

TRIỂN LÃM CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VIỆT NAM – NHẬT BẢN (SIE) VÀ TRIỂN LÃM QUỐC TẾ VỀ CÔNG NGHỆ CHẾ TẠO PHỤ TÙNG CÔNG NGHIỆP TẠI VIỆT NAM (VME)

Thứ Sáu, Ngày 2 tháng 7 năm 2021

Bài phát biểu họp báo

Ông Takeo Nakajima

**Trưởng Đại diện - Tổ chức Thúc đẩy Ngoại Thương Nhật Bản
(JETRO - Văn phòng Hà Nội)**

MỞ ĐẦU

Tôi là NAKAJIMA – Trưởng Đại diện Tổ chức Thúc đẩy Ngoại thương Nhật Bản (JETRO), Văn phòng Đại diện tại Hà Nội. Với vai trò là đơn vị tổ chức, tôi xin phép có đôi lời phát biểu.

JETRO là cơ quan chính phủ của Nhật Bản, có nhiệm vụ xúc tiến đầu tư, thương mại giữa hai nước Nhật Bản và Việt Nam.

ĐẦU TƯ CỦA NHẬT BẢN VÀO VIỆT NAM, VÀ TỶ LỆ NỘI ĐỊA HÓA THẤP

Trước tiên, tôi muốn nói về tình hình đầu tư của doanh nghiệp Nhật Bản vào Việt Nam và những khó khăn mà họ phải đối mặt. Tổng kim ngạch đầu tư của Nhật Bản vào Việt Nam tính đến nay đứng thứ 2 xếp theo quốc gia cả về số dự án và số vốn. Nhật Bản đang là một nhà đầu tư rất lớn vào thị trường Việt Nam. Năm 2019, số dự án đầu tư là 680 dự án, đạt mức cao nhất từ trước đến nay đối với Nhật Bản.

Bước sang năm 2020, do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 nên số dự án và số vốn đầu tư đều giảm. Từ tháng 1 đến tháng 5 năm 2021, số dự án đầu tư giảm 30%, nhưng số vốn đầu tư đã phục hồi 5 lần do các dự án đầu tư cơ sở hạ tầng lớn (dự án nhà máy nhiệt điện Ô Môn II) và đầu tư mở rộng.

Chúng tôi kỳ vọng vào việc phục hồi thực sự trong thời gian tới. Ngoài ra, theo khảo sát của JETRO năm 2020, có gần 50% doanh nghiệp Nhật Bản đã và đang đầu tư vào Việt Nam trả lời rằng “muốn mở rộng hoạt động kinh doanh” trong thời gian 1 đến 2 năm tới. Thời điểm thực hiện khảo sát khi dịch bệnh Covid-19 đã bắt đầu, con số này tính trong phạm vi các nước ASEAN cũng thuộc top đầu. Nếu tình hình dịch bệnh Covid-19 dịu xuống tôi tin rằng mức độ đầu tư sẽ tăng lên. Tuy nhiên vẫn có những khó khăn, trong đó khó khăn lớn nhất là tỷ lệ nội địa hóa nguyên liệu, vật tư, linh kiện của doanh nghiệp Nhật Bản tại Việt Nam còn thấp, khoảng 37%. Tỷ lệ này vẫn còn thấp so với tỷ lệ của Trung Quốc 70%, tỷ lệ của Thái Lan 60%.

Vì vậy, có thể thấy doanh nghiệp phụ thuộc vào việc nhập khẩu nguyên liệu, vật tư, linh kiện. Đây là nguyên nhân dẫn đến gia tăng chi phí và rủi ro lớn cho doanh nghiệp Nhật



Bản hoạt động trong lĩnh vực chế tạo tại Việt Nam, đồng thời do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 nên chuỗi cung ứng bị gián đoạn, chi phí vận chuyển tăng cao. Do vậy, để tránh những rủi ro này, các doanh nghiệp Nhật Bản mong muốn nâng cao hơn nữa hoạt động nội địa hóa.

ĐỊNH HƯỚNG VÀ ĐIỂM NỔI BẬT CỦA “TRIỂN LÃM CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VIỆT NAM – NHẬT BẢN LẦN THỨ 9 TẠI HÀ NỘI”

“Triển lãm Công nghiệp Hỗ trợ Việt Nam – Nhật Bản” do JETRO tổ chức với mục đích nâng cao tỷ lệ nội địa hóa của doanh nghiệp Nhật Bản và cải thiện việc cung ứng linh kiện, phụ tùng.

Tháng 4 năm 2003 (18 năm trước), Thủ tướng Phạm Quang Khải và Thủ tướng Nhật Bản Koizumi Junichiro đã thống nhất với “Sáng kiến chung Nhật Bản – Việt Nam”, và năm sau đó Triển lãm Công nghiệp Hỗ trợ đã được tổ chức. Ngoài ra, tháng 10 năm 2009, Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam – Nhật Bản (JVEPA) có hiệu lực cũng nhắc lại việc “Phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ”.

Triển lãm Công nghiệp Hỗ trợ Việt Nam – Nhật Bản” được tổ chức luân phiên tại 2 thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Đây là lần thứ 9 triển lãm được tổ chức tại Hà Nội. Tại 2 lần triển lãm trước (năm 2017 và năm 2019) được tổ chức ở Hà Nội đã có 136 doanh nghiệp Nhật Bản và Việt Nam tham gia với hơn 8500 vụ đàm phán thương mại, tổng giá trị của hợp đồng là 3.8 triệu USD. Các doanh nghiệp tham gia đã có những phản hồi tích cực như “Đã gặp gỡ được những đối tác mới”, “Việc nội địa hóa sẽ tiến triển”, v.v...

Năm nay, chúng tôi sử dụng mạng lưới network của JETRO, Reed Tradex và VIETRADE, cùng với phương tiện truyền thông để thúc đẩy, kêu gọi nhiều lượng khách tham quan đến với triển lãm hơn bao giờ hết.

Chúng tôi cũng thực hiện những thử nghiệm mới mẻ cho triển lãm năm nay. Thứ nhất, chúng tôi tổ chức triển lãm ảo Virtual bằng hệ thống trực tuyến Online. Nền tảng này được chuẩn bị dành cho trường hợp triển lãm không thể tổ chức thực tế hoặc khách tham quan không thể đến địa điểm tổ chức được. Tại triển lãm ảo Virtual này, khách tham quan có thể tham quan gian hàng, kết nối trao đổi đàm phán với các doanh nghiệp tham gia. Do vậy dù trong bối cảnh hạn chế về việc đi lại, không chỉ các doanh nghiệp tại Việt Nam mà các doanh nghiệp từ Nhật Bản và các nước xung quanh cũng có thể tham gia triển lãm quốc tế.

Thứ hai, nâng cao mức độ chính xác, hiệu quả của các cuộc đàm phán kinh doanh. Cho đến bây giờ có một khó khăn là doanh nghiệp sẽ không biết rằng có hay không cuộc đàm phán kinh doanh nào cho đến ngày diễn ra triển lãm. Chính vì vậy lần này, chúng tôi sẽ tìm kiếm doanh nghiệp Việt Nam xuất sắc và thực hiện sắp xếp các cuộc đàm phán kết nối thương mại trước với các doanh nghiệp Nhật Bản tham gia, từ đó nâng cao tỷ lệ thành công của các cuộc đàm phán.



Chúng tôi cũng cần nhắc đến nội dung trao đổi đàm phán của các doanh nghiệp tham gia triển lãm. Về phía doanh nghiệp Nhật Bản lần này, có 13 doanh nghiệp lớn và 7 doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoạt động trong các lĩnh vực máy móc băng tải vận chuyển có (6 doanh nghiệp), điện, điện tử (4 doanh nghiệp) và các doanh nghiệp khác trong lĩnh vực sản xuất gia công (đập, khuôn, gia công mạ). Tất cả đều là doanh nghiệp sản xuất có nguyện vọng, mong muốn nội địa hóa sản phẩm tại Việt Nam.

Về phía doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp có năng lực đã được đăng tải trong “Tuyển tập doanh nghiệp Việt Nam tiêu biểu trong lĩnh vực công nghiệp chế tạo” của JETRO. Khoảng 70% (26 doanh nghiệp) trong số 35 doanh nghiệp tham gia nằm trong tuyển tập này.

Tại triển lãm lần này, chúng tôi đã lựa chọn nhiều doanh nghiệp lần đầu tham gia triển lãm. Thực tế trong số 35 doanh nghiệp Việt Nam tham gia lần này có 30 doanh nghiệp lần đầu tham gia (12 doanh nghiệp tham gia lần đầu tiên của triển lãm trước).

Do vậy, tại triển lãm lần này sẽ có nhiều doanh nghiệp xuất sắc và cả những doanh nghiệp mới của Việt Nam và Nhật Bản tham gia. Chúng tôi hy vọng sẽ tạo ra được nhiều mối quan hệ hợp tác mới cho các doanh nghiệp.

Tôi hy vọng rằng “Triển lãm Công nghiệp Hỗ trợ Việt Nam – Nhật Bản” lần này sẽ thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp hỗ trợ Việt Nam và kết nối mở rộng hoạt động kinh doanh giữa hai nước Việt Nam và Nhật Bản. Rất mong nhận được sự quan tâm của Quý vị!

Xin trân trọng cảm ơn!

