảng 1.5: So sánh giữa sản xuất mô-đun và sản xuất tích hợp

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

Nguồn: Diễn đàn phát triển Việt Nam (2006), Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam dưới góc nhìn của các nhà sản xuất Nhật Bản.

Như vậy, việc lựa chọn sản xuất công nghiệp hỗ trợ theo phương thức sản xuất mô-đun hay phương thức sản xuất tích hợp là tùy thuộc vào tình hình và điều kiện cụ thể của từng quốc gia nhằm theo đuổi mục tiêu riêng của từng nước sao cho phát huy tốt nhất mọi nguồn lực của nước đó để phát triển công nghiệp hỗ trợ.

1.2. Vai trò và các nhân tố ảnh hưởng tới công nghiệp hỗ trợ

1.2.1. Vai trò của công nghiệp hỗ trợ

1.2.1.1. Giúp tăng giá trị sản xuất của quốc gia trong chuỗi giá trị toàn cầu

Mỗi sản phẩm được tạo ra đều có giá trị bao gồm một xâu chuỗi mắt xích nhiều giá trị kết nối tạo nên. Các mắt xích tạo nên giá trị cuối cùng của một sản phẩm ngày nay đã vượt ra ngoài biên giới quốc gia - lãnh thổ, hoặc một sản phẩm thuần túy ra đời tại một địa phương cụ thể nhưng vẫn mang giá trị toàn cầu do nền kinh tế khu vực và thế giới ngày càng có sự hội nhập sâu sắc. Chuỗi giá trị toàn cầu cho phép các công đoạn của chuỗi đặt tại nhiều địa điểm (quốc gia) khác nhau có khả năng đạt hiệu quả cao nhất với chi phí thấp nhất.

Trong chuỗi giá trị toàn cầu, các học giả thế giới cho rằng chu trình sáng tạo ra giá trị tăng thêm của một ngành công nghiệp được chia thành ba khu vực.

- ✓ Khu vực thượng nguồn (up-stream) bao gồm các hoạt động nghiên cứu, triển khai, thiết kế, sản xuất các bộ phận, linh kiện.
- ✓ Khu vực trung nguồn (mid-stream) là công đoạn lắp ráp gia công.
- ✓ Khu vực hạ nguồn (down-stream) bao gồm hoạt động khai thác thị trường, tiếp thị và xây dựng mạng lưới lưu thông, chiến lược, thương hiệu.

Giá trị tăng thêm ở hai khu vực thượng nguồn và hạ nguồn là rất cao, còn khu vực trung nguồn là tương đối thấp. Theo số liệu điều tra do tổ chức Jetro tiến hành tại các cơ sở lắp ráp cơ khí của các nhà đầu tư Nhật Bản ở Đông Nam Á, chi phí linh kiện phụ tùng chiếm tới 70-90% giá thành sản phẩm, trong khi chi phí về nhân công chỉ chiếm khoảng 10%. [10]

Những nước có nền công nghiệp phát triển nằm chủ yếu ở khâu thượng nguồn và khâu hạ nguồn. Từ việc làm chủ khâu thượng nguồn, phát triển mạnh khâu hạ nguồn, chuyển dịch khâu trung nguồn sang các nước đang phát triển, họ đã nắm giữ phần lớn – thậm chí hầu hết giá trị gia tăng của sản phẩm, và những gì mà

các nước nhận gia công, lắp ráp các sản phẩm nhận được chỉ là phần tiền công ít ỏi với giá lao động rẻ.

Với những nước có nền công nghiệp bắt đầu phát triển khi hội nhập ngày càng sâu vào nền kinh tế khu vực và toàn cầu, việc chỉ sản xuất lắp ráp những hàng hóa đơn giản mang lại những giá trị gia tăng rất thấp. Vậy làm thế nào để những nước này nhận được nhiều giá trị gia tăng hơn trong chuỗi giá trị toàn cầu, và gia tăng vị thế của ngành công nghiệp của một quốc gia. Câu trả lời là: cùng với việc mở rộng khu vực “trung nguồn” và “hạ nguồn”, các quốc gia cần quan tâm và nỗ lực tiến về phía “thượng nguồn”, trong đó phát triển công nghiệp hỗ trợ là một hướng ưu tiên quan trọng.

1.2.1.2 Thúc đẩy quá trình hiện đại hoá công nghiệp của một quốc gia

CNHT tạo điều kiện cho một hệ thống sản xuất công nghiệp hiệu quả, một nguồn nhân lực hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp có trình độ cao, tạo điều kiện cho các ngành công nghiệp chính phát triển. Phát triển CNHT giúp các doanh nghiệp không cần phải thực hiện tất cả các khâu trong quá trình sản xuất, từ sản xuất nguyên vật liệu, máy móc, công cụ lắp ráp thành phẩm và bán thành phẩm. Việc chuyên môn hóa tạo điều kiện cho doanh nghiệp đầu tư máy móc, cải tiến công nghệ, từ đó nâng cao chất lượng và cắt giảm chi phí. CNHT còn là nền tảng cho các ngành công nghiệp nội địa phát triển. Chỉ có phát triển công nghiệp phụ trợ, thì các ngành ô tô, dệt may, điện tử, đóng tàu ... mới có thể phát triển một cách ổn định và bền vững. Bên cạnh đó, khi phát triển CNHT, sẽ tạo ra nhiều việc làm mới cho người lao động. Phát triển CNHT cũng có nghĩa là phát triển được nguồn nhân lực có trình độ cao hơn, vượt qua yêu cầu của việc lắp ráp đơn giản tiến tới trình độ lao động đòi hỏi kỹ năng, tay nghề đáp ứng yêu cầu tăng trưởng bền vững và tăng sức cạnh tranh với các quốc gia cùng có lợi thế về nguồn lao động rẻ.

1.2.1.3. Nâng cao khả năng cạnh tranh cho hàng công nghiệp xuất khẩu, giảm nhập siêu

Khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu phụ thuộc vào 3 yếu tố cơ bản: chi phí, chất lượng, và thời gian thực hiện đơn hàng và giao hàng. Thứ nhất, việc phát triển ngành CNHT trong nước có thể giúp làm giảm chi phí sản xuất của các doanh nghiệp lắp ráp, và giảm thời gian giao hàng do giảm thời gian vận chuyển lưu kho

lưu bãi trong nhập khẩu. Thứ hai, chi phí sản xuất của doanh nghiệp sẽ giảm dần. Chi phí của một sản phẩm bao gồm chi phí nguyên vật liệu đầu vào, chi phí nhân công, chi phí sản xuất và chi phí cho hoạt động logistics... Tùy vào đặc điểm từng ngành nghề, từng sản phẩm mà tỷ lệ giữa các chi phí có thể khác nhau. Tuy nhiên, xét đến sản phẩm công nghiệp thì chi phí nguyên vật liệu đầu vào, linh kiện phụ tùng lại là lớn nhất. CNHT không phát triển sẽ làm cho các công ty lắp ráp và những công ty sản xuất thành phẩm cuối cùng không thể mua các sản phẩm trên thị trường nội địa do đó phát sinh nhu cầu nhập khẩu. Khi đó họ sẽ phải chịu thêm chi phí vận chuyển, bảo hiểm, rủi ro về thời gian, các tranh chấp nếu có. Những chi phí này làm gia tăng phí tổn đầu vào, dẫn tới giá thành sản xuất cao, hơn thế nữa chất lượng của hàng hoá lại không được đảm bảo do không thể kiểm soát được đầu vào linh phụ kiện mà phụ thuộc hoàn toàn vào chất lượng linh phụ kiện nhập khẩu, những yếu tố trên đã làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng hóa kết quả là hàng hóa khó xuất khẩu hơn.

Bên cạnh đó việc nhập khẩu cũng làm tăng tỉ lệ nhập siêu cho nền kinh tế. Quốc gia nào có ngành CNHT kém phát triển, quốc gia đó phải nhập khẩu một lượng lớn linh phụ kiện để phục vụ cho các doanh nghiệp lắp ráp trong nước. Phát triển CNHT không những giúp cải tiến công nghệ mà còn giúp cho các doanh nghiệp có thể mua sắm đầu vào ngay trong thị trường nội địa, thay vì phải nhập khẩu.

1.2.1.4 Đón nhận chuyển giao công nghệ và thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài

Các ngành CNHT có vai trò đặc biệt quan trọng đối với các chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất nước ngoài đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Việc phát triển CNHT sẽ mang lại lợi ích cho cả doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp phụ trợ. Các nhà lắp ráp FDI có thể giảm những chi phí phụ thêm như chi phí vận chuyển, lưu kho liên quan đến việc nhập khẩu. Các nhà cung cấp nội địa có thể nâng cao sản lượng sản xuất và tiếp thu những kỹ thuật sản xuất tiên tiến thông qua quan hệ làm ăn với các nhà lắp ráp FDI.

Nhu cầu về các sản phẩm CNHT của các doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực gia công, lắp ráp thường là rất lớn. Bởi lẽ, để lắp ráp hoàn chỉnh một chiếc ô tô, người ta cần tới 20.000 – 30.000 linh kiện với các chi tiết khác nhau. Với một khối

lượng khổng lồ phụ tùng, linh kiện như vậy, ngay cả những tập đoàn công nghiệp lớn, có đủ năng lực chuyên môn, tài chính, nguồn nhân lực cũng không thể tự làm hết được tất cả các công đoạn một cách hiệu quả vì độ rủi ro lớn. Thay vào đó, họ chỉ đảm nhiệm những khâu trọng yếu nhất rồi sử dụng phụ tùng, linh kiện của các doanh nghiệp vệ tinh trong ngành CNHT để lắp ráp hoàn chỉnh thành phẩm và nắm giữ hệ thống phân phối. Nếu CNHT không phát triển, các nhà cung cấp không đáp ứng được các nhu cầu của các nhà lắp ráp, thì các nhà lắp ráp phải tiến hành nhập khẩu. Do đó, có thể khẳng định rằng, sự yếu kém của ngành CNHT chính là một yếu tố làm hạn chế sức cạnh tranh của hàng hóa trên thị trường, đánh mất sức hấp dẫn đối với các doanh nghiệp FDI

Các công ty đa quốc gia khi quyết định có nên mở rộng đầu tư sản xuất ở một quốc gia không bên cạnh việc xem xét về nguồn nhân lực, còn xem xét cả về tình hình CNHT ở quốc gia đó. Việc công nghiệp hỗ trợ phát triển ở một nước sẽ khiến cho nước đó hấp dẫn hơn trong con mắt của nhà đầu tư do họ có thể tận dụng nguồn linh phụ kiện, đầu vào sản xuất ngay trong nước mà không phải nhập khẩu, và các MNCs có thể xây dựng được các chiến lược sản xuất kinh doanh, giảm giá thành sản xuất tốt hơn trong môi trường có CNHT phát triển.

1.2.2. Những nhân tố ảnh hưởng tới sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ

1.2.2.1. Dung lượng thị trường

Dung lượng thị trường lớn đóng vai trò rất quan trọng đối với CNHT vì ngành này luôn đòi hỏi phải có lượng đặt hàng tối thiểu tương đối lớn thì mới có thể tham gia vào thị trường. Nói chung, điều này phản ánh một thực tế là CNHT thường đòi hỏi đầu tư nhiều vốn hơn công nghiệp lắp ráp – ngành thường đòi hỏi nhiều lao động. Một nhà sản xuất linh phụ kiện ô tô đã nhận định rằng, chỉ cần dung lượng thị trường lớn thì dù không có chính sách hỗ trợ nào, CNHT vẫn sẽ phát triển một cách tự nhiên. Đặc điểm của CNHT là loại hình công nghiệp có hiệu quả tăng dần theo quy mô. Sản phẩm của CNHT là các sản phẩm máy móc linh kiện, phụ tùng khó có thể được làm thủ công. Các chi tiết, phụ kiện càng tinh xảo, phức tạp và chi phí càng cao thì sau khi đã đầu tư, thì doanh nghiệp càng sản xuất nhiều, thì tỉ lệ giữa chi phí cố định trên một sản phẩm càng giảm xuống, và điều này mang lại hiệu quả, giúp mau chóng bù đắp được chi phí đầu tư ban đầu. Đây chính là lý do tại sao các

nhà sản xuất linh kiện cần được đảm bảo dung lượng thị trường phải đủ lớn (hoặc dung lượng thị trường sẽ lớn trong tương lai gần) trước khi họ quyết định đầu tư vào. Nếu một quy mô cầu đủ lớn thì sẽ là nhân tố thuận lợi giúp phát triển CNHT.

Trong trường hợp dung lượng thị trường trong nước hạn hẹp, nhưng lại có thể tìm kiếm được thị trường xuất khẩu, thì CNHT vẫn có thể phát triển. Đối với các nhà cung cấp linh kiện điều này có thể tiến hành trực tiếp thông qua việc xuất khẩu linh kiện hoặc tiến hành gián tiếp thông qua việc cung cấp linh kiện cho các nhà lắp ráp nội địa có khả năng xuất khẩu các sản phẩm cuối cùng

Để xuất khẩu trực tiếp linh kiện, một câu hỏi quan trọng đặt ra là tính cạnh tranh quốc tế của các sản phẩm. Chỉ có những linh kiện thỏa mãn các điều kiện sau mới có khả năng xuất khẩu. Thứ nhất, những sản phẩm này phải đạt được tính cạnh tranh về chi phí bằng cách khai thác triệt để các lợi thế tương đối của quốc gia như lao động rẻ và cần cù. Thứ hai, các linh kiện và nguyên liệu sử dụng trong quá trình sản xuất phải có chi phí thấp và mức thuế suất phải bằng 0% hoặc rất thấp. Thứ ba, các sản phẩm này phải có kích thước tương đối nhỏ gọn và giá trị cao. Thứ tư, hệ thống các dịch vụ hậu cần phải hoàn thiện nhằm tối thiểu hóa chi phí và thời gian vận chuyển. Nói cách khác các linh kiện xuất khẩu phải có hàm lượng lao động cao, kích cỡ nhỏ gọn và giá trị lớn. Ngoài ra, những linh kiện này phải là những bộ phận/chi tiết không đòi hỏi quy định nghiêm ngặt về thời gian giao hàng (do khi xuất khẩu cần phải chịu thời gian về vận chuyển từ quốc gia này sang quốc gia khác, thời gian giao nhận hàng, lưu kho bên bãi).

1.2.2.2. Kênh thông tin dành cho công nghiệp hỗ trợ

Kênh thông tin tốt có thể giúp các nhà lắp ráp và các doanh nghiệp hỗ trợ có thể tìm đến nhau. Doanh nghiệp hỗ trợ biết được các nhà lắp ráp đang có nhu cầu gì, số lượng sản phẩm là bao nhiêu, chất lượng như thế nào và các doanh nghiệp lắp ráp có thể biết được doanh nghiệp cung cấp mà họ có thể hợp tác đang ở đâu. Kênh thông tin cũng giúp cho các doanh nghiệp tiếp cận được với các nguồn vốn để có thể mua sắm máy móc và trang thiết bị doanh nghiệp. Việc xây dựng một kênh thông tin tốt sẽ giúp doanh nghiệp sản xuất hiệu quả hơn và tăng tính cạnh tranh. Ngày nay, kênh thông tin, mạng lưới các doanh nghiệp lắp ráp và các doanh nghiệp

hỗ trợ không chỉ bó hẹp ở phạm vi trong nước mà còn trên phạm vi khu vực và quốc tế.

Bên cạnh đó kênh thông tin giữa Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp được thực hiện một cách hiệu quả sẽ tạo điều kiện tốt cho việc hoạch định chính sách dành cho CNHT, cũng như sự phối kết hợp giữa các bộ ngành liên quan. Quá trình hoạch định chính sách cần có sự tham gia của những công ty đóng vai trò chủ chốt, đặc biệt là các công ty tư nhân và các doanh nghiệp FDI. Nếu không có các kênh thông tin hiệu quả để trao đổi thông tin và các mối quan tâm giữa cộng đồng doanh nghiệp và các nhà hoạch định chính sách thì chính sách được hoạch định sẽ không thể hiệu quả, thiết thực và có vai trò tốt trong việc thúc đẩy sự phát triển của các ngành CNHT

1.2.2.3. Tiêu chuẩn công nghiệp và tiêu chuẩn an toàn dành cho các sản phẩm CNHT

Việc xây dựng những tiêu chuẩn công nghiệp, các trung tâm kiểm định chất lượng là rất cần thiết, vì nó giúp các doanh nghiệp hỗ trợ có thể biết được vị trí chất lượng sản phẩm của mình đang đứng ở đâu, có được định hướng trong phát triển và đầu tư. Các nhà lắp ráp cũng có thể dễ dàng hơn trong việc mua sắm các sản phẩm hỗ trợ, kiểm tra chất lượng sản phẩm và lựa chọn nhà cung cấp. Việc không có các tiêu chuẩn về an toàn và công nghiệp sẽ cản trở sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ, có thể xảy ra tình trạng nhập khẩu thành phẩm chất lượng thấp và gây trở ngại cho các nhà lắp ráp trong nước mở rộng kinh doanh. Các nhà cung cấp trong nước có thể gặp khó khăn trong việc xây dựng tiêu chuẩn chất lượng riêng cho đơn vị mình từ đó gặp khó khăn trong việc định hướng cho quá trình sản xuất.

1.2.2.4. Nguồn nhân lực công nghiệp chất lượng cao

Một trong những nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến sự phát triển lâu dài của các ngành CNHT là nguồn lao động có kỹ năng cao. Với nhiều quy trình sản xuất khác nhau, chúng ta cũng có nhiều loại lao động kỹ năng cao. Đó là:

* *Kỹ sư quản lý dây chuyền sản xuất*: là những người có khả năng quản lý và cải tiến toàn bộ quy trình sản xuất của một nhà máy, chứ không chỉ có một kỹ năng cụ thể.

* *Những kỹ sư khuôn mẫu giàu kinh nghiệm*: là những người có thể thiết kế, sản xuất và điều chỉnh những sản phẩm khuôn mẫu đạt đến độ hoàn hảo, và những người này có thể cảm nhận sự khác biệt đến từng milimet đối với các sản phẩm

* *Những người lắp ráp trình độ cao*: là những người có thể tự lắp ráp toàn bộ sản phẩm một cách hoàn chỉnh, và vì thế họ có thể có những gợi ý xác đáng để cải thiện từng chi tiết trong sản phẩm đó.

Nguồn nhân lực là điều rất quan trọng trong việc phát triển công nghiệp hỗ trợ vì nhân lực trong các ngành công nghiệp hỗ trợ phần lớn là lao động có trình độ cao để vận hành các máy móc, kiểm soát chất lượng sản phẩm, và quản lý sản xuất. Nguồn nhân lực cũng đóng vai trò quan trọng trong việc cải tiến máy móc, hay sáng tạo tìm tòi ra những cái mới. Theo quan điểm của nhiều doanh nghiệp, nguồn nhân lực còn quan trọng hơn máy móc. Trong nhiều trường hợp, công nhân có trình độ cao vận hành máy móc cũ thậm chí còn hiệu quả hơn công nhân không có trình độ vận hành máy móc mới. Nếu không có những con người giỏi, máy móc và công nghệ cao cũng không thể mang lại thành công cho doanh nghiệp hỗ trợ.

1.2.2.5. Các liên kết khu vực và toàn cầu, ảnh hưởng của các tập đoàn xuyên quốc gia

Mạng lưới phân công lao động quốc tế phát triển ngày càng nhanh và ngày càng chặt chẽ khiến cho khái niệm ngành công nghiệp của một nước riêng biệt bị lu mờ dần và bị thay thế bởi khái niệm ngành công nghiệp của khu vực hay cao hơn là công nghiệp của châu lục. Mạng lưới phân công lao động giờ đây không chỉ bó hẹp trong một nước mà còn mở rộng ra trên cả khu vực hay toàn cầu. Các nước đang hợp tác với nhau trên mọi lĩnh vực, trong đó có lĩnh vực công nghiệp và công nghiệp hỗ trợ. Điều này ảnh hưởng đến mỗi quốc gia trong việc quyết định mức độ đầu tư và các ngành CNHT của nước mình, việc đầu tư được tiến hành để phù hợp không những với tình hình trong nước mà còn phải phù hợp với tình hình thế giới, với tình hình của các liên kết mà mỗi quốc gia tham gia.

Các tập đoàn xuyên quốc gia có ảnh hưởng to lớn đến sự phát triển kinh tế quốc tế. Với nguồn lực to lớn về tài chính, khoa học công nghệ, các tập đoàn này có mạng lưới sản xuất và phân phối rộng với chiến lược phát triển và thương hiệu thống nhất, các bộ phận trong mạng lưới đó được chuyên môn hóa hợp lý nhằm

khai thác lợi thế mỗi quốc gia và mỗi khu vực. Chiến lược, chính sách đầu tư của các tập đoàn xuyên quốc gia vào một nước sẽ có ảnh hưởng lớn tới ngành CNHT của nước nhận đầu tư.

1.2.2.6. Chính sách của chính phủ.

Chính phủ mỗi nước có những định hướng riêng về sự phát triển công nghiệp hỗ trợ của nước mình. Định hướng của chính phủ sẽ quyết định các bước đi và tương lai của ngành công nghiệp hỗ trợ. Khi ngành công nghiệp hỗ trợ còn chưa phát triển, thì vai trò chính sách của chính phủ lại càng quan trọng. Chính sách đúng sẽ là những cú hích cho các doanh nghiệp hỗ trợ, giúp các doanh nghiệp hỗ trợ tháo gỡ các khó khăn về vốn, lao động, thông tin... thúc đẩy sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ. Các chính sách khuyến khích phát triển khu vực CNHT bao gồm: chính sách nội địa hóa, chính sách đầu tư phát triển CNHT, chính sách thuế nhập khẩu và khâu sản xuất các sản phẩm hỗ trợ, mức độ đầu tư của chính phủ vào nghiên cứu khoa học và công nghệ ở khu vực CNHT.

Như vậy, công nghiệp hỗ trợ là một ngành công nghiệp có vai trò hết sức to lớn và quan trọng đối với nền công nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung của mỗi quốc gia. Đối với các quốc gia đang phát triển (trong đó có Việt Nam), việc phát triển công nghiệp hỗ trợ lại càng có vai trò quan trọng vì phát triển một nền tảng công nghiệp hỗ trợ tốt đồng nghĩa với việc làm thay đổi căn bản nền sản xuất công nghiệp, gia tăng giá trị sản phẩm đẩy nhanh quá trình tham gia hội nhập sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu, nâng cao vị thế và khả năng cạnh tranh của các sản phẩm trên trường quốc tế, do vậy, việc nghiên cứu sự phát triển công nghiệp hỗ trợ của các nước có công nghiệp hỗ trợ phát triển như Nhật Bản để từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm cho quá trình phát triển công nghiệp hỗ trợ trong nước là rất cần thiết. Chương II của luận văn sẽ làm rõ những nét tổng quan về sự phát triển công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản cũng như công nghiệp hỗ trợ trong một số ngành công nghiệp hỗ trợ chính tại Nhật Bản như công nghiệp ô tô, công nghiệp điện tử và công nghiệp dệt may.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG NGÀNH CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ CỦA NHẬT BẢN

2.1. Tổng quan về công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản:

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản:

Công nghiệp hỗ trợ đã được hình thành từ lâu tại Nhật. Nó xuất hiện và tồn tại cùng với quá trình công nghiệp hóa và biến đổi theo thời gian cùng với sự thay đổi của các yếu tố tác động tới môi trường kinh doanh, các yếu tố gây ảnh hưởng tới mối quan hệ giữa các ngành công nghiệp chính và công nghiệp hỗ trợ.

Lúc đầu vào khoảng những năm 40-50 của thế kỷ 20, khái niệm về công nghiệp hỗ trợ của người Nhật cũng chưa thực sự rõ ràng, người ta không dùng khái niệm “công nghiệp hỗ trợ” mà thường chỉ dùng khái niệm “thầu phụ” để chỉ các doanh nghiệp hoặc các nhà cung cấp nhỏ hơn hoạt động theo các hợp đồng nhỏ để hoàn thành hoặc giúp đỡ hoàn thành các phần của sản phẩm của các công ty lớn đôi khi được gọi là công ty mẹ[12]. Khái niệm “thầu phụ” xuất phát từ chính thực tế của các doanh nghiệp Nhật Bản thời bấy giờ là một doanh nghiệp lớn sản xuất ra một sản phẩm thường có một hệ thống các doanh nghiệp nhỏ hơn hay các nhà cung cấp của mình cung cấp các nguyên vật liệu, phụ tùng.. phục vụ sản xuất của doanh nghiệp lớn. Mô hình sơ khai về công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản thường được thấy dựa trên một sự mất cân đối về năng lực áp đặt giá giữa một bên là các công ty lớn áp giá và một bên là các công ty nhỏ bị áp giá. Hình 2.1 chỉ ra mô hình thầu phụ cơ bản thường hay được dùng đối với các doanh nghiệp điện tử và ô tô của Nhật Bản. Mô hình này gồm 4 phân tầng:

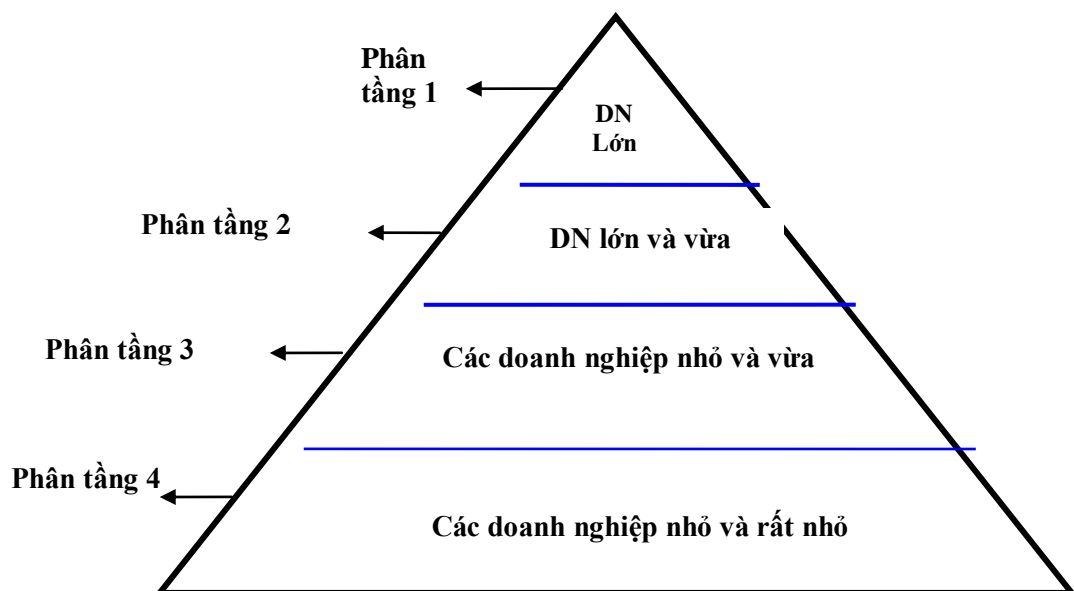
Ở tầng trên cùng là các doanh nghiệp lớn bao gồm những doanh nghiệp lắp ráp các thiết bị điện tử và ô tô cùng cả những nhà sản xuất linh phụ kiện hoàn chỉnh. Một số các doanh nghiệp sản xuất linh phụ kiện ô tô còn là các công ty đa quốc gia có quy mô vốn lớn hơn quy mô vốn của các doanh nghiệp lắp ráp ô tô. Các công ty sản xuất thiết bị điện tử lớn thường cung cấp linh kiện cho các nhà lắp ráp xe hơi. Giao dịch giữa các doanh nghiệp ở phân tầng trên cùng không được coi là hoạt động nhận thầu.

Phân tầng thứ hai là các doanh nghiệp lớn và vừa chuyên lắp ráp các linh phụ kiện và cung cấp cho các doanh nghiệp ở phân tầng thứ nhất. Các doanh nghiệp ở phân tầng thứ hai có ba đặc điểm chung:

- * Khả năng khác biệt hoá công nghệ không thể bị bắt chước bởi công ty khác

- * Đóng vai trò trong việc đồng hợp tác giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp ở phân tầng thứ hai thu thập linh phụ kiện từ các doanh nghiệp từ phân tầng thứ 3 và lắp ráp chúng. Vì các doanh nghiệp này có thể quản lý về chất lượng và việc giao các linh phụ kiện do đó có thể làm giảm tổng giá thành sản xuất. Các doanh nghiệp lớn hưởng lợi từ quan hệ này bằng cách tiết kiệm chi phí quản lý gắn liền với việc hợp tác và giám sát các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trường hợp Toyota là một ví dụ: Toyota quan hệ gián tiếp với hơn 30.000 doanh nghiệp đồng thời có giao dịch trực tiếp với hàng trăm doanh nghiệp khác.

- * Các doanh nghiệp đó có khả năng thiết kế linh kiện sản phẩm. Các doanh nghiệp lớn cung cấp các thiết kế phức tạp cho các doanh nghiệp ở phân tầng thứ hai và các doanh nghiệp này tự mình thiết lập các tiêu chuẩn kỹ thuật. Trong một số trường hợp, các doanh nghiệp ở phân tầng thứ 1 và thứ 2 là nhà đồng hợp tác để tạo nên sản phẩm mới.



Hình 2.1: Mô hình công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản

Nguồn: ADBI Working Paper Series – SME in Japan: Surviving the long – term recession

Ở phân tầng thứ ba là các doanh nghiệp vừa và nhỏ chuyên môn hoá trong sản xuất các linh phụ kiện và các qui trình sản xuất cụ thể.

Phân tầng thứ 4 là các doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ hầu hết là các doanh nghiệp được quản lý và sở hữu theo hình thức gia đình đảm trách các quy trình tương đối đơn giản ở mức độ thấp hơn.

Mục đích của việc dùng các nhà thầu phụ của các công ty lớn về cơ bản là một cách để làm giảm việc đầu tư vốn cố định bằng cách chuyển việc đầu tư đó cho các nhà thầu phụ, khai thác triệt để sự khác biệt về giá lao động giữa công ty lớn và công ty nhỏ (mà giá lao động thường cao hơn ở các công ty lớn), làm giảm các chi phí thu mua, và phần lớn là thường cố gắng chuyển bớt những ảnh hưởng về suy thoái tạm thời cho các nhà cung cấp. Sự mất cân đối đó đã tạo ra một áp lực lớn đối với các nhà cung cấp: họ phải cố gắng cắt giảm chi phí và cung ứng hàng hóa đúng chất lượng yêu cầu, mặt khác họ lại bị mất các khách hàng của họ. Do vậy những động lực sản xuất của các nhà cung cấp này thường thấp hơn các nhà cung cấp là một phần trong mô hình phân tầng của doanh nghiệp bất kể doanh nghiệp đó phân cấp đến mức độ nào và nhà cung cấp đó được tự chủ đến đâu.

Mối quan hệ như vậy giữa các doanh nghiệp lớn và nhà cung cấp (thầu phụ) đã trở nên phức tạp hơn và tạo nhiều áp lực hơn trong việc hoạt động. Tại Nhật Bản, quan hệ thầu phụ có bốn đặc điểm chính:

- Quan hệ thường là lâu dài và mức độ bền vững được khống chế bằng những vòng đời của sản phẩm. Mỗi khi có một sản phẩm mới ra đời, những doanh nghiệp lớn chọn lọc và mời chào những nhà cung cấp tốt nhất. Các nhà cung cấp phải cạnh tranh với nhau, tuy nhiên thường thì công ty sẽ tiếp tục ký hợp đồng thầu phụ với các nhà cung cấp cũ từ sản phẩm này đến sản phẩm khác do vậy việc đổi mới sản phẩm chỉ đơn thuần là cơ hội để đàm phán lại các hợp đồng mà thôi

- Các hợp đồng thầu phụ thường được thiết lập một cách không có tính hệ thống và thống nhất. Các hợp đồng thường có sự khác biệt tùy theo loại sản phẩm mà công ty lớn đưa ra. Loại hợp đồng thứ nhất là dành cho các sản phẩm các nhà thầu phụ bán trên thị trường không có sự can thiệp về thiết kế của các công ty lớn. Trường hợp này, các nhà thầu phụ được lựa chọn trên cơ sở chất lượng của mỗi nhà thầu phụ. Loại hợp đồng thứ hai là dành cho các sản phẩm đặt hàng, là những sản phẩm có thể được thiết kế bởi nhà thầu phụ hoặc doanh nghiệp chính (hoặc có thể là

của cả hai bên). Trong trường hợp này, người cung cấp chỉ thực hiện các đặt hàng từ các công ty lớn đúng theo tiêu chuẩn kỹ thuật và bị phụ thuộc rất nhiều vào công ty đặt hàng. Các nhà cung cấp được thiết kế hay đồng thiết kế sản phẩm sẽ có năng lực định giá cao hơn. Cả hai trường hợp trên đã cấu thành nên phân tầng đầu tiên trong mô hình phân tầng về thầu phụ: nhà cung cấp đầu mối

- Mọi quan hệ thầu phụ của Nhật Bản dựa trên nguyên tắc hợp đồng và được khác biệt hóa bằng các quy trình cụ thể. Sau khi một nhà cung cấp được lựa chọn, khi sản phẩm vẫn còn trong giai đoạn phát triển, một hợp đồng cơ bản được ký với những quy định chung chung (không có tiêu chí số lượng cần được giao mà cũng không có giá của sản phẩm...). Khi sản phẩm ở giai đoạn sản xuất hợp đồng sẽ được ký với các điều khoản đầy đủ hơn.

- Mọi quan hệ thầu phụ của Nhật Bản có tính chất đổi mới và hợp tác trong phân chia lợi nhuận. Một mặt các công ty lớn yêu cầu sự linh hoạt và thích ứng với những thay đổi có thể có trong chỉ tiêu chất lượng sản phẩm vào bất cứ thời điểm nào đối với nhà cung cấp, mặt khác để thúc đẩy sự đổi mới, Toyota [22] (cũng giống như nhiều công ty Nhật Bản lớn khác) thường để các nhà thầu phụ được hưởng lợi ích của việc đổi mới sản phẩm bằng cách phân chia lợi nhuận hàng năm. Nếu nhà cung cấp không có khả năng cắt giảm chi phí và đáp ứng yêu cầu thay đổi kỹ thuật, các công ty lớn thường giảm các đơn đặt hàng khi có sản phẩm mới.

Do vậy, vào thời điểm này, thầu phụ là những nhà cung cấp bị phụ thuộc hoàn toàn vào nhà thầu chính, bị nhà thầu chính áp đặt những điều kiện không có lợi, bị chậm thanh toán dù chính phủ Nhật Bản đã ban bố các chính sách bảo vệ quyền lợi của các nhà thầu phụ trong đó có luật chống trì hoãn trong việc thanh toán trong hoạt động thầu phụ (Act against Delay in Payment of Subcontract Proceeds, ETC. to Subcontractor – luật số 102 năm 1956), bị các doanh nghiệp lớn sử dụng như tấm đệm giảm xóc cho việc lên xuống thất thường trong hoạt động kinh doanh của mình [13]. Đến những năm 70 – 80, khi nền kinh tế Nhật Bản đạt được những thành tựu vượt bậc trong phát triển kinh tế, việc nhận thức về tầm quan trọng của các nhà thầu phụ thay đổi theo hướng ngược lại. Các nhà nghiên cứu về khoa học quản lý và các học giả của trường phái kinh tế mới đã chỉ ra tầm quan trọng của các nhà thầu phụ (hay nói cách hiện đại là công nghiệp hỗ trợ) từ đó “thầu phụ” trở thành một phần cấu thành quan trọng của hệ thống kinh tế Nhật Bản, các doanh

nghiệp lớn hỗ trợ tài chính và nghiên cứu phát triển sản phẩm để cùng với các nhà thầu phụ của mình nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh, Luật Cơ bản về các doanh nghiệp vừa và nhỏ được sửa đổi một cách căn bản vào năm 1999.

Cũng chính vào những năm 80 này tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp Nhật Bản thay đổi theo hướng bất lợi, đồng Yên tăng giá đột ngột sau Hiệp định Plaza vào tháng 9 năm 1985 từ 240 Yên/USD trong tháng 9/1985 lên 160 Yên/USD tháng 4/1986, ảnh hưởng nghiêm trọng đến các doanh nghiệp xuất khẩu. Đồng Yên tăng giá dẫn tới việc các doanh nghiệp Nhật Bản phải giảm xuất khẩu các sản phẩm cuối cùng và chuyển dần cơ sở sản xuất sang các nước có chi phí nhân công rẻ hơn. Tuy nhiên các doanh nghiệp Nhật Bản tại nước ngoài vẫn phải sử dụng các linh phụ kiện nhập khẩu từ các nhà thầu Nhật Bản vì các nước đang phát triển không có nhà cung cấp nào có thể cung cấp các linh phụ kiện quan trọng, kể cả các nước ASEAN 4. Do đó Nhật Bản chính thức sử dụng thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” trong Sách trắng về Hợp tác kinh tế năm 1985 của Bộ Công nghiệp và Thương mại quốc tế Nhật Bản (MITI) nhằm chỉ sự thiếu hụt các ngành công nghiệp như vậy tại các nước này và sau đó đã giới thiệu nó trong Chương trình New AID Plan năm 1987 và Chương trình Phát triển Công nghiệp Hỗ trợ Châu Á năm 1993.

Trong thời gian này công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản cũng bước vào giai đoạn mới, việc phải nhập khẩu linh kiện từ các nhà thầu Nhật Bản của các doanh nghiệp Nhật Bản đóng cơ sở tại nước ngoài đã khiến cho các nhà cung cấp ở phân tầng cao trong mô hình trở nên vô cùng quan trọng đặc biệt là với các doanh nghiệp có liên quan tới việc phân phối các bộ phận sản xuất gốc, một số doanh nghiệp lớp trên trước đây đơn thuần là các nhà thầu phụ phụ thuộc vào nhà sản xuất chính đã tách ra thành một doanh nghiệp độc lập giống như các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) cung cấp linh kiện phụ tùng cho một hay nhiều doanh nghiệp lớn. Các nhà thầu phụ nhỏ khác vẫn giữ nguyên phương thức hoạt động cũ của mình. Năm 1966, khoảng 35% trong tổng số các SME tự nhận mình là các nhà thầu phụ, và tới năm 1981 tỷ lệ này cao hơn ở mức 66% (hơn 80% trong số đó là trong công nghiệp ô tô, công nghiệp dệt may, công nghiệp điện tử và sản xuất máy móc). Sự suy giảm tỷ lệ thầu phụ từ 1981 là khá lớn, đến 1998, tỷ lệ này đã giảm xuống còn 48% (và trong ngành công nghiệp ô tô là dưới 70%) [13].

Việc di chuyển nguồn lực đã khiến quan hệ giữa người mua và nhà cung cấp đầu mối trở nên vô cùng quan trọng trong khi quan hệ với các nhà cung cấp ở các phân tầng dưới lại linh hoạt và có thể thay thế được. Khi một nhà cung cấp đầu mối nhận được đơn đặt hàng với số lượng lớn hơn, chỉ những nhà cung cấp có khả năng nâng cấp công nghệ và năng suất mới có thể hoàn thành được đơn hàng đó. Bị buộc phải phụ thuộc vào nhà cung cấp đầu mối cho các linh kiện thiết bị quan trọng đã khiến các doanh nghiệp bắt đầu nghĩ tới việc tự mình sản xuất ngày càng nhiều các linh phụ kiện có tính chiến lược. Các doanh nghiệp cùng ngành có xu hướng liên kết lại tạo thành một liên minh sản xuất ra các sản phẩm để tiết kiệm chi phí và rút ngắn thời gian nghiên cứu phát triển sản phẩm, đồng thời giảm bớt sự phụ thuộc quá lớn vào nhà cung cấp linh phụ kiện đầu mối. Các doanh nghiệp hỗ trợ cũng có xu hướng liên kết với nhau để tăng cường thêm sức mạnh, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động. Xu hướng đó được phản ánh rõ trong thực tế kinh tế Nhật Bản những năm 1980. Các doanh nghiệp Nhật Bản đã vận dụng lý thuyết Kim cương về lợi thế cạnh tranh và cụm công nghiệp của Michael E. Porter vào thực tiễn kinh tế của mình khi xây dựng các cụm công nghiệp một cách sáng tạo và có hiệu quả. Tính tới hết năm 1996, khắp đất nước Nhật đã có tới 537 cụm công nghiệp gồm nhiều các doanh nghiệp vừa và nhỏ tập hợp lại để hỗ trợ lẫn nhau trong một lĩnh vực công nghiệp hoặc tập hợp xung quanh các doanh nghiệp lớn với vai trò nhà cung cấp; hoặc tập hợp quanh những trường đại học và viện nghiên cứu khoa học. Có hai mô hình cụm công nghiệp đang được ứng dụng tại Nhật: mô hình konbinato – cụm công nghiệp giao hàng đúng lúc (mô hình cụm công nghiệp đã chứng tỏ được sự hiệu quả trong sản xuất và dây chuyền cung ứng hiện đang được nhân rộng tại rất nhiều các nước khác) và mô hình supra national – mô hình cụm công nghiệp xuyên quốc gia tại khu vực Đông Á mà Nhật Bản đang đóng vai trò hết sức then chốt [21].

2.1.2 Đặc điểm chính của ngành công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản

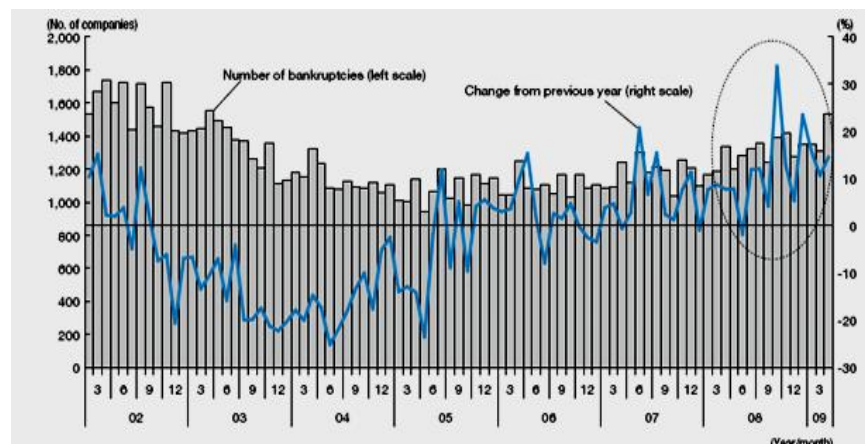
2.1.2.1 Doanh nghiệp hỗ trợ chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ nhưng có tính cạnh tranh cao

Các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ tại Nhật Bản chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có những doanh nghiệp rất nhỏ chỉ gồm 4 người (gọi tắt là VSE – Very small enterprise) có hoạt động kinh doanh trải rộng trên mọi lĩnh vực kinh doanh từ công nghiệp thực phẩm, công nghiệp chế tạo, công

nghiệp ô tô, công nghiệp điện - điện tử, công nghiệp dệt may ...cho tới các lĩnh vực công nghệ mới đòi hỏi hàm lượng công nghệ cao như công nghiệp điện tử - viễn thông, công nghệ robot,....

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ là nền tảng kinh tế cơ bản của chuỗi giá trị công nghiệp và là trụ cột của nền kinh tế Nhật Bản. Ở Nhật, doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm tới 99.2% trên tổng số tất cả các doanh nghiệp (khoảng 5,7 triệu doanh nghiệp) cung cấp việc làm cho 70 – 80% lực lượng lao động, và 60% số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ có mối quan hệ trực tiếp hoặc gián tiếp với các doanh nghiệp lớn trong công nghiệp chế tạo[4]. Vào tháng 12 năm 2006, Bộ Thương mại và công nghiệp Nhật bản (METI) trong báo cáo về các doanh nghiệp đã chỉ ra rằng năm 2003, các doanh nghiệp chế tạo trong công nghiệp sản xuất linh phụ kiện đã đạt được hiệu quả rất tốt, chiếm tới 16.7% lượng sản phẩm sản xuất được và chiếm 18.8% tổng giá trị gia tăng của toàn ngành công nghiệp [23].

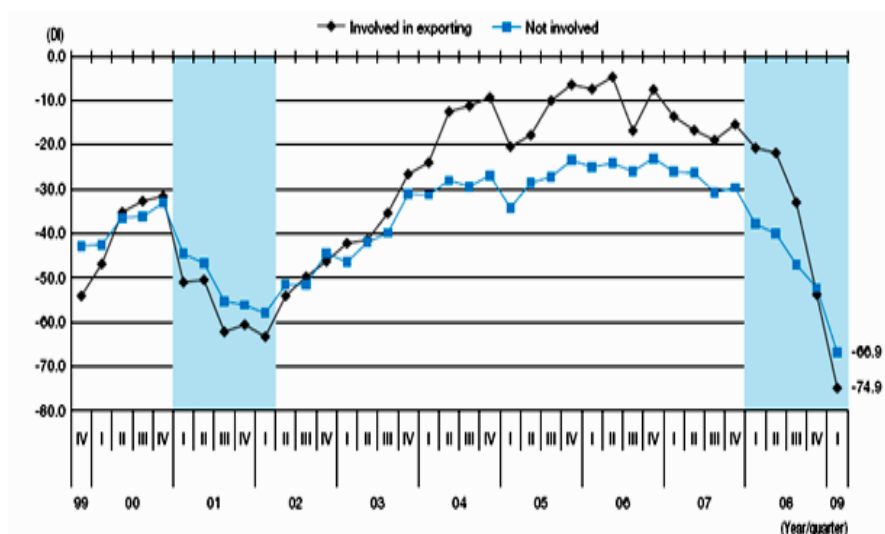
Theo USP, công ty giao nhận lớn nhất và nhà cung cấp hàng đầu các giải pháp dây chuyền cung cấp, công bố trong báo cáo điều tra “USP Asia Business Monitor 2009” nghiên cứu về sức cạnh tranh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Châu Á, các doanh nghiệp vừa và nhỏ Nhật Bản được xem như các doanh nghiệp có tính cạnh tranh cao nhất Châu Á. Mặc dù trong những năm gần đây, do môi trường kinh doanh có nhiều thay đổi theo hướng bất lợi cho nền kinh tế Nhật nói chung và các doanh nghiệp Nhật Bản nói riêng (Khủng hoảng tài chính toàn cầu, sự suy giảm tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Nhật, giá dầu thô và giá các nguyên vật liệu đầu vào tăng vọt,...) số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ bị phá sản tăng lên đáng kể



Hình 2.2 : Xu hướng phá sản của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Nhật Bản

Nguồn: White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2009

Hình 2.2 cho thấy tính tới tháng 3/2009 số lượng các doanh nghiệp SME của Nhật Bản bị phá sản là gần 1600 doanh nghiệp – tăng so với số doanh nghiệp SME Nhật Bản bị phá sản tháng 03/2008 gần 15% và có xu hướng tiếp tục gia tăng phản ánh tình trạng kinh tế tài chính xấu đi của nền kinh tế Nhật Bản. Cụ thể trong ngành công nghiệp hỗ trợ, các doanh nghiệp SME Nhật Bản gặp rất nhiều khó khăn. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ có hoạt động kinh doanh liên quan tới hoạt động xuất khẩu (trong đó có các doanh nghiệp cung cấp linh phụ kiện và các nguyên liệu khác cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa) có chỉ số phát triển thấp hơn so với chỉ số của các doanh nghiệp không có hoạt động liên quan tới xuất khẩu (xem hình 2.3)

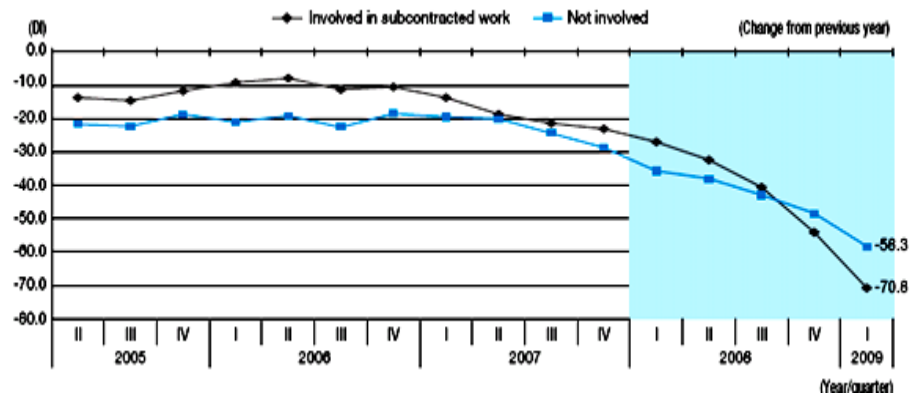


Hình 2.3 : Xu hướng kinh doanh của các SME Nhật Bản tham gia hoạt động xuất khẩu

Nguồn: White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2009

Chỉ số kinh doanh của các doanh nghiệp SME tham gia hoạt động xuất khẩu trong CNHT - 74.9% so với con số - 60.9% của các doanh nghiệp không có hoạt động xuất khẩu phản ánh tình hình khó khăn kéo dài của nền kinh tế Nhật Bản cũng như những khó khăn, suy thoái của nền kinh tế thế giới từ năm 2004, 2005 tới nay.

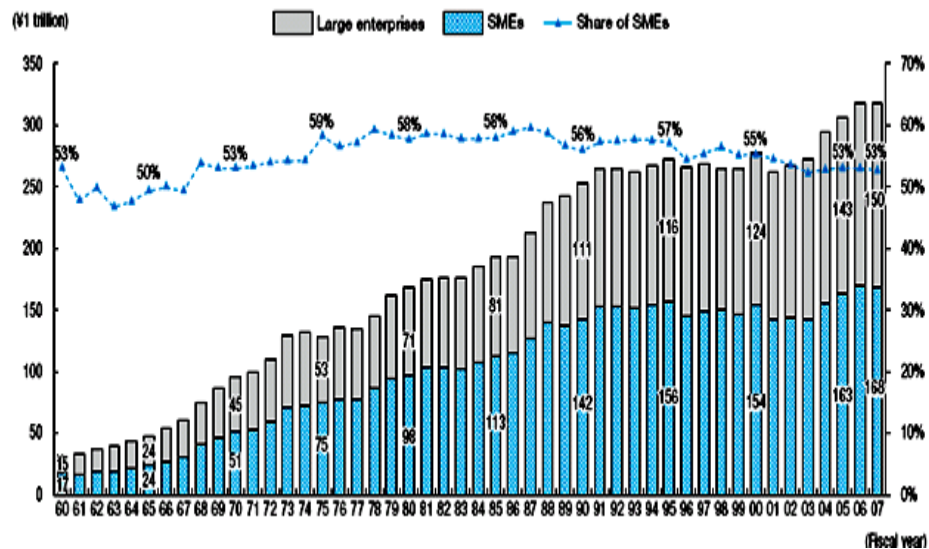
Sự suy giảm trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp lớn dẫn tới sự giảm sút số lượng đơn đặt hàng đối với các nhà thầu phụ, có những doanh nghiệp SME đã bị giảm tới 70% số đơn đặt hàng vào tháng 12/2008 và 01/2009 so với cùng kỳ năm trước.



Hình 2.4 : Xu hướng các doanh nghiệp SME Nhật Bản tham gia làm thầu phụ

Nguồn: *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2009*

Hình 2.4 chỉ ra rằng số lượng các đơn hàng các doanh nghiệp SME Nhật Bản tham gia làm thầu phụ nhận được đã giảm nhanh và liên tục từ năm 2007 (- 70.8% tính tới hết quý I năm 2009) trong khi con số này của các doanh nghiệp không tham gia hoạt động thầu phụ (hay còn gọi là hỗ trợ) tính tới cùng kỳ năm 2009 chỉ là - 58,3.



Hình 2.5: Thay đổi trong giá trị gia tăng đóng góp bởi các SME của Nhật Bản

Nguồn: *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2009* (* Năm 2000 được lấy làm năm gốc)

Trong hoàn cảnh bất lợi, các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong lĩnh vực công nghiệp nói chung và công nghiệp hỗ trợ nói riêng đã rất linh hoạt chuyển đổi phương thức quản lý và tổ chức sản xuất, đẩy mạnh quá trình “đổi mới sản phẩm” và tăng cường áp dụng khoa học công nghệ để gia tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh do vậy tỷ lệ giá trị mà khối doanh nghiệp này đóng góp vào giá trị gia tăng

của toàn ngành công nghiệp luôn giữ được mức độ ổn định ở mức 50 – 60% trong một khoảng thời gian dài dù trải qua nhiều những biến động thăng trầm của tình hình kinh tế. Điều này lý giải vì sao trong điều kiện kinh tế khó khăn, các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn luôn được coi là một trong những doanh nghiệp có tính cạnh tranh cao nhất trong khu vực và trên thế giới.

2.1.2.2 Hỗ trợ của chính phủ linh hoạt và hiệu quả

Nhằm thúc đẩy sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ, chính phủ Nhật Bản đã có rất nhiều các biện pháp để thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp hỗ trợ.

Ngay từ những năm 1956, chính phủ Nhật Bản đã ban hành luật nhằm chống lại việc chậm thanh toán của các doanh nghiệp lớn đối với các nhà thầu phụ, đảm bảo quyền lợi cho các nhà thầu phụ trước sức ép của các doanh nghiệp lớn trong mối quan hệ mất cân đối về quyền lợi của hai bên. Đến những năm 80, các chính sách của chính phủ Nhật Bản dành cho các doanh nghiệp hỗ trợ rất phù hợp vì ba lý do:

Thứ nhất chúng khuyến khích việc đẩy mạnh việc nghiên cứu và phát triển công nghệ mới tại các SME. Các SME có thể được vay vốn với lãi suất ưu đãi từ các tổ chức tài chính nhà nước sau khi chính quyền địa phương phê chuẩn kế hoạch phát triển công nghệ mới của các doanh nghiệp này trong các lĩnh vực công nghệ cao như điện tử và công nghệ sinh học. Các khoản trợ cấp và ưu đãi thuế cũng được áp dụng cho các SME tiến hành hoạt động nghiên cứu và phát triển trong các lĩnh vực công nghệ cao.

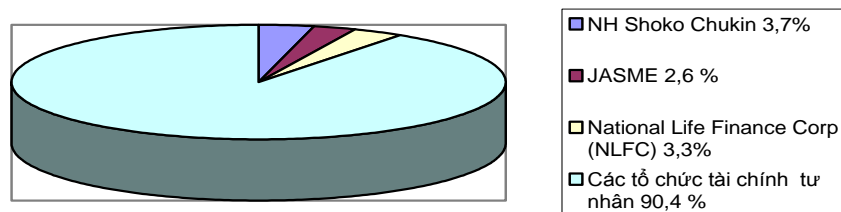
Thứ hai, chính phủ Nhật Bản nhận thấy ảnh hưởng tích cực của việc trao đổi và liên kết công nghệ giữa các SME trong các lĩnh vực công nghiệp khác nhau và khuyến khích phát triển hoạt động này. Vào năm 1988, chính phủ Nhật bắt đầu chương trình trợ cấp và ưu đãi thuế cho các hoạt động phát triển công nghệ mới do các doanh nghiệp cùng nhau hợp tác tiến hành giữa các SME ở các lĩnh vực khác nhau.

Thứ ba, Chính phủ luôn khuyến khích các sáng kiến về các dự án mới. Luật điều chỉnh cho hoạt động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ được sửa đổi năm 1999 được xem như là xương sống của chính sách dành cho SME.

Những thay đổi và điều chỉnh kịp thời trong chính sách với các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã làm cho hoạt động của khối doanh nghiệp SME tham gia vào hoạt động CNHT của Nhật Bản rất hiệu quả.

2.1.2.3 Nguồn vốn cung cấp cho các doanh nghiệp hỗ trợ được đảm bảo

Từ khi có nền sản xuất công nghiệp, vấn đề tài chính đặc biệt là nguồn vốn đầu tư cho sản xuất trong công nghiệp nói chung và công nghiệp hỗ trợ nói riêng luôn là vấn đề được các doanh nghiệp quan tâm. Ở Nhật Bản, từ năm 1936, ngân hàng Shoko Chukin đã được thành lập với tôn chỉ hoạt động xuyên suốt từ những năm đầu thành lập đến nay vẫn không hề thay đổi là cung cấp vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Ngoài ra, chính phủ Nhật Bản cũng có sự quan tâm rất thích đáng với hoạt động vốn cho các doanh nghiệp hỗ trợ. Đối với hoạt động tài chính của doanh nghiệp hỗ trợ : JASME – Japan Finance Corporation For Small and Medium Enterprise được chính phủ Nhật Bản thành lập ngày 20 tháng 08 năm 1953 với chức năng tương tự như ngân hàng Shoko Chukin và cho đến nay tổ chức tín dụng này đã có 61 văn phòng đại diện trên khắp nước Nhật và văn phòng đại diện tại Malaysia, cùng với Shoko Chukin Bank, National Life Finance Corporation và tổ chức tài chính tư nhân khác đã thực hiện việc hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Năm 2006, trong tổng số 250 nghìn tỷ yên giá trị vay được cung cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, JASME cho vay được 2.6%, National Life Finance Corporation cho vay được 3.3%, Shoko Chukin Bank cho vay được 3.7%, số vốn còn lại là do các tổ chức tín dụng tư nhân cung cấp (xem hình 2.6)



Hình 2.6: Vốn cho các SME Nhật Bản

Nguồn: Bài phát biểu của Osamu Tsukahara – JASME trong hội nghị Quốc tế lần thứ 4 về Regional Finance in Recent Period and the way forward ngày 18.01.2008

Ngoài ra trong quá trình hoạt động, các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ cũng có thể nhận được nguồn vốn bổ sung từ JASME, các chương trình đảm bảo tiền vay từ các tổ chức tín dụng và có thể có những tư vấn cần thiết trong quá trình sử dụng vốn từ Small and Medium Business Investment and Consultation Co.,Ltd có văn phòng tại Tokyo, Nagoya, Osaka.

2.1.2.4 Cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ đầy đủ và cập nhật

Tại Nhật Bản, việc cung cấp thông tin về các doanh nghiệp lớn và cung cấp thông tin về các doanh nghiệp hỗ trợ nhằm tạo sự liên kết chặt chẽ, chính xác và nhanh chóng giữa các doanh nghiệp rất được coi trọng. Nhật Bản hiện tại đang vận hành một số cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ như cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ riêng của từng địa phương hoặc cơ sở dữ liệu thuộc mạng lưới monozukuri, với các thông tin doanh nghiệp khá chi tiết nếu đem so sánh với cơ sở dữ liệu doanh nghiệp của Việt Nam và Thái Lan (Xem phụ lục 1) đặc biệt trong đó có mục về trang thiết bị sản xuất được thông tin đầy đủ trong khi cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam và Thái Lan không hề có thông tin này.

Chính quyền địa phương cùng với hệ thống các phòng Thương mại và công nghiệp (gọi tắt là tổ chức công) rộng khắp trên đất nước Nhật Bản đã tạo dựng được một cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ tốt, bao quát đầy đủ các thông tin cần có đối với các doanh nghiệp đang cần tìm kiếm các nhà cung cấp. Thực tế cho thấy các doanh nghiệp hỗ trợ vừa và nhỏ sản xuất tốt cũng có thể không làm tốt công tác marketing sản phẩm và quan hệ công chúng, do đó các doanh nghiệp này cần sự giúp đỡ của các tổ chức công. Hơn nữa những năm 1980, 1990 dưới áp lực tăng giá của đồng Yên, rất nhiều cơ sở lắp ráp lớn đã chuyển trụ sở ra nước ngoài để tận dụng lợi thế nhân công rẻ và sẵn nguyên liệu do vậy rất nhiều doanh nghiệp hỗ trợ đã mất khách hàng lâu dài trong nước, một cơ sở dữ liệu tốt sẽ giúp các doanh nghiệp hỗ trợ này tìm kiếm được các khách hàng tiềm năng và cơ hội kinh doanh mới trên nước Nhật Bản. Cơ sở dữ liệu của thành phố Okaya là một ví dụ: Okaya là nơi tập trung rất nhiều nhà cung cấp linh phụ kiện, thường nhận được các đơn hàng từ Seiko Epson, Olympus và Kyocera. Hầu hết các doanh nghiệp hỗ trợ ở Okaya là các doanh nghiệp hỗ trợ nhỏ sản xuất linh kiện kim loại chính xác cho máy ảnh, đồng hồ. Một số các doanh nghiệp đang dần chuyển sang sản xuất linh kiện ô tô. Cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ của Okaya gồm những thông tin rất cụ thể về các công ty

thành viên (xem phụ lục 2).

Trong phần giới thiệu, các doanh nghiệp có thể công bố chính sách của công ty và các kỹ năng đặc biệt. Khách hàng tiềm năng có thể đánh giá chất lượng sản phẩm và quy mô sản xuất của các công ty thành viên từ danh mục cụ thể về máy móc thiết bị, bao gồm cả thông tin về mã số, nhà sản xuất và số lượng. Phần công nghệ chế tạo cho biết độ chính xác tính theo đơn vị milimét sẽ nói lên chất lượng của sản phẩm. Một chỉ số khác là chứng chỉ chất lượng đã đạt được (ISO...) cũng có thể được tìm thấy trong mục các tiêu chuẩn quốc tế. Các khách hàng tiềm năng có thể đánh giá mức độ hiệu quả và đáp ứng yêu cầu thông qua danh sách các khách hàng chủ yếu của doanh nghiệp. Cuối cùng, năng lực sản xuất có thể được suy ra từ số vốn và số lao động. Cơ sở dữ liệu của thành phố Okaya có ưu điểm là tìm kiếm dễ dàng. Khách hàng tiềm năng có thể nhanh chóng giới hạn nhóm các nhà cung cấp mục tiêu bằng cách lựa chọn bội số của loại hình kinh doanh, ngành nghề kinh doanh và kỹ năng đặc biệt. Các thông tin này được phân chia thành ba loại:

- * Thông tin chung về doanh nghiệp: không cần bảo mật (tên công ty, sản phẩm chính, địa chỉ liên hệ, giới thiệu)

- * Thông tin cần có sự đồng ý của doanh nghiệp khi muốn truy cập (doanh số bán hàng hàng năm, khách hàng chính, tổng vốn, độ chính xác chế tạo, số lượng lao động...)

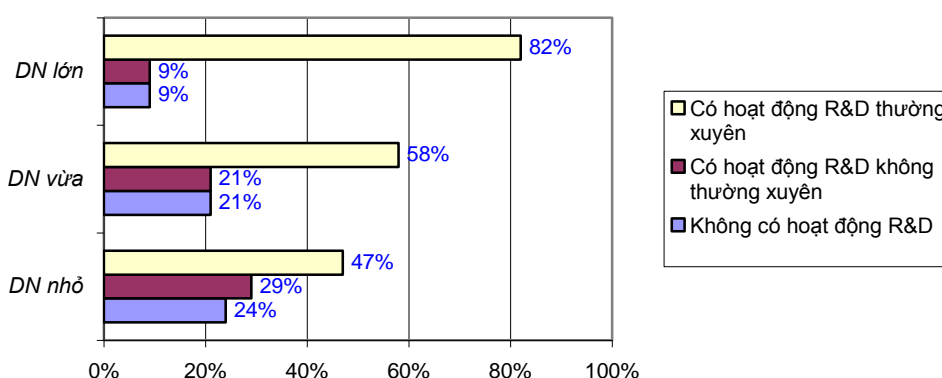
- * Thông tin bảo mật: Lợi nhuận, người kế nhiệm, tuổi của Tổng giám đốc

Thực tế cho thấy để có được cơ sở dữ liệu hoàn hảo không phải là điều dễ dàng vì không phải doanh nghiệp nào cũng muốn công khai toàn bộ các thông tin về doanh nghiệp của mình trên cơ sở dữ liệu đặc biệt là các thông tin có tính nhạy cảm như tiêu chuẩn chất lượng, khách hàng chính hay độ chính xác về chế tạo sản phẩm. Ở Okaya, trong 600 doanh nghiệp hỗ trợ chỉ có 520 doanh nghiệp đồng ý cung cấp toàn bộ thông tin lên cơ sở dữ liệu, 80 doanh nghiệp còn lại giữ những bí mật về thông tin cho riêng mình.

Ngoài ra các ngành công nghiệp của Nhật cũng tạo cho mình cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ riêng khi tạo lập các tổ chức, hiệp hội ngành nghề ví dụ Hiệp hội các nhà sản xuất Ô tô (the Japan Automobile Manufactures Association), Nghiệp đoàn dệt may Nhật bản (Japan Textile Federation), Hiệp hội công nghiệp điện tử và công nghệ thông tin (Japan Electronics and Information Technology Industries Association)... nhằm hỗ trợ cung cấp thông tin các nhà sản xuất, các nhà cung cấp cho các doanh nghiệp ngày một nâng cao hiệu quả hoạt động của công nghiệp hỗ trợ.

2.1.2.5 Hoạt động nghiên cứu và phát triển được coi trọng

Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, hoàn thiện quy trình sản xuất và quản lý mới...giờ đây đã trở thành một hoạt động không thể thiếu đối với các doanh nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản. Là những doanh nghiệp nhỏ, chịu nhiều sức ép từ môi trường kinh doanh luôn thay đổi và ngày càng khắc nghiệt, nghiên cứu và phát triển chính là một trong các cứu cánh giúp các doanh nghiệp hỗ trợ có thể vượt qua khó khăn để tồn tại và phát triển.



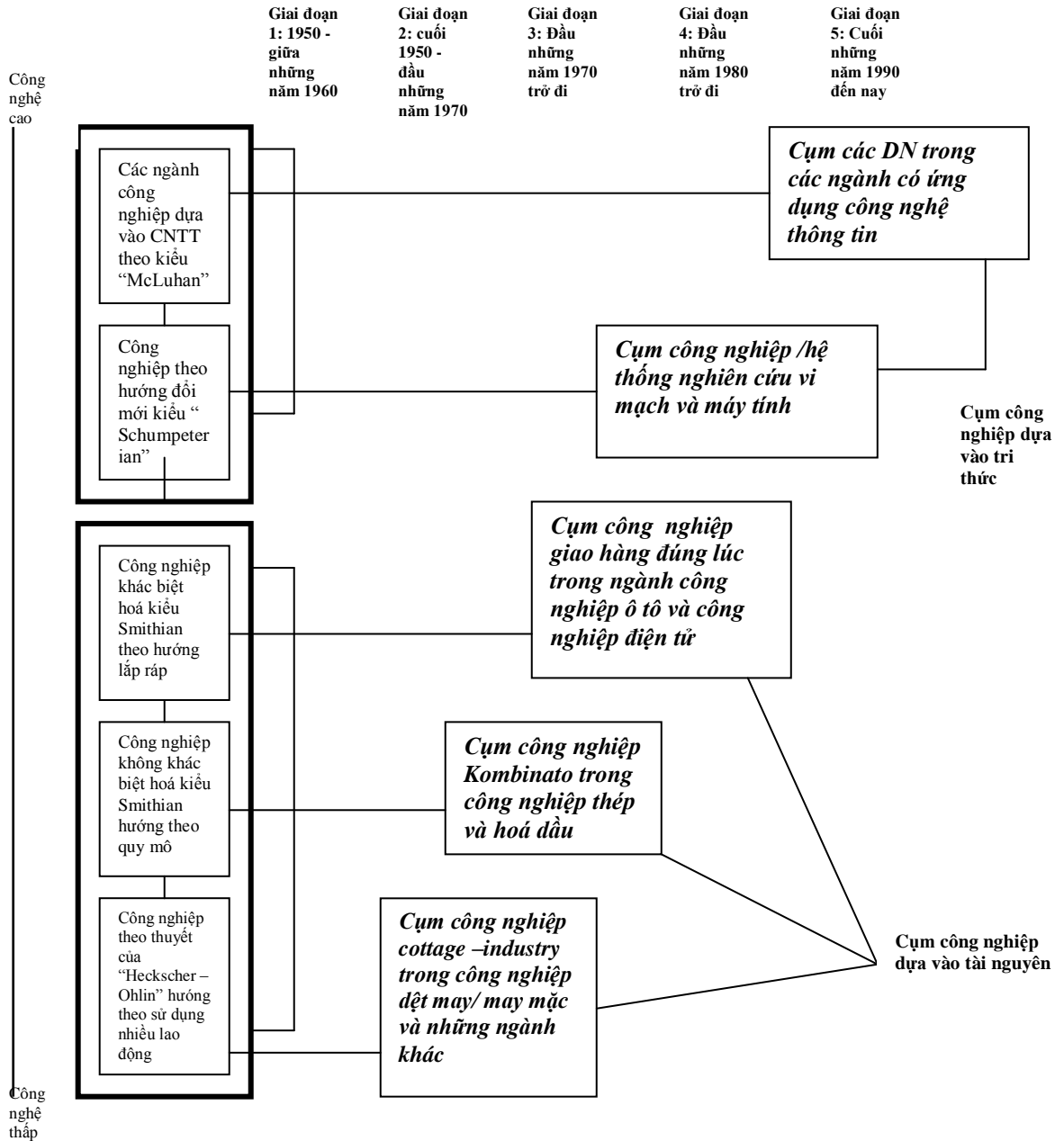
Hình 2.7 : Thực hiện R&D tại các doanh nghiệp Nhật Bản

Nguồn: *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2009*

Hình 2.7 cho thấy có hơn 50% các doanh nghiệp vừa và gần 50% các doanh nghiệp nhỏ áp dụng những kết quả nghiên cứu và phát triển vào đổi mới sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ so với tỷ lệ hơn 80% tại các doanh nghiệp lớn. Điều đó nói lên sự nỗ lực của các doanh nghiệp Nhật Bản nhằm đổi mới chính mình trong điều kiện hạn hẹp (quy mô vốn ít hơn và lượng lao động ít hơn). Các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã dùng 1 tỷ Yên cho hoạt động nghiên cứu và phát triển, trong suốt những năm 1980, tỷ lệ chi phí nghiên cứu phát triển trên doanh thu của các doanh nghiệp hỗ trợ đã tăng từ 1,9% lên 3,8%, trong thời gian gần đây, tuy có nhiều khó khăn, chi phí cho hoạt động nghiên cứu và phát triển có giảm nhưng tỷ lệ chi phí R&D trên doanh thu của các doanh nghiệp này vẫn không thay đổi. Hơn thế nữa, các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản đang hình thành xu hướng liên kết cùng các trung tâm hỗ trợ nghiên cứu và phát triển tạo thành cụm công nghiệp hỗ trợ theo mô hình mới (dựa vào sự phát triển của khoa học công nghệ và tri thức) sâu rộng hơn so với mô hình cụm công nghiệp cũ chỉ gồm các doanh nghiệp lắp ráp và các nhà cung cấp hỗ trợ đơn thuần. (Xem hình 2.8). Mô hình cụm công nghiệp Nhật Bản qua thời gian đã biến đổi qua nhiều giai đoạn, từ khi có công nghệ thấp với mô hình cụm công nghiệp dựa vào tài nguyên tiến tới cụm công nghiệp theo mô hình dựa vào công nghệ cao

mang lại nhiều hiệu quả kinh tế.

Việc tạo mối liên hệ chặt chẽ và rút ngắn thời gian từ nghiên cứu đến sản xuất trong các doanh nghiệp Nhật Bản đã góp phần không nhỏ tạo nên hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp hỗ trợ nước này.



Hình 2.8: Biến đổi trong cấu trúc cụm công nghiệp của Nhật Bản

Nguồn: Terutomo Ozawa – *Structural Transformation, Flying Geese's Style and Industrial Clusters: Theoretical Implications of Japan's Postwar Experience* – 02/2004

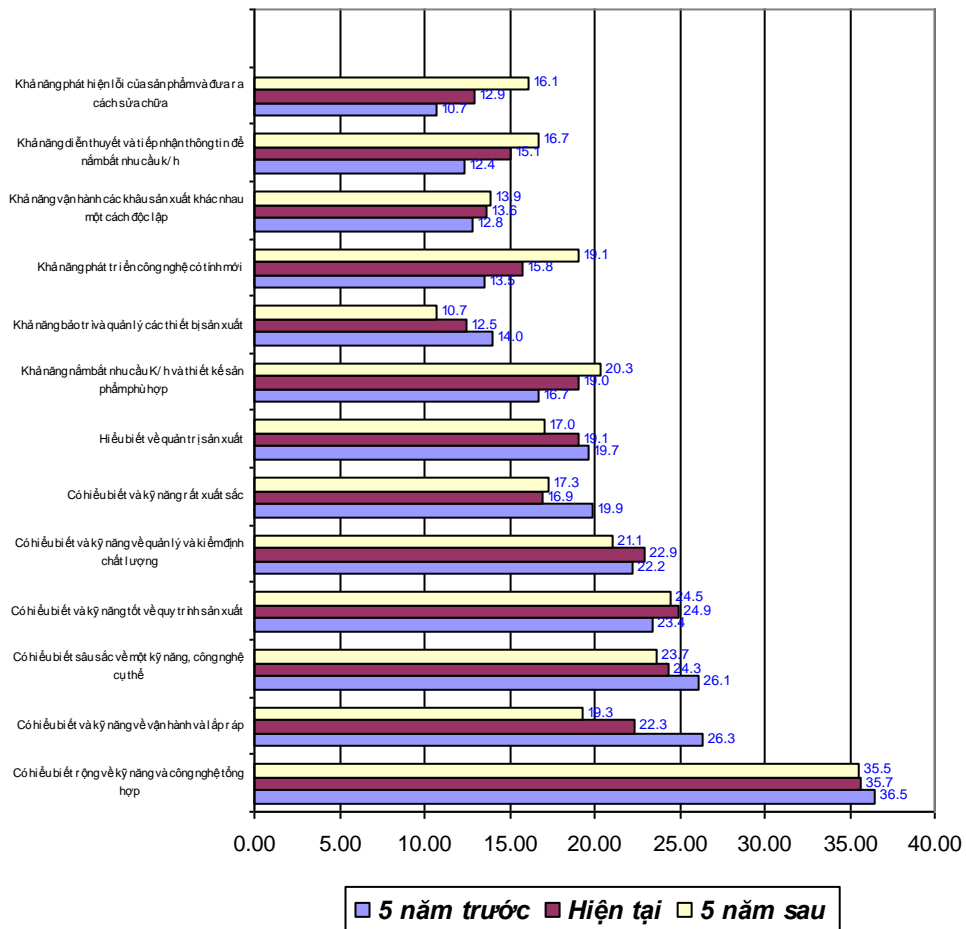
2.1.2.6 Nguồn nhân lực có chất lượng và được đào tạo tốt

Nhật Bản là quốc gia theo đuổi nền sản xuất công nghiệp hỗ trợ theo hướng tích hợp, trong các nhà máy sản xuất và lắp ráp người Nhật vận hành quy trình sản xuất theo kiểu Lean Manufacturing hay còn gọi là Lean Production (*Monozukuri* theo tiếng Nhật và hiểu theo tiếng Việt là sản xuất tinh gọn) xuất phát từ thực tế Nhật Bản là nước có nguồn tài nguyên thiên nhiên nghèo nàn do đó việc sản xuất cần phải hiệu quả đồng thời phải tiết kiệm nguyên, nhiên vật liệu. Sản xuất tinh gọn là mô hình sản xuất được áp dụng ở hầu hết các doanh nghiệp Nhật Bản trong đó có các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong công nghiệp hỗ trợ. Trong rất nhiều yếu tố tác động tới hiệu quả sản xuất của phương pháp sản xuất tinh gọn, nhân lực là một trong các yếu tố được xếp hàng đầu.

Tại Nhật Bản có hệ thống khuyến khích và chứng nhận lao động trình độ cao theo kiểu Meister từ các doanh nghiệp tới tỉnh, thành phố và cấp quốc gia. Các cấp này cùng phối hợp với nhau để khuyến khích lao động có trình độ kỹ thuật tốt ngày càng cải thiện chất lượng và được xã hội thừa nhận. Ví dụ, một trong số 10 công ty hàng đầu có hệ thống nội bộ để đánh giá trình độ lao động trong việc rửa ống kính, sơn và lắp điện. Các ứng cử viên tham gia quá trình đánh giá sẽ được phân loại theo thứ hạng A, B, C. Sau đó công ty sẽ gửi những lao động được xếp hạng A đến các văn phòng chứng nhận lao động kỹ thuật cao ở cấp trung ương và địa phương. Nếu những người này được chứng nhận từ chính phủ, công ty sẽ công nhận họ là Meister trong công ty và thưởng 500.000 Yên (khoảng 4.200 USD). Công ty sẽ yêu cầu những lao động đó tham gia vào việc đào tạo lớp lao động kế cận trong vòng 2 năm [10].

Mô tả chi tiết những yêu cầu cần có đối với trình độ và kiến thức của lao động trong các doanh nghiệp hỗ trợ trong năm năm trước, hiện tại và năm năm sau thể hiện trong hình 2.9 chỉ ra rằng, trong những năm tới, ngoài các kỹ năng cơ bản như có trình độ chuyên môn tốt về các công việc, cách quản lý, làm việc ở nhiều công đoạn một cách độc lập, các doanh nghiệp hỗ trợ còn đòi hỏi ở nguồn nhân lực của mình những kỹ năng rất mới như khả năng nắm bắt nhu cầu khách hàng và đưa ra những thiết kế phù hợp nhu cầu đó, khả năng phát triển những công nghệ mới có tính đột phá... Các doanh nghiệp Nhật Bản rất chú trọng đến việc tuyển dụng những

lao động có tay nghề cao, trình độ tốt.



Hình 2.9 : Kiến thức và kỹ năng các SME Nhật Bản đòi hỏi đối với lao động có trình độ

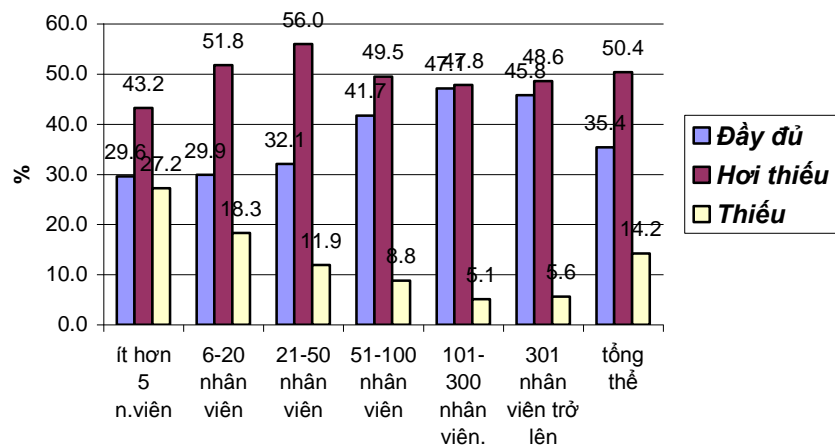
Nguồn: the White Paper on Small and Medium enterprises in Japan 2009

Tuy vậy, trong những năm gần đây, các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản cũng đang gặp khó khăn trong vấn đề nhân sự do:

- Dân số Nhật Bản đang dần già đi, những lao động có trình độ, kỹ thuật cao dần trở nên lớn tuổi. Đối với các doanh nghiệp hỗ trợ là các doanh nghiệp gia đình, những thanh niên trẻ giờ không muốn tiếp tục theo sự nghiệp gia đình mà đi làm thuê cho các doanh nghiệp lớn hoặc muốn kinh doanh theo hướng mới của riêng mình.

- Trong các trường trung học, đại học, số lượng các học sinh sinh viên tham gia học nghề và học các ngành kỹ thuật có xu hướng giảm từ 9.2% năm 1985 xuống chỉ còn 8.1% năm 2008 [23]; trong các trường đại học, tỷ lệ tổng số sinh viên học khoa học và cơ khí đã giảm từ 23.3% năm 1985 xuống 19.6% năm 2008.

Trong cuộc điều tra gần đây về mức độ đáp ứng nhân sự kỹ thuật của các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nhật, 70% số doanh nghiệp được hỏi trả lời rằng “thiếu” hoặc “hơi thiếu” các kỹ sư có tay nghề. Các doanh nghiệp có quy mô càng nhỏ mức độ thiếu hụt lại càng cao. Bình quân thiếu hụt lao động có tay nghề lên tới 14.2%, hơi thiếu là 50.4% - Các con số này cho nhu cầu về lao động có tay nghề của các doanh nghiệp đang tăng cao do nhu cầu phát triển và đổi mới công nghệ. Trong những năm tới, nhu cầu lao động này có thể sẽ còn cao hơn nữa. (Xem hình 2.10)



Hình 2.10 : Mức độ đầy đủ về nhân công kỹ thuật có tay nghề tại các DN Nhật Bản theo quy mô

Nguồn: The White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2009 (chỉ nghiên cứu các SME)*

Để khắc phục tình trạng này, các SME đã có rất nhiều nỗ lực để có thể đảm bảo cho mình một nguồn lực ổn định và đáp ứng đủ nhu cầu công việc như mời chào qua trang web Hello Work, sử dụng các công ty tuyển dụng tư nhân, quảng cáo tuyển nhân viên trên các tạp chí chuyên đề... trong đó có một động thái đáng chú ý là trực tiếp tiếp xúc với nguồn nhân lực tiềm năng thông qua chương trình hợp tác với các cơ sở giáo dục đào tạo. Những chương trình này có tác dụng định hướng nghề nghiệp cho học sinh, sinh viên đồng thời tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hỗ trợ có được nguồn lao động có chất lượng bổ sung cần thiết trong tương lai trước sự cạnh tranh của các doanh nghiệp lớn trong thị trường lao động.

2.2. Công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản trong một số ngành công nghiệp chính

Tại Nhật Bản, hầu hết các ngành công nghiệp của nền kinh tế khi hoạt động đều có sự trợ giúp của một nền công nghiệp hỗ trợ, công nghiệp hỗ trợ đã trở thành một phần không

thể thiếu trong nền kinh tế Nhật Bản. Trong phạm vi nghiên cứu của mình, tác giả chỉ xin nêu ra những nghiên cứu về công nghiệp hỗ trợ trong một số ngành công nghiệp chính gồm: công nghiệp hỗ trợ công nghiệp sản xuất ô tô, công nghiệp hỗ trợ trong công nghiệp điện tử và cuối cùng là công nghiệp hỗ trợ trong công nghiệp dệt may.

2.2.1 Công nghiệp hỗ trợ ô tô

2.2.1.1 Sản phẩm

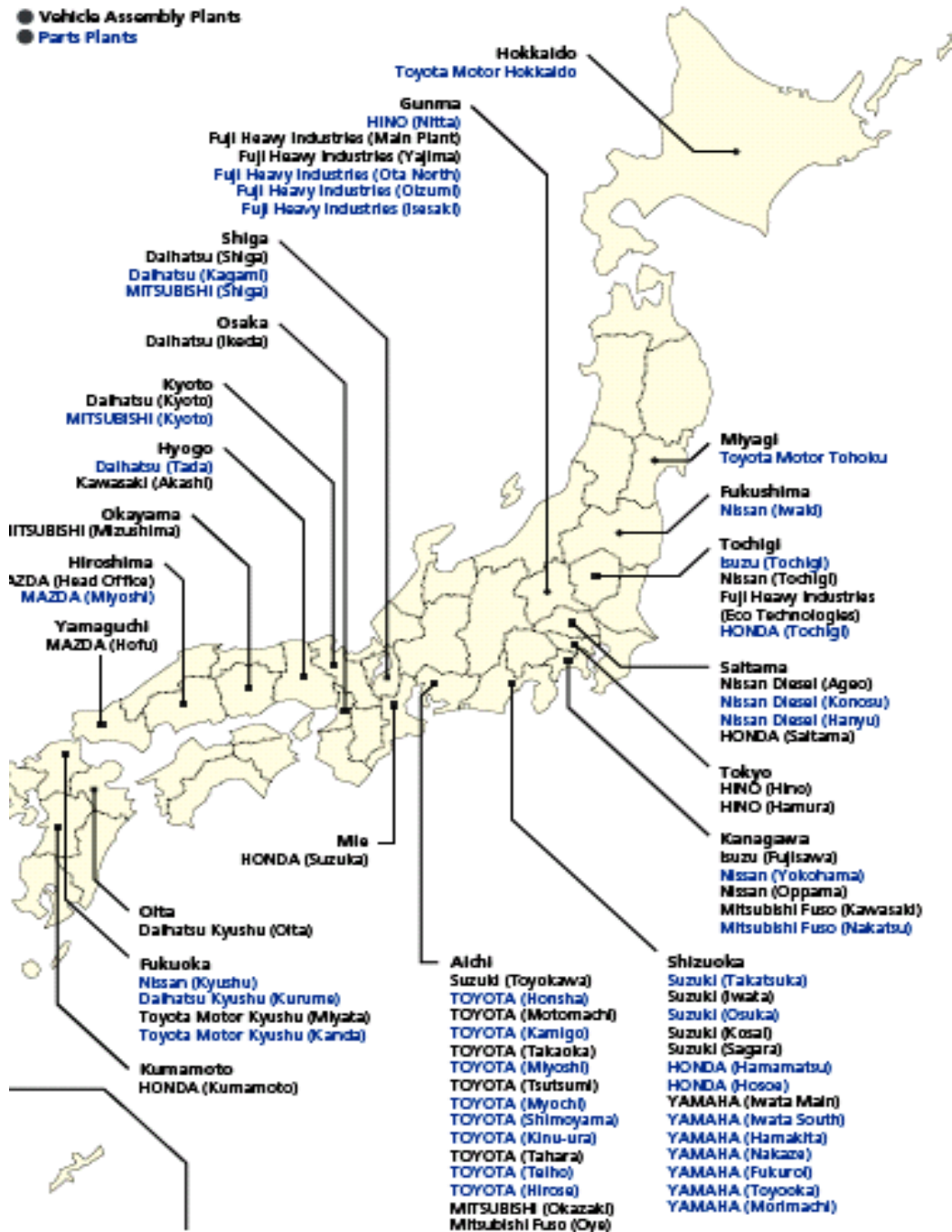
Công nghiệp ô tô là một trong những ngành công nghiệp lâu đời và một trong những ngành công nghiệp chính của Nhật Bản, công nghiệp ô tô ra đời song hành với nó là sự phát triển của ngành công nghiệp hỗ trợ sản xuất ô tô. Để có một chiếc ô tô hoàn chỉnh, cần có rất khoảng từ 20.000 tới 30.000 các linh phụ kiện đi kèm, các vật liệu và phụ kiện chính của công nghiệp hỗ trợ sản xuất ô tô gồm:

- Sắt tấm : dùng cho các linh kiện động cơ ví dụ như khối xi lanh
- Thép thường: gầm ô tô, khung xe, bánh xe
- Thép đặc biệt: hộp số, trục xe, tay quay, thiết bị bơm xăng
- Đồng: bảng điện, bộ tản nhiệt, cáp điện
- Chì, thiếc, kẽm: vật liệu hàn, lớp sơn ngoài thân xe, pin
- Nhôm: các linh kiện động cơ như piston , đầu xi lanh; bánh xe, khung gầm ô tô
- Kim loại quý: các linh kiện tản nhiệt
- Các vật liệu không chứa sắt khác: như nam châm..
- Chất dẻo nhân tạo: bánh lái, bộ phận chống va đập, tấm tản nhiệt, các linh kiện phần thân xe
- Kính: kính cửa sổ, gương, đèn pha
- Cao su: lốp xe, các phần nối, bộ phận chống rung
- Gốm: ổ điện, các linh kiện điện tử, cảm biến, các linh kiện tản nhiệt
- Dệt may: Ghế ngồi, đai an toàn, lớp lót phía trong xe
- Cao su: Ghế ngồi, các lớp đệm làm kín
- Giấy: bộ phận lọc xăng
- Gỗ: sàn để đồ, nội thất trong xe
- Sơn: Sơn trang trí và sơn chống bám bụi
- Hóa chất: hóa chất chống đông, dầu động cơ, dầu nhớt, dầu phanh
- Dầu động thực vật:

- Dầu mỡ: dùng bôi trơn, giảm nhiệt...
- Lò xo, giảm xóc
- Bộ nén khí
- Vòng bi
- Các linh kiện máy ví dụ như bơm xăng
- Săm lốp xe
- Các linh kiện điện : cảm biến, ECU...
- Đèn, dây cáp
- Điều hòa không khí, lọc không khí
- Bộ khởi động, công tơ mét
- Radio, catset, đầu đọc DVD..
- Các thiết bị an toàn : thiết bị chống khóa phanh, túi phanh...

Các sản phẩm của công nghiệp hỗ trợ ô tô vô cùng đa dạng và liên quan tới rất nhiều ngành công nghiệp khác nhau từ công nghiệp hóa chất, công nghiệp điện tử, công nghiệp dệt...do vậy không một nhà sản xuất nào có thể tự mình sản xuất hoàn thiện một chiếc ô tô mà không cần nhờ tới công nghiệp hỗ trợ.

Trải trên khắp lãnh thổ nước Nhật, có gần 40 các nhà máy sản xuất linh kiện của các hãng xe lớn như Toyota, Daihatsu, Nissan, Honda... trong đó khu vực có mật độ tập trung nhiều các doanh nghiệp hỗ trợ nhất là Aichi và Shizuoka (xem hình 2.11). Ngoài ra còn rất nhiều các nhà máy sản xuất linh kiện của các doanh nghiệp vừa và nhỏ khác, sản xuất các loại sản phẩm linh kiện ô tô khác cung cấp cho các nhà lắp ráp lớn trong nước và cung cấp cho những người lắp ráp ngoài nước (ví dụ như công ty Kitanihon Seiki Co.,Ltd: chuyên sản xuất bi, và vòng bi cho xe ô tô. Hàng năm công ty đang sản xuất 12 triệu vòng bi mỗi năm và cung cấp cho các nhà sản xuất trong nước cũng như 35 đối tác ngoài nước trong đó nước có giao dịch lớn nhất là Mỹ và Châu Âu; công ty Torc Seimitsu Kogyo Co., Ltd chuyên sản xuất các phụ kiện chính xác cho ô tô với kỹ thuật công nghệ tiên tiến; Nambu Co.,Ltd nhà sản xuất hàng đầu thế giới về các loại xylanh đặc biệt cho ô tô...)



Hình 2.11: Phân bố nhà máy lắp ráp và sản xuất linh kiện ô tô Nhật Bản

Nguồn: Auto Brochure 2009 – JAMA

2.2.1.2 Thị trường

Với hệ thống các doanh nghiệp hỗ trợ sản xuất linh phụ kiện ô tô rộng khắp như vậy, trong mười năm qua, ngành công nghiệp hỗ trợ ô tô của Nhật Bản cũng đã đạt được những thành tựu nhất định, không những đáp ứng đủ nhu cầu của các doanh nghiệp lắp ráp và sản xuất ô tô trong nước, các doanh nghiệp hỗ trợ cũng đã

xuất khẩu được một lượng các linh phụ kiện với giá trị lên tới hơn 3000 tỷ Yên năm 2008 (xem bảng 2.1). Thị trường các nước nhập khẩu linh kiện ô tô từ Nhật Bản bao gồm rất nhiều quốc gia trải trên hầu hết các châu lục trên thế giới trong đó có các thị trường chính là Bắc Mỹ (Mỹ và Canada), Trung Quốc, EU và Nga, Đông Á (Thái Lan, Việt Nam, Malaysia, Phillipines)... với sản phẩm nhập khẩu là các phụ kiện chính của ô tô như động cơ hay bộ phận truyền động...

Bảng 2.1: Giá trị linh kiện ô tô xuất khẩu, nhập khẩu của Nhật Bản

Năm	EXP by FOB (đơn vị 100 triệu Yên)	% thay đổi so với năm trước	IMP theo CIF (đơn vị 100 triệu Yên)	% thay đổi so với năm trước
1999	16.367	-	1.854	-
2000	18.642	113,90	2.200	118,66
2001	18.804	100,87	2.576	117,09
2002	21.172	112,59	3.196	124,07
2003	22.998	108,62	3.520	110,14
2004	25.617	111,39	3.787	107,59
2005	28.006	109,33	4.204	111,01
2006	30.227	107,93	5.249	124,86
2007	33.555	111.01	6.291	119,85
2008	30.655	91,36	6.662	105,90

Nguồn: Auto Brochure 2009 - JAMA

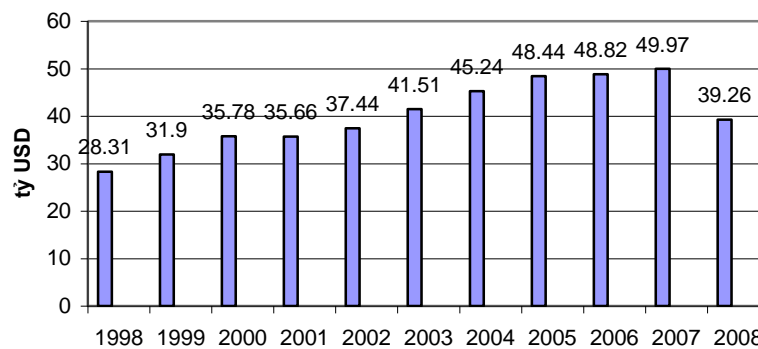
Cũng theo bảng 2.1, ta có thể thấy giá trị nhập khẩu linh kiện ô tô của Nhật Bản cũng đang có xu hướng tăng dần, năm sau cao hơn năm trước dù giá trị tương đối của nhập khẩu linh phụ kiện năm 2008 so với năm 2007 giảm tương đối do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế mạnh mẽ trên toàn cầu. Điều này phản ánh xu thế hiện tại của các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản là tăng cường mở rộng hoạt động sản xuất, lắp ráp ô tô ra ngoài lãnh thổ Nhật Bản, tăng cường xuất khẩu trực tiếp vào các thị trường nội địa và tăng nhập khẩu các sản phẩm linh kiện từ các thị trường nước ngoài để giảm chi phí, tăng nhập khẩu các linh kiện thông thường để rút ngắn thời gian của hoạt động lắp ráp. Hiện tại các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản đang mở rộng hoạt động sản xuất tại các thị trường như Mỹ, Châu Âu, Nam Á và Trung Quốc (thị trường được đặc biệt quan tâm trong những năm gần đây). Tại các thị trường bên ngoài này, các nhà sản xuất Nhật Bản thiết lập ngoài các nhà máy lắp ráp ô tô là các nhà máy sản xuất linh kiện, phụ kiện cho việc lắp ráp như các nhà máy sản xuất thân xe, trục xe, bộ phận truyền động... các chi tiết đơn giản (như bánh xe, sãm lốp) các nhà sản xuất Nhật Bản có thể mua ngay từ các nhà sản xuất nội địa còn các chi tiết, linh kiện quan trọng được nhập khẩu từ Nhật hoặc sản xuất tại các nhà máy của Nhật Bản tại nước ngoài. (xem bảng 2.2)

Bảng 2.2: Một số nhà máy linh phụ kiện của các công ty Nhật Bản tại một vài nước trên thế giới

Nhà sản xuất	Tên công ty	Sản phẩm	sản lượng/ năm(x1000)	nhân công
Mỹ				
ISUZU	DMAX, LTD	Động cơ Diezen	200	1221
	Toyota Motor Manufacturing, Alabama, Inc	Động cơ		853
	Toyota Motor Manufacturing, West Virginia, Inc	Động cơ và bộ phận truyền động		1098
Nissan	Nissan North America Inc	Động cơ		939
Hino	Hino Motor Manufacturing U.S.A, Inc	linh kiện ô tô cho Toyota		650
Honda	Honda of America Manufacturing Inc	Động cơ và các linh kiện thuộc hệ thống điều khiển	1150	2800
Trung Quốc				
Daihatsu	Faw Daihatsu Body Parts Co., Ltd	thân xe (cho xe SIENA)	30	152
Toyota	Tianjin FAW Toyota Engine Co., Ltd	Động cơ		1863
	Tianjin Fengjin Auto parts Co., Ltd	Trục xe, và các chi tiết khác biệt hóa		762
	Tianjin Toyota Forging Co.,Ltd	Các linh kiện nén		237
	Tianjin Jinfeng Auto Parts Co., Ltd	thiết bị lái, bàn đạp		413
	Guangqi Toyota Engine Co.,Ltd	Động cơ, trục phân phối, tay quay		1157
	Toyota FAW(Tianjin) Dies Co.,Ltd	Stamping Dies		220
	FAW Toyota (Changchun) Engines Co.,Ltd	Động cơ		806
Hino	Shanghai Hino Engine Co., Ltd	Động cơ	20	260
Mazda	Changan Ford Mazda Engine Co.,Ltd	Động cơ	350	1406
Mitsubishi	Shenyang Aerospace Mitsubishi Motor Engine Manufacturing Co.,Ltd	Động cơ và các bộ phận truyền động		
	Harbin Dongan Automotive Engine Manufacturing Co.,Ltd	Động cơ và các bộ phận truyền động		
Ấn Độ				
Suzuki	Suzuki Power Train India Limited	Động cơ diesel 1.3 lít và bộ phận truyền động		1420
Toyota	Toyota Kiroskar Auto Parts Private Limited	Trục xe và các bộ phận truyền động		3785
Indonexia				
Isuzu	P.T.Mesin Isuzu Indonexia	Động cơ diesel và các chi tiết liên quan	50	175
	P.T. Asian Isuzu Castin Centre	các chi tiết rèn	6.6 tấn	362
Mitsubishi Fuso	Mitsubishi Krama Yudha Motor and Manufacturing	Động cơ, thân xe		
Thái Lan				
ISUZU	Isuzu Engine Manufacturing Co.,Ltd	Động cơ Diesel	180	1172
	Thai International Die Making Co., Ltd	Forging of press molds, press processing		689
	IT Forging (Thailand) Co., Ltd	Các chi tiết rèn		263
Toyota	Toyota Auto Body Thailand Co.,Ltd	stamped parts		
Hino	Hino Motors Manufacturing (thailand) Co.,Ltd	linh kiện và phụ tùng cho Toyota		1400
Mitsubishi	MMTH Engine company Limited	Động cơ		
Yamaha	International Casting Co.,Ltd	Linh kiện ô tô, xe máy		882

Nguồn: Auto Brochure 2009 – JAMA

Trong các thị trường nhập khẩu từ Châu Âu tới Châu Á và Châu Mỹ, Trung Quốc và Mỹ là hai thị trường nơi các doanh nghiệp ô tô Nhật Bản nhập khẩu lượng linh kiện có giá trị lớn. Tại thị trường Mỹ, giá trị linh kiện các công ty Nhật Bản mua từ các nhà sản xuất Mỹ tăng dần mỗi năm từ 28,31 tỷ USD lên 49,97 tỷ USD năm 2007. Năm 2008, giá trị nhập khẩu linh kiện từ Mỹ của Nhật Bản giảm mạnh do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, cuộc khủng hoảng đã khiến nhu cầu sản xuất ô tô giảm mạnh từ đó dẫn tới sự suy giảm của nhu cầu nhập khẩu linh kiện.(xem hình 2.12)



Hình 2.12 : Giá trị nhập khẩu linh kiện từ Mỹ của Nhật Bản 1998 -2008

Nguồn: Japan Automobile Manufacturing Association

Cùng với Mỹ, Trung Quốc là thị trường nơi các doanh nghiệp ô tô Nhật Bản nhập khẩu lượng linh kiện ô tô lớn. Trung Quốc trong những năm gần đây nổi lên là một thị trường sản xuất linh kiện ô tô đầy tiềm năng, với phương thức sản xuất chính là sản xuất module dựa trên nguồn tài nguyên dồi dào và lượng nhân công lớn, giá lao động thấp, các sản phẩm linh kiện ô tô của Trung Quốc có giá cả hết sức cạnh tranh, là thị trường mục tiêu đối với nhiều doanh nghiệp lắp ráp và sản xuất ô tô trong đó có các doanh nghiệp Nhật Bản. Năm 2008, giá trị linh kiện Trung Quốc được nhập khẩu từ các công ty Nhật Bản là khoảng 489.64 triệu đô la Mỹ, bốn tháng đầu năm 2009, giá trị nhập khẩu giảm mạnh 53,1% xuống còn 260 triệu đô la Mỹ [7] do sự khó khăn trong hoạt động kinh doanh của các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản dưới tác động của suy thoái kinh tế.

2.2.1.3 Mối liên hệ giữa công nghiệp hỗ trợ và công nghiệp chính

Có thể nói rằng công nghiệp hỗ trợ có vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển của công nghiệp ô tô Nhật Bản, ngay từ khi mới hình thành và trải qua

suốt thời gian phát triển, để có được thành công như ngày hôm nay của công nghiệp sản xuất và lắp ráp ô tô Nhật Bản, công nghiệp hỗ trợ đã đóng một vai trò quan trọng và to lớn, là động lực thúc đẩy cho công nghiệp chính. Từ giai đoạn khởi đầu của công nghiệp ô tô, các mô hình liên kết công nghiệp chính và công nghiệp hỗ trợ hình thành theo mô hình keiretsu truyền thống với các phân tầng công nghiệp hỗ trợ theo hình tháp nơi các doanh nghiệp hỗ trợ nhỏ sản xuất lắp ráp các chi tiết bộ phận hỗ trợ cho doanh nghiệp lắp ráp chính ở đỉnh tháp, các doanh nghiệp chính và doanh nghiệp hỗ trợ có mối quan hệ lâu dài, gắn bó, có lợi ích chung nhất định, có sự giao lưu về đầu tư vốn và phát triển công nghệ đảm bảo sự nhanh chóng và chính xác trong dây chuyền sản xuất theo chuỗi cung cấp “just – in – time delivery”. Các doanh nghiệp hỗ trợ ngành sản xuất ô tô Nhật Bản là những doanh nghiệp hết sức năng động, không những họ sản xuất đầy đủ và kịp thời cho nhu cầu sử dụng của các doanh nghiệp lớn mà còn sản xuất được một lượng hàng hóa xuất khẩu đi nhiều nước trên thế giới. Các hoạt động nghiên cứu phát triển, đầu tư công nghệ để tạo ra các công nghệ mới có tính đột phá, công nghệ tiết kiệm nguyên liệu, bảo vệ môi trường, các công nghệ sản xuất ra các linh phụ kiện có hàm lượng kỹ thuật cao phục vụ nhu cầu cải tiến sản phẩm cũng được tiến hành thường xuyên và liên tục tại các doanh nghiệp hỗ trợ góp phần cùng các doanh nghiệp sản xuất ô tô lớn tạo nên những chiếc xe mang thương hiệu Nhật Bản nổi tiếng trên toàn thế giới.

Tuy nhiên, trước biến động của thời gian và tác động của các tác nhân từ bên ngoài (sự biến động không ngừng của môi trường kinh doanh, những hạn chế nhập khẩu của các nước, đồng Yên tăng giá, giá nhiên liệu tăng vọt, khủng hoảng và suy thoái kinh tế...) mối quan hệ khăng khít đó đang dần bị phá vỡ, tạo thành hệ thống các quan hệ mới. Ngay từ những năm 1970, các doanh nghiệp ô tô lớn của Nhật Bản với mục đích thâm nhập thị trường trước những rào cản thương mại đã tiến hành di chuyển nguồn lực sang các thị trường ngoài nước, xu hướng này ngày càng được phát triển thông qua các hình thức liên doanh liên kết, đầu tư trực tiếp tại các khu vực khác nhau trên thế giới (Mỹ, Canada, Trung Quốc, Châu Âu, Đông Á...) nhằm tận dụng lợi thế nhân công, và nguồn tài nguyên của nước sở tại. Các doanh nghiệp lớn khi di chuyển cơ sở sản xuất và lắp ráp ra bên ngoài Nhật Bản cũng có sự thay đổi cơ bản trong việc tiếp cận nguồn linh kiện hỗ trợ. Thay vì nhập khẩu hoàn toàn

từ Nhật Bản như trước, để đảm bảo duy trì mô hình cung cấp “Just – in – time delivery” trong dây chuyền sản xuất, các doanh nghiệp Nhật Bản đã chuyển từ việc sản xuất hoàn toàn theo phương pháp tích hợp sang ứng dụng linh hoạt giữa phương thức sản xuất tích hợp và module, chỉ những linh kiện chính quan trọng được sản xuất hoặc nhập khẩu từ các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật, còn các linh kiện đơn giản, có tính chất đại trà được các doanh nghiệp thực hiện mua theo chiến lược “global best purchasing”(Global best purchasing có nghĩa là mua hàng với số lượng lớn thay vì mua hàng từ ít nhất hai nhà cung cấp từ những nhà cung cấp chào giá rẻ nhất trên toàn thế giới. Việc cắt giảm chi phí cho linh phụ kiện này đi kèm với việc giảm số lượng linh phụ kiện và các loại hình sản phẩm chuyên biệt, tăng cường sản xuất những mẫu chung cho nhiều dòng sản phẩm, rút ngắn thời gian đưa các sản phẩm mới ra thị trường thông qua việc hợp tác với các nhà cung cấp linh phụ kiện với số lượng lớn. Năm 1995 các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản đứng đầu thế giới về thời gian đưa mẫu xe mới ra thị trường là 30 tháng, đến năm 2000 mốc chuẩn này đã bị phá vỡ khi cứ 15 tháng lại có một mẫu xe mới được tung ra thị trường)

Công ty Toyota của Nhật Bản là một ví dụ thành công cho việc ứng dụng thành công mô hình “Ô tô Nhật Bản với giá cả Trung Quốc” khi cắt giảm tới 30% [1] chi phí linh phụ kiện xe trong chương trình cắt giảm chi phí mang tên “Construction of Cost Competitiveness for the 21st Century” gọi tắt là CCC21 để cạnh tranh với những liên minh ô tô hàng đầu như Daimler Chrysler. Toyota cắt giảm số lượng các phụ kiện có thể chuẩn hóa trong sản phẩm tới mức có thể, ví dụ như hệ thống điều hòa không khí do Denso cung cấp cho Toyota trước đây có 27 mẫu đã được cắt giảm xuống còn 4 mẫu (giảm được 28% chi phí cho phụ kiện này). Ngoài Toyota một loạt các doanh nghiệp sản xuất ô tô khác cũng thực hiện các chiến lược cắt giảm chi phí mà trong đó chi phí linh phụ kiện là chi phí lớn. Các công ty Nhật Bản tích cực tìm kiếm các nhà cung cấp ngoài các nhà cung cấp truyền thống Nhật Bản với tiêu chí giá cả tốt nhất, do vậy các nhà cung cấp linh phụ kiện nước ngoài và các nhà cung cấp không thuộc keiretsu có cơ hội rất lớn để tiếp cận được với các doanh nghiệp lớn miễn sao đáp ứng được yêu cầu về giá của các doanh nghiệp này. Điều này đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp hỗ trợ sản xuất ô tô Nhật Bản phải chịu gánh nặng do sức ép về giá ngày càng đè nặng, để tăng tính

ạnh tranh với các nhà cung cấp linh phụ kiện ngoài nước và các nhà cung cấp trong liên minh sản xuất của các doanh nghiệp, các doanh nghiệp hỗ trợ buộc phải tiến hành các hoạt động đổi mới dây chuyền sản xuất, đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm để đưa ra các sản phẩm mới có hàm lượng công nghệ cao nhưng có giá cả cạnh tranh tạo chỗ đứng cho mình trong hệ thống cung cấp.

2.2.2 Công nghiệp hỗ trợ ngành điện tử:

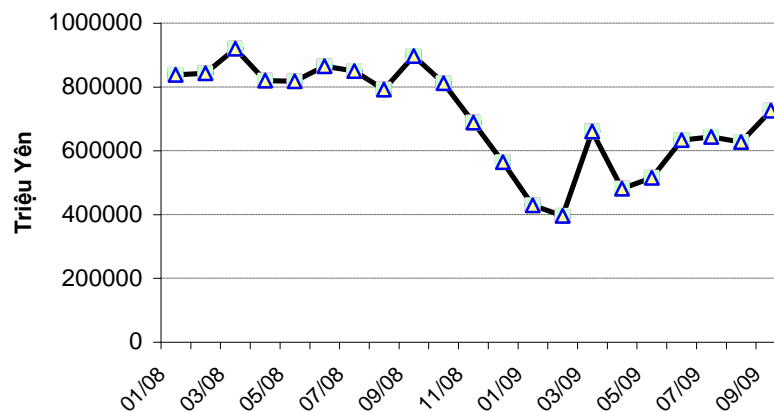
2.2.2.1 Sản phẩm và thị trường

Là ngành sản xuất quan trọng thứ hai sau ngành công nghiệp ô tô, công nghiệp hỗ trợ ngành điện tử của Nhật Bản cũng có lịch sử hình thành và phát triển lâu đời. Từ năm 1991, công nghiệp sản xuất linh kiện điện tử của Nhật Bản đã sản xuất được lượng hàng hóa trị giá 8,8 nghìn tỷ Yên, chiếm 37% lượng sản xuất của thế giới, cao hơn Mỹ 5% , Tây Âu 19% và các nền kinh tế mới 24% [14] góp phần không nhỏ đưa Nhật Bản trở thành nước sản xuất và xuất khẩu điện tử hàng đầu thế giới vào thời điểm đó. Các sản phẩm chính của công nghiệp hỗ trợ ngành điện tử Nhật Bản được chia thành:

- Active components – các linh kiện chính: dây điện, các đầu bán dẫn, và các mạch tích hợp
- Passive components – Các linh kiện phụ: tụ điện, điện trở, cảm điện
- Các linh kiện điện tử khác: các linh kiện cơ khí (mechanical part), các linh kiện nghe nhìn (audio part)

Các công ty sản xuất linh kiện điện tử Nhật Bản là các công ty nhỏ bé nhưng nhờ sự đầu tư nghiên cứu và phát triển cùng với việc áp dụng công nghệ hiện đại, một số công ty sản xuất linh kiện điện tử Nhật Bản đã tạo được vị trí độc tôn trong từng lĩnh vực cụ thể bởi sản phẩm do công ty sản xuất ra đã trở thành một khâu thiết yếu trong quy trình sản xuất nhiều sản phẩm. Gần 75% mô tơ ổ đĩa cứng máy tính đều là sản phẩm của công ty Nidec, TEL cung cấp 80% vật liệu khắc axit dùng trong quy trình sản xuất màn hình LCD, Shin-Etsu chiếm 50% thị phần chất tạo nền ảnh (một tạo chất dùng để cố định các đầu bán dẫn). Ngoài Shin-Etsu, thế giới còn một số nhà sản xuất khác như Covalent, NSG, AGC hay Tosoh và tất cả chúng đều là các công ty của Nhật. Nổi bật nhất có Murata – nhà sản xuất tụ điện cho điện thoại di động và máy tính cá nhân đang chiếm 40% thị trường toàn cầu, dù chỉ là

một sản phẩm nhỏ bé với mức giá dao động chừng 20 xu nhưng mỗi chiếc điện thoại cần 100 hạt, mỗi chiếc máy tính cá nhân cần 1000 hạt, lợi nhuận của Murata có thể ngang bằng với 50% tổng giá trị của một ngân hàng đầu tư [19]. Điều đó cho thấy sự quan trọng của một chi tiết nhỏ bé đối với một quy trình sản xuất ra hàng loạt sản phẩm khác nhau từ đó cho thấy tầm quan trọng của các doanh nghiệp hỗ trợ ngành điện tử với nền kinh tế Nhật.



Hình 2.13: Giá trị sản xuất phụ kiện và thiết bị điện tử năm 2008 – 09/2009 của Nhật Bản

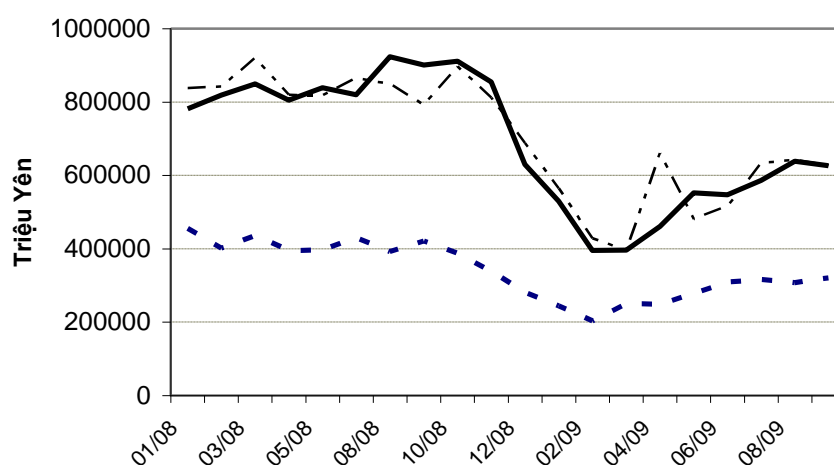
Nguồn: Japan Electronic and Information Technology Industries Association

Hình 2.13 cho thấy, giá trị sản xuất phụ kiện và linh kiện điện tử trong giai đoạn cuối năm 2008 và đầu năm 2009 của Nhật Bản có xu hướng giảm, về cuối năm mức sản xuất linh phụ kiện có dấu hiệu đi lên nhưng về giá trị vẫn giảm sút so với 2008, giá trị sản xuất 09/2009 chỉ bằng 76% so với 09/2008. Trong đó, các linh kiện và thiết bị cụ thể được biểu thị theo phụ lục 3. Điều này phản ánh những khó khăn các doanh nghiệp hỗ trợ điện tử Nhật Bản gặp phải do cuộc khủng hoảng kinh tế bắt đầu từ cuối năm 2007 từ Hoa Kỳ và lan rộng ra toàn thế giới mà hậu quả trực tiếp là nền kinh tế Nhật Bản và EU lao đao trong cơn khủng hoảng. Trong ngành công nghiệp điện tử, các doanh nghiệp Nhật Bản trong đó có các doanh nghiệp hỗ trợ gặp rất nhiều khó khăn do gặp phải sức ép cạnh tranh lớn từ các doanh nghiệp thuộc nền kinh tế mới nổi, đặc biệt là Trung Quốc, Hàn Quốc với giá thành thấp hơn do tận dụng được lợi thế nhân công giá rẻ và nguồn tài nguyên dồi dào. Trong tình hình đó, các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản đang tích cực chuyển hướng, tập trung nghiên cứu và phát triển, sản xuất các sản phẩm có hàm lượng công nghệ và kỹ thuật cao như công nghệ LCD, các mạch tích hợp.

Tại Nhật Bản, các doanh nghiệp hỗ trợ về linh kiện điện tử tập trung nhiều ở một số khu vực nhất định như Miyagi (nơi phát triển công nghiệp điện tử bao gồm linh kiện điện tử và việc sản xuất các thiết bị điện tử), Niigata (cụm công nghiệp điện tử và một số ngành khác), thành phố Yokohama (Nơi có rất nhiều nhà sản xuất thiết bị điện tử lớn trên thế giới, các nhà sản xuất vật liệu bán dẫn, và các công ty liên quan tới các hoạt động phát triển công nghệ thông tin), Yanamashi (nơi có công nghiệp điện máy rất phát triển và nhiều tiềm năng)...

Lúc đầu các doanh nghiệp hỗ trợ ngành điện tử cũng hoạt động theo mô hình hình tháp của các doanh nghiệp hỗ trợ ô tô – hình thành nên các cụm công nghiệp của các doanh nghiệp có cùng hoạt động, hỗ trợ cho sự phát triển của doanh nghiệp chính trong mối quan hệ chặt chẽ và lâu dài của các keiretsu. Từ những năm 60 – 70, để đối phó với những quy định về hạn chế nhập khẩu đồng thời đối phó với việc giá cả lao động trong nước tăng cao, các doanh nghiệp điện tử của Nhật Bản bắt đầu được chuyển sang khu vực Đông Nam Á nhằm tìm kiếm nguồn nhân công tốt và rẻ. Tốc độ mở rộng sản xuất ra nước ngoài càng tăng mạnh vào những năm 80 và 90. Các cơ sở sản xuất tử lạnh cỡ nhỏ được chuyển sang Thái Lan, còn sản xuất đầu máy video thông thường được đưa sang Malaixia. Tại Việt Nam, các hãng lớn như Sony, JVC, Toshiba, Sharp, Fujitsu đã lập liên doanh riêng [29]. Năm 1992, đã có 241 nhà máy điện tử dân dụng của Nhật Bản được thành lập tại các cơ sở ngoài nước Nhật (cả nhà máy sản xuất lắp ráp và nhà máy sản xuất linh kiện) trong đó Châu Á có 128 nhà máy, Châu Âu có 47 nhà máy, Bắc Mỹ có 44 nhà máy, các nơi khác là 24; có 168 các nhà máy điện tử công nghiệp có nhà máy sản xuất ở nước ngoài với 75 nhà máy ở Châu Á, 38 nhà máy ở Châu Âu, 48 nhà máy ở Bắc Mỹ, và 7 nhà máy ở các nơi khác[14]. Sau làn sóng chuyển giao cơ sở sản xuất ở ạt của các doanh nghiệp điện tử lớn nhỏ ra khỏi thị trường Nhật, các nhà xuất khẩu và nhập khẩu của Nhật Bản gặp không ít khó khăn nhưng cũng đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất linh kiện điện tử Nhật Bản có cơ hội tiếp cận nhiều thị trường mới, thúc đẩy hoạt động xuất khẩu và đồng thời tạo cho các nhà máy của Nhật Bản tại các thị trường có nhiều cơ hội nhập khẩu linh kiện điện tử từ các doanh nghiệp sản xuất linh kiện tại các nước bản địa. Xem xét giá trị xuất nhập khẩu linh kiện và thiết bị điện tử của Nhật từ năm 2008 đến 09/2009 (được trình bày

trong hình 2.14 dưới đây) ta thấy xu hướng biến động của tình hình sản xuất, xuất khẩu và nhập khẩu linh kiện của công nghiệp hỗ trợ Nhật Bản diễn ra cùng chiều. Phần lớn các sản phẩm linh kiện điện tử sản xuất ra được xuất khẩu ra thị trường ngoài nước, điều này hoàn toàn phù hợp với mục tiêu sản xuất hướng tới xuất khẩu và đồng thời cũng cho thấy hầu hết các cơ sở sản xuất và lắp ráp điện tử của Nhật Bản ngày nay không nằm trong nước Nhật mà đã được di chuyển ra ngoài, do đó tình hình nhập khẩu linh kiện cũng có biến động tương tự với tình hình xuất khẩu.



Hình 2.14: Giá trị xuất nhập khẩu phụ kiện và thiết bị điện tử của Nhật Bản năm 2008 – 9/2009

Nguồn: Japan Electronic and Information Technology Industries Association

Trong đó: - - - **Giá trị nhập khẩu** _____ **Giá trị xuất khẩu** **Giá trị sản xuất**

Chi tiết các loại linh kiện và giá trị cụ thể của chúng trong khoảng thời gian này được trình bày trong phụ lục 4 và phụ lục 5. Trong đó ta thấy có hai điểm nổi bật:

- Giá trị xuất nhập khẩu linh kiện điện tử 2008 của Nhật Bản có biến động theo chiều hướng giảm dần, tuy đến quý III/2009 có nhích lên chút ít nhưng vẫn giảm về giá trị so với đầu 2008. Điều này phản ánh một thực tế là các nhà máy điện tử của Nhật Bản trong hai năm qua đã gặp khó khăn rất lớn do khủng hoảng kinh tế, hoạt động sản xuất bị ảnh hưởng. Công nghiệp sản xuất IC của Nhật Bản là một ví dụ: Năm 2008, công nghiệp sản xuất IC của Nhật Bản chìm trong khủng hoảng, một loạt các nhà máy như Fujitsu, NEC Electronics và Renesas Technology đưa ra kế hoạch củng cố các nhà máy sản xuất không phù hợp và lên kế hoạch cho việc cắt giảm các nhà máy cũ. Theo dự tính đến 03/2010, NEC sẽ đóng cửa dây chuyền công nghệ 150 mm ở Roseville (California Mỹ) và ở Kawajiri (Nhật) sớm hơn sáu

tháng so với dự định ban đầu; Renesas Technology Inc sẽ đóng cửa dây chuyền 120mm tại nhà máy ở Kofu; Fujitsu Ltd. (Tokyo) sẽ nhập ba dây chuyền 150 mm thành 1, bốn dây chuyền 200mm thành ba đồng thời cắt giảm chi phí hoạt động hỗ trợ bằng cách loại trừ những hoạt động chéo giữa các nhóm sản xuất. Đây là hệ quả tất yếu khi những công ty bán dẫn lớn của Nhật Bản công bố số thua lỗ trong năm tài chính 2008 vào tháng 3/2009. Theo đó, Toshiba dự tính lỗ 3.22 tỷ đô-la, NEC Electronics 611 triệu và Renesas dự đoán lỗ khoảng 1.22 tỷ đô la. Fujitsu thông báo, bộ phận sản xuất linh kiện điện tử của họ lỗ 316 triệu đô la [8].

- Trong cơ cấu các mặt hàng xuất nhập khẩu phụ kiện, các mặt hàng có giá trị cao, hàm lượng công nghệ lớn vẫn chiếm ưu thế và mang lại giá trị xuất nhập khẩu lớn. Ngày nay xuất phát từ nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng khắp thế giới về những chiếc máy tính công nghệ cao, những chiếc điện thoại di động ngày có nhiều tính năng, những chiếc ti vi ngày càng gọn nhỏ nhưng có độ tương phản và độ sắc nét ưu việt, do đó các sản phẩm bán dẫn như IC (con chip nhỏ gọn nhưng có chất lượng cao – chi phối hầu hết hoạt động của các thiết bị điện tử), các phụ kiện cho công nghệ LCD (công nghệ màn hình tinh thể lỏng) từ Nhật Bản ngày càng được ưa chuộng. Tỷ lệ các linh kiện này luôn chiếm tới hơn 30% trong tổng lượng linh kiện được sản xuất, xuất khẩu và nhập khẩu.

Xuất phát từ thực tế là các doanh nghiệp sản xuất điện tử của Nhật Bản có mặt ở hầu khắp các quốc gia trên thế giới với cơ sở sản xuất, lắp ráp cũng như các nhà máy sản xuất linh kiện, phụ kiện, thị trường xuất nhập khẩu linh kiện điện tử của Nhật Bản ở hầu khắp các khu vực trên thế giới như Bắc Mỹ, Châu Á, Châu Âu và các khu vực còn lại trên thế giới trong đó Châu Á là nơi được nhiều các doanh nghiệp sản xuất điện tử Nhật Bản quan tâm đầu tư những năm gần đây. Ngay từ năm 1992, các quốc gia ASEAN, Trung Quốc và Hồng Kông là những nước có kim ngạch xuất nhập khẩu linh kiện điện tử Nhật Bản tăng mạnh và hiện nay Châu Á vẫn là thị trường chiến lược đối với các doanh nghiệp điện tử Nhật Bản.

Thành công của các doanh nghiệp hỗ trợ công nghiệp Nhật Bản có được là do

* Các doanh nghiệp có chính sách đầu tư vào R&D rất tốt

* Dù mở rộng các nhà máy ra sản xuất ở nước ngoài, các doanh nghiệp Nhật Bản vẫn luôn tự mình nắm giữ, thực hiện những chi tiết, bộ phận, công đoạn then chốt tạo nên phần cốt lõi của sản phẩm ở trong nước

* Các doanh nghiệp tự xây dựng chuỗi cung ứng riêng của mình, một số còn tự tạo máy công cụ thực hiện sản xuất, thực hiện cung ứng sản phẩm theo phương thức “just intime delivery” để giảm chi phí lưu kho, chi phí vận chuyển đồng thời bảo tồn được bí mật công nghệ.

Tuy có vị trí cao trong thị phần linh kiện điện tử, các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản cũng gặp khá nhiều khó khăn từ sự cạnh tranh của các doanh nghiệp nước ngoài cùng lĩnh vực. Thời gian gần đây, châu Á nổi lên như trung tâm sản xuất hàng điện tử mới. Hàn Quốc và Đài Loan hiện vượt Nhật Bản về một số lĩnh vực. Ví dụ về mặt hàng linh kiện bán dẫn DRAM, Hàn Quốc đã hơn Nhật Bản. Ban đầu, Nhật Bản thua trong cuộc cạnh tranh giá cả, sau đó thua cả về kỹ thuật và kết quả là Hàn Quốc chiếm nhiều thị phần hơn. Còn Đài Loan vượt qua Nhật Bản về sản xuất bo mạch chính (mother board) của máy vi tính. Bây giờ Đài Loan là nước sản xuất lớn nhất trên thế giới về bo mạch chính của máy vi tính. Nhìn toàn diện, các nước này không sánh kịp Nhật Bản nhưng trong một số lĩnh vực kể trên, họ đã vượt hẳn Nhật Bản. Để tiếp tục phát triển trong thời gian tới, các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản cần có những chuyển hướng cho phù hợp để thích nghi với môi trường kinh doanh còn rất nhiều biến động.

2.2.2.2 Quan hệ giữa công nghiệp hỗ trợ và công nghiệp chính

Có thể nói thành công mà các doanh nghiệp điện tử Nhật Bản đạt được ngày hôm nay với tư cách là nước đứng thứ hai thế giới về sản xuất điện tử với các mặt hàng điện tử có mặt tại hầu khắp các quốc gia trên thế giới với giá trị sản xuất hàng điện tử gia dụng tính đến hết 09/2009 lên tới 1.530.412 triệu Yên Nhật, giá trị xuất khẩu lên tới 752.851 triệu yên Nhật có sự đóng góp không nhỏ của công nghiệp hỗ trợ trong lĩnh vực điện tử. Các doanh nghiệp cung cấp đã giúp cho doanh nghiệp lớn đảm bảo được quy trình sản xuất, tạo ra các sản phẩm có chất lượng và đồng đều, tạo nên uy tín của mặt hàng điện tử Nhật Bản trên thị trường. Tuy chỉ là các doanh nghiệp nhỏ nhưng các doanh nghiệp hỗ trợ điện tử Nhật Bản đã biết cá biệt hóa sản phẩm của mình, biến nó thành những khâu, những phần quan trọng của nhiều quy trình sản xuất, tạo nên giá trị cốt lõi của thành phẩm. Thời gian đầu, mối quan hệ giữa doanh nghiệp sản xuất và doanh nghiệp hỗ trợ rất khăng khít tạo nên liên minh giữa các doanh nghiệp, thời gian sau này mối quan hệ giữa hai bên có sự thay đổi. Nhật Bản dần chuyển giao công nghệ sang các nước theo mô hình “đàn sếu bay”, đối với các sản phẩm công nghiệp đắt tiền doanh

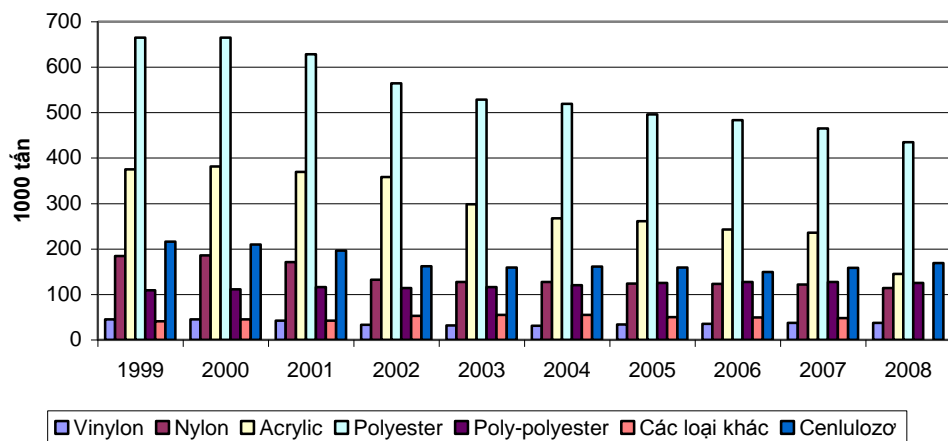
nghiệp tự sản xuất, lắp ráp trong các xí nghiệp của mình hoặc sử dụng các nhà cung cấp Nhật bản trong những linh kiện có tính quyết định còn gọi là linh kiện cốt lõi, còn các công nghệ sản xuất đơn giản không đòi hỏi kỹ thuật cao, có thể sản xuất đại trà thì sử dụng ngay các nhà cung cấp tại thị trường nội địa. Quan hệ giữa nhà cung cấp và doanh nghiệp chính trở nên tương đối độc lập, các nhà sản xuất hỗ trợ độc lập tương đối so với các nhà cung cấp, người cung cấp có thể tự do lựa chọn và tìm kiếm những nhà nhập khẩu phù hợp với giá cả có lợi nhất tương tự như công nghiệp hỗ trợ ô tô.

2.2.3 Công nghiệp hỗ trợ dệt may

2.2.3.1 Sản phẩm và thị trường

Cùng với công nghiệp hỗ trợ ngành ô tô, điện tử, công nghiệp hỗ trợ trong dệt may của Nhật Bản cũng có vai trò quan trọng trong nền kinh tế Nhật Bản nửa đầu thế kỷ 20. Tính đến hết năm 2007, công nghiệp dệt may của Nhật Bản có khoảng 52.858 doanh nghiệp tham gia với lực lượng lao động lên tới 423.861 người [16]. Để hỗ trợ cho sự phát triển của công nghiệp dệt may, ngay từ những năm 1920, các cụm công nghiệp dệt may đã được hình thành và phát triển như cụm công nghiệp thành phố Kiryu (tại quận Gumma), cụm công nghiệp Fukui và Ishikawa, cụm công nghiệp Komatsu (tại quận Ishikawa), cụm công nghiệp Nishiwaki (Hyogo), cụm công nghiệp Gifu... các cụm công nghiệp này chuyên sản xuất các loại sợi, tơ tầm thủ công, sợi nhân tạo, sợi tổng hợp phục vụ cho công nghiệp dệt may. Một số sản phẩm chính của công nghiệp hỗ trợ ngành dệt may gồm có:

- Các loại sợi hoá học.

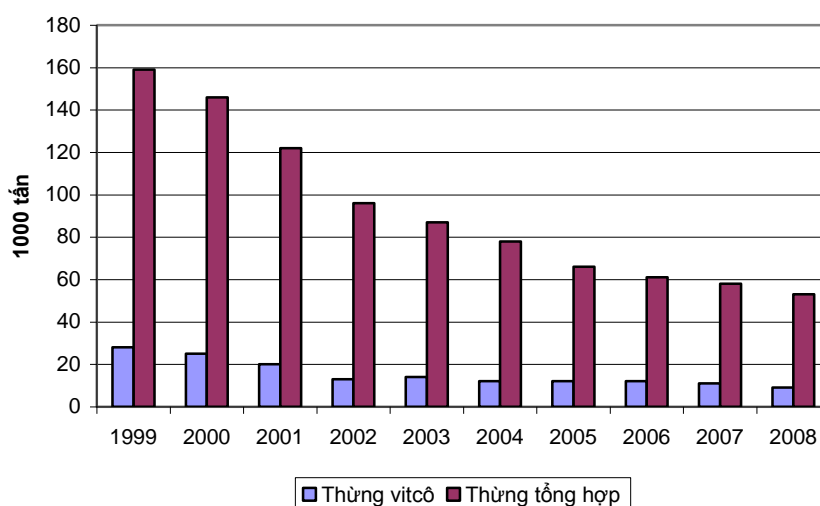


Hình 2.15: Sản lượng sợi hóa học của Nhật bản

Nguồn: Japan Chemical Fiber Association

Hình 2.15 cho thấy, các loại sợi hóa học rất đa dạng gồm vinylon, nylông, acrylic, polyester, poly – propylene và các loại sợi cenlulo khác, trong đó sợi polyester nhân tạo chiếm tỷ trọng lớn nhất và luôn giữ ổn định ở mức trên dưới 40% trong sản lượng sản xuất trong nhiều năm. Tính đến hết năm 2008, tổng sản lượng sợi hóa học Nhật Bản sản xuất được là 1.071 ngàn tấn, giảm 572 ngàn tấn so với tổng sản lượng năm 2000 là năm có tổng sản lượng sợi hóa học sản xuất được lớn nhất. Tổng sản lượng sợi hóa học của Nhật Bản đã giảm dần theo thời gian do những khó khăn từ môi trường kinh doanh nhưng tỷ lệ các loại sợi sản xuất được vẫn giữ được tỷ lệ ổn định tương đối trong tổng số lượng sợi nhân tạo sản xuất được.

- *Thùng bện:*



Hình 2.16: Sản lượng thùng bện của Nhật bản

Nguồn: Japan Chemical Fiber Association

Từ năm 1999 đến hết 2008, tổng sản lượng sản xuất thùng bện của Nhật Bản cũng có xu hướng giảm dần theo năm tương tự như đối với các loại sợi hóa học. Năm 1999, tổng sản lượng thùng bện là 187.000 tấn, đến hết năm 2008, tổng sản lượng giảm xuống chỉ còn 61.000 tấn; trong đó thùng hóa học luôn chiếm tới 85% và có xu hướng giảm nhiều về giá trị hơn so với thùng làm từ viscose (loại sợi tơ tầm dùng để làm thùng nhân tạo) (Năm 2008, thùng hóa học giảm 106 ngàn tấn so với năm 1999 trong khi thùng viscose chỉ giảm 19 ngàn tấn)[16].

- *Sản phẩm dệt và sản phẩm đan:* Sản lượng sản xuất sản phẩm dệt hay đan đều chủ yếu tập trung vào sợi tổng hợp và sợi hóa học (gồm: sợi tổng hợp, sợi tự nhiên)

chiếm tới đến 96% lượng sản xuất và biến động theo xu hướng đi xuống với sản lượng các sản phẩm khác phản ánh sự khó khăn của ngành dệt may Nhật Bản trong những năm gần đây.

Từ những năm 80 trở lại đây, từ một nước xuất khẩu dệt may, Nhật Bản trở thành một trong những nước nhập khẩu dệt may lớn với chênh lệch cán cân xuất và nhập luôn ở mức âm. (xem bảng 2.3)

Bảng 2.3 : Chênh lệch cán cân xuất nhập khẩu hàng dệt may của Nhật Bản giai đoạn 2001 - 2008

<i>Đơn vị: triệu USD</i>								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nhập khẩu (A)								
Quần áo và đồ dệt may	24625	22765	25127	27872	28852	30472	30696	33233
Sợi dệt	829	734	758	774	687	686	661	734
Sợi	945	926	1067	1150	1038	1108	1154	1208
Các loại vải	1019	890	1024	1180	1197	1223	1205	1274
Hàng thành phẩm	21832	20215	22278	24769	25930	27455	27676	30017
Quần áo	19092	17529	19372	21538	22385	23646	23788	25601
Các loại khác	2739	2686	2906	3230	3545	3809	3888	4416
Xuất khẩu (B)								
Quần áo và đồ dệt may	7531	7356	7785	8616	8336	8405	8788	9115
Sợi dệt	962	961	974	1008	1058	1106	1273	1244
Sợi	956	907	899	992	980	1021	1063	1103
Các loại vải	3504	3314	3436	3731	3438	3339	3291	3349
Hàng thành phẩm	2109	2174	2476	2885	2860	2939	3161	3419
Cán cân thương mại (B - A)	-17094	-15409	-17342	-19256	-20516	-22067	-21908	-24118

Nguồn: Japan Chemical Fiber Association

Chênh lệch giữa xuất và nhập dệt may của Nhật Bản trong năm 2001 chỉ có 17.094 triệu đô la Mỹ, nhưng tính tới cuối năm 2008 con số này đã là 24.118 triệu đô la Mỹ, tăng 141.1%. Hàng thành phẩm là loại hàng có lượng nhập siêu lớn nhất trong cơ cấu hàng hóa dệt may của Nhật Bản, là nguyên nhân hàng đầu dẫn tới tình trạng nhập siêu trong dệt may hiện nay tại Nhật Bản.

Các thị trường xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu dệt may chính của Nhật Bản được thể hiện trong bảng 2.4 và 2.5 dưới đây:

Bảng 2.4: Nhập khẩu phụ kiện dệt may của Nhật Bản theo khu vực (2003 -2008)

Khu vực	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Đông Nam á	21,245	23,749	24,866	26,497	26,872	29,365
Hàn quốc	632	610	730	640	551	565
Đài Loan	277	342	337	356	388	400
Hồng Kong	72	84	72	82	59	47
Trung Quốc	17,945	20,206	21,144	22,736	23,069	25,073
ASIA	1,851	2,022	2,094	2,165	2,311	2,715
India/Pakistan	350	370	385	416	395	443
Tây Á	78	91	101	37	37	27
Tây Âu	2,314	2,457	2,337	2,364	2,324	2,301
Đông Âu	84	105	125	144	153	161
Bắc Mỹ - Mỹ	510	541	579	559	452	445
	482	515	550	533	430	420
Mỹ La tinh	80	82	87	93	85	80
Châu Phi	43	55	55	73	90	106
Châu Úc	16	20	16	19	20	14
Tổng	24,370	27,099	28,166	29,786	30,035	32,499

Nguồn: Japan Chemical Fiber Association

Bảng 2.5: Xuất khẩu phụ kiện dệt may của Nhật theo khu vực (2003 -2008)

Khu vực	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Đông Nam á	5,978	6,613	6,371	6,276	6,335	6,471
Hàn quốc	445	435	418	421	442	456
Đài Loan	328	397	353	303	293	302
Hồng Kong	880	994	861	826	829	795
Trung Quốc	3,195	3,562	3,490	3,462	3,431	3,410
ASIA	960	1,044	1,070	1,081	1,167	1,337
India/Pakistan	70	89	98	107	100	106
Tây Á	299	342	333	353	428	505
Tây Âu	679	730	705	794	927	992
Đông Âu	22	29	40	42	62	90
Bắc Mỹ - Mỹ	607	685	669	716	772	743
	572	649	638	686	742	713
Mỹ La tinh	42	43	44	51	55	69
Châu Phi	82	91	103	121	154	191
Châu Úc	77	82	70	51	55	54
Tổng	7,785	8,616	8,336	8,405	8,788	9,115

Nguồn: Japan Chemical Fiber Association

Bảng 2.4 và 2.5 cho thấy Châu Á trong đó có Trung Quốc và Đông Nam Á là hai thị trường xuất khẩu và nhập khẩu hàng đầu các sản phẩm sợi, vải của Nhật Bản. Sở dĩ như vậy là do xu hướng di chuyển cơ sở sản xuất dệt may ra khỏi lãnh thổ Nhật Bản từ những năm 1980 nhằm đối phó với sự tăng giá của đồng Yên, tận dụng giá nhân công rẻ tại các thị trường ngoài nước. Năm 1988, Nhật Bản đã có 106 công ty dệt may đầu tư 149 triệu đô la mỹ vào thị trường Châu Á, năm 1992, khối lượng đầu tư đã tăng lên gấp đôi với 252 doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư 227 triệu đô la mỹ vào các nước Châu Á (chiếm 81% các doanh nghiệp Nhật Bản và 53% lượng vốn đầu tư ra nước ngoài) [25]. Lúc đầu Nhật Bản xây dựng cơ sở sản xuất ngoài nước theo hướng xuất khẩu các loại nguyên liệu và nhập về các sản phẩm thành phẩm, về sau theo sự mở rộng của quá trình đầu tư ra nước ngoài, các nhà đầu tư Nhật Bản tiến hành đầu tư xây dựng các nhà máy sản xuất các loại vải, phụ kiện ngay ở ngoài nước để xuất khẩu vào thị trường Nhật, thị trường nước nhận đầu tư và các nước khác trên thế giới. Chính vì vậy, lượng xuất khẩu so với lượng nhập khẩu có sự chênh lệch lớn và có xu hướng tăng theo thời gian.

2.2.3.2 Mối quan hệ với ngành công nghiệp chính

Không có một ngành nào tại Nhật Bản lại có sự thay đổi đột ngột giống như ngành công nghiệp dệt may. Từ một nước xuất khẩu dệt may lớn, Nhật Bản trở thành một nước nhập khẩu hàng đầu thế giới. Mặc dù công nghiệp sản xuất hỗ trợ dệt may của Nhật Bản được đầu tư với máy móc công nghệ hiện đại, sản xuất ra các sản phẩm đa dạng và có chất lượng nhưng sức cạnh tranh của ngành công nghiệp hỗ trợ này không đủ lớn để cạnh tranh với các sản phẩm hỗ trợ với giá cả cạnh tranh hơn được nhập khẩu từ bên ngoài, đặc biệt là từ Trung Quốc. Ngành công nghiệp hỗ trợ dệt may trong nước của Nhật Bản bắt đầu giảm tính cạnh tranh từ sau những năm 1970 do các sản phẩm vải của Nhật Bản có giá thành cao do tốc độ công nghiệp hóa quá nhanh dẫn tới việc tăng lương và tăng chi phí sản xuất trong nước. Làn sóng chuyển dời nguồn lực ra nước ngoài như trong các ngành công nghiệp hỗ trợ khác bắt đầu, lúc đầu là việc đầu tư sản xuất thành phẩm ở ngoài nước, dần dần việc đầu tư được tiến hành dài hạn hơn với việc đầu tư vào đánh sợi, dệt, nhuộm, hoàn thiện và cả sản xuất sợi nhân tạo. Đến những năm 1980, nhiều loại vải của Nhật Bản mất dần sức cạnh tranh trên thị trường thế giới, sản lượng sản xuất vải và

phụ kiện giảm sút trong khi nhu cầu trong nước lại có chiều hướng tăng lên. Công nghiệp hỗ trợ dệt may không thể đáp ứng đủ nhu cầu trong nước và toàn bộ những khoảng trống trong nhu cầu về sản phẩm hỗ trợ đó được lấp đầy bằng việc nhập khẩu. Thời gian gần đây, xu hướng nhập khẩu sản phẩm hỗ trợ có chiều hướng giảm thay vào đó là việc nhập khẩu sản phẩm thành phẩm, Trung Quốc là nước chi phối thị trường này tại Nhật Bản, năm 2004 thị phần dệt may của Trung Quốc tại Nhật Bản đạt 26,6 tỷ đô la Mỹ chiếm 74% [30].

2.3. Đánh giá về công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản

2.3.1. Ưu điểm

Khi nhận định về công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản, người ta có thể nhận thấy có một số ưu điểm nổi bật.

Trước hết, đó là một nền công nghiệp được xây dựng một cách đồng bộ và hoạt động hiệu quả. Ngay trong quá trình công nghiệp hóa, Nhật Bản đã thấy được vai trò và tầm quan trọng của công nghiệp hỗ trợ đối với sự phát triển của công nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung, từ đó Nhật Bản đã có những đường lối, chủ trương, chính sách về phát luật, những hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật đúng đắn, nhất quán và linh hoạt cho mảng công nghiệp này từ đó tạo dựng và phát triển một nền công nghiệp hỗ trợ vững chắc tạo đà cho việc phát triển các ngành công nghiệp chính.

Thứ hai, công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản là một nền công nghiệp hỗ trợ dựa trên công nghệ khoa học, kỹ thuật tiên tiến và hiện đại: Hoạt động nghiên cứu và phát triển trong công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản là một hoạt động thường xuyên, liên tục. Nó đã trở thành một phần gắn bó không thể tách rời khỏi hoạt động của các doanh nghiệp hỗ trợ. Nhờ biết quan tâm đầu tư đúng cho hoạt động nghiên cứu và phát triển này, Nhật Bản đã trở thành một trong những nước luôn tiên phong đi đầu, và có nhiều thành tựu trong hoạt động nghiên cứu phát triển. Các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản sản xuất sản phẩm trên những dây chuyền tiên tiến, sản xuất ra các sản phẩm có yêu cầu về độ chính xác cao và tinh tế phục vụ được những nhu cầu chuyên biệt, cá biệt hóa sản phẩm, nâng cao giá trị thị trường của sản phẩm.

Thứ ba, yếu tố con người được quan tâm, coi trọng. Con người ở đây được hiểu là gồm cả những người quản lý và đội ngũ nhân công. Chất lượng nguồn nhân

lực luôn là vấn đề được các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản đề cao vì nó là một trong các yếu tố quan trọng cấu thành nên giá trị sản phẩm và là nhân tố quan trọng quyết định tới quá trình đổi mới không ngừng các sản phẩm hỗ trợ cũng như công nghệ, dây chuyền sản xuất nên các sản phẩm này.

2.3.2. Nhược điểm

Tuy có nền công nghiệp hỗ trợ phát triển nhưng nền công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản cũng không tránh khỏi một số tồn tại cần được khắc phục.

Thứ nhất, trong ngành công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản, lực lượng chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong đó có rất nhiều các doanh nghiệp có quy mô rất nhỏ (chỉ gồm từ 5 – 10 lao động) do vậy các doanh nghiệp nhỏ này thường rất dễ chịu tác động từ những ảnh hưởng của môi trường, ví dụ như một động thái nhỏ trong việc giá xăng dầu thế giới tăng, hay việc đồng Yên tăng giá so với các ngoại tệ khác, khủng hoảng kinh tế thế giới dẫn tới sự khó khăn trong môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp, nền kinh tế khó khăn khiến việc tiếp cận các nguồn vốn để đổi mới, cải tiến sản xuất nhằm thích nghi với tình hình mới, quá trình toàn cầu hóa diễn ra một cách nhanh chóng, các nền kinh tế mới nổi hoạt động sôi nổi và đầy cạnh tranh với các sản phẩm có chất lượng và giá cả cạnh tranh hơn... tất cả những yếu tố này tác động lên hoạt động của doanh nghiệp và những doanh nghiệp nhỏ phải chịu nhiều áp lực, nếu không linh hoạt để thích nghi, doanh nghiệp đó sẽ không thể tồn tại. Do vậy trong những năm gần đây, số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nhật Bản phá sản hay tuyên bố phá sản đã tăng lên, những mối quan hệ chặt chẽ giữa doanh nghiệp hỗ trợ và doanh nghiệp chính cũng dần thay đổi dưới tác động của toàn cầu hóa, nhiều doanh nghiệp hỗ trợ sau khi sản xuất phải tự tìm đầu ra cho sản phẩm của mình và không ít doanh nghiệp không thể thích nghi.

Thứ hai, con người là yếu tố thành công trong công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản nhưng cũng chính con người cũng là yếu tố hiện đang gây trở ngại cho quá trình phát triển công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản. Cơ cấu dân số của Nhật Bản đang biến chuyển theo chiều hướng xấu, lượng người già tăng lên đồng nghĩa với việc những nhân công có tay nghề trong các doanh nghiệp trong đó có doanh nghiệp hỗ trợ đang già đi, trong khi lượng lao động trẻ tham gia vào hoạt động công nghiệp hỗ trợ có xu hướng giảm xuống do thanh niên thời nay thích hướng vào các ngành

nghề, lĩnh vực mới như du lịch, dịch vụ,... Nhiều thanh niên Nhật Bản không muốn tiếp tục sự nghiệp gia đình trong các doanh nghiệp sản xuất phụ trợ nhỏ mà thích đi làm thuê cho những doanh nghiệp lớn với thu nhập cao và ổn định, trong tương lai điều này sẽ ngày càng gây khó khăn cho việc duy trì và phát triển công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản.

Dù còn có những hạn chế cần khắc phục nhưng những gì mà ngành công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản đã làm được trong nhiều năm qua và vai trò của nó đối với sự phát triển của công nghiệp Nhật Bản, kinh tế Nhật Bản là điều không thể phủ nhận, những thành tựu đó có được là do sự kết hợp của nhiều yếu tố như môi trường chính sách, hỗ trợ của chính phủ, hoạt động nghiên cứu phát triển, đầu tư máy móc thiết bị, nhân tố con người... Những kinh nghiệm phát triển công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản là những bài học quý báu mà Việt Nam có thể học hỏi để phát triển một nền công nghiệp hỗ trợ vững chắc tại Việt Nam.

CHƯƠNG III: PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VIỆT NAM TỪ KINH NGHIỆM CỦA NHẬT BẢN

Công nghiệp hỗ trợ là một khái niệm còn khá mới mẻ đối với Việt Nam, trong thời gian gần đây tuy khái niệm công nghiệp hỗ trợ đã được nhắc đến nhiều hơn và giành được nhiều sự quan tâm chú ý của các doanh nghiệp, các nhà đầu tư hơn nhưng theo nhận định chung của các cơ quan chức năng, chuyên gia trong Hội thảo quốc gia lần thứ nhất về “Chương trình hành động về phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam” năm 2008 thì công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam vẫn còn đang yếu kém và sơ khai [9]. Hầu hết các ngành công nghiệp lớn đều phải nhập khẩu nguyên phụ liệu ở nước ngoài để sản xuất. Ngành dệt may hàng năm xuất khẩu mang về cho đất nước hàng tỷ đô la nhưng phần lớn số ngoại tệ đó được sử dụng để nhập khẩu nguyên liệu, phụ kiện phục vụ cho sản xuất của ngành.

Hơn hai mươi năm phát triển công nghiệp theo hướng công nghiệp hóa, đầu tư nước ngoài có nhiều biến chuyển và hội nhập ngày một sâu rộng hơn vào những sân chơi lớn của thế giới như AFTA và WTO nhưng ngành “xương sống” để sản xuất thành phẩm là công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam lại phát triển quá yếu kém, các doanh nghiệp Việt Nam không sản xuất nổi cái ốc vít, đó là câu chuyện mới nghe có vẻ cường điệu nhưng lại là thực tế năm 2003 của công ty Fujitsu khi mới đầu tư vào Việt Nam, đại diện công ty đã tìm tới 64 doanh nghiệp trong nước nhưng không mua nổi chỉ một cái ốc vít [11]. Câu chuyện về ngành công nghiệp hỗ trợ trong nước đã được đưa ra bàn bạc, tìm cách tháo gỡ trong hơn chục năm nhưng đến nay vẫn chỉ là bộ phim dài tập chưa đến hồi kết. Đại sứ Nhật Bản Mitsuo Sakaba bắt đầu quan tâm đến công nghiệp hỗ trợ khi nhậm chức vào đầu năm 2008. Ông Sakaba đã “sốc mạnh” khi biết thực trạng ngành công nghiệp hỗ trợ nội địa đã cản trở doanh nghiệp Nhật đầu tư vào đất nước ông sắp làm đại sứ. “Tôi đã sốc khi phát hiện tỷ lệ cung ứng hàng hóa tại Việt Nam cho các doanh nghiệp Nhật trong quy trình chế tạo còn rất thấp, phần lớn các linh kiện đều phải nhập ngoại. Vấn đề phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam có quá nhiều việc phải làm”, ông Sakaba chia sẻ [27].

Những thực tế đáng buồn đó cho thấy sự cần thiết phải phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam để tạo nền tảng cho sự phát triển nền công nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung những năm tới. Chủ đề phát triển công nghiệp hỗ trợ là một chủ đề nóng được đề cập nhiều trong những cuộc hội thảo cấp cơ sở, cấp ngành, cấp quốc gia về phát triển công nghiệp và một trong những giải pháp hay được nhắc tới là việc học hỏi kinh nghiệm phát triển công nghiệp hỗ trợ từ các nước đã phát triển thành công công nghiệp hỗ trợ, và Nhật Bản chính là ví dụ điển hình nhất mà từ đó Việt Nam có thể rút ra cho mình những bài học quý báu trong việc phát triển công nghiệp hỗ trợ.

*** Định hướng cho sự phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam đến 2020**

Công nghiệp hỗ trợ có vai trò lớn đối với sự phát triển kinh tế của Việt Nam, do đó Việt Nam cần xây dựng và phát triển một nền công nghiệp hỗ trợ phù hợp với tình hình kinh tế xã hội của Việt Nam, và với bối cảnh của thế giới. Việt Nam phải phát triển CNHT thông qua việc tham gia tích cực vào mạng lưới sản xuất khu vực và trở thành một mắt xích chủ chốt trong mạng lưới đó. Việt Nam không nên tự đề ra mục tiêu tự sản xuất và cấu trúc công nghiệp hội nhập theo chiều dọc vì không một nước nào có thể thực hiện được quá trình sản xuất một mình. Thay vào đó, Việt Nam nên xây dựng một nền tảng sản xuất tận dụng những thuận lợi của mạng lưới này. Chất lượng và độ lớn của mạng lưới mà Việt Nam xây dựng sẽ quyết định khả năng cạnh tranh của Việt Nam. Như vậy, nước láng giềng sẽ vừa là đối tác sản xuất, vừa là đối thủ cạnh tranh. Việt Nam cần thoát khỏi nền sản xuất lắp ráp đơn giản theo đơn đặt hàng của nước ngoài để thành một đối tác không thể thay thế trong mạng lưới sản xuất toàn cầu.

Để làm được điều đó Việt Nam cần có Quy hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ đến năm 2010 và tầm nhìn 2020, căn cứ vào nhu cầu và thực tế đất nước, Việt Nam xác định phát triển công nghiệp hỗ trợ có chọn lọc dựa trên tiềm năng, lợi thế so sánh của mình và phân công lao động quốc tế, với những công nghệ tiên tiến, có tính cạnh tranh cao, ban đầu gắn với mục tiêu nội địa hóa các sản phẩm công nghiệp chủ lực, sau đó phấn đấu trở thành một bộ phận trong dây chuyền sản xuất quốc tế của các công ty, tập đoàn đa quốc gia; phát triển theo hướng phát huy tối đa năng lực đầu tư của các thành phần kinh tế, đặc biệt của các đối tác chiến lược của các

công ty, tập đoàn đa quốc gia; phát triển phù hợp với những xu thế và đặc thù riêng của từng ngành công nghiệp.

Cụ thể, Quy hoạch phát triển CNHT giai đoạn đến năm 2010, tầm nhìn đến năm 2020 đã xác định rõ định hướng phát triển CNHT của Chính phủ như sau:

Thứ nhất, phát triển CNHT là khâu đột phá để phát triển nhanh và bền vững các ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước từ nay đến năm 2020.

Thứ hai, phát triển CNHT trong xu thế hội nhập phải gắn với phân công hợp tác quốc tế và phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Thứ ba, phát triển CNHT trên cơ sở chọn lọc, dựa trên tiềm năng, lợi thế so sánh của Việt Nam, với công nghệ tiên tiến có tính cạnh tranh quốc tế cao, gắn liền với mục tiêu nâng cao giá trị gia tăng trong nước đối với sản phẩm công nghiệp xuất khẩu, và phấn đấu trở thành một bộ phận trong dây chuyền sản xuất quốc tế. Cụ thể, phát triển mạnh các loại CNHT có nhu cầu lớn, trình độ công nghệ không cao, mức đầu tư không lớn và có thể phát triển ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đó là các cơ sở sản xuất các loại bao bì, nhãn mác được sử dụng cho nhiều ngành công nghiệp hạ nguồn (may mặc, giày dép, thực phẩm ...); hay sản xuất các linh kiện bằng nhựa và kim khí. Nhiều người hoài nghi rằng liệu phát triển các ngành CNHT với “công nghệ thấp” như vậy có đóng góp được gì cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện nay không? Tuy nhiên, ngược lại, việc phát triển các ngành sản xuất linh kiện bằng nhựa hay kim khí, hay các công đoạn như đúc, ép là hiện thực nhất đối với Việt nam nhằm nâng cao năng lực công nghiệp bởi các lý do sau: Thứ nhất, công nghệ sử dụng trong các ngành công nghiệp này có thể áp dụng cho nhiều ngành công nghiệp khác. Ví dụ, công nghệ sử dụng trong ngành điện tử có khả năng áp dụng đối với các ngành sản xuất ô tô, xe máy, máy công nghiệp, máy phát điện... Các sản phẩm cuối cùng có thể thay đổi thường xuyên, và đặc biệt nhanh đối với công nghiệp điện tử. Ví dụ, màn hình tinh thể lỏng (LCD) đã nhanh chóng qua mặt màn hình truyền thống sử dụng đèn hình. Tuy nhiên, các linh kiện nhựa và kim khí cũng như các công đoạn liên quan sẽ luôn cần thiết cho dù có bất cứ sự thay đổi nào về sản phẩm cuối cùng. Thứ hai, sản xuất các linh kiện nhựa hay kim khí và các công cụ để sản xuất chúng không hoàn toàn là công nghệ thấp, mà đòi hỏi công

nghệ sản xuất định hướng tương đối cao, các sản phẩm điện tử được cấu thành bởi các linh kiện nhựa và kim khí được thiết kế hết sức công phu. Các nhà sản xuất loại linh kiện này phải có tay nghề cao bởi chỉ một khiếm khuyết cho dù rất nhỏ trong các linh kiện này có thể ảnh hưởng đến toàn bộ tính năng cơ học của sản phẩm cuối cùng. Ngoài ra, tay nghề sản xuất, bảo trì và sửa chữa các công cụ như đục và nén sẽ góp phần giảm nhẹ chi phí hậu cần và rút ngắn thời gian thực hiện đơn hàng. Hiện tại, Nhật Bản, Hàn Quốc và một số nước phát triển khác có năng lực cao trong lĩnh vực này.

Thứ tư, phát triển CNHT theo hướng phát huy tối đa năng lực đầu tư của các thành phần kinh tế, đặc biệt là các đối tác chiến lược – các công ty, tập đoàn đa quốc gia. Trong đó, tập trung đầu tư chiều sâu, đổi mới công nghệ theo hướng hiện đại hóa, mở rộng quy mô sản xuất cho các cơ sở sản xuất nguyên, phụ liệu có nhu cầu lớn, trình độ công nghệ phức tạp, mức đầu tư lớn, thời hạn xây dựng dài. Đó là các doanh nghiệp sản xuất các loại phụ tùng, bộ phận, chi tiết linh kiện phức tạp của công nghiệp ô tô, xe máy ... Đồng thời chuẩn bị những điều kiện cần thiết để đầu tư các ngành CNHT có nhu cầu lớn, trình độ công nghệ phức tạp, mức đầu tư lớn, thời hạn xây dựng dài. Đó là các doanh nghiệp sản xuất các loại phụ tùng, bộ phận, chi tiết linh kiện phức tạp của công nghiệp ô tô, xe máy, điện tử dân dụng, vải sợi cao cấp và các phụ liệu khác của công nghiệp may mặc, giày dép ...

Thứ năm, phát triển công nghiệp hỗ trợ theo hướng tập trung theo từng nhóm ngành công nghiệp để phát huy tối đa hiệu quả cạnh tranh.

Để thực hiện những định hướng và tầm nhìn 2020 một cách có hiệu quả, ngay từ lúc này, Việt Nam cần phải thực hiện đồng bộ một hệ thống các giải pháp nhằm tăng cường sức mạnh của công nghiệp hỗ trợ nước nhà từ những bài học kinh nghiệm phát triển công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản gồm

3.1 Từ góc độ chính phủ

3.1.1 Tạo chính sách pháp luật ổn định khuyến khích phát triển công nghiệp hỗ trợ

Sự thay đổi không thể dự báo được trong chính sách của Việt Nam là điều không còn lạ đối với các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đây chính là cản trở lớn nhất đối với các doanh nghiệp khi muốn đầu

tư vào công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam. Sự bất ổn trong chính sách thường được biểu hiện ở ba dạng cơ bản:

- Thiếu sự trao đổi với các doanh nghiệp
- Mục đích của chính sách mơ hồ
- Việc thực hiện diễn ra bất ngờ.

Chính phủ đã bị phê phán rất nhiều khi bất ngờ thực hiện hạn ngạch nhập khẩu linh kiện xe máy năm 2003 gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới các nhà lắp ráp và các nhà cung cấp linh phụ kiện xe máy tại Việt Nam. Thuế tiêu thụ đặc biệt đối với ô tô gây ra sự lộn xộn và làm nản lòng các nhà đầu tư. Quyết định cho phép nhập khẩu ô tô đã qua sử dụng bắt đầu từ ngày 01.05.2006 với lý do là việc làm cần thiết cho việc gia nhập WTO, không thuyết phục được các nhà sản xuất và lắp ráp ô tô, khiến hoạt động kinh doanh của họ bị ảnh hưởng, nhiều dây chuyền sản xuất đã bị dừng hoạt động. Thiết nghĩ để cải thiện tình hình này và tạo sự ổn định trong khung pháp lý về công nghiệp hỗ trợ với mục đích thúc đẩy sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ, Việt Nam có thể học hỏi một số kinh nghiệm của Nhật Bản khi xây dựng chính sách công nghiệp hỗ trợ như

+ Xây dựng tầm nhìn dài hạn với định hướng chung, không cụ thể hóa các chính sách chi tiết: Từ tầm nhìn dài hạn và định hướng này, chính phủ và các ban liên quan sẽ xây dựng các chương trình hành động cụ thể dưới dạng tài liệu, ma trận hay quy trình mà không có tài liệu hướng dẫn cụ thể trong đó các chiến lược và kế hoạch hành động cụ thể sẽ được thay đổi linh hoạt tùy theo tình hình thực tế nhưng xuyên suốt trong các kế hoạch đó vẫn là tầm nhìn đã được định sẵn. Việt Nam đã có tầm nhìn dài hạn để thực hiện hiện đại hóa, công nghiệp hóa vào năm 2020 nhưng vẫn cần sớm xây dựng lộ trình cho quá trình công nghiệp hóa đó thông qua chương trình hành động cụ thể. Đối với công nghiệp hỗ trợ, Việt Nam đã có nội dung định hướng phát triển công nghiệp hỗ trợ đến 2010 và tầm nhìn đến 2020 nhưng nội dung của nó còn sơ sài không toát lên được cách thức mà Việt Nam muốn sử dụng để thúc đẩy các ngành công nghiệp như công nghiệp ô tô, công nghiệp xe máy, công nghiệp điện tử, công nghiệp dệt may... Trong bối cảnh quốc tế hiện nay, nếu muốn cạnh tranh và tồn tại, muốn thúc đẩy các ngành công nghiệp phụ trợ, chính phủ cần cân nhắc để chỉ rõ đâu là những mục tiêu có thể đạt được, cần triển khai

những kế hoạch hành động thế nào để đạt được mục tiêu đó trong khi vẫn không vi phạm các cam kết quốc tế.

+ Cải tiến quy trình tổ chức hoạch định chính sách:

Việc thiết kế và thực hiện các chiến lược, kế hoạch hành động cần có sự tham gia cộng tác của cộng đồng các doanh nghiệp, người kinh doanh, cần có sự phối hợp liên bộ để chính sách được thực hiện hiệu quả. Việc hoạch định chính sách cần có thêm sự tham gia góp ý, phản hồi từ phía các nhà tài trợ để chính sách thêm hiệu quả và sát thực. Thực tế ở Việt Nam cho thấy quy trình ra quyết định đang được triển khai theo hướng một ban của Chính phủ ban hành quyết định, sau đó quyết định đó được chuyển xuống từng doanh nghiệp. Trong khi đó ở Nhật, các quyết định kinh doanh trong công nghệ, sản phẩm và đầu tư đều do các công ty đưa ra, chính phủ chỉ có trách nhiệm cung cấp các dịch vụ hỗ trợ như đàm phán thương mại, xây dựng tiêu chuẩn chất lượng. Hơn nữa, sự hợp tác liên bộ trong công nghiệp hỗ trợ cần chặt chẽ hơn nữa để các chính sách được thực thi hoàn hảo, đúng mục đích mong muốn tránh tình trạng chông chéo, quan liêu hiện nay vẫn còn lác đác tồn tại ở một số bộ ngành.

3.1.2 Đẩy nhanh quá trình sắp xếp, tổ chức lại các doanh nghiệp nhà nước, khuyến khích phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ

- *Sắp xếp, tổ chức lại các doanh nghiệp nhà nước:*

Trước tiên, tính đến hết 2008, cả nước đã sắp xếp lại được 5.414 doanh nghiệp trong tổng số khoảng 6.200 doanh nghiệp nhà nước (DNNN). Trong đó, CPH 3.836 doanh nghiệp và bộ phận doanh nghiệp (chiếm 70,8% tổng số doanh nghiệp đã sắp xếp). Theo phương án đã được Thủ tướng Chính phủ duyệt thì giai đoạn 2007-2010 cả nước cần sắp xếp 1.553 DNNN, trong đó 950 doanh nghiệp sẽ CPH. Theo số liệu của Bộ Tài chính, cả nước còn 1.192 DNNN vào cuối năm 2008. Mục tiêu mà Chính phủ đặt ra là chỉ giữ lại 700-800 DNNN sau năm 2010 [27].

Nhưng cả năm 2007 chỉ sắp xếp được 271 doanh nghiệp trong số 550 doanh nghiệp theo kế hoạch, trong đó CPH được 116 doanh nghiệp. Năm 2008 chỉ sắp xếp được 119 doanh nghiệp, trong đó CPH chỉ đạt một phần tư kế hoạch với 74/262 doanh nghiệp. Như vậy trong những năm tới, cổ phần hóa doanh nghiệp vẫn là một bài toán khó đối với chính phủ. Các doanh nghiệp nhà nước hoạt động lâu năm dưới

sự bảo hộ của nhà nước nên có sức ì rất lớn, chỉ một số ít các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả còn lại phần lớn các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, không thích ứng được với sự biến động của thị trường. Nhằm tăng tính hiệu quả của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và đồng thời làm giảm bớt gánh nặng cho chính phủ, công tác cổ phần hóa cần được tiếp tục tiến hành theo hướng: những doanh nghiệp lớn, làm ăn có hiệu quả được phát triển thành các tập đoàn kinh doanh, giải thể những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, sắp xếp lại các doanh nghiệp vừa và nhỏ làm ăn có lãi, biến chúng thành các doanh nghiệp hỗ trợ trong những ngành nghề cụ thể liên quan tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp đó.

- Khuyến khích phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trong các ngành công nghiệp hỗ trợ

Từ kinh nghiệm của Nhật Bản ta có thể thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ là lực lượng chủ yếu của công nghiệp hỗ trợ tại nước này, do vậy để thúc đẩy công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam, chính phủ cũng cần quan tâm phát triển các doanh nghiệp SME Việt Nam, có chính sách ưu tiên cho các các doanh nghiệp SME hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ (cả doanh nghiệp đăng ký mới và doanh nghiệp đang hoạt động). Các doanh nghiệp SME tham gia vào hoạt động công nghiệp hỗ trợ có thể được ưu tiên xét duyệt hồ sơ, được ưu đãi giảm thuế, được ưu đãi về lãi suất tín dụng ngân hàng.

Hiện tại ở Việt Nam có khoảng 460.000 các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong đó có khoảng 10.000 doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam hiện đóng góp trên 40% GDP và thu hút hơn 50% lực lượng lao động trong khu vực doanh nghiệp. Để thúc đẩy hơn nữa sự phát triển của khối doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong công nghiệp hỗ trợ. Việt Nam đã có nghị định số 56/2009/NĐ- CP về chính sách trợ giúp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trong đó đưa ra một hệ thống các quy định về trợ giúp tài chính, mặt bằng sản xuất, đổi mới và nâng cao năng lực công nghệ - trình độ kỹ thuật, xúc tiến mở rộng thị trường... Việc thực hiện nghị định 56 bước đầu đã có những kết quả, ví dụ như trong vấn đề trợ giúp tài chính: 11 địa phương trong cả nước (Trà Vinh, Yên Bái, Đồng Tháp, thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội...) đã có quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, ngân hàng Phát triển Việt Nam đã ký hợp đồng

bảo lãnh các doanh nghiệp vừa và nhỏ với 20 ngân hàng Thương mại, tính đến hết tháng 11/2009, ngân hàng Phát triển đã bảo lãnh cho các doanh nghiệp SME với tổng số tiền là 6.686 tỷ đồng [18]. Các quy định về ưu đãi lãi suất, ưu đãi thuế cũng bắt đầu được thực hiện, tiến tới việc thực hiện quỹ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ... Điều này cho thấy chính phủ Việt Nam rất quan tâm đến việc phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong công nghiệp hỗ trợ. Để vai trò của các SME trong phát triển công nghiệp hỗ trợ Việt Nam được nâng cao hơn nữa, trong thời gian tới chính phủ cần đẩy nhanh hơn nữa việc áp dụng rộng rãi và thống nhất Nghị định 56 vào thực tiễn.

3.1.3 Nâng cao tầm quan trọng của doanh nghiệp FDI trong việc phát triển CNHT

Khi nguồn vốn trong nước còn hạn chế, thì nguồn vốn đầu tư nước ngoài là rất quan trọng. Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam đang thiếu vốn để phát triển, do đó Việt Nam cần tận dụng nguồn vốn từ nước ngoài này. Thu hút các nhà đầu tư FDI cũng có nghĩa là ta có thể tận dụng được công nghệ và khả năng quản lý tiên tiến, thúc đẩy sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ. Sự chuyển giao (transfer) công nghệ có ba loại:

- * Chuyển giao trong nội bộ doanh nghiệp (intra-firm transfer) là hình thái chuyển giao giữa công ty đa quốc gia (MNC) với công ty con tại nước ngoài, tức doanh nghiệp FDI...

- * Chuyển giao công nghệ giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước hoạt động trong cùng ngành.

- * Chuyển giao hàng dọc giữa các doanh nghiệp (vertical inter - firm transfer) trong đó doanh nghiệp FDI chuyển giao công nghệ và năng lực kinh doanh sang các doanh nghiệp nước sở tại sản xuất sản phẩm trung gian (điển hình là sản phẩm công nghiệp phụ trợ như phụ tùng, linh kiện xe máy) cung cấp cho doanh nghiệp FDI, hoặc trường hợp doanh nghiệp trong nước dùng sản phẩm của doanh nghiệp FDI để sản xuất ra thành phẩm cuối cùng (chẳng hạn dùng nguyên liệu chất dẻo - plastic - do doanh nghiệp FDI cung cấp để sản xuất các loại đồ dùng trong nhà).

Trong cả hai trường hợp, công nghệ được chuyển giao từ doanh nghiệp FDI sang doanh nghiệp trong nước, và đây là hiệu quả lan tỏa (spill - over effect) lớn nhất,

quan trọng nhất nên các nước đang phát triển đặc biệt quan tâm và đưa ra các chính sách làm tăng hiệu quả này. Việt Nam cần tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp FDI có các dự án chuyển giao công nghệ và khuyến khích chuyển giao công nghệ tiên tiến vào sản xuất tại Việt Nam

Việt Nam cần thu hút đầu tư nước ngoài phát triển công nghiệp hỗ trợ trên cơ sở có sự phân công và kết nối giữa đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài. Theo đó, ban đầu các chi tiết phức tạp đòi hỏi kỹ thuật cao để cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đủ năng lực kỹ thuật, công nghệ đảm nhận, sau đó chuyển giao cho các doanh nghiệp nội địa; các chi tiết dễ gia công, chế tạo ban đầu để các doanh nghiệp trong nước đảm nhận thì họ sẽ phát huy ngay được hiệu quả và sẵn sàng đón nhận việc chuyển giao công nghệ, kỹ thuật từ các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Việt Nam cần xác định rõ các chi tiết, phụ tùng, các công nghệ muốn thu hút đầu tư, lập thành dự án thu hút đầu tư, xúc tiến một cách tích cực hoạt động kêu gọi đầu tư đối với các doanh nghiệp FDI, cũng như xúc tiến kêu gọi các dự án xây dựng khu công nghiệp dành riêng cho công nghiệp phụ trợ. Đầu tiên cần hoạch định chiến lược thu hút các nhà cung cấp phụ tùng, linh kiện FDI thuộc một số lĩnh vực nhất định hoạt từ một số khu vực nước ngoài nhất định. Sau đó cần xây dựng các khu công nghiệp hoặc cơ sở sản xuất cho thuê với thiết kế đặc biệt nhằm thu hút các nhà cung cấp phụ tùng, linh kiện FDI mục tiêu. Tiếp đó sẽ xúc tiến các hoạt động tiếp thị FDI dựa trên chiến lược đã chuẩn bị và các địa điểm cần thu hút đầu tư.

3.1.4 Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ, tăng cường sự kết nối giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp

Nhu cầu ngày càng tăng đối với cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ gắn liền với sự phát triển của quản lý chuỗi cung cấp. Ý tưởng về chuỗi cung cấp đã được các tập đoàn lớn của Nhật Bản như Toyota sử dụng từ lâu với mục tiêu càng có nhiều linh kiện nội địa hóa, càng có khả năng giảm chi phí hậu cần và chi phí sản xuất cho các doanh nghiệp. Tỷ lệ nội địa hóa trung bình của Nhật tại ASEAN 4 tăng từ 41.9% năm 1998 lên 51.8% năm 2003. Xu hướng này hiện đã xuất hiện tại Việt Nam, dù hầu hết tất cả các nhà đầu tư ban đầu chỉ vào Việt Nam vì giá lao động rẻ nhưng gần đây họ cố gắng tăng cường khả năng thu mua nguyên phụ liệu từ các doanh nghiệp nội địa để tăng tỷ lệ nội địa hóa.

Tuy nhiên các nhà lắp ráp hiện tại đang gặp khó khăn trong việc tăng cường tỷ lệ nội địa hóa do việc tìm kiếm các nhà cung cấp trong nước không dễ dàng. Cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam quá sơ sài và có thể nói rằng hầu như chưa có, một doanh nghiệp Nhật Bản muốn tìm một nhà cung cấp phù hợp phải tìm gặp 100 doanh nghiệp mới tìm được, điều này gây ra sự phiền hà và tốn kém về thời gian và tiền bạc. Thiếu hụt thông tin đã cản trở việc kinh doanh giữa các doanh nghiệp. Hiện tại nhiều doanh nghiệp Nhật phải dùng danh bạ điện thoại và các mối quan hệ cá nhân của nhân viên tìm đối tác. Do vậy xây dựng một cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ rất cần thiết để giảm chi phí tìm kiếm nhà cung cấp tiềm năng.

Phát triển cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ sẽ giúp các nhà lắp ráp có vốn FDI rút ngắn quá trình lựa chọn nhà cung cấp. Quá trình này gồm giai đoạn tìm kiếm sơ bộ, khảo sát cơ sở sản xuất, và kiểm tra mẫu. Một cơ sở dữ liệu hiệu quả có thể giảm đáng kể thời gian tìm kiếm sơ bộ bởi nó sẽ cung cấp những thông tin cơ bản về doanh nghiệp hỗ trợ, ngoài ra cơ sở dữ liệu cũng có thể giảm thời gian khảo sát cơ sở sản xuất và kiểm tra mẫu vì nó giúp các nhà lắp ráp có vốn đầu tư nước ngoài loại bỏ các nhà cung cấp ít tiềm năng mà tập trung vào các nhà cung cấp nhiều tiềm năng.

3.1.5 Phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ công nghiệp hỗ trợ

Chính phủ cần đẩy mạnh việc xây dựng, hoàn thiện các cơ sở giao thông vận tải như các bến cảng, sân bay, đường sắt, đường bộ, giao thông đô thị; hình thành các kho bãi, điểm tập trung hàng hoá ở các vùng kinh tế trọng điểm.

Xây dựng các khu công nghiệp, cụm công nghiệp dành cho công nghiệp hỗ trợ phù hợp với sự phát triển của doanh nghiệp hỗ trợ và đơn giản hoá thủ tục hành chính cho các doanh nghiệp; tăng cường cải thiện cơ sở hạ tầng và dịch vụ hậu cần cho các khu công nghiệp. Tháng 04.2009, Việt Nam đã tiến hành khởi công xây dựng khu công nghiệp hỗ trợ Việt Nhật đầu tiên do Công ty Cổ phần Phát triển Đô thị Kinh Bắc (KBC) làm chủ đầu tư tại Quế Võ, Bắc Ninh trên diện tích 16 ha với 250.000 m² nhà xưởng. Dự kiến năm 2010, Nhật Bản sẽ tiếp tục lựa chọn địa điểm phát triển ba khu khác trong hệ thống các khu công nghiệp của KBC[31]. Đây là bước tiến đầu tiên trong nỗ lực phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam, trong

thời gian tới Việt Nam cần xây dựng và phát triển mô hình cụm công nghiệp hỗ trợ từ mức độ thấp tới cao dần theo kiểu Nhật Bản

Cơ sở hạ tầng của ngành CNPT đòi hỏi có qui mô, đồng bộ, đảm bảo an toàn vệ sinh môi trường. Xây dựng các khu công nghiệp công nghệ cao, ưu tiên đầu tư xây dựng tổng thể, đảm bảo cung ứng đầy đủ điện, nước, ở vị trí địa lý thuận lợi cho việc vận chuyển và thông tin liên lạc. Chính phủ có thể qui hoạch các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm phụ trợ gần các doanh nghiệp lắp ráp sản xuất.

Bên cạnh đó khi xây dựng các khu công nghiệp, phải chú trọng đến vấn đề bảo vệ môi trường. Hiện nay có nhiều khu vực dân cư gần các khu công nghiệp bị ô nhiễm nước thải, hóa chất, khí độc do các doanh nghiệp còn chưa chú ý đến vấn đề bảo vệ môi trường, xây dựng các khu công nghiệp sản xuất công nghiệp không hợp lý.

3.1.6 Phát triển nguồn nhân lực

Nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng nhất đảm bảo sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ. Việt Nam có quan niệm rằng, hạn chế của công nghiệp hỗ trợ ngày nay chủ yếu là do thiếu nguồn vốn để mua sắm thiết bị, đầu tư cơ sở vật chất hiện đại. Tuy nhiên, các doanh nghiệp Nhật Bản lại không đồng tình với quan điểm này. Họ cho rằng, nguồn nhân lực còn quan trọng hơn nhiều so với máy móc hiện đại. Các doanh nghiệp hỗ trợ của Nhật luôn cần những công nhân có trình độ kỹ thuật cao có thái độ làm việc tích cực. Xét ở một khía cạnh nào đó, Việt Nam hiện có nhiều thuận lợi hơn so với Nhật Bản trong vấn đề nhân lực vì tính đến thời điểm hiện tại, Việt Nam đang nằm ở mức có cơ cấu dân số vàng với tỷ lệ người trong tuổi lao động chiếm tới hơn 60% trong khi dân số Nhật Bản đang bị già hóa, thế hệ thanh niên trẻ tuổi người Nhật ngày càng có xu hướng thích chuyển đổi công việc thường xuyên, thích tham gia vào các lĩnh vực dịch vụ, trong lúc đó những lao động có tay nghề và trình độ ngày một già đi. Đây là thời cơ có một không hai đối với Việt Nam để phát huy hết thế mạnh của lực lượng lao động hiện có nhưng xét trên thực tế hiện nay, chất lượng nguồn nhân lực của Việt Nam còn có rất nhiều hạn chế, lao động chủ yếu là các lao động thủ công, dù được qua đào tạo nhưng trình độ tay nghề chưa cao, công tác giáo dục đào tạo nghề còn có nhiều bất cập. Năm 2007, tiền đầu tư từ ngân sách nhà nước cho ngành giáo dục và đào tạo đạt 66.770 tỉ đồng, chiếm khoảng 20% tổng chi ngân sách, tăng gần 21% so với năm trước [28], dù vậy chất lượng đào tạo tại các trường đại học chuyên ngành, trường trung học và các cơ sở đào tạo nghề còn nhiều hạn chế không sát thực với nhu cầu đòi hỏi của nhà sản xuất nên

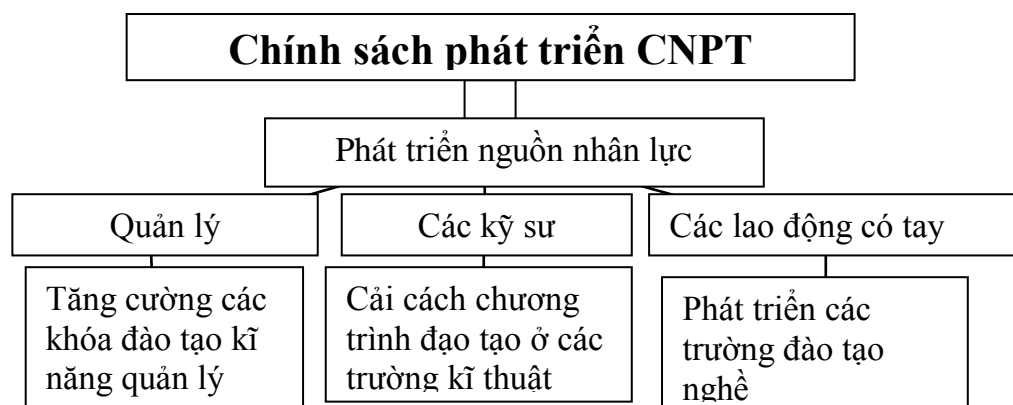
xảy ra tình trạng, lao động thì không thiếu nhưng để tìm những lao động có tay nghề phù hợp với quy trình sản xuất của doanh nghiệp hỗ trợ lại không đủ. Do vậy để cải thiện tình trạng này, chính phủ cần tiến hành một số biện pháp đồng bộ để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong những năm tới.

- Tăng cường đầu tư cho giáo dục đặc biệt là các trường đào tạo nghề, trường đào tạo công nhân kỹ thuật, các lớp đào tạo kỹ sư cơ khí, kỹ sư công nghiệp chuyên ngành nhằm đào tạo được một lớp công nhân, kỹ sư kế cận có trình độ, tiếp cận và làm chủ được khoa học công nghệ hiện đại.

- Tăng cường đào tạo lớp cán bộ quản lý nhằm nâng cao trình độ quản lý vận hành, quản lý bảo trì, quản lý sản xuất chung cho hoạt động kinh doanh nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của việc đổi mới và tận dụng tốt nhất khoa học công nghệ tiên tiến.

- Cơ cấu và định hướng lại chương trình đào tạo tại các trường học hiện nay: việc giáo dục cần hướng vào định hướng tương lai nghề nghiệp cho học sinh tránh trường hợp thừa thầy thiếu thợ như hiện nay. Chính phủ cần có các chương trình hướng nghiệp được triển khai sâu rộng vào từng cơ sở đào tạo từ bậc học trung học đến đại học nhằm giúp học sinh, sinh viên và cả các phụ huynh thay đổi quan điểm, cách nhìn nhận về tương lai nghề nghiệp của mình và con cái

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác xã hội hóa giáo dục, tiếp tục phát huy những thành tựu đã đạt được. Việc xã hội hóa giáo dục cần được tiến hành tuyên truyền một cách sâu rộng để ngày càng có hiệu quả cao hơn. Xã hội hóa giáo dục chính là một phương cách tốt để đa dạng các loại hình đào tạo trong tình hình thực tế ngày nay.



Hình 3.2: Chính sách phát triển nguồn nhân lực cho CNHT tại Việt Nam

3.1.7 Tăng cường hợp tác, liên kết quốc tế trong phát triển công nghiệp hỗ trợ

Nhận thức rõ vai trò của việc liên kết, hợp tác quốc tế trong phát triển công nghiệp hỗ trợ, nhiều năm qua Việt Nam và Nhật Bản đã có những dự án hợp tác nhằm phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam. Chính phủ Nhật Bản cho đến nay đã có nhiều chương trình, dự án, hội thảo khoa học về vấn đề phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam, nhằm giúp chính phủ Việt Nam có được một nền công nghiệp hỗ trợ phát triển. Trong các cuộc hội thảo khoa học, các nhà kinh tế, các nhà đầu tư, các chuyên gia Nhật Bản đã thẳng thắn chỉ rõ những yếu kém còn tồn tại trong công nghiệp hỗ trợ Việt Nam, chỉ ra nguyên nhân yếu kém và đưa ra những phương hướng gợi ý để phát triển công nghiệp hỗ trợ từ chính kinh nghiệm của Nhật Bản. Hiệp định liên minh kinh tế Nhật Việt đã có hiệu lực ngày 01 tháng 10 năm 2009 gồm nhiều ngành kinh tế trong đó có công nghiệp phụ trợ, Hiệp định nêu rõ việc phát triển công nghiệp phụ trợ là vô cùng cần thiết nhằm tăng khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài, bước đầu kế hoạch hành động để phát triển công nghiệp phụ trợ đang được tiến hành. Ngoài ra Nhật Bản còn rất nhiều dự án hợp tác khác để phát triển công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam như viện trợ vay vốn trên 180 triệu đô la năm 2008 cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ mà trọng tâm là các doanh nghiệp hỗ trợ; tổ chức các khóa đào tạo kinh doanh cho các doanh nghiệp; trong 6 năm qua, Nhật Bản đã tổ chức rất nhiều hội chợ thương mại tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh nhằm liên kết thương mại giữa hai nước, ...tuy nhiên những sự hợp tác này cũng gặp một số khó khăn vì Việt Nam chưa thống nhất các chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ và chưa có cơ quan hành chính đơn lập để đẩy mạnh hoạt động này. Thiết nghĩ trong thời gian tới, chính phủ cần thiết lập một cơ quan chuyên trách để giám sát và đẩy mạnh quá trình hợp tác với các tổ chức, chính phủ Nhật Bản nhằm phát huy hết sức mạnh của việc hợp tác quốc tế trong công nghiệp hỗ trợ; ngoài ra chính phủ cũng cần tăng cường sự liên kết, hợp tác với các quốc gia, các vùng lãnh thổ khác nhau trên thế giới để tiếp tục phát triển công nghiệp hỗ trợ Việt Nam.

3.2 Từ góc độ các ngành công nghiệp

Để phát triển công nghiệp hỗ trợ, từ kinh nghiệm của Nhật Bản chúng ta thấy rằng, có được sự thành công của công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản ngày hôm nay, ngoài vai trò to lớn của chính phủ, các ngành công nghiệp cụ thể của Nhật cũng

đóng vai trò hết sức quan trọng. Nhằm phát triển công nghiệp hỗ trợ trong thời gian tới, các bộ ban ngành của Việt Nam đặc biệt là Bộ Công thương cần phải có những hành động thiết thực như

3.2.1 Phối hợp tốt với chính phủ để thiết lập và hoạch định chính sách công nghiệp hợp lý

Chính phủ là cơ quan cao nhất đưa ra các định hướng chung và dài hạn cho việc phát triển công nghệ, nhưng để có những chương trình hành động cụ thể phù hợp với từng ngành thì cần có sự phối hợp chặt chẽ với các ban ngành địa phương là nơi các doanh nghiệp hỗ trợ trực tiếp được xây dựng. Các ngành cụ thể phải là cơ quan tham mưu cho chính phủ trong quá trình đưa ra các quyết định về công nghiệp hỗ trợ, các ban ngành địa phương đồng thời cũng cần thường xuyên tổ chức những chuyến thăm quan doanh nghiệp thực tế để trò chuyện cùng doanh nghiệp, lắng nghe những vấn đề của doanh nghiệp hay gặp phải để từ đó cung cấp những phản hồi tốt nhất từ phía doanh nghiệp lên tới chính phủ về hiệu quả các chính sách được ban hành để có thể có những sửa đổi kịp thời và đưa ra những chính sách quy định mới cho phù hợp với biến động của tình hình thực tế

3.2.2 Góp phần tạo lập cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ tại địa phương

Phần lớn những cơ sở dữ liệu công nghiệp hỗ trợ tốt của Nhật Bản là do các chính quyền địa phương tập hợp và điều tra, cơ sở dữ liệu Okaya là một ví dụ. Ở một số các thành phố lớn của Việt Nam hiện nay, cũng có các phòng Thương mại và Công nghiệp tham gia hoạt động tích cực trong việc xúc tiến thương mại và đầu tư, trong thời gian tới, các cơ quan ngành và tổ chức tại địa phương cần xây dựng một cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ tại địa phương của mình nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có cơ hội được tiếp cận hệ thống thông tin cập nhật và đầy đủ, cùng lúc đó nâng cao khả năng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào địa phương giúp cải thiện tình hình kinh tế, xã hội tại địa phương.

3.2.3 Đầu tư cho công nghiệp hỗ trợ tại địa phương

Cùng với chính sách đầu tư có định hướng của Chính phủ, các cơ quan ban ngành địa phương cần có động thái và hành động cụ thể để góp phần đầu tư cho công nghiệp hỗ trợ như đầu tư vào phát triển cơ sở hạ tầng (xây dựng đường xá,

điện, nước, mặt bằng khu công nghiệp, cơ sở sản xuất...) để tạo điều kiện tốt nhất cho các doanh nghiệp hỗ trợ hoạt động.

Tại một số địa phương nếu chưa đủ điều kiện tự mình đầu tư toàn bộ, các ngành các cấp có thể kêu gọi đầu tư từ phía các doanh nghiệp thông qua các ưu đãi và khuyến khích đầu tư ví dụ như miễn thuế thuê đất trong vòng 5 hay mười năm đối với các doanh nghiệp đầu tư vào phát triển cơ sở hạ tầng, hay giảm thuế thu nhập trong vòng 10 năm đối với các doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất công nghiệp hỗ trợ có công nghệ và kỹ thuật sản xuất tiên tiến... Một động thái nhỏ với thái độ tích cực từ phía các cơ quan chính quyền ngành, địa phương sẽ giúp các doanh nghiệp thêm chủ động tham gia vào quá trình phát triển công nghiệp hỗ trợ.

3.2.4 Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại

Kinh nghiệm từ Nhật Bản cho thấy, xúc tiến thương mại là hoạt động vô cùng quan trọng trong việc phát triển công nghiệp hỗ trợ. Hoạt động xúc tiến thương mại là hoạt động không chỉ được tiến hành thường xuyên ở các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản mà là hoạt động thường xuyên của MITI. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động xúc tiến thương mại trong phát triển công nghiệp hỗ trợ, Cục xúc tiến thương mại Bộ Công thương Việt Nam đã phối hợp với Tổ chức xúc tiến Thương mại Nhật Bản (Jetro) tổ chức ba triển lãm công nghiệp hỗ trợ Việt - Nhật. Đây là cầu nối hiệu quả giữa các doanh nghiệp Việt Nam và Nhật Bản đang sản xuất kinh doanh tại Việt Nam cũng như các doanh nghiệp Nhật Bản đang có hoạt động đầu tư tại các nước trong khu vực, giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao tỷ lệ nội địa hoá, tìm được nhà cung cấp sản phẩm, bán thành phẩm tin cậy, chất lượng tốt và giá cả hợp lý.

Ngoài ra, triển lãm cũng góp phần tăng cường sự liên kết giữa các doanh nghiệp FDI của Nhật Bản nói riêng với các doanh nghiệp Việt Nam để đẩy mạnh chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp Việt Nam, tăng cường khả năng cạnh tranh của khu vực này, đồng thời làm cho các công ty FDI tích cực sử dụng các sản phẩm hỗ trợ do các doanh nghiệp Việt Nam sản xuất.

Trong thời gian tới, các ngành công nghiệp chính như công nghiệp cơ khí, đóng tàu, dệt may, sản xuất ô tô, xe máy, điện – điện tử... cần chủ động hơn nữa trong tăng cường sự tiếp xúc học hỏi và trao đổi kinh nghiệm phát triển công nghiệp

hỗ trợ với các tổ chức quốc tế, thường xuyên tổ chức hội chợ hoặc đưa các doanh nghiệp đi tham gia các hội chợ quốc tế về linh phụ kiện hay các hội chợ thương mại để giới thiệu, quảng bá sản phẩm, thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại.

3.3 Từ phía các doanh nghiệp

Từ kinh nghiệm của Nhật Bản, ta có thể thấy doanh nghiệp chính là nhân tố quan trọng nhất quyết định tới sự thành công của việc phát triển công nghiệp hỗ trợ. Để có được sự thành công, các doanh nghiệp cần thực hiện đồng bộ một số các biện pháp sau đây.

3.3.1 Tăng cường đầu tư vào đổi mới sản phẩm và công nghệ sản xuất, quy chuẩn hóa qui trình sản xuất đảm bảo chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế

Trong bối cảnh kinh doanh ngày nay, sản xuất lấy chi phí nhân công thấp làm nhân tố chiếm ưu thế đã không còn phát huy được tác dụng, muốn cạnh tranh trong môi trường kinh doanh năng động, đầy sự cạnh tranh gay gắt từ bên ngoài như hiện tại, các doanh nghiệp cần phải tự nhận thức được rằng, việc đổi mới sản phẩm và đổi mới công nghệ sản xuất là yếu tố sống còn. Đó chính là lý do vì sao các doanh nghiệp Nhật Bản luôn là một trong những doanh nghiệp có tốc độ đổi mới công nghệ và sản phẩm nhanh, hiệu quả nhất và có tính cạnh tranh tốt nhất. Các doanh nghiệp hỗ trợ Việt Nam cần có sự đầu tư cho nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, tìm ra các sản phẩm có chất lượng, đáp ứng nhu cầu và đón đầu được nhu cầu thị trường. Hiện tại có rất ít các doanh nghiệp Việt Nam có bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm (loại trừ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài), các doanh nghiệp sản xuất chủ yếu là thụ động theo đơn hàng, các sản phẩm ít được đổi mới, chất lượng sản phẩm không ổn định. Ông Sachio Kagayama, giám đốc công ty Cannon Việt Nam phát biểu về chất lượng linh phụ kiện trong cuộc tiếp xúc giữa doanh nghiệp và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam như sau “*Thời gian trước chúng tôi có liên kết với một doanh nghiệp Việt Nam để làm linh kiện. Lần đầu tiên sản phẩm của công ty này rất tốt, đáp ứng được đầy đủ yêu cầu chất lượng. Nhưng đến lần thứ hai màu sắc của sản phẩm đã bắt đầu khác đi. Cứ như thế đến lần thứ sáu, màu sắc của sản phẩm đã khác hẳn so với lần thứ nhất*”. Nói như vậy để thấy vấn đề sản xuất phụ kiện thật không đơn giản vì làm ra một cái ốc

vít không hề khó khăn nhưng làm sao để làm ra những con ốc vít với chất lượng trăm lần như một lại là vấn đề cần bàn thảo.

Từ kinh nghiệm thực tế của Nhật Bản, Ông Yuichi Bamba, Đại diện Văn phòng JETRO (Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật) tại Hà Nội cho rằng để đảm bảo chuẩn hóa quy trình sản xuất tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, các doanh nghiệp Việt Nam cần xác định hướng sản xuất linh phụ kiện sẽ là theo mô hình sản xuất tích hợp tập trung vào sản xuất các sản phẩm có chất lượng cao và đồng bộ mà không nên tập trung vào mô hình sản xuất module – mô hình sản xuất các sản phẩm một cách đại trà do trong khu vực Trung Quốc là nước có nền sản xuất module rất phát triển nên việc cạnh tranh với Trung Quốc đặc biệt là trong hoàn cảnh công nghiệp hỗ trợ Việt Nam còn non yếu là điều không thể. Thêm vào đó, các doanh nghiệp cần tiến hành tổ chức quản lý sản xuất tuân thủ theo tiêu chuẩn 5S một cách nghiêm túc – tiêu chuẩn được áp dụng rộng rãi tại Nhật Bản. 5S là ký hiệu viết tắt của Seiri (Chỉnh lý), Seiton (chỉnh đốn/hệ thống), Seisou (Đánh sạch), Seiketu (Sạch sẽ) và Shituke (giáo dục). Việt Nam hiện tại cũng có 5S nhưng việc thực hiện chưa được nghiêm túc vì vấn đề chung của các công ty Việt là các nhà máy còn bẩn, các dụng cụ chưa được sắp xếp hợp lý. Máy móc thiết bị cũ kỹ lạc hậu nhưng việc bảo trì máy móc thiết bị lại không được thực hiện tốt, do vậy không thể đảm bảo độ chính xác khi sản xuất các sản phẩm có yêu cầu chất lượng và công nghệ cao.

3.3.2 Cần có cơ chế quản lý sản xuất đồng bộ trong quản lý sản xuất

Các doanh nghiệp Việt Nam hiện còn đang thiếu cơ chế đồng bộ trong quản lý sản xuất nói chung như quản lý chất lượng, quản lý quy trình sản xuất...Điều này có thể xuất phát từ thực tế là Việt Nam phát triển từ xuất phát điểm thấp, do đó kiến thức về các kỹ năng quản lý sản xuất còn hạn chế, hoặc người quản lý chỉ nắm những khái niệm quản lý sản xuất mà chưa biết cách triển khai, vận dụng. Không thể tiến hành đồng bộ các khâu quản lý sản xuất chính là trở ngại trong việc nâng cao năng suất, chất lượng.

3.3.3 Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại

Có một thực tế ở nhiều doanh nghiệp sản xuất linh phụ kiện hiện nay của Việt Nam là chỉ chú trọng tập trung vào khâu sản xuất ra sản phẩm nhưng lại không quan tâm đến các hoạt động thương mại, quảng bá sản phẩm để thúc đẩy đầu ra của

sản phẩm mà hoàn toàn phó mặc cho nhu cầu thị trường. Để cải thiện tình hình này, thiết nghĩ, các doanh nghiệp hỗ trợ cần phải đẩy mạnh hơn nữa công tác xúc tiến thương mại cho sản phẩm của mình như lập các website giới thiệu về doanh nghiệp và sản phẩm được sản xuất (tên doanh nghiệp, tiêu chí của doanh nghiệp, sản phẩm chính, các tiêu chuẩn kỹ thuật của sản phẩm...); chủ động tham gia các hội chợ giới thiệu sản phẩm trong nước và quốc tế; chủ động tích cực trong việc tìm kiếm đối tác như gửi các thư mời (newsletter) hay quảng cáo sản phẩm trực tiếp tới các nhà lắp ráp, các nhà sản xuất lớn có nhu cầu về các sản phẩm của doanh nghiệp; tích cực tham gia làm thành viên của các hiệp hội ngành nghề để tạo thêm cơ hội quảng bá sản phẩm cũng như tăng nguồn tiếp nhận thông tin về các khách hàng tiềm năng.

3.3.4 Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Nhân lực chính là yếu tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp hỗ trợ và hiện tại cũng là yếu tố gây cản trở không nhỏ đối với sự phát triển của ngành công nghiệp này tại Việt Nam. Để đảm bảo và phát huy hết tiềm năng của nguồn nhân lực trong công nghiệp hỗ trợ, các doanh nghiệp hỗ trợ cần:

- Đa dạng hóa các hình thức, phương thức tuyển dụng lao động đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu nhân lực có trình độ của doanh nghiệp. Tùy theo tình hình sản xuất thực tế của doanh nghiệp các doanh nghiệp có thể tuyển dụng lao động làm việc đủ thời gian, bán thời gian, lao động làm theo hợp đồng ngắn hạn, lao động làm theo hợp đồng dài hạn... Các đầu mối tuyển dụng cũng cần linh hoạt và đa dạng. Doanh nghiệp có thể tổ chức tuyển dụng trực tiếp, tuyển dụng thông qua quảng cáo trên các tạp chí chuyên trách (Báo lao động, Hà Nội Mới), tuyển dụng thông qua các website tìm kiếm việc làm (VietnamWork), tuyển dụng thông qua các công ty chuyên săn tìm người tài (lôi kéo người có năng lực từ các doanh nghiệp khác về làm việc cho mình).

- Nâng cao kỹ năng và trình độ của nguồn nhân lực;

Đối với cán bộ quản lý: Doanh nghiệp có thể nâng cao trình độ quản lý sản xuất của các cán bộ bằng cách tiến hành đào tạo nâng cao trình độ trong nước hoặc ngoài nước. Doanh nghiệp vừa và nhỏ thường không có nguồn kinh phí dư dật cho hoạt động nhân sự có thể cho các cán bộ tham gia các khóa học ngắn hạn về quản lý sản xuất ở trong nước để cập nhật những kiến thức mới, khoa học mới cho cán bộ

quản lý. Hoặc doanh nghiệp có thể tham gia các chương trình hợp tác với chính phủ, xin tài trợ của chính phủ để gửi những cán bộ quản lý đi học các khóa học ngắn hạn thực tế tại nước ngoài (Mức hỗ trợ đề xuất mức có thể là 50% các chi phí liên quan đến hoạt động đào tạo của các công ty sản xuất thiết bị linh phụ kiện). Trong trường hợp cần thiết , để đảm bảo cho hoạt động của mình , doanh nghiệp có thể tiến hành thuê các cán bộ quản lý, giám đốc điều hành...những người có trình độ và năng lực thực sự phù hợp với yêu cầu công việc, đảm bảo cho việc quản lý mang lại hiệu quả tối ưu.

Đối với người lao động: Thường xuyên tiến hành một số hoạt động nhằm nâng cao tay nghề của người lao động như đào tạo ngắn hạn hoặc đào tạo thực tế bằng cách cầm tay chỉ việc, dùng một người lao động có trình độ tay nghề cao đào tạo cho một số lao động kế cận; Tổ chức các hội thi tay nghề và cấp chứng chỉ chứng nhận tay nghề theo kiểu Meister của Nhật, có chính sách khen thưởng và đãi ngộ đối với các công nhân có trình độ, đảm bảo duy trì sự gắn bó lâu dài của họ đối với doanh nghiệp.

- Thực hiện các chương trình liên kết doanh nghiệp và cơ sở đào tạo nhằm chuẩn bị lực lượng lao động kế cận cho doanh nghiệp. Việc doanh nghiệp trực tiếp thực hiện các chương trình hướng nghiệp tại các cơ sở đào tạo sẽ góp phần định hướng cho học sinh, sinh viên một cách cụ thể về tương lai nghề nghiệp. Thông qua các chương trình liên kết các doanh nghiệp có cơ hội lớn hơn trong việc tuyển dụng được thế hệ lao động được đào tạo đúng theo nhu cầu công việc đòi hỏi và giảm bớt các chi phí tuyển dụng thông qua các công ty môi giới trung gian.

Trên đây là một số giải pháp đề xuất đối với chính phủ, các bộ ngành và các doanh nghiệp trong việc phát triển công nghiệp hỗ trợ từ những bài học kinh nghiệm thực tế của Nhật Bản, các giải pháp đó có mối quan hệ tương hỗ lẫn nhau, bổ sung cho nhau, cần được tiến hành đồng bộ ở từng cấp độ và có sự phối hợp thực hiện giữa các bên để đảm bảo mang lại kết quả tốt nhất .

KẾT LUẬN

Sau hơn hai mươi năm thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa, do định hướng chính sách công nghiệp và việc thực hiện triển khai chính sách vào thực tế còn nhiều bất cập nên nền công nghiệp hỗ trợ của nước ta còn nhiều yếu kém cần tiếp tục được đổi mới trong thời gian tới nhằm hướng tới mục tiêu phát triển một nền công nghiệp bền vững, tham gia hiệu quả vào chuỗi giá trị toàn cầu. Để thực hiện mục tiêu đó, chúng ta cần thực hiện đồng bộ một số các giải pháp trong đó việc học hỏi kinh nghiệm của những quốc gia đã thực hiện thành công quá trình phát triển công nghiệp hỗ trợ là một điều cần thiết.

Nhật Bản là một trong những nước có nền công nghiệp phát triển hàng đầu thế giới trong đó công nghiệp hỗ trợ đóng vai trò không nhỏ trong sự thành công của Nhật Bản ngày nay. Luận văn đã tập trung nghiên cứu mô hình và đặc điểm phát triển của công nghiệp hỗ trợ Nhật Bản như phần lớn các doanh nghiệp tham gia là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có sự hỗ trợ tích cực và hiệu quả từ phía Chính phủ Nhật Bản đồng thời bản thân các doanh nghiệp hỗ trợ Nhật Bản cũng hết sức nỗ lực, không ngừng nghiên cứu phát triển sản phẩm, áp dụng khoa học công nghệ mới vào sản xuất, quan tâm đầu tư cho nguồn nhân lực... Từ việc nghiên cứu các đặc điểm chung của công nghiệp hỗ trợ Nhật Bản, luận văn nghiên cứu đặc điểm cụ thể về sản phẩm, thị trường và mối quan hệ với ngành công nghiệp chính của ba ngành công nghiệp lâu đời có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế Nhật Bản là công nghiệp hỗ trợ sản xuất ô tô, công nghiệp hỗ trợ điện tử, công nghiệp hỗ trợ dệt may.

Từ những kinh nghiệm trong phát triển công nghiệp hỗ trợ của Nhật Bản, luận văn đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam gồm ba nhóm giải pháp lớn từ góc độ chính phủ, góc độ ngành và góc độ doanh nghiệp.

Với những giải pháp và chính sách đồng bộ, trong những năm tới nền công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam sẽ có thể phát triển góp phần làm gia tăng giá trị hàng hóa công nghiệp Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. A "China Price" For Toyota -
http://www.businessweek.com/magazine/content/05_08/b3921062.htm
2. ADBI Working Paper Series – SME in Japan: Surviving the long – term recession
3. Auto Brochure 2009 – JAMA
4. Bài trình bày của Naohiko Yokoshima về **Support program for SME IP activity in Japan** trong diễn đàn của WIPO về Sở hữu trí tuệ và các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày 13.09.2007
5. Bài phát biểu của Osamu Tsukahara – JASME trong hội nghị Quốc tế lần thứ 4 về Regional Finance in Recent Period and the way forward ngày 18.01.2008
6. Báo cáo điều tra xây dựng và tăng cường ngành công nghiệp phụ trợ tại Việt nam - KYOSHIRO ICHIKAWA (Tư vấn Đầu tư Cao cấp, Cục Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản tại Hà nội)
7. China`s Auto-parts Industry Rebounds at Home Despite Lower Exports - 2009/10/08 -
http://www.cens.com/cens/html/en/news/news_inner_29701.html
8. Công nghiệp IC Nhật Bản tái cấu trúc và tổ chức - 03.02.2009 -
<http://smt.vn/modules.php?name=News&op=viewst&sid=20>
9. Cong_nghiep_ho_tro_cua_viet_nam_yeu_kem_va_so_khai-3-121168.html -
<http://www.tin247.com/>
10. Diễn đàn phát triển Việt Nam (VDF) - Xây dựng công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam – Tập 1- 2007
11. Eo-Uot-Cong-Nghiep-Phu-Tro.html -
<http://www.toquoc.gov.vn/Thongtin/Kinh-Te/>
12. For ICE Standardized Reporting of Offshore Subcontractors

13. Fukunari Kimura - Subcontracting and the Performance of Small and Medium Firms in Japan –Page 2 Structural transformation , Flying – Gesse stype and Industrial Cluster: Theoretical
14. Japan Electronic Industry - <http://www.wtec.org/loyola/ep/c1s3.htm>
15. Japan Electronic and Information Technology Industries Association
16. Japan Chemical Fiber Association
17. Kỷ yếu hội thảo “ Phát triển công nghiệp hỗ trợ: Kinh nghiệm của Nhật Bản và một số nước Châu Á” – Trường đại học Ngoại Thương – VJCC tháng 10.09
18. Kỷ yếu hội nghị “Hợp tác Việt Nam – Nhật Bản trong ngành công nghiệp hỗ trợ và sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa” – Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam + các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp Nhật Bản – ngày 20.01.2010
19. Ngành công nghệ Nhật Bản còn giữ được ngôi bá chủ? – 21/12/2009 - <http://www.infotv.vn/xuat-nhap-khau/tin-tuc/34162-xuat-khau-may-tinh-va-dien-tu-dat-at-kim-ngach-2185-trieu-usd>
20. ThS. Vũ Ngọc Anh – Khái niệm Công nghiệp phụ trợ - <http://www.hids.hochiminhcity.gov.vn/xemtin.asp?idcha=5153&cap=4&id=5161>
21. Terutomo Ozawa - Implications of Japan Postwar’s Experience -2003
22. World Bank Institute 2001 - The Advantages of Outsourcing in term of Information Management – November 2002
23. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2009
24. Yasuo Uchihara - New Age for Japan Manufacturing SME: from keiretsu to Gobal chain value
25. http://books.google.com.vn/books?id=kmfbGNjs0zMC&pg=PA72&lpg=PA72&dq=Japanese+textile+industry&source=bl&ots=OVrvo1UFOT&sig=vfO3ohtZcN30enHaR0i5uLJGf38&hl=vi&ei=N9uvSuP9IdaJkQXkqZ2VBg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=6#v=onepage&q=Japanese%20textile%20industry&f=false
26. <http://www.vnexpress.net/GL/Kinh-doanh/2009/10/3BA1524B/>

27. <http://www.thesaigontimes.vn/Home/thoisu/sukien/17352/>
28. http://www.tapchiconsan.org.vn/details.asp?Object=311040122&News_ID=30859418
29. <http://f-news.f-network.net/13082008-11h16:News3226.f-net>
30. <http://www.vcci.com.vn/exim-promotion/Main.aspx?MNU=23&chitiet=17>
31. <http://www.vnexpress.net/GL/Kinh-doanh/Bat-Dong-san/2009/04/3BA0E70B/>
32. http://tintuc.xalo.vn/00-1600653313/khai_mac_trien_lam_cong_nghiep_ho_tro_viet_nam_nhat_ban.html

PHỤ LỤC 1. SO SÁNH VỀ CƠ SỞ DỮ LIỆU CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ Ở NHẬT B

Nước	STT	Cơ quan quản lý	Tên CSDL	Số DN đăng ký				
					Địa chỉ I/hệ	Năm thành lập	tổng vốn	DS bán hàng năm
Nhật Bản	1.00	Phòng thương mại Sagamihara	Monozukuri-net	98.00	o	o	o	o
	2.00	Phòng thương mại Fujisawa		54.00	o	o	o	o
	3.00	Phòng thương mại Hamamatsu		194.00	o	o	o	o
	4.00	Phòng thương mại Ogaki		31.00	o	o	o	o
	5.00	Techno Plaza Okaya	Okaya-city enterprise database	600.00	o	o	o	-
	6.00	Quỹ phát triển công nghiệp thành phố Kawasaki	Kawasaki Database	1,300.00	o	o	o	-
	7.00	Trung tâm SME Sumida	Enterprise Database	2,500.00	o	o	-	-
	8.00	Hiệp hội phát triển CN quận Ota	OTA-TECH-NET	?	o	-	o	-
	9.00	Thành phố Chino	Monozukuri-net chino	~400	o	o	o	-
	10.00	Thành phố Suwa	Suwa city industry Guide	?	o	o	o	-
VN	1.00	Yellowpages JSC	Vietnam Yellow Pages	60,000.00	o	-	-	-
	2.00	Phòng thương mại và công ngh	Vietnam Business Directory	20,000.00	o	-	-	-
T.Lan	1.00	Ủy ban đầu tư Thái	Asean supporting industry database	?	o	-	o	o
	2.00	SMIDEC, Malaysia	Enterprise 50	?	o	o	-	-

ÀN, THÁI LAN VÀ VIỆT NAM

Thông tin đăng ký					
Số lao động	Giới thiệu	Các sản phẩm chính	Các khách hàng chính	Trang thiết bị sản xuất	ISO
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0
0	0	0	-	0	-
0	0	0	0	0	-
0	0	0	-	-	-
0	0	0	-	0	-
0	0	0	-	0	-
-	-	0	-	-	-
-	-	0	-	-	-
0	-	0	-	-	-
-	-	0	-	-	-

PHỤ LỤC 2. MẪU DỮ LIỆU CÔNG TY CỦA CƠ SỞ DỮ LIỆU

Tên công ty	xxxxxxx		
Chính sách của công ty	1. Cải thiện môi trường làm việc, kết hợp trí tuệ 2. luôn luôn nâng cao năng lực và bệc lộ tiềm		
Địa chỉ	xxxxxxx		
Tên người đại diện	xxxxxxx		
Điện thoại	xxxxxxx		
Fax			
Email	xxxxxxx		
Trang web của công ty	xxxxxxx		
số lao động	50		
Năm thành lập			
Tổng vốn			
Chi nhánh trong nước			
Chi nhánh nước ngoài			
Loại hình kinh doanh	công nghiệp cơ khí chế tạo		
Lĩnh vực kinh doanh	Máy ảnh, ô tô, thiết bị y tế		
Sản phẩm chính:	Khuôn dập và khuôn đúc dùng cho linh phụ kiện		
Các khách hàng chính:	Koshina, Sanko Manufacturing, Kyosera, Hoya		
Tiếp nhận định dạng CAD	DXF	MI	IGES
Sử dụng phần mềm CAD/CAM	JAPT	2MR	2MX
Tiêu chuẩn quốc tế (ISO, etc)			

Phương thức nhận đơn hàng
Hàng thành phẩm, gia công linh phụ kiện

Công nghệ sản xuất

Công nghệ gia công	Kỹ năng đặc biệt	Phạm vi chế tạo	
		Lớn nhất	Nhỏ nhất
Cắt dây kim loại	Nguyên liệu khó cắt	W520D370H320	
Cắt dây kim loại	Gia công tinh vi		
Cắt dây kim loại	Thời gian ngắn		
Khác	Nguyên liệu khó cắt		
Khác	Gia công tinh vi		
Khác	Thời gian ngắn		
Khác	Chi phí thấp		

Nguyên liệu gia

Thép đúc	Thép	Thép không gỉ	Đồng, kim loại hợp kim
Hợp kim nhôm	Hợp kim Magie	Hợp kim chì	Hợp kim vonfram, molipden
Hợp kim Nikken	Khác		

Sản phẩm chính và trang

Tên máy móc thiết bị	Số hiệu	Nhà sản xuất	Số lượng
Máy cắt dây kim loại	U53K	Makino, Sodec	33
Máy phóng điện	M35C5, etc	Mitsubishi Electric	3

Machining Center	V-M II	Roku- roku	3
Máy cán	VHR_AF,etc	Shizuoka Tekko	0
Máy tiện		Takizawa, etc	3
Máy mài bề mặt phẳng	GS-BMII	Kuroda Seiko	6
Máy mài gá	3SB	Mitsui Seiko	1
Máy mài công cụ siêu cứng	T-CTG4	Tsugami	1
Máy dập điện(tự động)	HISG - 35, etc	Endo Press	30
Tupper	BTO-263	Brother Industry	10
Máy khoan lỗ nhỏ, chính xác	AFI - III	Brother Industry	4
High Spin	BRI-103	Brother Industry	13
Leveler	RP5 -151	Brother Industry	2
Thiết bị gia công kim loại tấm	SGAC, etc	Amada	1
Shirring	AAA, etc	Aizawa Tekkojo	5
Máy cuốn thùng			5

Thiết bị CAD/CA

Tên máy móc thiết bị	Số hiệu	Nhà sản xuất	Số lượng
CAD/CAM	2MR/X	Y.J.S	6
"	EAPT	Fanac	1

Thiết bị đo kiểm

Tên máy móc thiết bị	Số hiệu	Nhà sản xuất	Số lượng
Máy đo độ cứng	MVK- HI	Akashi	1
Máy chiếu	PV-5000	Mitsutoyo	7
Kính hiển vi	TM	Mitsutoyo	5
Pinch age	EP-2A	Mitsutoyo	5

Sử dụng chung
Sử dụng chung
Nói, cuộn, rung

M chính

Ghi chú

n chính

Ghi chú
20 lần
0.50-6.00

PHỤ LỤC 3: CHI TIẾT CÁC PHỤ KIỆN ĐIỆN TỬ CỦA NHẬT BẢN TỪ 01/2008 ĐẾN 09/2009

	01/08	02/08	03/08	04/08	05/08	06/08	07/08	08/08	09/08	10/08	11/08	12/08	01/09	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09	07/09	08/09	09/09
Tổng	837,954	842,266	920,084	819,676	818,044	864,935	849,389	791,923	896,821	812,021	688,256	564,347	428,455	395,534	660,315	481,032	515,345	632,906	642,908	627,334	725,764
Linh kiện điện tử	276,173	274,711	276,770	279,554	259,748	270,405	280,417	244,103	281,752	270,608	211,373	165,058	135,749	129,439	153,289	171,900	168,942	194,370	207,326	190,955	217,794
Linh kiện phụ	86,185	85,573	86,395	89,770	81,500	85,621	90,088	78,680	87,823	83,694	61,909	48,568	37,762	38,492	46,795	55,956	53,864	63,808	67,071	62,495	70,198
Linh kiện kết nối	78,587	78,881	78,717	82,304	75,298	76,404	79,809	69,418	81,510	80,704	63,305	49,599	41,610	37,671	45,118	50,227	48,720	56,056	61,301	56,690	67,222
Bảng điện tử	82,324	79,098	81,121	78,410	75,464	79,653	81,964	70,722	83,742	77,929	60,639	44,378	37,984	35,567	43,430	47,952	49,414	55,678	58,949	54,553	61,351
Transducers	3,398	3,491	3,598	3,612	3,406	3,501	3,594	3,164	3,558	3,293	2,793	2,494	1,779	1,701	1,732	1,668	1,723	1,993	2,411	2,218	2,741
Khác	25,679	27,668	26,939	25,458	24,080	25,226	24,962	22,119	25,119	24,988	22,727	20,019	16,614	16,008	16,214	16,097	15,221	16,835	17,594	14,999	16,282
Thiết bị điện tử	561,781	567,555	643,314	540,122	558,296	594,530	568,972	547,820	615,069	541,413	476,883	399,289	292,706	266,095	507,026	309,132	346,403	438,536	435,582	436,379	507,970
Cáp điện	23,803	27,653	37,166	28,679	32,832	28,040	34,218	31,787	36,883	28,485	19,540	27,850	31,587	28,784	27,085	16,742	18,627	27,792	24,268	26,561	27,021
Đầu bán dẫn	93,923	97,245	101,231	91,301	90,624	97,414	100,533	88,088	102,165	95,965	85,348	72,556	54,210	44,903	241,026	57,577	61,346	77,452	80,943	75,486	86,647
Mạch tích hợp (ICs)	294,235	295,608	314,952	278,794	285,588	309,167	276,135	259,686	302,795	266,650	233,526	189,666	123,012	112,077	142,745	155,541	169,017	223,617	218,044	216,961	258,148
Thiết bị tinh thể lỏng LCDs)	149,820	147,049	-	141,348	149,252	159,909	158,086	168,259	173,226	150,313	138,469	109,217	83,897	80,331	96,170	79,272	97,413	109,675	112,327	117,371	136,154

Nguồn: Japan Electronic and Information Technology Industries Association (Đơn vị : triệu Yên)

PHỤ LỤC 4: CHI TIẾT DANH MỤC XUẤT KHẨU CÁC SẢN PHẨM PHỤ KIỆN ĐIỆN TỬ CỦA NHẬT (01.08 -09.09)

	01/08	02/08	03/08	04/08	05/08	06/08	07/08	08/08	09/08	10/08	11/08	12/08	01/09	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09	07/09	08/09	09/09
Tổng	781,518	818,765	849,467	805,233	839,183	819,368	923,443	900,312	911,091	854,483	629,622	529,878	395,620	395,912	460,677	552,591	547,432	585,883	638,492	626,251	669,525
Linh kiện điện tử	138,223	143,702	148,757	148,961	146,544	146,915	160,871	154,074	153,362	148,438	105,281	83,218	60,497	62,581	76,055	93,559	93,692	101,420	116,317	110,505	121,278
Linh kiện phụ	54,226	54,030	56,689	56,425	56,701	55,694	61,184	59,769	58,024	56,304	37,280	29,008	22,222	23,625	30,454	35,906	36,447	38,562	43,896	42,122	46,249
Linh kiện kết nối	52,058	56,350	57,818	58,735	55,898	55,520	61,864	58,392	58,958	57,075	42,044	34,085	23,293	23,139	27,671	34,450	34,572	38,297	45,053	42,721	46,952
Bảng điện tử	26,683	27,319	28,314	27,568	28,009	29,814	31,113	29,478	30,690	29,268	21,300	15,745	11,868	12,694	14,880	19,151	19,004	20,912	22,751	21,280	23,285
Transducers	3,304	3,775	3,879	3,902	3,882	3,709	3,841	3,917	3,559	3,683	3,111	2,993	2,212	1,881	2,001	2,576	2,263	2,460	3,251	3,086	3,544
Khác	1,952	2,227	2,058	2,331	2,053	2,177	2,869	2,517	2,132	2,107	1,546	1,386	902	1,242	1,050	1,476	1,408	1,189	1,366	1,296	1,247
Thiết bị điện tử	314,914	318,619	341,451	325,850	351,589	340,155	386,246	381,757	386,156	349,534	263,629	217,705	148,064	157,965	197,430	233,647	233,991	269,832	280,095	277,614	305,523
Cáp điện	2,349	3,062	3,269	2,719	3,194	2,734	3,157	2,956	3,073	2,620	2,543	2,278	2,112	2,078	2,001	1,960	1,941	1,738	1,619	1,359	1,840
Đầu bán dẫn	73,895	79,423	88,300	81,245	81,006	83,495	96,924	88,100	90,277	84,006	68,201	53,212	37,155	34,356	45,362	51,618	52,626	60,366	63,409	62,798	66,629
Mạch tích hợp (ICs)	238,670	236,134	249,882	241,886	267,388	253,926	286,165	290,700	292,806	262,908	192,885	162,214	108,797	121,531	150,067	180,069	179,423	207,728	215,068	213,457	237,054
Linh phụ kiện khác	328,381	356,444	359,260	330,422	341,051	332,297	376,326	364,481	371,572	356,511	260,712	228,956	187,059	175,366	187,192	225,386	219,749	214,631	242,080	238,132	242,724

Nguồn: Japan Electronic and Information Technology Industries Association (Đơn vị : Triệu Yên)

PHỤ LỤC 5: CHI TIẾT DANH MỤC NHẬP KHẨU CÁC SẢN PHẨM PHỤ KIỆN ĐIỆN TỬ CỦA NHẬT BẢN (01.08 – 09.09)

	01/08	02/08	03/08	04/08	05/08	07/08	08/08	09/08	10/08	11/08	12/08	01/09	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09	07/09	08/09	09/09
Tổng	455,235	401,450	435,905	395,471	396,168	430,551	392,047	420,662	387,303	338,818	281,736	243,655	203,175	249,679	249,544	276,867	309,580	315,778	307,852	320,427
Linh kiện điện tử	54,183	43,588	50,476	46,607	49,125	51,967	42,762	48,458	46,945	44,056	33,605	31,013	20,416	26,523	27,141	31,782	34,855	37,366	35,936	35,162
Linh kiện phụ	15,137	11,727	13,765	13,165	13,643	13,029	11,243	12,832	11,916	11,885	8,719	8,038	4,543	6,013	6,265	6,876	7,954	8,114	7,409	8,425
Linh kiện kết nối	10,133	8,528	9,968	9,512	9,526	10,934	9,511	10,875	9,888	9,301	7,926	7,110	4,509	5,228	5,033	5,660	6,634	7,199	6,868	7,210
Bảng điện tử	15,242	12,330	13,344	12,221	13,632	13,798	11,417	12,630	12,859	10,547	7,209	6,509	6,046	7,495	8,288	7,561	10,498	10,625	10,158	9,424
Transducers	11,449	8,931	11,224	9,824	10,186	11,551	8,718	10,426	10,469	9,737	7,986	7,579	4,309	6,119	6,094	6,997	7,923	8,608	7,629	8,433
Khác	2,222	2,072	2,175	1,885	2,138	2,655	1,872	1,696	1,813	2,587	1,764	1,777	1,010	1,668	1,460	4,688	1,846	2,820	3,872	1,670
Thiết bị điện tử	232,305	206,573	216,542	201,791	194,785	217,702	207,151	214,287	193,115	156,615	131,361	108,271	98,274	117,760	119,408	141,218	165,586	161,980	159,284	164,688
Cáp điện	1,859	2,795	1,209	1,188	1,168	1,053	740	690	3,029	1,115	1,672	893	562	1,166	1,102	542	1,460	755	1,166	638
Đầu bán dẫn	20,680	17,785	20,507	19,558	19,699	22,216	21,140	23,402	22,376	17,038	15,462	12,790	8,827	10,996	10,661	12,321	16,161	17,146	15,895	16,694
Mạch tích hợp (ICs)	209,766	185,993	194,827	181,045	173,919	194,433	185,272	190,195	167,710	138,462	114,227	94,588	88,885	105,598	107,646	128,355	147,965	144,079	142,223	147,356
Linh phụ kiện khác	168,748	151,288	168,887	147,074	152,259	160,882	142,134	157,917	147,242	138,148	116,771	104,371	84,486	105,396	102,995	103,867	109,139	116,431	112,632	120,576

Nguồn: Japan Electronic and Information Technology Industries Association (Đơn vị : Triệu Yên)