**Chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan**

***Phỏng vấn bên lề Hội nghị Tăng cường nội địa hóa và phát triển hệ thống nhà cung cấp ngày 9/6***

**- Vì sao trong giai đoạn đoạn này, Việt Nam phải quyết liệt đẩy mạnh tỷ lệ nội địa hoá ngành ô tô trong nước?**

Tôi nghĩ đây là giai đoạn Việt Nam cần hơn bao giờ hết chúng ta phải phát triển ngành công nghiệp nội địa.

Chúng ta đã đang tổng kết 40 năm đổi mới và nhìn thấy khá rõ là trong suốt 40 năm đổi mới, mặc dù kinh tế phát triển được với tốc độ khá là cao, tăng trưởng bình quân hàng năm, các ngành đều vượt lên, phát triển được rất nhiều. Nhưng nhìn lại thì phải thấy là nền kinh tế trong nước, nội lực của chúng ta, đặc biệt là về mặt công nghiệp là còn có nhiều mặt yếu. Hiện nay công nghiệp của Việt Nam về công nghiệp chế biến chế tạo hơn 50% là của các nhà đầu tư nước ngoài làm ở Việt Nam.

Và thay đổi trong thương mại toàn cầu hiện nay, đặc biệt là với chính sách thuế của Tổng thống Trump ở Hoa Kỳ hiện nay, sẽ làm đảo lộn rất nhiều. *Và Việt Nam sẽ không thể tiếp tục phát triển được nếu như chỉ dựa vào năng lực của các nhà đầu tư nước ngoài. Nguy cơ họ chuyển dịch đi là rất lớn*, nếu như Việt Nam bị Mỹ đánh thuế cao trên cơ sở cho là Việt Nam ở cạnh Trung Quốc và có nhiều hàng của Trung Quốc lợi dụng Việt Nam để chuyển sang Mỹ.

Việc nghi ngờ đó của họ rất khó có thể xóa được hoàn toàn. *Việt Nam không có cách nào khác là vượt lên bằng nội lực của mình, bằng các ngành công nghiệp nội địa của mình, để chứng minh được chúng tôi đang sản xuất, sản phẩm của tôi chứ không phải của nước ngoài, kể cả những phần phụ liệu hoặc là phụ kiện bên trong.*

Linh kiện bên trong của các sản phẩm, đặc biệt là sản phẩm công nghiệp lớn trên thế giới như ô tô cần hàng nghìn các phụ kiện do người ta sản xuất, đặt ở các nước khác nhau. Việt Nam sẽ phải chứng minh được là chúng tôi đang cung cấp linh kiện, phụ kiện cho các sản phẩm của Việt Nam và các sản phẩm của nước ngoài sản xuất ở Việt Nam, bằng chính các doanh nghiệp Việt Nam làm trên đất nước này, chứ không phải chúng tôi nhập từ bên ngoài vào.

Bởi thế, hiện tại là thời điểm vô cùng quan trọng đối với Việt Nam, để quyết định tương lai phát triển của Việt Nam trong những năm tới. Ngay cả những mục tiêu tăng trưởng mà lãnh đạo đang đặt ra 8% năm nay và trên 10% những năm tới thì sẽ không thể đạt được nếu như chúng ta không thật khẩn trương phát triển ngành nội địa của mình.

Tôi cho là sức ép hiện nay về quan hệ kinh tế toàn cầu mà trong đó Việt Nam đã tham gia rất mạnh mẽ, thì đồng thời cũng tạo cơ hội cho Việt Nam để thay đổi lại mình và phát triển các ngành nội địa, tăng cường nội lực – những điều mà chúng ta đã nói nhiều năm nay nhưng chưa thực sự làm được gì nhiều. Muốn tăng cường nội lực thì phải phát triển các ngành nội địa nhưng phát triển các ngành nội địa lâu nay chưa được quan tâm thực sự đúng mức.

Nhưng lần này thì lãnh đạo hiện nay đang có sự quan tâm cao, đang có chủ trương rất lớn và dành những ưu tiên lớn cho phát triển các ngành kinh tế nội địa của chúng ta, các ngành công nghiệp để tăng cường nội lực của mình. Đây chính là thời cơ cho các doanh nghiệp Việt Nam làm được việc đó và cũng là thời cơ cho đất nước Việt Nam cất cánh được bằng các ngành của chính mình.

**- Việc một nhà sản xuất ô tô như VinFast đưa ra nhiều chính sách hỗ trợ với các DN hỗ trợ có ý nghĩa gì đối với sự thúc đẩy, tỷ lệ nội địa hoá ô tô tại Việt Nam?**

Lâu nay chúng ta cũng vẫn buồn về một số ngành công nghiệp của Việt Nam vẫn mang nặng gia công. Kể cả cho tiêu dùng nội địa cũng như cho xuất khẩu, chúng ta phải dùng rất nhiều sản phẩm của ngành công nghiệp phụ trợ bên ngoài. Chúng ta có chính sách về phát triển công nghiệp phụ trợ ban hành cách đây cũng phải đến 20-30 năm rồi nhưng gần như chưa làm được gì, kể cả với những ngành tương đối đơn giản hơn như dệt may, giày dép hay là làm đồ gỗ, phần nhập khẩu từ bên ngoài vẫn rất nhiều và điều đó thực sự là một điều đáng buồn cho tương lai phát triển của Việt Nam.

Phải đến khi Việt Nam có được những doanh nghiệp đủ lớn để dẫn dắt làm chủ của chuỗi, lúc bấy giờ các ngành công nghiệp phụ trợ mới phát triển được. Nếu không có người chủ thực sự của chuỗi mà là doanh nghiệp Việt Nam thì Việt Nam sẽ không làm được các ngành công nghiệp phụ trợ.

Tôi nói ô tô chẳng hạn: Ngay từ đầu khi các nhà sản xuất ô tô vào Việt Nam đầu tư để làm lắp ráp ô tô như từ Toyota, Misubishi rồi một loạt các công ty của Nhật cũng như là của Mỹ như Ford hoặc là các công ty khác vào Việt Nam làm, họ dùng phụ trợ của họ thì theo cách phân công của họ, như Nhật phụ trợ làm ở Thái Lan, Việt Nam là nơi lắp ráp. Như vậy là Việt Nam không thể có được ngành công nghiệp phụ trợ ô tô phát triển khi còn để cho các doanh nghiệp VD như Toyota dẫn dắt. Đấy là một điều khách quan chứ không phải là do Việt Nam quá yếu kém về phụ trợ nhưng Việt Nam thiếu cái người dẫn dắt.

*VinFast xuất hiện là người dẫn dắt đủ quy mô để dẫn dắt cái ngành công nghiệp phụ trợ, đủ quy mô lớn để cam kết dùng được tất cả các sản phẩm phụ. Các doanh nghiệp phụ trợ làm được cho VinFast với chuẩn mực cao, với cam kết về cạnh tranh quốc tế thì cũng sẽ tự mình có được năng lực cạnh tranh quốc tế.*

Tôi nghĩ đây là cơ hội rất lớn cho các ngành cho các doanh nghiệp phụ trợ trong ngành ô tô của Việt Nam. Thực sự, người dẫn dắt quan trọng lắm. Điều này thì tôi cũng học được và nhớ lại được câu chuyện khi mà tôi được đi sang Nhật Bản từ những năm 80. Ông chủ của Toyota có chia sẻ: Tôi chỉ có 3 nhà máy ở Nhật thôi, còn lại có mấy nghìn nhà máy nhỏ ở Nhật hoặc là ở các nơi khác để làm. Ông giải thích là các nhà máy lớn chỉ làm những cái khâu đòi hỏi quy mô lớn cuối cùng, còn tất cả các sản phẩm phụ trợ lại phải đặt cho các doanh nghiệp khác nhau làm. Chính các doanh nghiệp đó - khoảng 3.000 doanh nghiệp phụ trợ, là nền tảng để cho tôi phát triển.

Cho nên sự gắn kết giữa người chủ của cả cái chuỗi cung ứng như Toyata ngày trước hoặc bây giờ như VinFast với các doanh nghiệp phụ trợ là một sự gắn kết rất lớn. Cả 2 bên cần nhau. Cho nên tôi cũng muốn nói là các doanh nghiệp phụ trợ cũng yên tâm là khi có một người lớn để dẫn dắt và cùng nhau hợp tác, liên kết với nhau để phát triển, chứ đây không phải chỉ là một chiều, mà cả 2 bên cùng liên kết với nhau và phụ thuộc lẫn nhau, cùng nhau để phát triển lên.

Đặc biệt đặt trong điều kiện của Việt Nam hiện nay, chúng ta đang rất cần và ý thức cao hơn bao giờ hết việc hội nhập quốc tế phải là đi cùng với nâng cao nội lực để Việt Nam vươn lên, cạnh tranh quốc tế, cạnh tranh toàn cầu ngay trên mảnh đất hình chữ S của mình chứ không phải là chỉ nghĩ ra các nước ngoài mới là cạnh tranh toàn cầu.

Vì thế, tôi nghĩ đây là thời cơ lớn. Tôi tin là các doanh nghiệp phụ trợ sẽ được sự ủng hộ của VinFast cũng như là của cả xã hội để cùng nhau vượt lên.

Chúng tôi cũng đang đề xuất và lần này chính phủ đang có chủ trương xây dựng cái chính sách về công nghiệp nền tảng thì bên cạnh công nghiệp nền tảng đó rất cần nhấn mạnh nữa là các ngành công nghiệp phụ trợ. Bởi bản thân các ngành công nghiệp nền tảng cũng cần phụ trợ của mình, nếu không có phụ trợ thì một ngành lớn không thể nào đi một mình được. Nguyên lý của phát triển nông nghiệp hay là công nghiệp nó cũng đều là thế, nó có những ngành nó đan xen và nó phụ thuộc lẫn nhau. Nếu không có cả một hệ thống phụ trợ tốt thì ngay cả các ngành công nghiệp nền tảng muốn xây dựng nó cũng sẽ không đủ cơ sở để làm.

**- Hôm nay lãnh đạo VGR nhấn về định hướng như Nâng cao năng lực cạnh tranh toàn cầu, hợp tác dài hạn để phát triển bền vứng. Bà nhìn nhận định hướng này ra sao về tính cam kết?**

Cam kết của VinFast hoàn toàn có thể tin được, đơn giản bởi vì VinFast muốn tồn tại được, muốn phát triển được ở thị trường Việt Nam cũng như các thị trường quốc tế và vươn ra thì phải đạt được những cam kết đó. Bây giờ quốc tế cả thế giới yêu cầu như vậy. Mình không cạnh tranh thì mình không tồn tại được.

Cái cái thứ 2 nữa là phải đi cùng với các doanh nghiệp phụ trợ, đó là điều đương nhiên thôi. Với sản phẩm ô tô, các bộ phận nhỏ của nó phải rất đồng bộ với nhau, phải rất khớp với nhau về chuẩn, không thể có cái tốt, có cái xấu mà cùng lắp vào để cho một cái xe chạy yên ổn được, đúng không? Hay chúng ta thấy thì ngay cả trên thế giới, thí dụ như các hãng ô tô lớn, thỉnh thoảng họ phải rút lại hàng nghìn hoặc hàng vạn sản phẩm vì lỗi của một cái khâu nào đó, một cái linh kiện nhỏ thôi, đó là cái đau lớn, không ai muốn như vậy. Cho nên, đương nhiên phải cam kết làm với chất lượng cao, đạt chuẩn toàn cầu, có sức cạnh tranh toàn cầu.

Còn yêu cầu xanh là yêu cầu đương nhiên rồi, hiện cả thế giới như vậy, các doanh nghiệp của nhà mình cũng vậy. Trong mọi lĩnh vực khác nhau, các doanh nghiệp đều đang phải lo là đáp ứng yêu cầu xanh, bởi vì không xanh đơn giản là không bán hàng được. Tôi tin là khi có sự hợp tác tác với nhau sẽ lan tỏa được cam kết đó, giữa VinFast và các doanh nghiệp phụ trợ, vừa tạo cơ hội cho nhau, dạy bảo nhau làm và vừa hợp tác với nhau để đảm bảo các tiêu chuẩn.

**- Về mặt thể chế chính sách thì nhà nước nên có hỗ trợ như thế nào?**

Như tôi đã nói Nhà nước đang xây dựng những thể chế, chính sách mới. Rất mong là các doanh nghiệp đồng lòng và cùng nhau lên tiếng để đề xuất những chính sách cho mình. Hiện nay, nhà nước đang thiết kế các chính sách mới trên cơ sở là lắng nghe. Nhiều cuộc họp Thủ tướng Phạm Minh Chính gặp gỡ các doanh nghiệp đã nêu yêu cầu rất cao và lắng nghe. Bản thân Thủ tướng lắng nghe doanh nghiệp rất nhiều.

Nhưng, cũng rất cần thiết các tiếng nói của các doanh nghiệp, qua rất nhiều kênh, qua báo chí, truyền thông rồi qua các hiệp hội, các bạn có thể nghiên cứu tiếp và rất cần các bạn lên tiếng tiếp, để giúp cho chính phủ thiết kế được những chính sách tốt.