XU HƯỚNG "DỊCH CHUYỂN THÂN HỮU" CHUỖI CUNG ỨNG TOÀN CẦU VÀ CƠ HỘI, THÁCH THỨC CHO VIỆT NAM

ThS. VŨ THỊ QUÝ(*)
ThS. LÊ ĐỨC NHÃ(**)

Ngày nhận bài: 13/10/2023 Ngày thẩm định: 15/10/2023 Ngày duyệt đăng: 15/12/2023

Tóm tắt: *Xu hướng "dịch chuyển thân hữu" chuỗi cung ứng toàn cầu (friend-shoring) đang ngày càng được định hình rõ nét trong bối cảnh xung đột địa chính trị các nước lớn và cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung. Bài viết giới thiệu khái quát về friend-shoring và một số vấn đề liên quan trong bối cảnh hiện nay, một số biểu hiện của xu hướng friend-shoring để cung cấp bằng chứng thực tế của xu hướng này trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Trên cơ sở đó, phân tích thảo luận một số cơ hội, thách thức cũng như hàm ý gợi mở giải pháp cho Việt Nam trước xu hướng friend-shoring hiện nay.*

Từ khóa: *chuỗi cung ứng toàn cầu; friend-shoring; Việt Nam*

1. Friend-shoring là gì?

Vài thập kỷ gần đây, khi thế giới kết thúc thời kỳ "chiến tranh lạnh", toàn cầu hóa lan rộng nhanh chóng, tự do thương mại (free trade) được hầu hết các nước trên thế giới hưởng ứng bởi lợi thế lớn nhất của nó là tối thiểu hóa chi phí nhờ tận dụng lợi thế so sánh của mỗi quốc gia tham gia vào thương mại quốc tế. Vào thời kỳ cao trào của toàn cầu hóa, thuật ngữ "offshoring" được thường xuyên sử dụng để chỉ việc chuyển một phần hay nhiều hoạt động của doanh nghiệp (thường của các nước phát triển) ra nước ngoài (thường ở các nước đang phát triển) để tận dụng ưu đãi thuế, nhân công giá rẻ, quy định môi trường còn dễ chịu.

Hiện nay, khi những mâu thuẫn, bất ổn về địa kinh tế (chiến tranh thương mại, công nghệ giữa Mỹ và Trung Quốc, sự trỗi dậy và tham vọng bá quyền của Trung Quốc,…), địa chính trị (xung đột Nga - Ucraina) chưa thể chấm dứt, thậm chí "bất định" và khó lường, các chuỗi cung ứng bị "đứt gãy" do COVID-19 và các cuộc xung đột chưa thể hồi phục nhanh chóng như mong đợi, thiệt hại có thể kéo dài và trầm trọng hơn, yếu tố an toàn trong chuỗi cung ứng được đặt lên bàn cân xem xét cùng với yếu tố chi phí sản xuất. Với bối cảnh đó, tự do thương mại dần chuyển sang thương mại "phục hồi" (resilient trade) với xu hướng "on-shoring" (đưa sản xuất về nội địa) hay "friend-shoring" (dịch chuyển sản xuất sang các nước "bằng hữu"). Không quá cực đoan như on-shoring, friend-shoring có xu hướng đưa đầu tư và chuỗi cung ứng về các nước có quan hệ "thân thiện", tạo ra cơ hội thắt chặt mối liên kết giữa các quốc gia có quan hệ "bạn bè", gia tăng ràng buộc lợi ích giữa các quốc gia có độ tin cậy lẫn nhau, từ đó gia tăng độ an toàn cho chuỗi cung ứng. Trong phạm vi

(*) Học viện Chính trị khu vực II, Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh
(**) Trường Đại học Hoa Sen

nghiên cứu của bài viết này, nhóm tác giả làm rõ xu hướng friend-shoring với chủ thể chính là Hoa Kỳ, từ đó, nhận định những cơ hội và thách thức cho Việt Nam khi tham gia vào các chuỗi cung ứng toàn cầu.

"Friend-shoring" được đề cập với tư cách là một chiến lược chính thức trong thương mại và đầu tư của Mỹ bởi Bộ trưởng Tài chính Janet Yellen trong Hội đồng Đại Tây Dương tháng 4/2022[1]. Nói về friend-shoring, bà Janet Yellen nhấn mạnh: "Chúng tôi tin rằng việc từ bỏ phương thức thương mại chỉ chạy theo chuỗi cung ứng rẻ nhất rất quan trọng… Hướng tiếp cận friend-shoring của chính quyền Biden nhằm mục đích kết nối sâu sắc hơn nền kinh tế của Mỹ với nhiều đối tác thương mại đáng tin cậy… [và] xây dựng chuỗi cung ứng đủ chắc chắn để giảm thiểu rủi ro cho nền kinh tế của chúng ta"[2]. Trong thương mại tự do, chi phí sản xuất, lợi nhuận là các yếu tố quyết định để xem xét đầu tư vào quốc gia nào, thị trường nào. Tuy nhiên, đối với friend-shoring, điểm đến đầu tư và hợp tác được cân nhắc bởi mức độ "thân thiện", "tin cậy", "an toàn" của quốc gia đối tác trong quan hệ với Mỹ.

2. Một số biểu hiện của xu hướng friend-shoring

- Apple đang dịch chuyển khỏi Trung Quốc

Theo Nikkei Asia, Apple đang giảm dần phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc và bắt đầu sản xuất iPhone 14 ở Ấn Độ, trong khi Foxconn (nhà cung cấp lớn của Apple) đang mở rộng cơ sở ở Việt Nam. Các nhà cung cấp khác của Apple, như Wistron và Pegatron, cũng đã dần dịch chuyển sản xuất từ Trung Quốc sang Ấn Độ. Apple muốn chuyển hơn 18% sản lượng sản xuất iPhone sang Ấn Độ vào năm 2025, tăng từ mức 7% vào năm 2023[3]. Đồng thời, theo thông tin từ Bộ Công Thương, hãng Apple đã và đang dịch chuyển 11 nhà máy sản xuất vào Việt Nam[4]. Điều này cho thấy sự dịch chuyển của Apple và các nhà sản xuất điện tử khác khỏi Trung Quốc nhằm giảm rủi ro về độ phụ thuộc vào một quốc gia cụ thể, cũng như theo chiến lược friend-shoring của Mỹ. Tuy nhiên, con đường này được cho rằng khó có thể nhanh chóng và dễ dàng. Bloomberg ước tính Apple sẽ cần 08 năm để dịch chuyển được tầm 10% công suất khỏi thị trường Trung Quốc[5].

- Các doanh nghiệp Mỹ tăng cường hợp tác với Australia trong sản xuất lithium, cobalt

Trước đây, Mỹ chủ yếu phụ thuộc vào Trung Quốc trong sản xuất các nguyên liệu quan trọng của pin xe điện như lithium[6], cobalt, nhưng gần đây, xu hướng đẩy mạnh hợp tác với các doanh nghiệp Australia trong lĩnh vực này cho thấy nỗ lực của Mỹ trong việc giảm phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc. Theo Cơ quan Khảo sát Địa chất Mỹ, Australia chiếm 47% sản lượng lithium chưa tinh chế của thế giới. Nhu cầu lithium trên toàn cầu năm 2040 dự kiến tăng gấp 40 lần so với năm 2020[7]. Với xu hướng thị trường và xu hướng chiến lược friend-shoring của Chính phủ Mỹ, nhiều doanh nghiệp bắt đầu chuyển hướng hợp tác với Australia trong khai khoáng, sản xuất nguyên liệu cho pin xe điện.

Một trong những doanh nghiệp Mỹ đang tích cực hợp tác với Australia để cung ứng nguyên liệu sản xuất pin xe điện là tập đoàn xe hơi General Motors (GM). GM dự kiến đầu tư 69 triệu USD và sở hữu cổ phần tại công ty khai mỏ Queensland Pacific Metals nhằm bảo đảm nguồn cung mới nickel và cobalt cho pin ôtô của hãng. Đầu tư của GM cũng nhằm hỗ trợ phát triển Dự án Trung tâm Hóa chất năng lượng Townsville (TECH) ở miền Bắc Australia[8]. Ford Motor Company cũng đã ký kết biên bản ghi nhớ về việc cung ứng niken với công ty khai thác mỏ lớn nhất thế giới - BHP. BHP dự kiến khai thác niken ở vùng mỏ Tây Úc cung cấp cho Ford Motor sớm nhất từ năm 2025[9]. Năm 2022, Tesla cũng đã ký thỏa thuận với Liontown Resources (công ty khai thác lithium của Australia) về việc cung cấp lithium spodumene cô đặc trong vòng 05 năm. Tesla dự kiến mua 100.000 tấn quặng tinh trong năm 2023 và tăng lên 150.000 tấn trong những năm tiếp theo[10].

- Khuôn khổ hợp tác kinh tế Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương (IPEF)

IPEF là khuôn khổ hợp tác kinh tế do Mỹ khởi xướng nhằm giành lại thế cân bằng chiến lược và sức ảnh hưởng trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương từ Trung Quốc. IPEF được khởi xướng vào tháng 5/2022 với sự tham gia của nhiều nước Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam. Bốn trụ cột của IPEF được xác định lần lượt là: (1) Thương mại; (2) Chuỗi cung ứng; (3) Năng lượng sạch, phi carbon hóa, kết cấu hạ tầng; (4) Thuế và phòng, chống tham nhũng. Trong đó, trụ cột thứ hai cho thấy tham vọng friend-shoring của Mỹ sang các nền kinh tế thành viên IPEF, trong đó có sự tham gia thảo luận, xây dựng của Việt Nam. Nền kinh tế "có khả năng phục hồi" (resilient economy) là một mục tiêu có liên quan đến trụ cột chuỗi cung ứng của IPEF. Theo đó, việc ngăn chặn đứt gãy chuỗi cung ứng và giá cả leo thang là những trọng tâm của trụ cột này. Chính vì vậy, IPEF được kỳ vọng sẽ kích thích dòng FDI dịch chuyển theo xu hướng friend-shoring vào các quốc gia Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam.

3. Cơ hội, thách thức đối với logistics và kinh tế Việt Nam

Thông điệp về chiến lược friend-shoring được Mỹ đưa ra ngày một rõ với vòng cung "bạn bè" từ Đông Bắc Á, Đông Nam Á tới Ấn Độ. Chuyến thăm của Tổng thống Mỹ Joe Biden đến Việt Nam vào ngày 10-11/9/2023 cũng là một hoạt động đi kèm với thông điệp về friend-shoring. Triển vọng tham gia vào các chuỗi friend-shoring càng rõ nét khi Việt Nam và Hoa Kỳ đạt được những thỏa thuận chung tích cực, đáng chú ý là các nhà lãnh đạo hai nước đã thống nhất nâng cấp quan hệ Việt - Mỹ lên Đối tác chiến lược toàn diện vì hòa bình, hợp tác và phát triển bền vững[11]. Thêm vào đó, nội lực của Việt Nam được tích lũy qua thời kỳ đổi mới và phát triển, tạo ra những điểm nhấn có sức hút lớn đối với các nhà đầu tư quốc tế, ngày càng khẳng định vị trí chủ chốt trong các chuỗi cung ứng toàn cầu. Ngân hàng Hợp tác quốc tế Nhật Bản khảo sát và xếp Việt Nam ở vị trí thứ tư trong danh sách các điểm đến hứa hẹn nhất để mở rộng kinh doanh, chỉ sau ba "gã khổng lồ" của thế giới, là Ấn Độ, Trung Quốc và Mỹ. Thời điểm Việt Nam buộc phải "phong tỏa" nghiêm ngặt để đối phó với dịch COVID-19, nguồn cung dây điện vì thế mà gián đoạn, buộc các nhà máy ô tô phương Tây và Nhật Bản phải giảm sản lượng sản xuất. Triển vọng tương lai Việt Nam có thể trở thành một mắt xích quan trọng trong sản xuất vật liệu bán dẫn và các sản phẩm công nghệ cao khác nếu duy trì được quan hệ hợp tác hiệu quả với các tập đoàn công nghệ lớn, như Intel, Samsung Electronics và Amkor Technology[12]. Như vậy, xét về thiên thời, địa lợi, Việt Nam đều hội tụ đủ những yếu tố để có thể đón đầu làn sóng friend-shoring, với những thời cơ, vận hội rất lớn cho kinh tế Việt Nam bứt tốc trong thời gian tới. Cụ thể:

- Về cơ hội

Thứ nhất, friend-shoring đang diễn ra rõ nhất ở các lĩnh vực: nguyên liệu bán dẫn và nguyên liệu sản xuất pin xe điện. Tương lai sẽ lan sang các lĩnh vực mà Mỹ có sự phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc, như hóa chất, điện tử… Đây cũng là những ngành có hàm lượng khoa học - công nghệ cao, yêu cầu hàm lượng chất xám từ người lao động, tạo ra nhiều giá trị gia tăng, năng suất lao động… phù hợp với định hướng của Việt Nam trong quá trình đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế được đề ra tại Đại hội lần thứ XIII của Đảng. Việt Nam cũng đã và đang chuẩn bị nguồn lực vật chất, con người, thể chế, pháp lý… để có thể chuyển đổi mô hình tăng trưởng sang tăng trưởng dựa trên những yếu tố "chiều sâu" nhiều hơn, như khoa học - công nghệ, các hoạt động kinh tế mang lại giá trị gia tăng cao,… Những ngành đang diễn ra xu hướng friend-shoring cũng là những ngành có thể đem lại động lực tăng trưởng theo chiều sâu mà Việt Nam đang theo đuổi. Vì vậy, có thể nói, friend-shoring là cơ hội để Việt Nam thúc đẩy mạnh mẽ hơn quá trình đổi mới mô hình tăng tưởng kinh tế, phát huy những nguồn lực theo chiều sâu, tập trung vào những ngành mũi nhọn, tạo ra việc làm chất lượng và giá trị gia tăng cao.

Thứ hai, một trong những trở ngại trong luồng dịch chuyển friend-shoring là chi phí sẽ phải tăng lên do những đích đến trước đây là lựa chọn tối ưu về chi phí. Trong những đích đến mới của luồng friend-shoring, yếu tố mà các tập đoàn, doanh nghiệp Mỹ cân nhắc là tính "an toàn", "thân thiện", "tin cậy", nhưng cũng không thể loại bỏ hoàn toàn yếu tố chi phí. Việt Nam vừa bảo đảm ở vị thế "thân thiện" với Mỹ (quan hệ hai nước vừa được nâng cấp lên Đối tác chiến lược toàn diện, Việt Nam cũng đang tham gia thảo luận và tích cực xây dựng nội dung cho Việt Nam cho rằng, khuôn khổ kinh tế Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương vì thịnh vượng (IPEF) do Mỹ khởi xướng), vừa có mức chi phí tương đối thấp so với các quốc gia trong khu vực, là những lợi thế lớn khi cạnh tranh, đón đầu làn sóng friend-shoring, tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Cụ thể, theo báo cáo "sự dịch chuyển mạnh mẽ của chuỗi cung ứng - cận cảnh chi phí kinh doanh ở châu Á" tháng của TMX[13], Việt Nam là một trong những thị trường có chi phí vận hành bình quân thấp nhất trong khu vực. Tổng chi phí vận hành trung bình của Việt Nam dao động từ 79.280 USD đến 209.087 USD mỗi tháng. Về chi phí nhân công lao động (chiếm trung bình 55% tổng chi phí kinh doanh ở các nước châu Á), Việt Nam đứng thứ tư trong số các thị trường lao động với giá cả hợp lý nhất, đắt hơn Campuchia, Myanmar và Philippines. Chi phí thuê kho - yếu tố chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong tổng chi phí kinh doanh, Việt Nam được xếp hạng là thị trường có giá cả hợp lý thứ tư với giá thuê trung bình là 05 USD/m^2/tháng, cao hơn Thái Lan, Myanmar và Campuchia. Chi phí logistics của Việt Nam tương đối cao hơn các quốc gia khác, nhưng có khả năng mở rộng hoạt động logistics rất tốt, hiệu suất logistics được đánh giá cao (đo lường thông qua đo lường năng lực hậu cần, hiệu quả hải quan, tính kịp thời và kết nối vận chuyển). Đánh giá điểm hiệu suất logistics của Việt Nam khoảng 2.01, tương đương với Thái Lan, chỉ đứng sau Singapore (2.47). Tóm lại, trong bối cảnh dịch chuyển friend-shoring, các doanh nghiệp logistics Việt Nam có cơ hội để tận dụng lợi thế về chi phí để tăng cường thu hút hợp tác đầu tư, kinh doanh.

Thứ ba, tham gia các chuỗi friend-shoring cũng đem lại cơ hội tăng cường hợp tác đầu tư, kinh doanh và nâng cao năng lực cho doanh nghiệp loigistics nội địa. Hiện nay, 95% các doanh nghiệp logistics đang hoạt động ở Việt Nam là doanh nghiệp nội địa với quy mô tương đối hạn chế về cả vốn, nhân lực và kinh nghiệm hoạt động quốc tế, mức độ liên kết giữa các khâu trong chuỗi cung ứng, giữa doanh nghiệp logistics với doanh nghiệp xuất nhập khẩu còn lỏng lẻo[14]. Vì vậy, việc tăng cường hợp tác đầu tư, kinh doanh và thậm chí là phải cạnh tranh với các doanh nghiệp logistics có uy tín, kinh nghiệm trên trường quốc tế cho phép các doanh nghiệp nội địa có cơ hội nhận diện những điểm mạnh, điểm yếu để nâng cao năng lực của mình. Tuy nhiên, nội lực của doanh nghiệp nội địa có đủ mạnh để hợp tác - cạnh tranh và tăng cường năng lực hoạt động của mình hay không là vấn đề cốt lõi quyết định doanh nghiệp nội địa có chiếm lĩnh được cơ hội này hay không. Vì vậy, trước những thời cơ từ friend-shoring, doanh nghiệp logistics Việt Nam cần tiếp tục tích cực tích lũy nội lực để bảo đảm sức "chiến đấu" khi tham gia một sân chơi lớn hơn.

Thứ tư, chi phí logistics ở Việt Nam tương đối cao, chiếm khoảng 16,8% giá trị hàng hóa trong khi mức chi phí này chỉ khoảng 10,6% trên thế giới[15]. Nguyên nhân đến từ cả phía vĩ mô, như chất lượng hạ tầng giao thông, công nghệ, thông tin liên lạc, khung pháp lý về thương mại, logistics, chất lượng nguồn nhân lực… và phía vi mô, như năng lực, kinh nghiệm, nhận thức của các doanh nghiệp logistics... friend-shoring cùng với việc tăng cường hợp tác đầu tư, kinh doanh cả ở cấp vĩ mô (ví dụ hợp tác giữa các chính phủ trong IPEF) và vi mô (hợp tác giữa các doanh nghiệp) đem lại cơ hội khắc phục những nguyên nhân ở trên. Ở cấp độ vi mô, các doanh nghiệp tham gia một môi trường hợp tác - cạnh tranh rộng lớn hơn, việc hợp tác học hỏi và áp lực cạnh tranh đều là những động lực cho doanh nghiệp Việt Nam tối ưu hóa quy trình, giảm các yếu tố

chi phí vận hành logistics ở cấp độ doanh nghiệp. Ở cấp độ hợp tác giữa các chính phủ, IPEF có 04 trụ cột chính: (1) Trụ cột thương mại liên quan đến các vấn đề lao động, kinh tế số, minh bạch hóa…; (2) Trụ cột chuỗi cung ứng liên quan đến các vấn đề tăng sức chống chịu của các chuỗi quan trọng, chia sẻ thông tin, ứng phó với khủng hoảng, nâng cao vai trò của người lao động, cải thiện tính minh bạch…; (3) Trụ cột kinh tế sạch (kinh tế phi carbon) liên quan đến an ninh năng lượng, giảm phát thải và công nghệ tiên tiến cho giảm phát thải…; (4) Trụ cột kinh tế công bằng liên quan đến chống tham nhũng, thuế, đổi mới sáng tạo, minh bạch hóa…

Với những trụ cột này, Việt Nam có cơ hội hoàn thiện khung pháp lý, minh bạch và kiểm soát hiệu quả hơn các chi phí không chính thức, nâng cao năng lực hạ tầng về thông tin, công nghệ số…, từ đó cắt giảm chi phí logistics trong nền kinh tế. Tóm lại, chiến lược friend-shoring và xu hướng dịch chuyển của các doanh nghiệp Mỹ đem đến cho kinh tế Việt Nam nói chung và ngành logistics nói riêng một số cơ hội rất đáng kỳ vọng: cơ hội gia tăng động lực tăng trưởng từ các ngành có hàm lượng khoa học - công nghệ, năng suất lao động; cơ hội tận dụng lợi thế về chi phí trong thu hút đầu tư, kinh doanh đặc biệt trong lĩnh vực logistics; cơ hội nâng cao năng lực và hiệu suất hoạt động của các doanh nghiệp logistics nội địa; và cơ hội cắt giảm chi phí logistics vốn đang tương đối cao trong nền kinh tế Việt Nam.

- Về thách thức

Một là, friend-shoring hướng tới yếu tố an toàn, tin cậy cho chuỗi cung ứng do Mỹ dẫn đầu vì vậy, tham gia chuỗi này, các doanh nghiệp cũng như chính phủ Việt Nam cần bảo đảm những điều kiện để bảo đảm an toàn và tin cậy như phía Mỹ mong đợi. Mối quan hệ này không giống như quan hệ đồng minh quân sự nhưng chắc chắn không phải quan hệ thương mại song phương đơn thuần như thời kỳ trước. Những điều kiện vĩ mô có thể phải đáp ứng là gì? Những tiêu chuẩn vi mô nào doanh nghiệp cần đạt được để tham gia chuỗi? Đánh giá, cân nhắc giữa lợi ích có được và lợi ích phải hy sinh khi tham gia dòng friend-shoring của Mỹ không phải là một bài toán đơn giản. Đây là một vấn đề phức tạp và dài hạn mà Chính phủ và các doanh nghiệp Việt Nam cần cân nhắc kỹ lưỡng trước những quyết sách.

Hai là, gia tăng chi phí trong các chuỗi friend-shoring cũng dẫn tới những nguy cơ về lạm phát leo thang, nợ công gia tăng. Đối với các nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam, nguồn lực còn eo hẹp, cán cân ngân sách và nợ công mặc dù hiện tại ở ngưỡng an toàn, nhưng sẽ tiềm ẩn những rủi ro nếu môi trường vĩ mô chuyển biến tiêu cực, việc bị cuốn vào luồng lạm phát và nợ công gia tăng sẽ là một thách thức lớn cho các nước đang phát triển nói chung, Việt Nam nói riêng. Tuy nhiên, đây không phải là những lựa chọn mà Việt Nam có thể tham gia hay không tham gia. Đây là xu thế tất yếu sẽ diễn ra khi friend-shoring ngày càng phổ biến và sẽ tác động đến kinh tế Việt Nam dù Việt Nam có tham gia hay không tham gia vào các chuỗi friend-shoring. Vì vậy, vấn đề đặt ra là Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam cần phản ứng như thế nào trước thách thức về lạm phát, nợ công mà friend-shoring có thể mang lại cho chính kinh tế Việt Nam và kinh tế thế giới.

Ba là, những cơ hội về kinh tế mà friend-shoring mang lại cho các doanh nghiệp Việt Nam có thể thấy rõ như đã phân tích, nhưng việc lựa chọn một lợi ích kinh tế mang tầm quốc gia không đơn giản như một bài toán chi phí - lợi ích của doanh nghiệp. Hiện thế giới hình thành những "cực" quyền lực khá rõ: Mỹ và Trung Quốc thành lập các khối kinh tế có tính đối đầu, loại trừ lẫn nhau. Trung Quốc tham gia RCEP (không có Mỹ), còn Mỹ thúc đẩy IPEF (không có Trung Quốc). Việt Nam và các nước châu Á - Thái Bình Dương hưởng ứng cả RCEP và IPEF nhưng cũng có một hiệp định riêng không có cả Mỹ và Trung Quốc, đó là CPTPP. Rõ ràng, những nước nhỏ như Việt Nam buộc phải ứng xử và lựa chọn một cách khéo léo để duy trì cán cân quyền lực với các nước lớn. Trong bối cảnh hiện nay, muốn tranh thủ những lợi ích và cơ hội kinh tế friend-shoring mang lại nhưng phải bảo đảm cán cân quyền lực không bị xáo trộn, bảo đảm

ổn định chính trị, xã hội cũng là vấn đề căn cốt. Bất cứ một yếu tố mạnh động và thiếu thấu đáo nào cũng có thể dẫn đến các mâu thuẫn về quyền lực bị đẩy lên cao trào, hệ luỵ về chính trị, kinh tế, xã hội rất khó lường. Vấn đề này càng bất định, khó lường khi friend-shoring vẫn chỉ là xu thế chưa thực sự rõ ràng. Liệu friend-shoring là chiến lược phòng thủ của Mỹ để bảo đảm an toàn cho các chuỗi cung ứng trọng yếu hay là chiến lược tấn công, có thể cắt đứt hoặc làm gián đoạn, tạo ra những thiệt hại cho Trung Quốc?

4. Kết luận

Ở góc độ bao quát, có thể thấy, cơ hội friend-shoring đem lại cho ngành logistics cũng như nền kinh tế Việt Nam là rất lớn. Đó là lực kéo giúp quá trình chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế của nước ta (vốn đang chậm) trở nên nhanh chóng hơn, khai thác những nguồn lực tăng trưởng "chiều sâu" một cách mạnh mẽ hơn. Đó cũng là cơ hội giải phóng nguồn lực, phát huy lợi thế, mở rộng quy mô, hiệu quả và năng lực hoạt động của ngành logistics Việt Nam hiện nay. Tuy nhiên, đi kèm với những cơ hội lớn cũng là những thách thức lớn, cả ở cấp độ vĩ mô (như lạm phát, an toàn nợ công, những thỏa thuận, điều kiện hợp tác hay cân bằng cán cân quyền lực giữa Việt Nam và các nước lớn...) và cấp độ vi mô (áp lực cạnh tranh đặt lên vai doanh nghiệp logistics nội địa, bài toán lợi ích - chi phí khi tham gia các chuỗi cung ứng toàn cầu…). Vì vậy, để khai thác hiệu quả những cơ hội friend-shoring mang lại, đồng thời có thể đương đầu với thách thức đi kèm, Việt Nam cần chuẩn bị nhiều yếu tố, từ vĩ mô đến vi mô. Ở cấp độ vĩ mô, Chính phủ cần xây dựng chiến lược dài hạn cho quá trình tham gia friend-shoring, bảo đảm phải dự báo được và kiểm soát hiệu quả các rủi ro về nợ công, lạm phát, chính sách kinh tế kết hợp với chính sách ngoại giao bảo đảm duy trì quan hệ hợp tác tốt đẹp với các đối tác… Đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp logistics nội địa, cần chủ động tìm kiếm và đánh giá những cơ hội hợp tác có lợi, chuẩn bị những yêu cầu, điều kiện để tham gia các chuỗi friend-shoring sẽ dịch chuyển về Việt Nam, tăng cường tích lũy nội lực để hợp tác - cạnh tranh hiệu quả với các doanh nghiệp nước ngoài❑

(1) và (5) Thanh Tuấn, *Từ "về bờ" tới "friend-shoring": Lợi bất cập hại?,* truy cập tại https://cuoituan.tuoitre.vn/tu-ve-bo-toi-friend-shoring-loi-bat-cap-hai-20230727150301649.htm

(2) Janet Yellen, *"Resilient Trade",* truy cập tại https://www.project-syndicate.org/magazine/biden-trade-agenda-emphasizes-resilience-by-janet-l-yellen-2022-12

(3) India Today, *Apple bets big on India, plans to shift 18 per cent of global iPhone production to India*, truy cập tại https://www.indiatoday.in/technology/news/story/apple-bets-big-on-india-plans-to-shift-18-per-cent-of-global-iphone-production-to-india-2392976-2023-06-14

(4) Ngọc Hiển, *Xây tổ đón 'đại bàng' công nghệ Mỹ,* truy cập tại https://tuoitre.vn/xay-to-don-dai-bang-cong-nghe-my-20230912075829534.htm

(6) Trung Quốc tinh chế khoảng 60% lượng lithium của thế giới

(7) Như Quỳnh, *Không phải Mỹ hay châu Âu, quốc gia "không có gì ngoài vàng trắng" đang trở thành đối thủ của Trung Quốc trong ngành pin xe điện*, truy cập tại https://cafebiz.vn/khong-phai-my-hay-chau-au-quoc-gia-khong-co-gi-ngoai-vang-trang-dang-tro-thanh-doi-thu-cua-trung-quoc-trong-nganh-pin-xe-dien-du-kien-cung-cap-pin-cho-300000-xe-dien-nam-176230828191755712.chn

(8) Bích Liên, *General Motors đầu tư lớn vào công ty khai mỏ của Australia*, truy cập tại https://bnews.vn/general-motors-dau-tu-lon-vao-cong-ty-khai-mo-cua-australia/261743.html

(9) Mining.com, *BHP signs MOU for nickel supply with Ford*, truy cập tại https://www.mining.com/bhp-signs-mou-for-nickel-supply-with-ford/

(10) Reuters, *Australia's Liontown signs 5-year lithium supply deal with Tesla*, truy cập tại https://www.reuters.com/business/australias-liontown-signs-5-year-lithium-supply-deal-with-tesla-2022-02-15/

(11) Tuổi trẻ online, *Tuyên bố chung nâng cấp quan hệ Việt Nam, Mỹ lên Đối tác chiến lược toàn diện*, truy cập tại https://tuoitre.vn/tuyen-bo-chung-nang-cap-quan-he-viet-nam-my-len-doi-tac-chien-luoc-toan-dien-20230911120844793.htm

(12) Nikkei Asia, *How viable is Vietnam as a 'friend-shoring' destination?*, truy cập tại https://asia.nikkei.com/Politics/How-viable-is-Vietnam-as-a-friend-shoring-destination

(13) Công ty tư vấn chuyển đổi kinh doanh hàng đầu châu Á - Thái Bình Dương

(14) Vũ Dung, *Ngành dịch vụ logistics: Còn nhiều dư địa tăng trưởng*, truy cập tại https://www.qdnd.vn/kinh-te/tin-tuc/nganh-dich-vu-logistics-con-nhieu-du-dia-tang-truong-657303

(15) Phan Trang, *Chi phí logistics 'thách thức' xuất nhập khẩu*, truy cập tại https://baochinhphu.vn/chi-phi-logistics-thach-thuc-xuat-nhap-khau-102220520195404604.htm