

Phát triển dịch vụ hỗ trợ kinh doanh nhằm thu hút các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Nhật Bản vào phát triển công nghiệp hỗ trợ Việt Nam

TS. Phạm Thị Huyền

Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: huyenpt@neu.edu.vn

Nhu cầu khôi phục sản xuất và xu hướng phân tán rủi ro ra nước ngoài sau thảm họa tháng 3/2011 của các doanh nghiệp Nhật Bản hứa hẹn một làn sóng đầu tư mới từ quốc gia này. Đặc biệt, dưới sự hỗ trợ của Chính phủ, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) tại quốc gia này có xu hướng đẩy mạnh hợp tác và đầu tư ra nước ngoài và đang rất quan tâm đến thị trường Việt Nam. Liệu Việt Nam có thể là điểm đến lựa chọn của họ?

Việc đón dòng vốn đầu tư này là cần thiết cho Việt Nam nhằm thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa tới 2020, đặc biệt là phát triển công nghiệp hỗ trợ. Tuy nhiên, mong muốn về một điểm đến đầu tư của các nhà đầu tư Nhật Bản đặc biệt là các SMEs được đánh giá là tương đối cao. Với nguồn lực hạn chế, SMEs Nhật Bản thường tìm kiếm địa điểm đầu tư cung cấp nhiều dịch vụ hỗ trợ, giúp họ kinh doanh thuận lợi nhất, đặc biệt trong giai đoạn đầu tiên.

Bài viết phân tích nhu cầu của các SMEs Nhật Bản, làm cơ sở đề xuất với các địa phương, các khu công nghiệp (KCN) của Việt Nam thiết kế một hệ thống dịch vụ hỗ trợ họ nhằm thu hút họ vào, cùng phát triển một nền công nghiệp bền vững trên nền tảng công nghiệp hỗ trợ phát triển.

Từ khóa: FDI Nhật Bản, công nghiệp hỗ trợ, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, nhu cầu của nhà đầu tư Nhật Bản, SMEs.

1. Mục tiêu phát triển công nghiệp hỗ trợ trong nước tại Việt Nam

Hiện nay, công nghiệp Việt Nam phần lớn tập trung ở các ngành dệt may, da giày, ô tô, xe máy, thiết bị điện và điện tử... Tuy nhiên, phạm vi các hoạt động công nghiệp tại Việt Nam vẫn chủ yếu là khâu gia công, lắp ráp. Tỷ lệ cung ứng nguyên phụ liệu trong nước của một số ngành trọng điểm như ô tô là 20-30%, da giày, dệt may là trên 10%... Điều này dẫn đến hệ quả là giá trị gia tăng không cao, năng lực cạnh tranh thấp. Nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng này là do công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam chưa phát triển.

Với quỹ thời gian hạn hẹp còn lại từ nay tới 2015, thời điểm Việt Nam sẽ bước vào thời kỳ thực hiện đầy đủ lộ trình tự do buôn bán hàng hóa Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), những áp lực lớn từ cạnh tranh đòi hỏi các ngành công nghiệp Việt Nam phải phát triển nhanh hơn, mạnh hơn. Nếu

không hầu hết các ngành công nghiệp của Việt Nam sẽ bị thoái trào (dù chưa thực sự phát triển) do sản phẩm công nghiệp nhập khẩu tăng. Khi đó, doanh nghiệp nước ngoài hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực lắp ráp cũng sẽ rời khỏi Việt Nam. Công nghiệp hỗ trợ phát triển là điều kiện cơ bản không thể thiếu đối với công nghiệp nói chung và đặc biệt với các ngành công nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Hơn thế nữa, công nghiệp hỗ trợ là mảnh đất của các SMEs (lực lượng chiếm tới hơn 80% các doanh nghiệp tại Việt Nam) phát triển, trở thành nòng cốt cho phát triển kinh tế bền vững. Điều đó có nghĩa là để phát triển doanh nghiệp, Việt Nam cần tạo điều kiện cho phát triển công nghiệp hỗ trợ. Nhưng công nghiệp hỗ trợ chỉ có thể thành công nếu có sự tham gia sâu và hiệu quả của các SMEs.

Tại các nước tiên tiến, công nghiệp hỗ trợ được coi như chiếc chìa khóa vàng để thúc đẩy nền công nghiệp phát triển. Và để hướng tới một nền kinh tế được công nghiệp hóa, hiện đại hóa, Việt Nam

không thể không tập trung phát triển công nghiệp hỗ trợ. Tuy nhiên, sự yếu thế của các ngành công nghiệp hỗ trợ đang khiến đa phần các ngành công nghiệp của Việt Nam phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu và linh kiện nhập khẩu, làm gia tăng sự lệ thuộc của Việt Nam vào các quốc gia khác, tạo áp lực cho các doanh nghiệp lắp ráp phải tìm kiếm cơ hội kinh doanh tại các quốc gia mà họ có thể chủ động nguồn đầu vào. Hơn nữa, việc nhập khẩu trên 80% sản phẩm hỗ trợ cũng đã và đang làm ảnh hưởng lớn tới khả năng cạnh tranh của các sản phẩm sản xuất tại Việt Nam, làm mất cơ hội việc làm và làm gia tăng gánh nặng lên thâm hụt thương mại thế giới. Chính vì vậy, *Việt Nam đã và đang xác định yêu cầu tất yếu phải phát triển công nghiệp hỗ trợ.*

Theo Quy hoạch phát triển Công nghiệp hỗ trợ đến năm 2010, tầm nhìn 2020 đã được Chính phủ Việt Nam phê duyệt (Số: 34/2007/QĐ-BCN), mục tiêu đầu tiên cho phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam là *Phát triển công nghiệp hỗ trợ 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 hoá, hiện đại hoá đất nước từ nay đến năm 2020.* Để đạt mục tiêu trên, Quy hoạch cũng đã đề ra một số giải pháp, trong đó, giải pháp đầu tiên chính là “Tạo dựng môi trường đầu tư, khuyến khích phát triển sản xuất kinh doanh”.

Để triển khai thực hiện Quy hoạch này, đã có một số quyết định mới ra đời. Điển hình là Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24 tháng 2 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ. Rồi quyết định số 1483/QĐ-TTg ngày 26 tháng 08 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ, phê duyệt Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển. *Những động thái trên một lần nữa khẳng định quyết tâm của Chính phủ Việt Nam trong phát triển công nghiệp và công nghiệp hỗ trợ.*

2. Thu hút vốn đầu tư nước ngoài nhằm phát triển công nghiệp hỗ trợ trong nước

Như đã phân tích ở trên, không chỉ bằng những chính sách trên văn bản, Việt Nam cũng đã có những hành động đáng kể để phát triển công nghiệp hỗ trợ. Những hoạt động định hướng phát triển công nghiệp hỗ trợ trên nền tảng thu hút các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư để có thể học hỏi, hấp thụ chuyển giao công nghệ kỹ thuật cho các doanh nghiệp Việt Nam. Việt Nam cũng đã và đang nhận ra nhu cầu phải tạo dựng môi trường đầu tư với các khu công nghiệp dành riêng cho công nghiệp hỗ trợ, khuyến khích các doanh nghiệp phát triển sản xuất,

kinh doanh, phát triển hạ tầng cơ sở và liên kết doanh nghiệp nhằm thúc đẩy chuyển đổi cơ chế sản xuất của các doanh nghiệp.

Thực tế hiện nay, các ngành công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam vẫn rất đơn giản, manh mún, tập trung chủ yếu sản xuất các linh kiện chi tiết đơn giản, giá trị gia tăng thấp và còn có sự chênh lệch về năng lực hỗ trợ giữa các SMEs của Việt Nam với những yêu cầu của các hãng sản xuất toàn cầu. Việc phụ thuộc quá nhiều vào sản phẩm đầu vào nhập khẩu, tập trung sản xuất các sản phẩm cần nhiều lao động... đã làm cho phần giá trị lợi ích mà các doanh nghiệp thực hiện tại Việt Nam là rất thấp. Các sản phẩm và các bộ phận sản phẩm có chất lượng và kỹ thuật cao đều do các công ty nước ngoài đảm trách, trong khi các sản phẩm của các doanh nghiệp trong nước chỉ cung cấp cho thị trường tiêu dùng nội địa. Các doanh nghiệp trong nước chưa tạo được niềm tin và ý thức tích lũy kỹ năng trong doanh nghiệp như: yêu cầu nhiều tính năng, chất lượng, giá thành, thời gian giao hàng, dịch vụ, tốc độ... Về nguồn nhân lực, có thể thấy, cán bộ quản lý bậc trung, cán bộ quản lý kỹ thuật, công nhân tay nghề cao đều thiếu hụt và không ổn định. Thêm nữa, đa phần các doanh nghiệp Việt Nam chưa biết cách tận dụng lợi thế và chia sẻ kinh nghiệm với nhau và với đối tác nước ngoài. Điều này có thể sẽ dẫn tới việc các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiện đang lắp ráp tại Việt Nam có thể sẽ dời các nhà máy sang các thị trường khác mà họ có thể làm chủ nguồn cung, gây thiệt hại không nhỏ cho kinh tế xã hội trong nước, làm ảnh hưởng lớn tới khả năng đạt mục tiêu trở thành nước công nghiệp đến 2020.

Có nhiều nguyên nhân dẫn tới sự yếu kém đó. *Thứ nhất*, hầu hết các ngành công nghiệp tại Việt Nam mới chỉ phát triển ở khu vực hạ nguồn (khâu gia công - công đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất sản phẩm). Khu vực thượng nguồn (phạm vi của công nghiệp hỗ trợ) bao gồm các ngành sản xuất nguyên phụ liệu, linh kiện, phụ tùng còn kém phát triển. *Thứ hai*, các ngành công nghiệp hỗ trợ hiện vẫn chỉ tập trung cung cấp những sản phẩm đơn giản, trên một công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý yếu kém nên chất lượng không cao mà giá thành lại cao. Do đó, khó có thể có được mối quan hệ với các doanh nghiệp nước ngoài. Nhưng họ vẫn tồn tại bởi đa phần họ là những doanh nghiệp nhà nước, sản phẩm chủ yếu được tiêu thụ trong nội bộ tập đoàn hoặc các doanh nghiệp nhà nước khác. Họ không có động cơ và sức ép phải cải tiến, đổi mới. *Thứ ba*, có một số doanh nghiệp SMEs có tham gia vào phát triển sản phẩm hỗ trợ nhưng lại gặp khó khăn về vốn

và công nghệ, do đó, họ mới chỉ sản xuất được những sản phẩm công nghiệp hỗ trợ cấp thấp. Họ ít có điều kiện đầu tư để đáp ứng nhu cầu được chuẩn hóa toàn cầu nên năng lực cạnh tranh cũng chưa được cải thiện bao nhiêu.

Công nghiệp hỗ trợ chưa phát triển là trở ngại lớn trong việc thực hiện mục tiêu quốc gia phấn đấu tới năm 2020 đưa Việt Nam trở thành nước công nghiệp. Không phát triển công nghiệp hỗ trợ thì không thể có công nghiệp chế tạo lớn mạnh. Trước nhu cầu hội nhập và những thách thức từ AFTA và Trung Quốc, Việt Nam cần cố gắng thật lớn để đẩy mạnh phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ. Các ngành này phát triển sẽ tạo nhiều công ăn việc làm và dần thu hút FDI từ các công ty đa quốc gia tầm cỡ lớn. *Giải quyết những khó khăn trên, một trong những cách mà Việt Nam đã và đang còn phải tiếp tục thực hiện, đó là thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tập trung vào các ngành công nghiệp hỗ trợ này.*

Có thể nói, chặng đường tăng trưởng kinh tế của Việt Nam từ 2000 tới nay có phần đóng góp không nhỏ của khu vực FDI. Vì thế không đáng ngạc nhiên khi Việt Nam tìm cách tận dụng FDI làm cơ sở thúc đẩy phát triển kinh tế và cạnh tranh với các nền kinh tế khác. Tích cực xúc tiến các dòng đầu tư trực tiếp nước ngoài, cụ thể là các dòng từ các quốc gia phát triển đi kèm với công nghệ cao đã được chứng minh là cần thiết, đặc biệt cho phát triển công nghiệp. Chính dòng FDI đã cung cấp nguồn vốn rất cần thiết cho một nền kinh tế đang phát triển để có thể tạo bước nhảy vọt, nhanh chóng tiến đến giai đoạn phát triển kế tiếp; nâng cấp năng lực công nghiệp và năng lực xuất khẩu; tạo công ăn việc làm đi kèm với phát triển nguồn nhân lực; tạo ra những áp lực nhất định đòi hỏi các cơ quan hữu quan phải cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư; và cuối cùng tạo ra những tác động tích cực giúp cải thiện nâng cao năng suất lao động trong khu vực kinh tế tư nhân, cải thiện ngân sách nhà nước và cân cân kinh tế vĩ mô.

Bên cạnh đó, FDI được công nhận là định hướng cải thiện đầu tư trong nước và gắn kết doanh nghiệp trong nước với mạng lưới sản ở xuất khu vực và quốc tế. Với lượng vốn FDI tương đối lớn và tiến bộ của các chính sách kinh tế liên quan, Việt Nam là một minh chứng lớn về tác động có thể của FDI đến nền kinh tế của nước nhận đầu tư. Đó chính là cơ sở để phát triển công nghiệp hỗ trợ, tạo tiền đề cho phát triển công nghiệp bền vững. Một trong những đối tác lớn cho phát triển công nghiệp Việt Nam chính là Nhật Bản. Và Nhật Bản cũng chính là điểm nhắm cho phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt

Nam, qua việc thu hút các SMEs của Nhật Bản vào phát triển công nghiệp hỗ trợ.

2.1. Thu hút vốn đầu tư từ Nhật Bản

Theo báo cáo của Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và đầu tư (MPI), tính tới 15/12/2011, đã có 13.664 dự án có vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, vốn đến từ 94 quốc gia và vùng lãnh thổ. Singapore, Hàn Quốc và Nhật Bản là những quốc gia có vốn đầu tư lớn nhất ở Việt Nam với số dự án (và số vốn đăng ký) đầu tư lần lượt là 990 dự án (24.037,75 triệu đô); 3112 dự án (23.960,53 triệu đô) và 1669 dự án (23.595,36 triệu đô la). Trong đó, Nhật Bản được xếp là quốc gia đứng thứ ba về lượng vốn đăng ký. Tuy nhiên, tới hết tháng 2/2012, vẫn là 3 quốc gia đó, nhưng thứ tự về số vốn đầu tư đăng ký và số vốn điều lệ đã thay đổi. Nhật Bản đã trở thành quốc gia đứng đầu về số vốn đầu tư vào Việt Nam với số dự án tăng thêm là 23 dự án, tổng số vốn đầu tư là 1,2 tỷ đô la, nâng tổng số dự án lên 1692 dự án và số vốn đăng ký trên 24,7 tỷ đô la.

Theo Cục Đầu tư nước ngoài, Nhật Bản là nước có đầu tư vào Việt Nam từ rất sớm và luôn nằm trong danh sách các nhà đầu tư lớn tại Việt Nam. Quy mô vốn bình quân dự án FDI của Nhật Bản đầu tư vào Việt Nam là 14,76 triệu USD/dự án và số liệu này cũng tương đương quy mô trung bình một dự án FDI đầu tư vào Việt Nam là 14,7 triệu USD/dự án. Công nghiệp chế biến, chế tạo là lĩnh vực thu hút được sự quan tâm lớn nhất của nhà đầu tư Nhật Bản. Lĩnh vực này dẫn đầu về số lượt dự án đăng ký cấp mới với 968 dự án có tổng vốn đầu tư là 18,3 tỷ USD, chiếm 86,3% tổng vốn đầu tư đăng ký; đứng thứ 2 và thứ ba là lĩnh vực thông tin, truyền thông và lĩnh vực xây dựng với số vốn đầu tư lần lượt là trên 1 tỷ USD và trên 576 triệu; còn lại là các dự án thuộc lĩnh vực khác.

Các dự án này đang được đánh giá là có hiệu quả nhưng vẫn chưa khai thác được đúng tiềm năng của mối quan hệ cũng như cơ hội hợp tác kinh doanh của Nhật Bản và Việt Nam. Để đảm bảo hiệu quả như mong muốn, cả Việt Nam và các đối tác Nhật Bản đều cho rằng, cần có sự phát triển của các ngành công nghiệp hỗ trợ. Cùng với các chính sách khác, Chính phủ Việt Nam đã và đang tập trung khuyến khích đầu tư vào các ngành công nghiệp này. Các ngành công nghiệp như cơ khí chế tạo, điện tử tin học, sản xuất lắp ráp ô tô, dệt may, da giày và công nghiệp hỗ trợ cho phát triển công nghệ cao rất được khuyến khích. Theo đó, *các dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ được ưu tiên hỗ trợ và dành quỹ đất thích hợp cho dự án về diện tích, vị trí và giá*

Bảng 1: Vốn đầu tư vào Việt Nam từ 5 quốc gia và vùng lãnh thổ tiêu biểu

STT	Quốc gia/ Vùng lãnh thổ	Tính tới 15/12/2011		Tính tới 29/2/2012		Xu hướng
		Số dự án	Vốn đăng ký (USD)	Số dự án	Vốn đăng ký (USD)	
1	Singapore	990	24.037.746.729	998	24.082.740.286	Tăng
2	Hàn Quốc	3.112	23.960.527.196	2.934	23.927.427.196	Giảm
3	Nhật Bản	1.669	23.595.359.810	1.692	24.727.952.427	Tăng nhanh
4	Đài Loan	2.219	23.519.578.017	2.216	23.577.298.017	Tăng chậm
5	BritishVirgin	500	14.989.093.320	500	14.990.593.320	Giữ nguyên

Nguồn: Tổng hợp từ MPI¹, 2012

thành thuê đất. Các dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ sử dụng đất trong khu, cụm công nghiệp được sử dụng các công trình kết cấu hạ tầng, các dịch vụ công cộng và các dịch vụ khác trong cụm, khu công nghiệp, được hỗ trợ và tạo điều kiện trong việc tuyển dụng, đào tạo lao động.

3. Cơ hội thu hút FDI từ SMEs Nhật Bản

3.1. Giới thiệu về hệ thống SMEs Nhật Bản

Theo Bộ Kinh tế và Công Thương Nhật Bản (METI) (2011), hiện tại, có tới 4,69 triệu SMEs, chiếm 99,7% số các doanh nghiệp và tạo ra 70% công ăn việc làm tại Nhật Bản. Những con số đó cho thấy, hệ thống SMEs Nhật Bản đang đóng vai trò chủ đạo, tạo nên khung khổ cho phát triển nền kinh tế Nhật Bản. Nói cách khác, sự phát triển kinh tế Nhật Bản phụ thuộc rất lớn vào sự tồn tại và phát triển của các SMEs. Đặc biệt, sau thảm họa kép 11/3/2011, Cục Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ Nhật Bản (SMEA) thêm một lần nữa gánh vác nhiệm vụ tạo động lực, là bàn đạp và hậu phương vững chắc cho quá trình tái thiết đất nước, tạo công ăn việc làm và đem lại GPD cho đất nước mặt trời mọc này. Để thực hiện nhiệm vụ nặng nề đó, SMEA đã và đang tích hợp nhiều chính sách, hỗ trợ hệ thống SMEs thiết lập và tìm kiếm các mối quan hệ mới, tìm kiếm thị trường mới, cùng với các biện pháp hỗ trợ tài chính và cung cấp dịch vụ tái thiết để SMEs có thể thực hiện an toàn nhất trong các phương án lựa chọn đầu tư của mình.

Hệ thống SMEs Nhật Bản đã và đang được khuyến khích và hỗ trợ để phát triển và thương mại hóa các sản phẩm công nghệ cao. Hơn nữa, một xu hướng mới nổi lên tại hệ thống SMEs là họ đã và đang muốn tham gia vào thị trường quốc tế. Trong những năm gần đây, tiến trình toàn cầu hóa đã tạo ra một môi trường cạnh tranh khốc liệt, tạo áp lực buộc các doanh nghiệp lớn phải tìm kiếm cơ hội quan hệ và chuyển giao các phần việc khác cho SMEs chứ không chỉ xem họ như là các “nhà thầu phụ”. Đó là một thay đổi lớn trong mối quan hệ giữa các doanh nghiệp lớn và SMEs. Với nhu cầu về các ý tưởng

sáng tạo hoặc công nghệ tiên tiến ngày càng gia tăng và SMEs trở thành nguồn với nhiều thế mạnh cung cấp các ý tưởng đó. Họ có thể cùng với các viện nghiên cứu, các trường đại học, các tổ chức marketing hay công nghệ để thực hiện các ý tưởng và hoạt động kinh doanh mới. SMEA đã hỗ trợ các hình thức hợp tác đó và trở thành tổ chức ủng hộ SMEs trong quá trình sáng tạo và đưa ý tưởng mới vào thực tiễn kinh doanh.

3.2. Xu hướng đầu tư ra nước ngoài của các SMEs Nhật Bản

Hệ thống SMEs của Nhật Bản đã và đang thực hiện một vai trò quan trọng trong quá trình phục hồi kinh tế và đảm bảo việc làm. Sau thảm họa kép 11/3/2011, nhiều SMEs đã chịu ảnh hưởng nặng nề, họ đã và đang phải đối mặt với tình trạng khó khăn trong tiếp cận vốn, tái thiết và phát triển hoạt động kinh doanh. Họ đang kiếm tìm các địa phương khác để đầu tư, nhằm giảm thiểu ảnh hưởng của tự nhiên nhưng cũng đồng thời tìm các cơ hội khác để tăng cường sức cạnh tranh nhờ nguồn lực của địa phương sở tại.

Cùng với đó là những vấn đề liên quan tới sự thay đổi của môi trường nhân khẩu học, già hóa dân số, tạo nên sự thu hẹp của thị trường tiêu dùng trong nước, làm nhu cầu nói chung sụt giảm trong dài hạn. Những vấn đề kinh tế vĩ mô như sự sụt giảm của đồng yên, sự trỗi dậy của các quốc gia châu Á khác, đặc biệt là Trung Quốc tạo nên sự suy giảm năng lực cạnh tranh của các sản phẩm Nhật Bản, đặc biệt là trên góc độ giá cả đã tạo áp lực đòi hỏi các doanh nghiệp phải tìm cách hạ thấp chi phí. Tất cả những áp lực trên đã tạo nên một làn sóng đầu tư ra nước ngoài, của không chỉ các doanh nghiệp lớn mà còn của các SMEs.

Bảng 2 cho thấy, xu hướng đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Nhật Bản, trong đó, có thể thấy, tỷ lệ các doanh nghiệp đầu tư vào Châu Á ngày một tăng lên, đặc biệt là đầu tư vào Trung Quốc. Tuy nhiên, bản thân các doanh nghiệp Nhật Bản nói chung và Chính phủ Nhật Bản nói riêng càng không

Bảng 2: Xu hướng đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Nhật Bản

	Năm 2008		Năm 2009	
	Số DN	Tỷ lệ %	Số DN	Tỷ lệ %
Tất cả các khu vực	17.658	100	18.201	100
Nam Mỹ	2.865	16.2	2.872	15.8
Châu Á	10.712	60.7	11.217	61.6
Trung Quốc	5.13	29.1	5.462	30
ASEAN4	2.891	16.4	2.952	16.2
NIEs3	2.072	11.7	2.124	11.7
Các nước châu Á khác	619	3.5	679	3.7
Châu Âu	2.513	14.2	2.522	13.9
Các quốc gia khác	1.568	8.9	1.59	8.7

Nguồn: Báo cáo lần thứ 40 về hoạt động của các doanh nghiệp

Nhật Bản ở nước ngoài, METI, 2010.

muôn quá tập trung vào Trung Quốc. Do vậy, họ đã và đang kiếm tìm các cơ hội đầu tư ở các quốc gia châu Á khác, đặc biệt là ASEAN và NIEs. Việt Nam chính là một trong những phương án của họ.

Biểu đồ 1 cho thấy, các nước ASEAN trong đó có Việt Nam mới chỉ chiếm một phần không lớn trong vốn đầu tư ra nước ngoài của Nhật Bản và chính phủ Nhật Bản đang khuyến khích các SMEs đầu tư vào các quốc gia này nhằm gia tăng lợi thế của Nhật Bản tại các quốc gia còn đang phát triển chậm này.

Bảng 3 cho thấy, tuy xu hướng đầu tư ra nước ngoài vẫn tăng lên, nhưng không phải tất cả các doanh nghiệp Nhật Bản đều thành công ở thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, dường như số lượng các doanh nghiệp Nhật Bản rút vốn khỏi khu vực các quốc gia như Việt Nam là chưa có. Có thể xem đó là dấu hiệu đáng mừng và là điều kiện để Việt Nam có thể tăng cường nỗ lực để thu hút thêm vốn đầu tư từ Nhật Bản, đặc biệt là SMEs vào phát triển công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam.

Cho tới hiện nay, Việt Nam cũng đã nhận ra xu hướng đầu tư của các công ty Nhật Bản là mô hình

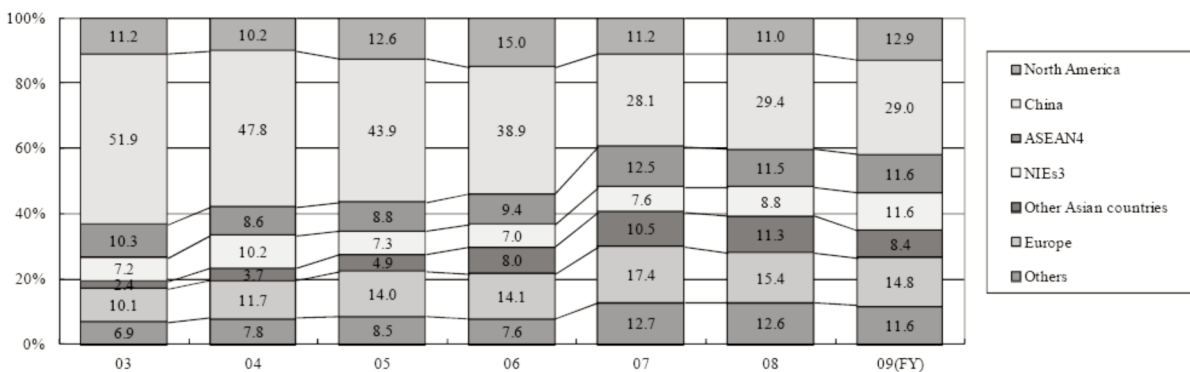
các dự án đầu tư quy mô nhỏ, những dự án tới từ các SMEs Nhật Bản, tham gia vào ngành công nghiệp hỗ trợ. Trong hai tháng đầu năm 2012, đã có 23 dự án của Nhật Bản đầu tư vào Việt Nam với tổng số vốn đăng ký là 1,2 tỷ đô la. Nhiều chuyên gia kinh tế và chuyên gia cố vấn đầu tư Nhật Bản cho rằng, Việt Nam đang có một cơ hội rất lớn trong thu hút đầu tư từ SMEs Nhật Bản. Và thực tế cho thấy, Việt Nam là điểm đến đầu tư đang nhận được sự quan tâm của không chỉ cho các tập đoàn lớn của Nhật Bản đầu tư đến, mà còn cả SMEs vì nó phù hợp với trình độ phát triển của nền kinh tế của Việt Nam và góp phần giải quyết vấn đề lao động trong nước.

3.3. Yêu cầu của các nhà đầu tư Nhật Bản: Dịch vụ hỗ trợ

Có thể thấy rằng Việt Nam có được nhiều sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, về phần mình, Việt Nam với định hướng trở thành một quốc gia công nghiệp vào năm 2020, việc thu hút vốn FDI vào phát triển công nghiệp là cần thiết. Nhật Bản vẫn là đối tác chiến lược của Việt Nam trong phát triển công nghiệp. Trước mắt, Việt Nam sẽ tập trung thu hút đầu tư của Nhật Bản vào các dự án không chỉ lớn về quy mô, mà còn hiệu quả, có trình độ công nghệ cao và không tạo ra tác động tiêu cực tới môi trường. Định hướng này cũng trùng hợp với chiến lược phát triển của Chính phủ Nhật Bản và phù hợp với xu thế phát triển của thời đại.

Thực tế, rất nhiều chuyên gia Nhật Bản đã khẳng định, Việt Nam có nhiều điểm hấp dẫn các nhà đầu tư như ổn định về chính trị-xã hội, lực lượng lao động trẻ và được đào tạo tốt, các chính sách thu hút đầu tư tốt, giữa hai nước có nhiều điểm tương đồng

Biểu đồ 1: Cơ cấu đầu tư ra nước ngoài của Nhật Bản, tính theo số lượng dự án



Nguồn: Báo cáo lần thứ 40 về hoạt động của các doanh nghiệp Nhật Bản ở nước ngoài, METI, 2010.

Bảng 3: Số lượng các doanh nghiệp Nhật Bản rút vốn đầu tư từ nước ngoài

	Số các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài rút vốn						Tỷ lệ các doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài rút vốn					
	4	5	6	7	8	9	4	5	6	7	8	9
Các khu vực	538	561	470	449	472	659	3.5	3.4	2.8	2.6	2.6	3.5
Bắc Mỹ	136	137	127	94	81	140	4.7	4.6	4.3	3.2	2.7	4.6
Châu Á	238	241	231	235	303	371	2.7	2.6	2.3	2.3	2.8	3.2
Trung Quốc	92	109	123	82	151	200	2.5	2.6	2.7	1.7	2.9	3.5
ASEAN4	77	71	52	69	75	90	2.9	2.5	1.9	2.4	2.5	3
NIEcs	60	50	45	77	65	68	3	2.4	2.1	3.6	3	3.1
	98	122	57	85	57	90	4	4.9	2.3	3.4	2.2	3.4

Nguồn: Báo cáo lần thứ 40 về hoạt động của các doanh nghiệp Nhật Bản ở nước ngoài, METI, 2010

về văn hóa và mối quan hệ Việt-Nhật đang phát triển tốt đẹp. Tuy nhiên, để hấp dẫn các nhà đầu tư hơn nữa, đặc biệt là các SMEs từ Nhật Bản vào phát triển công nghiệp hỗ trợ, Việt Nam cần đặc biệt lưu ý tới nhu cầu của chính các SMEs này.

Điều lưu ý hàng đầu đối với các địa phương muốn thu hút SMEs từ Nhật Bản chính là: **Các nhà đầu tư là người đưa ra quyết định lựa chọn địa điểm đầu tư chứ không phải Chính phủ Nhật Bản.** Nhà đầu tư Nhật Bản có những suy nghĩ và mối quan tâm rất đặc thù. Với các SMEs Nhật Bản, họ quan tâm tới những vấn đề cơ bản như:

Cơ sở vật chất: Như đã nêu ở trên, nhiều nhà đầu tư hạ tầng của Việt Nam sau khi quy hoạch được một KCN, có điện, nước và có đường đi, họ cho rằng, cơ sở hạ tầng là đầy đủ. Tuy nhiên, với các nhà đầu tư Nhật Bản, đặc biệt là các SMEs, cơ sở vật chất đầy đủ có nghĩa là phải có nhà xưởng, khu vực văn phòng, có điện, có cấp và thoát nước, có xử lý chất thải, có thông tin liên lạc... Chính sự không đồng nhất về cách hiểu này đôi khi làm cho nhà đầu tư Nhật Bản nản lòng.

Sự bảo đảm: Sự bảo đảm này thể hiện ở chỗ, liệu rằng địa điểm đầu tư đó có đủ an toàn cho sự đầu tư của họ hay không. Sự bảo đảm này có thể có được nếu như đã có ít nhất một doanh nghiệp Nhật Bản hoạt động ở đó. Hoặc, có một nhân viên người Nhật hoặc biết tiếng Nhật làm việc tại cơ quan/công ty cung cấp điểm đến này. Như thế, họ có thể dễ dàng giao tiếp và chia sẻ nhu cầu hơn.

Dịch vụ: Với Việt Nam, dịch vụ đầu tư thường được nhắc tới liên quan tới các dịch vụ có trước khi đầu tư. Ví dụ như: hỗ trợ thông tin, hỗ trợ xin giấy phép đầu tư. Tuy nhiên, với SMEs Nhật Bản, dịch vụ mà họ quan tâm nhiều hơn lại là dịch vụ sau đầu tư. Có thể kể tới các dịch vụ mà đa số các KCN Việt Nam chưa thể cung cấp như: dịch vụ một cửa nhanh chóng cho các vấn đề, dịch vụ cung cấp thông tin, bao gồm các việc cung cấp thông tin nhanh chóng

khi chính sách thay đổi, dịch vụ thuế quan. Bên cạnh đó, các yếu tố hạ tầng khác cung cấp dịch vụ hỗ trợ như ATM, cửa hàng tiện ích, quán ăn (cung cấp đồ ăn Nhật Bản) cũng là những yếu tố mà nhà đầu tư Nhật Bản rất quan tâm. Tuy nhiên, những vấn đề đó lại chưa nằm trong danh mục các dịch vụ mà các công ty phát triển hạ tầng cung cấp. Thêm nữa, vấn đề truyền thông của Việt Nam vẫn còn chưa tốt, dẫn tới việc để tìm kiếm thông tin về điểm đến đầu tư, các doanh nghiệp SMEs của Nhật phải nhiều lần khảo sát, chi phí rất cao trong khi, ở các quốc gia khác, những thông tin ban đầu luôn sẵn sàng được cung cấp.

Điện: Điện là một trong những yếu tố mà các nhà sản xuất đặc biệt quan tâm, và các doanh nghiệp Nhật Bản cũng vậy. Họ cần điện được cung cấp thường xuyên, ổn định. Tuy nhiên, vào mùa hè, nhu cầu về điện ở mức độ cao, đôi khi các KCN vẫn bị cắt điện luân phiên và điều này đã và đang là trở ngại khi các doanh nghiệp đầu tư vào Việt Nam.

Lao động: Nguồn lao động đảm bảo cả về số lượng và chất lượng không chỉ là mối quan tâm của các doanh nghiệp Nhật Bản, mà đó cũng là mối quan tâm của mọi nhà đầu tư. Như đã nói ở trên, lao động có hiểu biết văn hóa Nhật Bản luôn là điểm cộng khi các nhà đầu tư Nhật Bản đánh giá địa điểm đầu tư. Tại Việt Nam, sự hỗ trợ về ngôn ngữ và văn hóa ứng xử cho đội ngũ nhân lực không giỏi tiếng Anh và thiếu kinh nghiệm ứng xử làm cho các nhà đầu tư cũng mất đi động lực.

Những ưu đãi về thuế cũng là một trong những yếu tố được SMEs Nhật Bản quan tâm, đặc biệt trong giai đoạn đầu tiên, khi đầu tư mới luôn tạo ra một gánh nặng chi phí.

Khoảng cách tới các trung tâm vận chuyển logistic: Với các nhà đầu tư, việc luân chuyển hàng hóa cũng như dịch vụ logistic là cần thiết, đặc biệt với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ. Những khoảng cách như tới nhà phân

phối, tới nhà cung cấp vật tư trang thiết bị và khoảng cách tới các trung tâm vận tải (cảng hàng không, quốc lộ, cảng biển...) cũng sẽ ảnh hưởng tới chi phí (tài chính, thời gian và công sức) của doanh nghiệp sau này. Chính vì thế, cũng cần cân nhắc tới những vấn đề này khi xây dựng các KCN. Vị trí KCN phải làm sao có thể trở thành cầu nối để xây dựng các thành phố đô thị công nghiệp bởi đây là trào lưu phát triển công nghiệp hiện nay. Với các SMEs Nhật Bản, đây là điều kiện rất quan trọng đối với họ với mục tiêu đầu tư bền vững.

Giá và điều kiện thanh toán: Đó là giá cho thuê địa điểm và các điều kiện liên quan tới phương thức và điều kiện thanh toán. Tuy nhiên, giá thấp chưa phải là thứ mà họ quan tâm. Giá thuê phải phù hợp với mặt bằng chung và phù hợp với điều kiện cơ sở hạ tầng cũng như dịch vụ được cung ứng. Giá này bao gồm cả các chi phí khác phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh tại đó. Việc phát triển một cơ cấu giá hợp lý trên cơ sở xem xét giá ở các khu vực khác cùng với mức độ dịch vụ cung cấp sẽ giúp các KCN của Việt Nam gia tăng sức cạnh tranh trong thu hút các SMEs từ Nhật Bản, các nhà đầu tư chất lượng cao, giúp phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam, tạo nền tảng cho phát triển công nghiệp bền vững.

Theo gợi ý của các nhà tư vấn Nhật Bản, “Nhà đầu tư Nhật Bản rất thận trọng nhưng nghiêm túc, có thể xem họ là nhà đầu tư khó tính. Vì thế, cần có những giải pháp thích hợp để đáp ứng, chẳng hạn như chuẩn bị sẵn sàng về mặt bằng, nhà xưởng, hạ tầng điện, nước, viễn thông... chứ không chỉ đơn thuần là ưu đãi thuế...”. Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng, các SMEs Nhật Bản khi tìm kiếm địa điểm đầu tư ở Việt Nam, họ bao giờ cũng định hướng vào các KCN. Họ thường không đủ khả năng tài chính mua quyền sử dụng đất xây dựng cơ sở sản xuất, chính vì vậy các khu công nghiệp (KCN) được coi là lựa chọn phù hợp. Tuy nhiên, với họ, các KCN của Việt Nam vẫn còn thiếu đồng bộ và thiếu các giải pháp hợp lý về cơ sở hạ tầng và các dịch vụ kèm theo để thu hút các doanh nghiệp nước ngoài nói chung và các doanh nghiệp của Nhật nói riêng.

Những yêu cầu trên, so với điều kiện các KCN ở Việt Nam hiện nay, cho thấy, có những vấn đề mà SMEs Nhật Bản quan tâm nhưng dường như Việt Nam còn chưa đặt trọng tâm, đó chính là một hạ tầng công nghiệp với đầy đủ cơ sở vật chất đi kèm tiện nghi và xây dựng các nhà xưởng quy mô nhỏ để sử dụng... Yêu cầu của các SMEs Nhật Bản là việc xây dựng các khu công nghiệp cần hướng theo tiêu chí “*Khu công nghiệp không chỉ là khu công nghiệp*

mà còn phải kết hợp nó thành khu đô thị“. Thực tế cho thấy, nhiều khu công nghiệp chỉ tập trung vào xây khu công nghiệp thôi, không chú ý xây khu đô thị xung quanh. Tất nhiên cũng phải khẳng định rằng, với mong muốn thu hút được vốn đầu tư chất lượng từ Nhật Bản, đã có một số doanh nghiệp đầu tư vào khu công nghiệp bắt đầu có hoạt động xây dựng hạ tầng liên quan khu đô thị xung quanh. Đây cần được xem là xu hướng tất yếu trong tương lai.

Tiêu chí về quy mô, diện tích nhà xưởng cũng là một trong số những điểm đáng chú ý về việc thu hút đầu tư của SMEs Nhật Bản. Với quy mô nhỏ và vừa, các SMEs Nhật Bản mong muốn có được những khu vực nhà xưởng cho thuê với diện tích từ 300-1000m². Tuy nhiên, đa phần những KCN của Việt Nam được xây dựng với mục tiêu thu hút SMEs Nhật Bản lại đã và đang được xây dựng với diện tích 2000-10.000m². Điều này tạo ra sự e ngại khi các SMEs Nhật Bản rất quan tâm tới chi phí và mức độ an toàn trong quá trình kinh doanh. Đó chính là một trong những vấn đề Việt Nam nên quan tâm để giảm diện tích xây dựng cho từng nhà đầu tư.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp của Nhật Bản cũng chú trọng tới những hỗ trợ về IT bằng cách nhờ nhiều nhà sản xuất và công ty truyền thông xử lý ứng phó, về đơn giản hóa thủ tục đăng ký các loại (dịch vụ một cửa bằng tiếng Nhật), hỗ trợ tuyển dụng và đào tạo nhân sự song song với việc xây dựng trường huấn luyện nghiệp vụ, hỗ trợ khai thác đối tác (tổ chức tọa đàm, giao lưu giúp doanh nghiệp tạo mối quan hệ) hay các đối sách hỗ trợ môi trường.

Một trong những động lực chính thôi thúc các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào công nghiệp Việt Nam là khai thác thị trường và nguồn nhân công rẻ. Và SMEs Nhật Bản cũng không phải ngoại lệ. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, họ dần nhận ra những khó khăn về trình độ nhân lực trong khi nhu cầu tiêu dùng nội địa phần nào bị ảnh hưởng bởi những khó khăn kinh tế. Thêm nữa, với việc điều chỉnh tiền lương tối thiểu của Chính phủ Việt Nam, lương của người lao động liên tục tăng trong những năm qua. Tất nhiên, việc cải thiện thu nhập cho cán bộ, công nhân viên là cần thiết rõ ràng, các nhà đầu tư nói chung và các SMEs Nhật Bản nói riêng mong muốn các cơ quan quản lý có biện pháp hữu hiệu để việc tăng lương đi kèm với chất lượng và năng suất lao động.

Thêm nữa, một trong những đặc điểm quan trọng của SMEs Nhật Bản khi tìm hiểu về điểm đến đầu tư, họ đặc biệt tin tưởng vào những thông tin mà những đồng hương của họ đang hoạt động tại Việt

Nam cung cấp. Và những thông tin này được xem là yếu tố quyết định tới việc lựa chọn điểm đến đầu tư. Có tới 60% SMEs Nhật Bản tìm hiểu thông tin về môi trường đầu tư Việt Nam trong khi tỷ lệ doanh nghiệp tham khảo ý kiến từ các đại diện ngoại giao chỉ chiếm 2% và từ các cơ quan xúc tiến thương mại đầu tư là 6%. Những thông tin về sự cải thiện trong chất lượng hạ tầng, tính ổn định của kinh tế, chính trị của Việt Nam đã và đang được truyền tải tới các nhà đầu tư tiềm năng. Tuy nhiên, những thông tin chưa tốt về hệ thống dịch vụ sau đầu tư của Việt Nam còn là rào cản cho quyết định cuối cùng của SMEs vào đầu tư tại Việt Nam.

3. Kết luận

Nguồn vốn FDI là nguồn vốn đầu tư của tư nhân nước ngoài để đầu tư cho sản xuất, kinh doanh và dịch vụ nhằm mục đích thu lợi nhuận. Đây là một nguồn vốn lớn, có ý nghĩa quan trọng trong phát triển kinh tế ở các nước đang phát triển. Vai trò của FDI đối với phát triển kinh tế:

Hiện, SMEs Nhật Bản có xu hướng đẩy mạnh hợp tác và đầu tư ra nước ngoài và đang quan tâm đến thị trường Việt Nam, tìm kiếm cơ hội đầu tư trong thời gian tới. Với tỷ lệ trên 80% SMEs Nhật Bản vẫn chưa có hoạt động đầu tư ra nước ngoài trong điều kiện Chính phủ Nhật Bản đang có nhiều chính sách khuyến khích và hỗ trợ họ ra nước ngoài

kinh doanh. Đây chính là cơ hội lớn để Việt Nam có thể thu hút các doanh nghiệp Nhật Bản đến đầu tư.

Tuy nhiên, thực tế cho thấy, còn nhiều khoảng cách giữa yêu cầu và mong muốn của SMEs Nhật Bản với điều kiện cung ứng của các điểm đến là các KCN của Việt Nam. Chính vì vậy, để đón được dòng vốn đầu tư này cho phát triển công nghiệp hỗ trợ trong nước, Việt Nam cần tìm hiểu kỹ hơn nữa nhu cầu của các nhà đầu tư này. Một điều mà Việt Nam cần đặc biệt quan tâm là các **dịch vụ hỗ trợ**. Các nhà đầu tư không chỉ cần dịch vụ hỗ trợ đầu tư, mà họ quan tâm nhiều hơn tới **dịch vụ hỗ trợ kinh doanh sau này, những dịch vụ giúp họ có thể giải quyết được những vấn đề hàng ngày họ phải đối mặt khi kinh doanh tại Việt Nam**. Đây là điều mà các doanh nghiệp Nhật Bản, đặc biệt là các SMEs Nhật Bản quan tâm. Việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ đầu tư và kinh doanh này sẽ giúp thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các nhà đầu tư nước ngoài, trong đó có các SMEs Nhật Bản, qua đó tận dụng được các ưu điểm của thu hút FDI. Hơn nữa, việc cung cấp dịch vụ này sẽ đảm bảo sự thành công của các doanh nghiệp đó và họ, những doanh nghiệp FDI hài lòng với việc đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam sẽ là “người” truyền thông tốt nhất trong thu hút FDI và nâng tầm Việt Nam trên trường quốc tế. □

1. Theo MPI, www.mpi.gov.vn
2. Theo METI, <http://www.meti.go.jp>

Tài liệu tham khảo:

1. Báo cáo Đầu tư công nghiệp Việt Nam 2011.
2. Báo cáo lần thứ 40, Nghiên cứu về các hoạt động kinh doanh ở nước ngoài của các doanh nghiệp Nhật Bản, tháng 7/2010.
3. Các chỉ tiêu chính trong Sách trắng về SMEs tại Nhật Bản, 7/2011.
4. Đỗ Thị Đông, Phạm Thị Huyền, “Shindanshi, Hệ thống Tư vấn Quản trị doanh nghiệp SMEs ở Nhật Bản”, tháng 2/2010.
5. Hideo Ohkubo, Công ty Forval, bài trình bày “Đề thu hút SMEs Nhật Bản vào các KCN tại Việt Nam- KCN mà các Công ty Nhật Bản đòi hỏi”, tại Tọa đàm “Thu hút SMEs Nhật Bản vào KCN tại Việt Nam”.
6. Kế hoạch hành động của METI nhằm hỗ trợ SMEs kinh doanh ở nước ngoài, tháng 6/2011.
7. Nguyễn Mạnh Toàn, “Các nhân tố tác động tới việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào một địa phương của Việt Nam”, Tạp chí Khoa học và Công nghệ, ĐH Đà Nẵng 5/2010.
8. Phan Thăng Long, “Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam – Thành tựu và bài học”, Tạp chí Khoa học Pháp Luật, số 1/2003.
9. Quyết định số 842/QĐ-TTg về việc Phê duyệt “Kế hoạch phát triển một số ngành công nghiệp công nghệ đến 2020.
10. Sáng kiến về hỗ trợ SMEs phát triển ở thị trường nước ngoài, 1/2012.
11. Thanh Tùng, Hồng Hà, “Nhật Bản đầu tư vào 1.623 dự án FDI tại Việt Nam”, Vietnam Plus, 12/12/2011.
12. Trang chủ Bộ Kinh tế và Công Thương Nhật Bản, www.meti.gov.jp
13. Trang chủ Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam, www.mpi.gov.vn
14. Việt Phương, “Thách thức cho công nghiệp hỗ trợ”, An ninh Thủ đô, 17/10/2010.