VIỆT NAM TRƯỚC NGƯỠNG CỬA "CÁCH MẠNG SỐ":

ĐƯỜNG LỚN ĐÃ MỞ!

"Giống như kim cương đính trên vương miện, càng nhiều khó khăn thì khi chạm đến thành công bạn càng tỏa sáng. Điều này cũng giống như việc doanh nghiệp, người dân phải đương đầu với những rào cản hàng rào kỹ thuật trong thương mại, các biện pháp kiểm dịch động thực vật, các hàng rào phi thuế quan của thị trường xuất khẩu", bà Bùi Kim Thùy - Đại diện Cấp cao tại Việt Nam - Hội đồng Kinh doanh Hoa Kỳ - ASEAN (USABC) chia sẻ trong cuộc trao đổi với PV Tạp chí TCĐLCL.

Việc tích cực tham gia các Hiệp định FTA đã mở ra vô vàn cơ hội cho doanh nghiệp Việt, tuy nhiên, đi liền với đó là không ít thách thức, đặc biệt là hệ thống hàng rào kỹ thuật và tiêu chuẩn khắt khe của thị trường xuất khẩu. Vậy theo bà, doanh nghiệp Việt cần chuẩn bị gì khi thâm nhập các thị trường này?

Trước tiên, chúng ta phải kể đến bản đồ Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) của Việt Nam. Tính đến nay, Việt Nam có 17 FTA, trong đó có 15 Hiệp định đã và đang thực hiện, tức là doanh nghiệp, người dân đã và đang được hưởng lợi từ ưu đãi của 15 Hiệp định này. Ngoài ra, chúng ta còn 2 Hiệp định nữa chưa hoàn tất đàm phán, chưa ký, chưa thực hiện.

Trong 17 FTA, có 3 hiệp định được cho là FTA thế hệ mới (CPTPP, EVFTA, UKVFTA). Thế hệ mới được hiểu là những điều khoản tiến bộ, văn minh, hướng tới thương mại tự do công bằng và phát triển bền vững. Nhìn vào bản đồ FTA có thể thấy, Việt Nam là nền kinh tế đang phát triển duy nhất trên toàn cầu có số lượng FTA nhiều và với nhiều "ông lớn" như vậy. Nói như thế để hiểu rằng sức mạnh của việc mở cửa một cách văn minh, tức là ta chơi với những đối tác văn minh thông qua một hệ thống FTA đa dạng, phủ trên diện rộng,

có chiều sâu. Trong đó, chiều sâu đúng nghĩa vì ta có FTA thế hệ mới, với những điều khoản tiến bộ, hướng tới thương mại tự do công bằng và bền vững, còn rộng đúng nghĩa là vì ta có nhiều FTA phủ rộng với thế giới.

Đó là lợi thế tốt cho Việt Nam trong công cuộc cải cách, đổi mới, chuyển đổi mô hình và hội nhập chất lượng cao. Điều này cũng hữu ích cho cả xuất, nhập khẩu của nước ta.

Cụ thể, Việt Nam là nền kinh tế có độ mở lớn, với biên độ mở trên 200%. Chúng ta nhìn thấy sức mạnh của FTA thông qua các mốc thời gian. Trước đây, Việt Nam liên tục nhập siêu nhưng kể từ năm 2012, lần đầu tiên chúng ta xuất siêu, và đến năm nay 2022, 10 năm liên tiếp chúng ta đã liên tục xuất siêu. Vì vậy, không thể phủ nhận đó là những tác dụng, ưu điểm to lớn của FTA mang lại. Ở chiều ngược lại, hàng hóa nhập khẩu chính ngạch đã rẻ một cách tương đối, với nguồn cung dồi dào chất lượng cao, đa dạng chủng loại chính là nhờ việc giảm thuế trong FTA đã giúp lưu chuyển hàng hóa giữa các thành viên thuận lợi hơn xét cả về tốc độ và thuế suất.

Bên cạnh ưu điểm, chúng ta cũng nói đến những vấn đề mà cá nhân tôi không coi là nhược điểm mà ta nên coi đó là thách thức, áp lực tích cực mà cộng đồng doanh nghiệp (không phân biệt doanh nghiệp do người Việt Nam làm chủ hay doanh nghiệp FDI) đang có hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh tại Việt Nam gặp phải trong quá trình xuất, nhập khẩu. Và tôi cho rằng đó là những thách thức tích cực, bởi giống như kim cương đính trên vương miện, càng nhiều khó khăn thì khi chạm đến thành công bạn càng tỏa sáng. Điều này cũng giống như việc doanh nghiệp, người dân phải đương đầu với những rào cản như các hàng rào kỹ thuật trong thương mại, biện pháp kiểm dịch động thực vật, các hàng rào phi thuế quan của thị trường xuất khẩu...

Gọi những rào cản đó là tích cực hay tiêu cực lại phụ thuộc vào góc nhìn của người quan sát, và tùy thuộc vào khả năng thực hiện của mỗi doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp lớn, họ có nguồn lực, trong đó nguồn lực quan trọng nhất không phải tài sản, mà là các công cụ pháp lý. Họ nắm vững quy định, có công ty, luật sư tư vấn tốt, họ sẽ dễ dàng vượt qua rào cản và xuất khẩu thành công vào thị trường khắt khe, khó tính. Cùng một vấn đề như vậy sẽ là khó khăn, thậm chí không vượt qua nổi với doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ, nguồn lực thiếu và yếu, thiếu hiểu biết về pháp lý, tập quán kinh doanh quốc tế, thiếu hiểu biết về luật pháp của nước dự kiến nhập khẩu hàng hóa.

Có một thực tế, doanh nghiệp dường như không mấy mặn mà với việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng, công cụ cải tiến, trong khi đây là hệ thống, công cụ giúp nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa. Vậy nguyên nhân do đâu, thưa bà?

Theo tôi có 3 nguyên nhân chính. Nguyên nhân thứ nhất, phần lớn doanh nghiệp Việt Nam trong vị thế là doanh nghiệp gia công, nghĩa là đơn hàng nước ngoài họ yêu cầu như thế nào ta làm thế. Doanh nghiệp nước ngoài họ đưa QC (Quality Control) - người kiểm soát, quản lý của nước ngoài sang Việt Nam kiểm soát chất lượng nhà máy cho đơn hàng do chính họ đặt hàng. Vì vậy, không ít doanh nghiệp Việt Nam sẽ không có động lực cải tiến nếu đối tác nước ngoài không ép họ cải tiến.

Ví dụ, một doanh nghiệp Việt nhận đơn hàng của một thương hiệu nước ngoài, khi đội ngũ kiểm soát chất lượng (QC) của công ty mẹ sang Việt Nam sẽ yêu cầu nhà máy phải cải tiến quy trình theo đúng tiêu chuẩn của thương hiệu đó, có như vậy họ mới gia công sản phẩm tại Việt Nam. Vậy thì chủ của doanh nghiệp Việt chỉ làm đúng tiêu chí mà đơn hàng đó yêu cầu, họ không mặn mà với những lời đề nghị khác vì QC nước ngoài bảo làm thế nào thì nhà máy sẽ cải tiến như vậy và vì ông chủ thực sự nằm ở nước ngoài. Thực ra một số nhà máy tiêu chuẩn rất cao, nhưng động lực không phải tự họ mà là do đơn hàng yêu cầu như vậy nên họ mới cải tiến.

Nguyên nhân thứ hai là doanh nghiệp Việt Nam rất ít tập trung vào thương hiệu, bởi rất ít doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng hóa bằng tên của mình. Có những doanh nghiệp Việt Nam nằm trong top đầu xuất khẩu, nhưng hàng hóa được dán nhãn thương hiệu khác chứ không phải nhãn thương hiệu Việt Nam, điển hình trong một số lĩnh vực như dệt may, da giày, cà phê, trà, thủ công mỹ nghệ, hạt điều... Có nhưng

rất ít doanh nghiệp Việt Nam có khả năng xuất khẩu bằng thương hiệu của mình.

Và, nguyên nhân thứ 3, doanh nghiệp lớn và là niềm tự hào của Việt Nam đã có nhưng chưa nhiều, nếu đếm về số lượng thì rất ít, 95% là doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ. Khi doanh nghiệp còn nhỏ chỉ muốn cắt chi phí, giảm yếu tố đầu vào, trong khi nếu cắt chi phí sẽ nguy hại đến chất lượng sản phẩm, hệ quả là nguy hại đến chất lượng của công ty. Đừng sợ chi phí, cái đáng sợ là "lãng phí". Lãng phí là vô ích, nhưng "chi phí" là có ích, rất tiếc là chưa có nhiều DN SME hiểu được điều này.

Có những doanh nghiệp chỉ giữ lại đội sale, marketing vì họ bán được hàng, còn cắt các chi phí cho pháp lý, nhân viên phụ trách pháp lý, thậm chí nhiều công ty thuê chung 1 người làm đại lý khai thuê hải quan. Giám đốc có khi không hiểu về quy trình dịch vụ hải quan, thuế là bao nhiêu, cấp dưới trình lên thế nào thì biết thế... Đó là điều nguy hiểm. Do vậy, tôi cho rằng, đó là vấn đề lớn cần cải thiện. Bởi khi có cán bộ phụ trách pháp lý giỏi, họ sẽ nhanh chóng nhìn ra các điểm yếu, thiếu của công ty.

Ví như doanh nghiệp muốn nâng cấp chất lượng sản phẩm, không phải chỉ là nhìn sản phẩm có bao bì đẹp mà còn nằm ở yếu tố năng suất lao động. Khả năng một công nhân có thể sản xuất ra bao nhiêu sản phẩm trong một ngày và tối ưu hóa chuỗi cung ứng thông qua việc cắt giảm từng khâu. Giả sử một chuỗi có 100 khâu, mỗi khâu tiết kiệm 1h thì 100 khâu tiết kiệm được 100h. Nếu tính trong điều kiện bình thường 1 công nhân trung bình 10 giờ làm việc sản xuất được 30 chiếc áo sơ mi thì trong 100h đã tạo ra giá trị thặng dư tương đương được 300 chiếc áo sơ mi. Và giá trị gia tăng nằm ở đó chứ không phải cắt giảm nhân sự cần thiết trong doanh nghiệp, đặc biệt là nhân sự phụ trách công tác pháp luật, pháp lý thể chế. Hoặc với cả chuỗi như vậy, doanh nghiệp ứng dụng khoa học công nghệ vào kiểm soát toàn chuỗi, để tính từ khâu đầu tiên đến khâu cuối cùng sẽ tiết kiệm được rất nhiều, nâng cao năng suất lao động. Doanh nghiệp lớn làm được việc này nhưng rất ít doanh nghiệp nhỏ làm được.

Một trong những xu thế thời đại được chỉ ra thời gian qua là biến động khác thường của thế giới như xung đột Nga - Ukraine hay đại dịch Covid-19... Chính vì vậy, doanh nghiệp không chỉ định hướng mở rộng mà cần xây dựng nền móng vững chắc, đương đầu với thách thức và có dự cảm. Bà nghĩ sao về nhận định này?

Đây là một nhận định đúng. Sự vững chắc rất quan trọng, giống như đầu tư chứ không phải đầu cơ. Đầu cơ là lướt sóng, "ăn xổi ở thì" trong ngắn hạn nhưng rất tiếc là cũng không ít doanh nghiệp Việt Nam đi theo hướng này. Còn đầu tư phải trong dài hạn mới nhìn thấy kết quả, phần nào có yếu tố vững chắc trong đó.

Có một câu nói nổi tiếng của cựu Tổng thống Hoa Kỳ Abraham Lincoln rằng: "Nếu cho tôi 6 giờ để chặt một cái cây, tôi sẽ dùng 4 tiếng để mài rìu", tức là công đoạn chuẩn bị rất quan trọng, nếu bạn chuẩn bị tốt thì quyết định phần lớn chiến thắng. Và một trong những yếu tố để doanh nghiệp có nền móng vững chắc chính là đầu tư vào đội ngũ nhân sự. Trong đó, như tôi đã đề cập ở trên, đó là đội ngũ nhân sự pháp lý.

Ngày trước chúng ta hay nói phải có chỉ số IQ cao, rồi chỉ số cảm xúc EQ cũng phải cao, nhưng ngày nay cả doanh nghiệp lẫn cá nhân phải được đo lường bằng chỉ số AQ - khả năng thích ứng với sự thay đổi. Nghĩa là mình phải lường trước, dự đoán trước, đặt ra những kịch bản và nhiều phương án xử lý thì sẽ không bị động.

Nếu xét về góc độ kinh doanh, các hoạt động xuất nhập khẩu thì doanh nghiệp cần phải cảm ơn Chính phủ Việt Nam - đoàn đàm phán đã đàm phán thành công và tạo ra mạng lưới FTA như mạng lưới đường cao tốc, giúp đa dạng hóa các thị trường xuất nhập khẩu của Việt Nam, giúp đẩy nhanh tốc độ hội nhập chất lượng cao của Việt Nam. Con đường cao tốc đã được tạo ra rồi, nhưng việc đi trên con đường đó như thế nào thì phụ thuộc vào chất lượng xe, chất lượng nhiên liệu/loại năng lượng dùng để chạy xe. Không thể trách Chính phủ nếu bạn không đi nhanh được trên con đường đó. Nếu vận tốc không tăng lên được thì có thể do doanh nghiệp không áp dụng công cụ cải tiến, tối ưu hóa nguồn lực đầu vào, giúp người lao động nhàn hơn mà vẫn nâng cao năng suất, tạo ra giá trị gia tăng nhiều hơn cho doanh nghiệp. Đầu tư một lần không phải dùng mãi mãi mà

dùng trong thời gian dài, nhưng có vẻ bỏ một nguồn lực để đầu tư một lần thì nhiều doanh nghiệp vẫn tiếc, vẫn cho là chưa cần thiết.

Chúng ta đang nói nhiều đến cách mạng số - cuộc cách mạng giúp mọi lĩnh vực kinh tế - xã hội, tổ chức, doanh nghiệp có cơ hội trở nên thông minh và tăng hiệu quả vượt bậc. Tuy nhiên, biến cơ hội này thành thành quả lại không dễ dàng và dường như không ít doanh nghiệp vẫn đang đứng ngoài cuộc cách mạng này, thưa bà?

Tháng 6/2020, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt "Chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030". Đây là chiến lược hoàn toàn đúng đắn trong thời kỳ số hóa, đặc biệt trong thời kỳ Covid-19 khi nhiều hoạt động thay vì trực tiếp đã chuyển thành "trực tuyến". Ngay sau đó các Bộ, ngành đã bám sát nội dung trong Chương trình chuyển đổi số quốc gia để xây dựng Chương trình chuyển đổi số của ngành mình, lần lượt trong các năm 2020 và 2021. Thế nhưng, tính thực tiễn của các Đề án trên đến đâu thì chúng ta cũng chưa có thông tin đầy đủ để đánh giá.

Cổ nhân có câu "trăm đường không tránh khỏi số". Trong quá khứ, "số" được hiểu là số phận, còn hiện tại, "số" được hiểu là digital. Không thể tránh khỏi con đường phải số hóa, bởi cuộc chơi này là cuộc chơi toàn cầu. Cuộc chơi này được dẫn đầu bởi những nước lớn. Số hóa nền kinh tế, số hóa doanh nghiệp và số hóa mỗi cá nhân là tất yếu.

Nếu làm tốt kết nối số sẽ giảm thiểu rất nhiều khâu không cần thiết trong chuỗi cung ứng giá trị, chuỗi sản xuất kinh doanh. Hay cũng giống như cơ chế Một cửa Quốc gia, nếu tính liên thông của các bộ ngành tốt thì doanh nghiệp sẽ nhàn hơn, chỉ cần nộp giấy tờ tại 1 nơi. Tuy nhiên, tính kết nối này đâu đó chưa tốt, doanh nghiệp vẫn còn vất vả.

Tôi cho rằng, thời gian qua Chính phủ đã có rất nhiều chính sách đúng đắn, nhiều thủ tục hành chính được cắt giảm, đo mức độ hài lòng của doanh nghiệp đối với thủ tục cũng tăng. Thế nhưng để doanh nghiệp hài lòng lắm không thì chưa. Tuy nhiên, như vậy cũng là cải thiện rất nhiều. Kết nối số vẫn còn kém giữa trung ương với địa phương, kết nối giữa các Bộ trung ương với các Sở địa phương đâu đó vẫn còn đứt đoạn. Nói tóm lại, tính kết nối và "kết nối số" là yếu tố quan trọng nhất quyết định chất lượng của một nền kinh tế, của doanh nghiệp, sản phẩm, của cá nhân và cải thiện kết nối số cũng chính là nâng cao năng suất lao động của toàn bộ nền kinh tế.

Trân trọng cảm ơn bà!