

ĐƠN VỊ CHỈ ĐẠO



LIÊN ĐOÀN THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

ĐƠN VỊ TỔ CHỨC

Diễn đàn
DOANH NGHIỆP

DIỄN ĐÀN TÁI ĐỊNH VỊ DOANH NGHIỆP ĐỂ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

HÀ NỘI, 23.03.2023



MỤC LỤC

THAM LUẬN	Trang
- Ông Trịnh Minh Anh - Chánh văn phòng Ban Chỉ đạo liên ngành hội nhập quốc tế về kinh tế 3 <i>Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tiếp cận chuỗi cung ứng mở rộng thị trường quốc tế</i>	2
- TS. Trần Thị Hồng Minh , Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương <i>Những giải pháp quan trọng để doanh nghiệp tiếp tục tăng trưởng ổn định và bền vững</i>	6
- Ông Nguyễn Đức Thắng - Giám đốc Trung tâm thông tin Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp <i>Nâng cao hiệu quả hoạt động của DNNN</i>	12
- Ông Trương Văn Cẩm - Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS) <i>Ngành dệt may thay đổi để chuyển dần sang trọng tâm phát triển bền vững</i>	20
- Ông Nguyễn Quốc Hiệp - Chủ tịch Hiệp Hội Nhà Thầu Xây Dựng Việt Nam (VACC) <i>Tái định vị các doanh nghiệp xây dựng trong cơ cấu kinh tế hiện nay</i>	29
- Ông Ngô Sỹ Hoài - Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Hiệp hội Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam <i>Doanh nghiệp gỗ Việt Nam tái định vị để phát triển bền vững</i>	33
- TS Mạc Quốc Anh - Bí thư đảng ủy, Phó chủ tịch - Tổng Thư ký Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa thành phố Hà Nội <i>Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	49
- Bà Lâm Thúy Nga - Giám đốc toàn quốc Khối khách hàng Doanh nghiệp lớn, HSBC Việt Nam <i>Tác động của tình hình thế giới tới khả năng thúc đẩy năng lực đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp</i>	55
THAM KHẢO	60

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP TIẾP CẬN CHUỖI CUNG ỨNG MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

TRỊNH MINH ANH

Chánh văn phòng Ban Chỉ đạo

liên ngành hội nhập quốc tế về kinh tế 3

Trong bối cảnh Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, đội ngũ doanh nhân đã và đang đóng vai trò rất quan trọng, không chỉ góp phần vào việc thực hiện chiến lược phát triển kinh tế-xã hội của Đảng và Nhà nước, mà còn đóng góp vào việc tạo ra công ăn việc làm, cũng như an sinh xã hội, phục vụ cho xóa đói, giảm nghèo và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Tuy nhiên, hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam đang đứng trước những thời cơ và thách thức to lớn, đòi hỏi phải chủ động, linh hoạt nắm bắt cơ hội, tìm giải pháp vượt qua thách thức để vươn lên tầm vóc mới, tái định vị để phát triển bền vững, tương ứng với yêu cầu phát triển của đất nước trong giai đoạn mới.

Muốn vậy, trước tiên phải nhìn nhận rõ cơ hội, thách thức của doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình tiếp cận chuỗi cung ứng và mở rộng thị trường quốc tế

Cơ hội:

Việt Nam đã và đang thực thi 15 FTA cùng nhiều Hiệp định về kinh tế, thương mại, đầu tư khác. Nhờ vậy mà Việt Nam trở thành một “mắt xích” quan trọng trong mạng lưới các liên kết kinh tế với các nền kinh tế hàng đầu thế giới, bảo đảm cho kết nối thương mại tự do, ưu đãi cao với trên 60 nền kinh tế (chiếm 90% kim ngạch thương mại của Việt Nam), đồng thời tạo động lực mới và cả “sức ép” mới để thúc đẩy mạnh mẽ hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế. Môi trường pháp lý, chính

sách kinh tế, cơ chế quản lý trong nước được cải cách theo hướng ngày càng minh bạch, thông thoáng hơn, tiệm cận với các chuẩn mực quốc tế cao của khu vực và thế giới. Đây chính là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp tăng cường xuất khẩu, thu hút đầu tư, tiếp cận và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu, tăng cường xâm nhập và mở rộng thị trường quốc tế.

Thách thức:

Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới năm 2020, mặc dù là một trong những nền kinh tế mở nhất thế giới (độ mở của Việt Nam cao gấp 1,5 lần Thái Lan và gấp 5 lần Trung Quốc), nhưng mức độ tham gia của Việt Nam vào các chuỗi giá trị toàn cầu và khu vực vẫn còn hạn chế, thấp hơn nhiều so với các nước cùng khối ASEAN như Singapore, Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philippines. Năm 2018, Việt Nam chỉ tạo ra được 20,4 tỷ USD thông qua việc tham gia vào các chuỗi giá trị, xếp thứ 53 trên tổng số 174 quốc gia. Con số này chưa bằng 1/4 của quốc gia tiếp theo trong khối ASEAN là Philippines với 84,8 tỷ USD (xếp thứ 34). Đồng thời, mức độ tham gia vào các công đoạn tinh vi phức tạp của Việt Nam vẫn còn thấp.

Không những vậy, Việt Nam hiện tập trung quá mức vào một số thị trường, sản phẩm, doanh nghiệp; trong đó, nhóm dệt may, điện tử, hóa chất và kim loại chiếm 2/3 kim ngạch thương mại; 4 thị trường lớn nhất là Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Hoa Kỳ chiếm tới 60%; 4 tập đoàn hàng đầu Samsung, Foxconn, Intel, Panasonic chiếm 70% kim ngạch thương mại của Việt Nam khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Tuy nhiên, tình hình trên có thể được cải thiện khi Việt Nam tham gia ngày càng sâu rộng vào mạng lưới FTA. Với 15 FTA đã ký kết và thực thi, thị trường cung ứng nguyên liệu đầu vào và thị trường tiêu thụ sản phẩm đầu ra được mở rộng hơn, các mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam sẽ phong phú đa dạng hơn để đáp ứng nhu cầu của thị trường các nước đối tác FTA. Bên cạnh đó, doanh nghiệp Việt Nam có nhiều cơ hội hơn trong việc liên doanh, liên kết, tham gia với các doanh nghiệp FDI trong chuỗi sản xuất hàng xuất khẩu. Hiện nay đã có

hàng trăm doanh nghiệp trở thành doanh nghiệp phụ trợ, cung cấp nhân sự cũng như nguyên liệu cho doanh nghiệp nước ngoài. Các doanh nghiệp trong nước cung ứng các sản phẩm điện tử dân dụng, dịch vụ lắp ráp điện tử, bo mạch điện tử, cao su và nhựa, các sản phẩm hỗ trợ trong các ngành công nghiệp...

Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp tiếp cận chuỗi cung ứng mở rộng thị trường quốc tế:

Thứ nhất, để tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, doanh nghiệp cần nâng cao nhận thức, chủ động trang bị kiến thức, tìm hiểu sâu các cam kết HNKTQT nói chung và cam kết trong các FTA nói riêng, đặc biệt là các FTA thế hệ mới như CPTPP, EVFTA, từ đó tận dụng tốt ưu đãi trong các FTA. Ví dụ, hàng dệt may muốn được hưởng ưu đãi về thuế quan trong Hiệp định CPTPP thì cần phải đáp ứng được quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi” hay được gọi quy tắc “3 công đoạn”, nghĩa là toàn bộ quá trình kéo sợi, dệt vải, nhuộm, hoàn tất và may quần áo phải được thực hiện trong nội khối CPTPP. Còn quy tắc xuất xứ chủ đạo cho mặt hàng dệt may trong EVFTA là “từ vải trở đi”. Điều này có nghĩa một sản phẩm may mặc ở Việt Nam được coi là đạt xuất xứ theo EVFTA khi vải được dệt, hoàn thiện và cắt, may tại Việt Nam.

Thứ hai, nắm rõ đặc điểm thị trường quốc tế; Để thâm nhập và mở rộng thị trường quốc tế, các doanh nghiệp cần nắm rõ đặc điểm của từng thị trường (chính sách xuất nhập khẩu của từng nước, các quy định bắt buộc (hoặc được khuyến khích) đối với hàng nhập khẩu như quy định về kiểm dịch động thực vật, các tiêu chuẩn kỹ thuật và xu hướng tiêu dùng của thị trường...

Ví dụ để xuất khẩu thành công sang Nhật Bản và tận dụng tốt các ưu đãi theo Hiệp định AJCEP và VJEPA, doanh nghiệp cần lưu ý hàng hóa xuất khẩu bắt buộc phải có giấy chứng nhận việc đáp ứng các tiêu chuẩn cao về chất lượng của thị trường Nhật. Cụ thể, đối với hàng nông lâm thủy sản cần phải đảm bảo các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, kiểm dịch động thực vật, và đòi hỏi phải được sản xuất, nuôi trồng theo các tiêu chuẩn GAP, HACCP hay JAS – Tiêu chuẩn nông nghiệp Nhật; trong khi hàng công nghiệp cần phải đáp ứng điều

kiện về quy cách sản phẩm, quy chuẩn kỹ thuật, quy định ghi nhãn hay các quy định ghi trong JIS – Tiêu chuẩn công nghiệp Nhật Bản... Các lô hàng vi phạm quy định về chất lượng sẽ bị tiêu hủy hoặc trả lại, đồng thời hải quan Nhật Bản sẽ tăng cường tần suất và mức độ kiểm tra hàng hóa trong những lần sau, có thể gây ra nhiều phiền phức và làm tăng chi phí cho doanh nghiệp xuất khẩu.

Thứ ba, nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu; Từ việc nắm rõ các quy định, tiêu chuẩn và thị hiếu tiêu dùng của thị trường FTA, doanh nghiệp cần nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu để đáp ứng các yêu cầu của thị trường. Trong bối cảnh hiện nay, để nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu cần đầu tư phát triển dây chuyền sản xuất, áp dụng khoa học kỹ thuật, hướng đến sản xuất xanh sạch, bền vững, tuần hoàn và nâng cao hàm lượng đổi mới sáng tạo trong sản phẩm xuất khẩu; gắn với việc xây dựng và phát triển thương hiệu cho hàng hóa xuất khẩu. Đối với nhóm hàng nông, lâm, thủy sản cần tăng tỷ trọng sản phẩm chế biến sâu, có giá trị kinh tế cao; nâng cao khả năng đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội, môi trường; chủ động thích ứng và vượt qua các rào cản thương mại, các biện pháp phòng vệ thương mại ở thị trường nước ngoài. Nhóm hàng công nghiệp chế biến, chế tạo cần gia tăng giá trị nội địa trong hàng hóa xuất khẩu, giảm phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu, phụ tùng, linh kiện nhập khẩu; tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế tạo công nghệ trung bình và công nghệ cao; nâng nhanh tỷ trọng các sản phẩm xuất khẩu có hàm lượng công nghệ, hàm lượng đổi mới sáng tạo cao.

Tóm lại, hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang mở ra những cơ hội và cả thách thức cho doanh nghiệp trong quá trình tiếp cận chuỗi cung ứng và mở rộng thị trường quốc tế. Để đạt được thành công, cần sự nỗ lực của bản thân mỗi doanh nghiệp trên cơ sở chính sách hỗ trợ từ phía Nhà nước để tạo môi trường kinh doanh thông thoáng và thuận lợi cho doanh nghiệp.

NHỮNG GIẢI PHÁP QUAN TRỌNG ĐỂ DOANH NGHIỆP TIẾP TỤC TĂNG TRƯỞNG ỔN ĐỊNH VÀ BỀN VỮNG

TS. TRẦN THỊ HỒNG MINH

Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương

Năm 2022 đã chứng kiến nỗ lực thích ứng, sức bền bỉ của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam khi đã có những đóng góp, đồng hành cùng Chính phủ để đẩy nhanh tiến trình phục hồi và phát triển kinh tế-xã hội, đạt mức tăng trưởng ấn tượng 8,02%. Lạm phát được kiểm soát ổn định ở mức thấp, chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2022 chỉ tăng 3,15% so với năm trước đó. Mặc dù vậy, hoạt động kinh tế trong năm 2022 cũng gặp nhiều khó khăn do xung đột Nga-Ucraina kéo dài khiến giá nhiều mặt hàng, nguyên liệu đầu vào cho sản xuất tăng cao, giá nhiên liệu tăng mạnh, và chuỗi cung ứng toàn cầu tiếp tục gián đoạn thay vì phục hồi sau đại dịch COVID-19. Việc Cục Dự trữ liên bang Mỹ (FED) có nhiều lần tăng lãi suất đã ảnh hưởng đáng kể đến đà tăng trưởng và nhập khẩu của kinh tế Mỹ, đồng thời ảnh hưởng đến xu hướng lên giá của USD so với các đồng tiền ở châu Á, trong đó có VNĐ. Theo đó, Việt Nam đã chứng kiến những khó khăn không nhỏ, đặc biệt trong quý IV/2022. Xuất, nhập khẩu cũng có xu hướng chững lại. Số doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường cả năm 2022 lên tới 143.200, tăng 19,5% so với năm 2021 và gấp 1,6 lần mức bình quân các năm 2017-2021.

Năm 2023 là năm có ý nghĩa quan trọng trong việc thực hiện các Nghị quyết đại hội XIII của Đảng, Nghị quyết của Quốc hội về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2021 – 2025. Bên cạnh những thuận lợi từ đà phục hồi tăng trưởng của năm 2022, nền kinh tế được dự báo sẽ gặp nhiều khó khăn, thách thức. Tình hình thế giới tiếp tục diễn biến rất phức tạp, khó đoán định. Cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn gay gắt hơn cả ở bình diện kinh tế, thương mại và chính trị. Đặc biệt cuộc xung đột Nga – Ucraina vẫn còn rất diễn biến hết

sức căng thẳng và bất định, để lại nhiều hệ lụy khó lường với nền kinh tế thế giới. Bên cạnh đó, thị trường tài chính ở một số nền kinh tế (như Mỹ, Thụy Sĩ...) đã có những xáo trộn không nhỏ do hệ lụy từ những vụ việc của các ngân hàng Silvergate Bank, Silicon Valley Bank, Signature Bank, Credit Suisse. Kinh tế toàn cầu được dự báo có thể sẽ tăng trưởng chậm lại, lạm phát tăng ở nhiều quốc gia. Theo đó, kinh tế trong nước cũng được dự báo ảnh hưởng đáng kể bởi khó khăn kinh tế toàn cầu. Ngân hàng Thế giới trong báo cáo cập nhật tháng 3/2023 đã dự báo kinh tế Việt Nam năm 2023 có thể tăng trưởng ở mức 6,3%. Nhu cầu trong nước cũng sẽ bị ảnh hưởng do lạm phát có thể gia tăng và thị trường tài chính thế giới có nhiều biến động lớn trong năm 2023. Điều này sẽ đặt ra khó khăn không nhỏ đối với nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng.

1. Những khó khăn, thách thức của doanh nghiệp Việt Nam trong năm 2023 và những năm tiếp theo

Thứ nhất, trên bình diện chung, tăng trưởng chậm lại ở những thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như Hoa Kỳ, Trung Quốc và khu vực đồng tiền chung châu Âu (Eurozone) có thể ảnh hưởng tới hoạt động xuất khẩu của Việt Nam. Tình trạng dự kiến và đã nhìn thấy trước là việc suy giảm các đơn hàng xuất khẩu, đặc biệt trong các ngành may mặc, da giày... vốn là những mặt hàng thế mạnh của Việt Nam. Trong nửa đầu năm 2023, theo dự báo của Ngân hàng Thế giới, tốc độ tăng xuất khẩu các mặt hàng công nghiệp chế biến, chế tạo sẽ chậm lại do nhu cầu tại Hoa Kỳ và khu vực đồng Eurozone yếu đi, trong khi lộ trình phục hồi kinh tế của Trung Quốc còn nhiều bất định. Mặc dù vậy, các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam dự kiến sẽ phục hồi từ nửa cuối năm, qua đó đem lại tác động tích cực cho xuất khẩu. Tăng trưởng dự kiến đạt 6,5% từ năm 2024 trở đi nhờ xuất khẩu khởi sắc hơn khi cả ba thị trường chính của Việt Nam (Hoa Kỳ, khu vực Eurozone và Trung Quốc) đều được phục hồi. Trong bối cảnh ấy, một khó khăn mà doanh nghiệp phải xử lý là làm sao bảo đảm việc làm và thu nhập để giữ chân người lao động trong giai đoạn ít đơn hàng đầu năm

2023, đồng thời chuẩn bị cho việc thực hiện các đơn hàng nhiều hơn vào các tháng cuối năm.

Thứ hai, một số thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam chuyển dần sang áp dụng các tiêu chuẩn phát triển bền vững một cách chặt chẽ hơn. Mới đây nhất, vào cuối tháng 3/2022, Ủy ban châu Âu (EC) đã trình bày đề xuất đối với Chiến lược Dệt may mới của EU, là một phần trong kế hoạch hành động lớn hơn về một nền kinh tế tuần hoàn. Nền kinh tế tuần hoàn là một phần của Thỏa thuận Xanh châu Âu nhằm giải quyết các thách thức toàn cầu như biến đổi khí hậu, mất đa dạng sinh học và ô nhiễm môi trường. Đồng thời với Chiến lược Dệt may, Ủy ban châu Âu đã trình bày một bản sửa đổi Quy định thiết kế sinh thái, nhằm đặt ra các yêu cầu pháp lý đối với các nhóm sản phẩm khác nhau, bao gồm cả quần áo và giày dép. Dệt may là một trong những nhóm sản phẩm đầu tiên phải tuân theo các tiêu chí thiết kế sinh thái, trong khi ngành da giày phải đáp ứng các yêu cầu ở giai đoạn sau.

Dù có nhận thức tốt hơn về các yêu cầu, tiêu chuẩn phát triển bền vững, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn nhìn nhận đây là một khó khăn không nhỏ để duy trì khả năng cạnh tranh trong bối cảnh mới. Việc thay đổi tổ chức sản xuất, dây chuyền công nghệ sẽ đi kèm với gia tăng chi phí đầu tư. Ngay cả với dệt may và da giày là những mặt hàng thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam, thì các doanh nghiệp dệt may và giày dép Việt Nam vẫn cần nhiều nỗ lực nghiên cứu, đổi mới, thích ứng và đón đầu các xu hướng trong thời gian tới.

Thứ ba, vấn đề tiếp cận vốn của doanh nghiệp vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Chúng ta đều biết, khoảng 97-98% doanh nghiệp Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ, thậm chí là siêu nhỏ. Các doanh nghiệp này gặp nhiều hạn chế trong tiếp cận tài chính chính thức. Những khó khăn trên thị trường chứng khoán và thị trường trái phiếu thời gian vừa qua đã làm giảm đáng kể khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp thông qua các kênh này. Trong khi đó, tiếp cận tín dụng của ngân hàng dù đã có những nỗ lực cân nhắc của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước, song chưa thể đáp ứng hết nhu cầu của doanh nghiệp. Bản thân Chính phủ

đã có nhiều chương trình hỗ trợ tín dụng và hỗ trợ lãi suất trong Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế-xã hội, song khả năng tiếp cận và thủ tục còn khá rườm rà. Chẳng hạn, việc triển khai Nghị định số 31/2022/NĐ-CP về hỗ trợ lãi suất từ ngân sách nhà nước đối với khoản vay của doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh còn khá chậm so với nhu cầu, một phần do doanh nghiệp còn ngần ngại về việc thanh tra, kiểm tra sau khi nhận hỗ trợ lãi suất, và một phần do quy định điều kiện hỗ trợ là “có khả năng phục hồi” còn chưa rõ ràng.

Thứ tư là việc bảo đảm chất lượng lao động góp phần tăng năng suất lao động và thích ứng với yêu cầu làm việc trong bối cảnh mới (gắn với chuyển đổi số, phục hồi xanh,...). Khó khăn về năng suất, chất lượng lao động là vấn đề không mới, nhưng chúng ta chưa tạo được đột phá cả ở cấp độ nền kinh tế cũng như cấp độ doanh nghiệp. Hiện nay, theo thống kê, trình độ/chất lượng kỹ năng của người lao động Việt Nam chậm được cải thiện, thể hiện qua việc thiếu lao động lành nghề, có trình độ chuyên môn kỹ thuật đáp ứng nhu cầu trong bối cảnh mới, đặc biệt trong bối cảnh chuyển đổi số như hiện nay. Việc các tập đoàn lớn, các doanh nghiệp lớn có xu hướng thành lập các trường đại học, trường cao đẳng nghề cũng cho thấy một phần sự bất cập trong chất lượng đào tạo nghề hiện nay. Trong khi đó, những xu hướng, tiến bộ công nghệ mới gắn với trí tuệ nhân tạo, Internet vạn vật, điện toán đám mây, in 3D, rô-bốt và tự động hóa sản xuất,... đang thôi thúc doanh nghiệp phải có những điều chỉnh mạnh về bài toán sử dụng, đào tạo lao động. Những trao đổi của chúng tôi với cộng đồng doanh nghiệp cũng cho thấy không ít hạn chế về tiếp cận, đào tạo nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu, xu hướng mới trong các lĩnh vực fintech, ngân hàng số,...

2. Một số định hướng tháo gỡ những khó khăn cho doanh nghiệp trong thời gian tới.

Thứ nhất, cần nâng cao chất lượng tư vấn, nhận thức cho doanh nghiệp để chuyển đổi và thích ứng với tình hình mới. Theo khảo sát, phần lớn các doanh nghiệp, trong đó có doanh nghiệp xuất khẩu vẫn còn thiếu hiểu biết đầy đủ trong việc áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật vào các thị trường xuất khẩu. Theo thông

tin từ EuroCharm, hầu hết hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường EU chưa được nhận diện thương hiệu do các doanh nghiệp chưa ý thức được đúng tầm quan trọng của tiêu chuẩn xây dựng thương hiệu hay tiêu chuẩn chất lượng.¹ Điều này dẫn đến số lượng hàng hóa bị trả về còn cao, trong khi chưa đáp ứng được các quy tắc xuất xứ để tận dụng ưu đãi từ các FTA của Việt Nam. Vì vậy, các doanh nghiệp xuất khẩu, ngoài việc trang bị dây chuyền, máy móc, công nghệ cũng cần phải tìm hiểu và cập nhật thường xuyên những thay đổi trong chính sách nhập khẩu hàng hóa của các thị trường đối tác. Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng cần tìm kiếm các thị trường mới, bên cạnh các thị trường truyền thống. Kinh nghiệm đa dạng hóa xuất khẩu trong bối cảnh dịch COVID-19 và xung đột Nga-Ucraina cũng cho thấy doanh nghiệp Việt Nam có thể thích ứng, khai thác tiềm năng của nhiều thị trường, ngành hàng xuất khẩu mới.

Thứ hai, Chính phủ cần tạo không gian hơn nữa cho các mô hình kinh tế mới một cách bền vững. Cụ thể, Việt Nam cần các quy định, chính sách cụ thể hơn đối với kinh tế số, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số; phát triển kỹ năng lao động gắn với số hóa, từ đó cải thiện năng suất lao động. Thúc đẩy tăng trưởng xanh, phát triển bền vững thông qua giảm phát thải gắn với ứng dụng khoa học công nghệ. Cam kết phát thải ròng bằng “0” của Việt Nam tại COP26 cũng là một tuyên ngôn mạnh mẽ về mục tiêu phát triển bền vững của Việt Nam. Gần đây nhất, trong Diễn đàn Kinh tế Việt Nam 2023, Thủ tướng Chính phủ cũng đã khẳng định thông điệp không đánh đổi tăng trưởng bằng mọi giá. Cũng xin giới thiệu thêm, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương đang chủ trì xây dựng dự thảo Nghị định của Chính phủ về cơ chế thử nghiệm phát triển kinh tế tuần hoàn, nhằm tạo động lực cho doanh nghiệp, nhà đầu tư sớm hiện thực hóa các mô hình kinh tế tuần hoàn. Dự thảo Đề cương Nghị định hiện đang lấy ý kiến các bộ, ngành, địa phương và cộng đồng doanh nghiệp, dự kiến sẽ được trình Chính phủ vào tháng 6/2023.

¹¹ Theo <https://vnce.vn/cac-tieu-chuan-doanh-nghiep-viet-can-chu-y-khi-xuat-khau-hang-hoa-sang-eu>

Thứ ba, tiếp tục tháo gỡ khó khăn về tiếp cận vốn cho doanh nghiệp. Chính phủ tiếp tục hoàn thiện cơ chế tăng cường huy động và sử dụng nguồn lực để tạo động lực cho người dân bỏ vốn vào hoạt động sản xuất, kinh doanh. Duy trì, củng cố ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, ổn định tỷ giá tiếp tục là những ưu tiên quan trọng để hỗ trợ và tạo sự yên tâm cho doanh nghiệp, song doanh nghiệp còn cần nhiều hơn thế. Điểm quan trọng là các chương trình, chính sách hỗ trợ tín dụng, hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp cần được thực hiện sớm, phát huy tác dụng sớm, bởi đối với doanh nghiệp cần tiếp cận vốn thì “một miếng khi đói bằng một gói khi no”. Theo đó, Chính phủ cũng cần sớm ban hành Nghị định của Chính phủ quy định về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát hoạt động công nghệ tài chính (Fintech) trong lĩnh vực ngân hàng.

Thứ tư, phát động chương trình quốc gia về tăng năng suất lao động cho cả doanh nghiệp và nền kinh tế. Trong năm 2022, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương đã tham mưu Bộ Kế hoạch và Đầu tư trình Chính phủ Đề án Chương trình quốc gia về tăng năng suất lao động. Theo đó, chúng tôi đã có kiến nghị Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ cân nhắc, chỉ đạo các định hướng nhằm hoàn thiện cơ chế, chính sách đồng bộ nhằm thúc đẩy tăng trưởng năng suất lao động quốc gia. Trong đó, một số trọng tâm quan trọng là thúc đẩy năng suất lao động gắn với chuyển đổi số, các sáng kiến liên kết vùng, và tạo động lực để chuyển khu vực phi kinh tế chính thức sang hoạt động chính thức.

NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA DNNN

NGUYỄN ĐỨC THẮNG

Giám đốc Trung tâm thông tin

Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp

Công cuộc đổi mới ở Việt Nam bắt đầu từ Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI, năm 1986. Cùng với việc chuyển từ nền kinh tế kế hoạch, tập trung, bao cấp sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, quá trình cải cách doanh nghiệp nhà nước (DNNN) cũng được tiến hành.

Trong tiến trình đổi mới nền kinh tế, DNNN luôn được xác định là lực lượng quan trọng của thành phần kinh tế nhà nước, có đóng góp to lớn vào phát triển kinh tế - xã hội. Do đó, việc khai thác các tiềm năng, thế mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động của DNNN nhằm đóng góp cho phát triển kinh tế - xã hội là điều vô cùng cần thiết.

1. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DNNN

Nghị Quyết số 12-NQ/TW, Hội nghị Trung ương 5, Ban chấp hành Trung ương khóa XII về tiếp tục cơ cấu lại, đổi mới và nâng cao hiệu quả DNNN đã khẳng định: “DNNN là một lực lượng vật chất quan trọng của kinh tế nhà nước, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế và thực hiện tiến bộ, công bằng xã hội”.

Thực hiện quan điểm chỉ đạo nói trên, trong giai đoạn 5 năm qua, Quốc hội, Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành các chính sách pháp luật, cơ chế để điều chỉnh hoạt động của DNNN, tạo khung khổ pháp lý để các DNNN tổ chức triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh và đã đạt được một số kết quả quan trọng sau:

Thứ nhất: DNNN đang nắm giữ nguồn lực lớn về vốn, tài sản, công nghệ, nhân lực chất lượng cao; có doanh thu và đóng góp đáng kể vào thu ngân sách nhà nước.

Chỉ riêng các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước đang nắm giữ khoảng 7% tổng tài sản và 10% vốn chủ sở hữu của toàn bộ doanh nghiệp trong nền kinh tế.

- Về hiệu quả sản xuất kinh doanh, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân cả giai đoạn 2016 - 2020 là 10,46%, cao hơn mức lãi suất ngân hàng trong giai đoạn; tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản bình quân là 4,87%, cao hơn khối DNTN trong nước là 1,26%.

- Về đóng góp cho ngân sách nhà nước (NSNN), DNNN đóng góp 28% tổng số thuế và các khoản phải nộp NSNN.

- Về hiệu suất sử dụng lao động, khu vực DNNN đạt 18,9 lần; tiếp đến là khu vực DNTN trong nước 17,0 lần và thấp nhất là khu vực FDI với 13,0 lần.

Thứ hai: DNNN đóng vai trò chi phối trong một số ngành, lĩnh vực quan trọng như: dầu khí, điện lực, tài chính, ngân hàng, viễn thông, hạ tầng giao thông...

Thứ ba: DNNN có vai trò lớn trong sản xuất, cung ứng các sản phẩm, dịch vụ công ích. Nhiều Tập đoàn, Tổng công ty tham gia cùng Nhà nước đảm bảo an ninh, quốc phòng, thực hiện các chính sách an sinh xã hội, kết hợp phát triển kinh tế với bảo đảm quốc phòng, an ninh và chủ quyền quốc gia; cung cấp sản phẩm, dịch vụ thiết yếu như điện, nước, thủy lợi, thủy nông, vệ sinh môi trường...

Thứ tư: DNNN đóng góp quan trọng trong xây dựng và phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng cần thiết cho phát triển kinh tế - xã hội. Vốn đầu tư của khối DNNN đã đóng góp đáng kể trong tổng nguồn vốn đầu tư của Nhà nước vào phát triển kinh tế xã hội, chiếm 24,6% so với tổng vốn đầu tư của Nhà nước và chiếm 12% tổng vốn đầu tư toàn xã hội trong giai đoạn 2016 - 2020.

Như vậy, có thể thấy, DNNN có vai trò, vị trí hết sức quan trọng trong nền kinh tế nước ta. Hoạt động sản xuất, kinh doanh của các DNNN, đặc biệt là các Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty Nhà nước có ảnh hưởng lớn đến phát triển một số ngành, lĩnh vực của nền kinh tế.

Hoạt động đầu tư của DNNN trong các ngành, lĩnh vực, địa bàn then chốt, quan trọng của nền kinh tế đã giúp giảm bớt gánh nặng từ ngân sách nhà nước trong thực hiện các dự án đầu tư kết cấu hạ tầng quan trọng của đất nước; góp phần thực hiện tiến trình cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng.

*

Với 19 tập đoàn kinh tế, tổng công ty Nhà nước sau 5 năm về trực thuộc Ủy ban, đã thực hiện được vai trò nòng cốt trong nhiều ngành, lĩnh vực kinh tế quan trọng của đất nước, góp phần bảo đảm các cân đối lớn, ổn định kinh tế vĩ mô, đóng góp lớn cho ngân sách nhà nước, tạo tiền đề và động lực quan trọng cho phát triển các ngành, lĩnh vực và nền kinh tế, góp phần thực hiện an sinh xã hội và quốc phòng - an ninh. Cụ thể, tính đến năm 2022, 19 tập đoàn, tổng công ty đã đóng vai trò nòng cốt trong các lĩnh vực quan trọng, cụ thể; đảm bảo khoảng 87% điện năng, 50% xăng dầu bán lẻ, 100% khí khô, 70% khí hóa lỏng, 70% phân bón, 45% thuê bao di động, 41% băng rộng cố định mặt đất, 49% vận tải hành khách hàng không nội địa, quản lý 21/22 cảng hàng không dân dụng trên cả nước, 16% hàng hóa vận tải biển, 100% điều hành và vận tải giao thông đường sắt...

Sau khi chuyển về Ủy ban, vốn chủ sở hữu và tài sản được bảo toàn, hiệu quả sản xuất kinh doanh của nhiều tập đoàn, tổng công ty được duy trì, bảo đảm việc làm, thu nhập cho người lao động; đồng thời, tham gia tốt công tác an sinh xã hội của đất nước...

Về cơ bản, các chỉ tiêu sản xuất, kinh doanh đạt được hàng năm đều tăng trưởng. Năm 2022 tổng doanh thu đạt 1 triệu 598 ngàn tỷ đồng (năm 2021 đạt 1 triệu 319 ngàn tỷ đồng), tổng lợi nhuận trước thuế đạt 83 ngàn 167 tỷ đồng (năm 2021 đạt 67 ngàn 478 tỷ đồng), tổng nộp ngân sách nhà nước đạt 191 ngàn 781 tỷ đồng (năm 2021 đạt 177 ngàn 211 tỷ đồng).

2. MỘT SỐ TỒN TẠI, HẠN CHẾ CỦA DNNN

Tuy đạt được nhiều kết quả quan trọng nêu trên, kết quả hoạt động và đóng góp của khối DNNN trong thời gian qua vẫn chưa tương xứng với tiềm năng của mình, nhất là nguồn lực đang nắm giữ và thị trường đang chi phối thể hiện ở 6 điểm nổi bật sau đây:

Một là: DNNN về cơ bản chưa thực hiện đầy đủ vai trò dẫn dắt, tạo động lực đối với nền kinh tế. Thực tế cho thấy trong những năm gần đây, DNNN tuy nắm giữ nguồn lực lớn của nền kinh tế, nhưng không có các dự án đầu tư phát triển quy mô đủ lớn tạo động lực bứt phá, sức lan tỏa, hỗ trợ nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế và của khu vực doanh nghiệp Việt Nam, nhất là trong các lĩnh vực mới như sản xuất năng lượng sạch, năng lượng tái tạo, công nghệ cao, thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại hoá, tăng trưởng xanh, công nghiệp công nghệ 4.0...

Hai là: Hiệu quả hoạt động của DNNN chưa tương xứng với nguồn lực nắm giữ. Khu vực DNNN tiếp tục có xu hướng giảm dần quy mô và tỷ lệ đóng góp ở tất cả các chỉ tiêu về hiệu quả trong giai đoạn 2016-2021. Các DNNN nhìn chung chỉ hoạt động hiệu quả nhóm ngành, lĩnh vực có lợi thế tự nhiên như khai thác khoáng sản, dầu khí hoặc viễn thông, tài chính-ngân hàng.

Ba là: Năng lực cạnh tranh, ứng dụng khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo của các DNNN quy mô lớn vẫn còn hạn chế, chưa đáp ứng được yêu cầu là lực lượng nòng cốt của kinh tế nhà nước.

Hoạt động của DNNN nhìn chung còn thiên về “hướng nội”. Các chỉ tiêu, kế hoạch của DNNN còn thiên về lượng, chưa chú trọng đến chất. Công tác đổi mới quản trị doanh nghiệp triển khai chậm, chưa thực sự tiệm cận theo các nguyên tắc và thông lệ quốc tế tốt, phù hợp với kinh tế thị trường hiện đại.

Chế độ đãi ngộ và xử lý trách nhiệm chưa tạo được động lực khuyến khích người lao động, nhất là cán bộ quản lý doanh nghiệp, dám chủ động, đổi mới sáng tạo và cống hiến hết mình trong quản lý, điều hành doanh nghiệp.

Hoạt động nghiên cứu, chuyển giao và ứng dụng khoa học công nghệ, đổi mới, sáng tạo mới chỉ được quan tâm tại một số DNNN trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông, điện lực, dầu khí...

Bốn là: Việc thực hiện các dự án đầu tư mới của DNNN trong thời gian qua chưa được thúc đẩy.

Trong giai đoạn 2016 - 2020 vừa qua, rất ít dự án, công trình mới có quy mô lớn của DNNN được khởi công²; các DNNN chỉ tiếp tục thực hiện các dự án dở dang hoặc xử lý các dự án không hiệu quả từ giai đoạn trước.

Việc không tạo ra được năng lực tăng thêm này sẽ dẫn đến trong 5 năm tới, đóng góp của khu vực DNNN đối với nền kinh tế sẽ rất hạn chế.

Năm là: Việc tái cơ cấu toàn diện DNNN vẫn mang tính hình thức. Mới chủ yếu tập trung sắp xếp, CPH, thoái vốn để có cơ cấu hợp lý hơn, mà chưa chú trọng thực hiện các định hướng, giải pháp đột phá về khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, nguồn nhân lực chất lượng cao và một chiến lược kinh doanh dài hạn có tính khả thi cao. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực quản trị DNNN theo chuẩn mực quốc tế chưa ghi nhận được kết quả đáng kể. Trình độ quản trị của DNNN tại Việt Nam vẫn còn rất thấp so với chuẩn mực quốc tế. Các Tổng giám đốc (CEO) của DNNN chủ yếu thông qua cơ chế bổ nhiệm theo quy hoạch; mức lương và các chế độ đãi ngộ khác chưa gắn với hiệu quả công việc.

Sáu là: Thiếu tầm nhìn chiến lược để phát triển doanh nghiệp nhất là tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu và vươn ra quốc tế.

3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA DNNN

Tại Nghị quyết số 68/NQ-CP ngày 12/5/2022, Chính phủ đã đưa ra quan điểm về tiếp tục đổi mới, nâng cao hiệu quả hoạt động và huy động nguồn lực của DNNN, trọng tâm là tập đoàn, tổng công ty trong phát triển kinh tế - xã hội

² Trong giai đoạn 2016-2020, 19 tập đoàn, tổng công ty thuộc UBQLVNN đã phê duyệt/triển khai thực hiện/hoàn thành đầu tư 41 dự án nhóm A, 125 dự án nhóm B

như sau: Quản lý có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn, tài sản nhà nước tại doanh nghiệp. Xây dựng hệ sinh thái doanh nghiệp, đi đầu trong việc thực hiện cam kết giảm phát thải tại COP26, chuyển đổi sử dụng năng lượng sạch và quá trình giảm thải khí carbon của Việt Nam...Phát huy tối đa vị trí, vai trò, sứ mệnh và đề cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của DNNN trong sản xuất kinh doanh... Để hiện thực hóa chủ trương đúng đắn của Chính phủ, một số giải pháp cần triển khai là:

Thứ nhất, tiếp tục hoàn thiện đồng bộ pháp luật, cơ chế chính sách đảm bảo hiệu quả, hiệu lực để “cởi trói” DNNN nhằm phát huy được lợi thế, khắc phục hạn chế, tận dụng cơ hội phát triển, hiện thực hóa vai trò, vị trí của DNNN trong nền kinh tế theo đúng tinh thần Nghị quyết 68, cụ thể cần:

(i) Tăng cường, tạo sự chủ động cho doanh nghiệp, người đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, đẩy mạnh phân công, phân cấp cho Hội đồng thành viên, người đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp được giao quản lý;

(ii) Các Bộ/ngành/địa phương cần chủ động thực hiện đầy đủ và hiệu lực các quyền chủ sở hữu tại doanh nghiệp theo quy định pháp luật và thông lệ quốc tế; không can thiệp vào quá trình điều hành, quản trị kinh doanh tại doanh nghiệp;

(iii) Tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho hoạt động của doanh nghiệp nhà nước, đặc biệt là trong lĩnh vực đầu tư, đất đai, đấu thầu, quản lý tài sản công, cổ phần hóa, thoái vốn, đầu tư công, tín dụng,...

Thứ hai, xây dựng các tiêu chí đánh giá và cơ chế giám sát hiệu quả hoạt động phù hợp với đặc thù doanh nghiệp nhà nước, tách bạch các nhiệm vụ chính trị khỏi các hoạt động sản xuất kinh doanh vì lợi nhuận, “Đánh giá hiệu quả hoạt động/đầu tư theo tổng thể”, không đi theo từng dự án/hoạt động cụ thể.

Gắn kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp với trách nhiệm của người đứng đầu, nâng cao trách nhiệm giải trình của DNNN trước cơ quan đại diện chủ sở hữu, Quốc hội, Hội đồng nhân dân các cấp.

Tăng cường áp dụng công nghệ thông tin trong thực hiện giám sát hoạt động của DNNN để đảm bảo hiệu quả trong việc phát hiện sớm các sai phạm, cảnh báo các nguy cơ làm DNNN bị thua lỗ, mất vốn nhà nước.

Thứ ba: *Tăng đầu tư, tăng đổi mới sáng tạo và áp dụng khoa học công nghệ để DNNN thực hiện vị trí, vai trò mở đường, dẫn dắt; cùng với khu vực tư nhân trong nước xây dựng nền kinh tế độc lập, tự chủ, hướng tới mục tiêu Việt Nam trở thành quốc gia hùng cường, thịnh vượng vào năm 2045 như Đại hội XIII đã xác định.*

Theo đó, cần có giải pháp cụ thể phát huy lợi thế, huy động và khai thác có hiệu quả nguồn lực mà DNNN đang quản lý và sử dụng, tháo gỡ các điểm nghẽn về cơ chế nhằm khơi thông các nguồn lực từ khối DNNN đầu tư vào các lĩnh vực KHCN và đổi mới sáng tạo.

Thứ tư: *Cần gắn phát triển DNNN với thực hiện chiến lược phát triển ngành, lĩnh vực của nền kinh tế.*

Xác định rõ ngành, lĩnh vực then chốt cần có sự hiện diện của DNNN phù hợp với định hướng phát triển bền vững của đất nước (như năng lượng tái tạo, công nghiệp công nghệ cao, kết cấu hạ tầng quan trọng của quốc gia, hạ tầng số...). Khuyến khích các DNNN chuyển đổi mô hình phát triển hướng tới chuyên đổi số, chuyển đổi xanh, phát triển bền vững, bao trùm và nhân văn.

Thứ năm: *Cần thay đổi nhận thức, quan điểm về cổ phần hóa, thoái vốn đầu tư nhà nước tại doanh nghiệp.*

Mục tiêu của cổ phần hóa, thoái vốn không phải là rút vốn nhà nước ra khỏi DNNN, thu hẹp phạm vi, quy mô của khu vực DNNN, mà tái cơ cấu lại danh mục đầu tư, nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả và giá trị đầu tư của nhà nước tại doanh nghiệp nói chung và của từng DNNN nói riêng.

Hiện nay, sau hơn 30 năm sắp xếp, đổi mới DNNN mà trọng tâm là cổ phần hóa, thoái vốn, (nếu loại trừ các doanh nghiệp quốc phòng, an ninh và nông lâm nghiệp) thì chỉ còn 94 DNNN quy mô lớn gồm: 09 Tập đoàn kinh tế; 67 Tổng

công ty nhà nước, công ty hoạt động theo mô hình nhóm Công ty mẹ - Công ty con.

Các DNNN nói trên đang nắm giữ khoảng 90% tổng tài sản, 88% tổng doanh thu và 86% lợi nhuận trước thuế của toàn bộ DNNN trên phạm vi toàn quốc. Do đó, trong giai đoạn tới, cần nghiên cứu, xem xét:

- Xây dựng chính sách hỗ trợ, khuyến khích và công cụ quản lý riêng đối với DNNN quy mô lớn có vai trò quan trọng trong các ngành, lĩnh vực trụ cột của nền kinh tế; tách biệt khỏi thể chế, chính sách áp dụng cho các doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ công ích, DNNN quy mô nhỏ tại các địa phương. Đối với loại doanh nghiệp này, cần phải xây dựng và xác định rõ định hướng, giao cho họ các sứ mệnh, nhiệm vụ và mục tiêu cụ thể tương xứng với nguồn lực, vị trí và vai trò trong phát triển các ngành lĩnh vực có liên quan của nền kinh tế.

- Không áp đặt mệnh lệnh hành chính đối với cổ phần hóa, thoái vốn. Thay vào đó, thực hiện theo nguyên tắc và tín hiệu thị trường, đảm bảo công khai, minh bạch, hiệu quả để cơ cấu lại và huy động thêm vốn phục vụ phát triển DNNN có liên quan.

Thứ sáu: *Xây dựng và phát triển hệ thống cơ sở dữ liệu quốc gia đồng bộ về DNNN, tài sản nhà nước để đánh giá, theo dõi và giám sát.*

Qua đó, có định hướng phù hợp nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh của DNNN. Đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong quản lý thông tin về DNNN trên nguyên tắc đo lường được, khách quan, kịp thời và minh bạch nhằm tăng cường giám sát hoạt động của DNNN tức thời, phát hiện sớm các rủi ro, ngăn ngừa sai phạm, thất thoát, lãng phí.

Thứ bảy: *Nghiên cứu cơ chế, chính sách tiền lương gắn với năng suất lao động và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhất là đối với quản lý cấp cao của doanh nghiệp.* Đổi mới công tác quản lý cán bộ, đặc biệt là cán bộ cấp cao để tuyển dụng hoặc thuê cán bộ chất lượng cao, có thể xem xét cả các Tổng giám đốc nước ngoài thí điểm tại một số Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty.



Hiệp hội Dệt May Việt Nam

NGÀNH DỆT MAY THAY ĐỔI ĐỂ CHUYỂN DẦN SANG TRỌNG TÂM PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Hà Nội, ngày 23/03/2023

TS. Trương Văn Cẩm
PCT/TTK VITAS



NỘI DUNG

01

Đôi nét về ngành dệt may Việt Nam

02

Định hướng phát triển bền vững

03

Thúc đẩy kinh doanh tuần hoàn

1. Đôi nét về ngành dệt may Việt Nam

Vị trí của ngành dệt may Việt Nam

1. Là ngành công nghiệp phát triển nhanh nhờ hội nhập
 Năm 2001: KNXX 1,96 tỷ USD; năm 2022: KNXX đạt 44,4 tỷ USD, chiếm 12% KNXX cả nước và đứng thứ 3 thế giới sau Trung Quốc và Bangladesh. KN xuất siêu năm 2022: 18,9 tỷ USD
1. Đứng đầu cả nước về thu dụng LĐ (khoảng 2 triệu lao động công nghiệp và gần 1 triệu LĐ kinh doanh TM và DV)
2. Lao động dệt may chiếm khoảng 25% ngành chế biến chế tạo và khoảng 12,5% lao động công nghiệp cả nước
3. Thu nhập bình quân khoảng 8,5 triệu đồng/ng/th. Tạo ra thu nhập khoảng 300.000 tỷ đồng/năm (tương đương 12 tỷ USD/năm)

Thực trạng DN, lao động công nghiệp ngành Dệt May Việt Nam

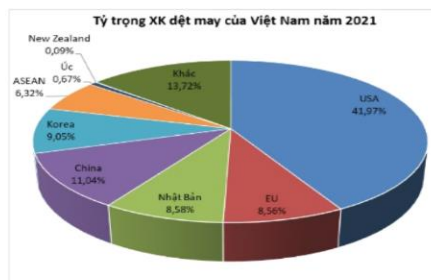


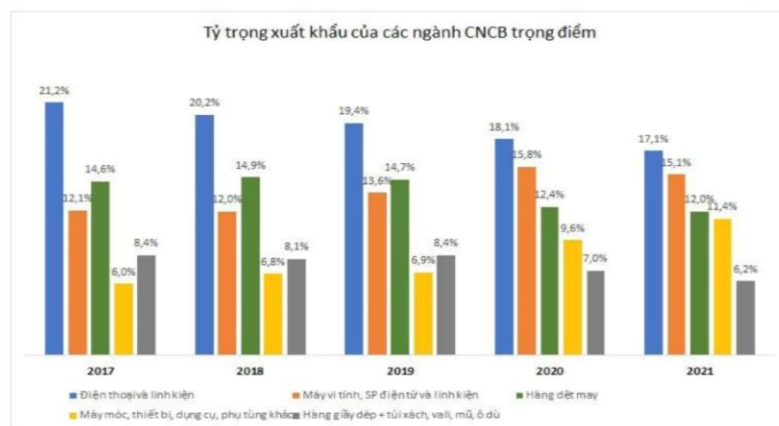
Kim ngạch XK hàng dệt may Việt Nam

(triệu USD)

STT	Chung loại	2019	2020	2021	So 2020 (%)	So 2019 (%)
	XK May mặc	30.723	27.867	30.201	8,38	-1,70
	XK vải	2.127	1.943	2.553	31,39	20,03
	XK Xơ sợi	4.177	3.737	5.612	50,17	34,35
	XK NPL Dệt May	1.270	1.064	1.303	22,45	2,63
	XK Vải không dệt	589	456	785	72,15	33,28
1	Tổng xuất khẩu dệt may	38.886	35.067	40.454	15,36	4,03
2	Tổng nhập khẩu	22.003	19.589	24.243	23,76	10,18
	Bán	2.570	2.282	3.232	41,62	25,77
	Xơ sợi các loại	2.410	1.999	2.553	27,70	5,92
	Vải	13.277	11.876	14.325	20,62	7,89
	NPL Dệt May	3.746	3.432	4.133	20,44	10,33
3	NK cho XK	18.933	16.372	20.715	26,53	9,41
4	Cân đối X-NK (1-3)	19.953	18.696	19.740	5,58	-1,07
5	Tỷ lệ GTGT (4/1)	51,3%	53,3%	48,8%	-4,5%	-2,5%

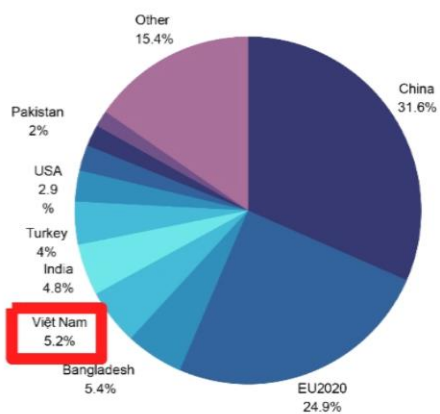
Thị trường	2017	2018	2019	2020	2021
Tổng	31.159	36.264	38.886	35.067	40.454
USA	12.490	13.958	15.146	14.236	16.977
EU	3.885	4.304	4.502	3.234	3.462
RCEP	11.430	14.011	14.847	13.029	14.465
Nhật Bản	3.286	4.008	4.190	3.730	3.472
China	3.361	3.970	4.228	3.640	4.468
Korea	3.075	3.830	3.835	3.337	3.662
ASEAN	1.506	1.949	2.298	2.033	2.556
Úc	183	232	267	261	271
New Zealand	19	22	29	28	36
Khác	3.354	3.991	4.391	4.568	5.550





Nguồn: Hải quan Việt Nam

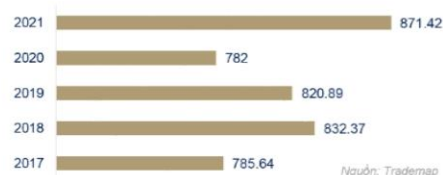
Thị phần các nước xuất khẩu hàng dệt may trên thế giới năm 2021



Nguồn: Trademap

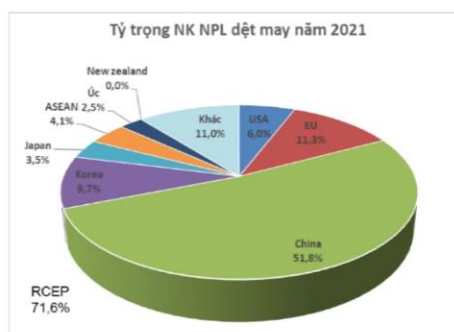
KNXK Dệt may thế giới các năm

(đơn vị: tỷ USD)

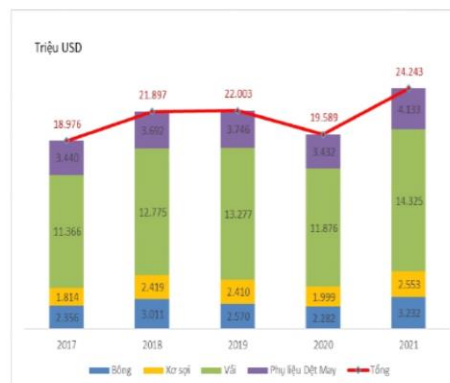


Nguồn: Trademap

- Nhập khẩu bông từ Mỹ (>40%), Braxin 22%, Úc 16%, Ấn Độ 11%
- Nhập khẩu xơ, sợi từ TQ 53%, Đài Loan, Hàn Quốc
- Nhập khẩu vải từ Trung Quốc năm 2021: 50,6%, HQ 9%, còn lại Nhật Bản, Đài Loan, Úc, các nước ASEAN



KNNK NPL từ 2017 - 2021

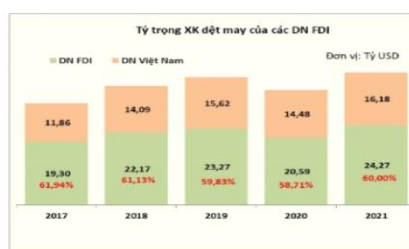


Đầu tư FDI vào ngành dệt may Việt Nam

Năm	Số dự án	Tổng vốn đăng ký (triệu USD)
1988 - 2016	2247	25.981,2
2017	170	2.027,5
2018	196	1.784,8
2019	187	1.925,4
2020	102	751,0
2021	53	437,8
Tổng	2955	32.907,6

Nước đầu tư	Số dự án	Tổng vốn đăng ký (triệu USD)
Hàn Quốc	1127	7.600,1
Đài Loan	374	5.703,9
Trung Quốc	299	3.967,0
Hồng Kông	254	4.946,7
Nhật Bản	214	1.702,1
British Virgin Islands	93	2.647,3
Singapore	79	1.340,8

Tỉnh thành	Số dự án	Tổng vốn đăng ký (Tr. USD)
Đồng Nai	265	7.815,6
Bình Dương	539	4.913,6
Tây Ninh	126	4.430,1
TP. HCM	612	1.839,4
Long An	275	1.692,4
Long An	275	1.692,4
Hải Dương	74	1.317,8
Quảng Ninh	19	1.312,3
Nam Định	58	983,6



Hạn chế của dệt may Việt Nam và nguyên nhân

❖ Hạn chế:

- Thiếu tính liên kết theo chuỗi giá trị, công nghiệp hỗ trợ kém phát triển, đặc biệt dệt nhuộm tạo ra điểm nghẽn
- Phần lớn DN sản xuất theo hình thức gia công, giá trị gia tăng thấp; Tỷ lệ xuất khẩu qua trung gian cao, hiệu quả thấp
- Rất ít DN xuất khẩu bằng thương hiệu riêng
- Khan hiếm lao động, trình độ và năng suất lao động thấp

❖ Nguyên nhân

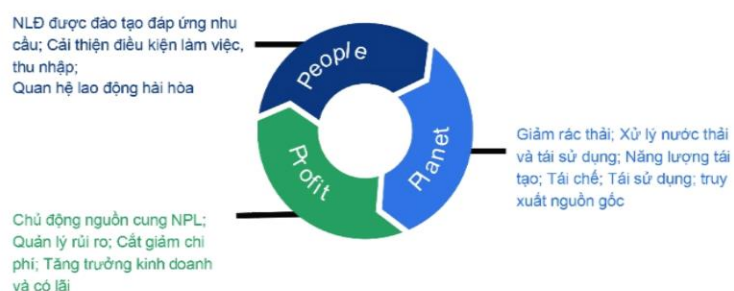
- Đầu tư dệt nhuộm đòi hỏi vốn lớn, lao động trình độ kỹ thuật cao, không được ưu tiên do quan ngại về ô nhiễm môi trường
- Nhiều DN thiếu năng lực về quản lý chuỗi cung ứng, quản trị rủi ro, thiếu năng lực về thương mại, tiếp cận khách hàng, thiết kế sản phẩm
- Sử dụng lao động chủ yếu từ các vùng nông thôn
- Cạnh tranh với các ngành công nghiệp mới nổi (điện tử)

2. Định hướng phát triển bền vững

Mục tiêu và định hướng phát triển thời gian tới



Mô hình phát triển bền vững (PPP)



Nguồn: VITAS

Những yêu cầu đặt ra cho PTBV

- 1) Phát triển ngành thời trang gắn với phát triển ngành dệt may
- 2) Giải quyết nguồn cung nguyên phụ liệu thiếu hụt để đáp ứng yêu cầu của các FTAs và nâng cao tỷ lệ nội địa hóa, nâng cao GTGT
- 3) Đáp ứng yêu cầu của thị trường nhập khẩu: Thay đổi từ thời trang nhanh sang thời trang bền vững theo hướng kinh doanh tuần hoàn để bảo vệ môi trường (ví dụ: EU đưa ra chiến lược mới "Dệt May Bền vững" gồm 3 tiêu chuẩn: (i) độ bền, khả năng tái sử dụng, tái chế và hàm lượng tái chế bắt buộc; (ii) DN phải in dữ liệu liên quan tiêu chuẩn và quá trình SX trên nhãn quần áo; (iii) cấm công ty không vứt bỏ quần áo không bán được hoặc phải báo cáo số lượng thải bỏ)
- 4) Đáp ứng yêu cầu truy soát chuỗi cung ứng về lao động và môi trường (Đạo luật về tra soát chuỗi cung ứng của Đức có hiệu lực từ 01/01/2023, của các nước EU khác)
- 5) Đáp ứng yêu cầu của Đạo luật chống LĐCB người Duy Ngô Nhĩ của Hoa Kỳ
- 6) Vấn đề đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho CN 4.0 và các khâu dệt, nhuộm, thiết kế
- 7) Nhu cầu về vốn rất lớn cho phát triển bền vững, chuyển đổi xanh, KD tuần hoàn

3. Thúc đẩy kinh doanh tuần hoàn

Yêu cầu kinh doanh tuần hoàn

- Từ yêu cầu tuân thủ pháp luật về môi trường của Việt Nam
- Từ cam kết của Chính phủ Việt Nam tại COP 26
- Từ thực tế: Dệt may là một trong những ngành gây ô nhiễm với thói quen sản xuất tiêu dùng theo mô hình “THỜI TRANG NHANH” nghĩa là sản xuất tràn lan, dùng nhanh, vứt nhanh, gây hại môi trường... (theo 1 nghiên cứu DM thế giới thải bỏ khoảng 92 triệu tấn mỗi năm)
- Yêu cầu tiết kiệm tài nguyên, nhất là tài nguyên nước
- Giảm tác động môi trường bằng cách tăng độ bền của sản phẩm, tái sử dụng, tái chế, kéo dài tuổi thọ sản phẩm
- Yêu cầu của các quốc gia nhập khẩu lớn. Cụ thể Châu Âu với Chiến lược mới “Dệt May Bền vững” gồm 3 tiêu chuẩn: (i) độ bền, khả năng tái sử dụng, tái chế và hàm lượng tái chế bắt buộc; (ii) DN phải in dữ liệu liên quan tiêu chuẩn và quá trình SX trên nhãn quần áo; (iii) cấm công ty không vứt bỏ quần áo không bán được hoặc phải báo cáo số lượng thải bỏ)

Doanh nghiệp phải làm gì?

- Nâng cao nhận thức về phát triển bền vững, kinh doanh tuần hoàn
- Tìm hiểu kỹ thách thức và cơ hội khi đổi mới kinh doanh sang mô hình tuần hoàn
- Có bước đi thích hợp tập trung vào những khâu DN có thể mạnh, ví dụ tuần hoàn nước, điện áp mái... Tính toán lợi ích – chi phí, lộ trình chuyển đổi
- Tập hợp các tài liệu phục vụ truy soát nguồn gốc NPL, đáp ứng yêu cầu tỷ lệ tái chế, vòng đời sản phẩm, khả năng tái chế cao
- Phối hợp với nhãn hàng để thực hiện yêu cầu xanh, bền vững, thiết kế sinh thái... của thị trường
- Liên kết giữa các DN cùng địa bàn, trong KCN để cùng thực hiện (thu gom nước thải, phế thải để xử lý, tái sử dụng; lắp đặt điện MT áp mái và phối hợp sử dụng...)
- Kiến nghị Nhà nước, các bộ, ngành, địa phương có chính sách hỗ trợ ngành, DN thực hiện Quyết định 1643/QĐ-TTg về Chiến lược phát triển DM&DG đến 2030, tầm nhìn 2035 mới được Thủ tướng phê duyệt ngày 29/12/2022

TÁI ĐỊNH VỊ CÁC DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG TRONG CƠ CẤU KINH TẾ HIỆN NAY

NGUYỄN QUỐC HIỆP

Chủ tịch Hiệp Hội Nhà Thầu Xây Dựng Việt Nam (VACC)

Để tái định vị các doanh nghiệp xây dựng trong cơ cấu kinh tế hiện nay, trước hết phải thấy rõ các doanh nghiệp xây dựng có mối liên quan chặt chẽ đến kinh doanh bất động sản vì xây dựng là ngành thực hiện, triển khai để các dự án bất động sản có sản phẩm do vậy bất động sản thăng hoa thì xây dựng cũng phát triển rầm rộ, mà bất động sản đóng băng, đi xuống thì xây dựng cũng là ngành kinh tế chịu ảnh hưởng trực tiếp rõ nét nhất.

Trong những năm gần đây xây dựng và bất động sản chiếm khoảng 12% trong tổng số GDP của cả nước. Như vậy rõ ràng xây dựng và bất động sản chiếm giữ một vai trò quan trọng trong nhiệm vụ phát triển kinh tế của đất nước.

Hiện nay chưa có số liệu thống kê đầy đủ nhưng theo ước tính của Hiệp hội nhà thầu, trong cả nước phải có tới gần 10.000 doanh nghiệp làm về xây dựng nhưng một đặc điểm chung là các doanh nghiệp xây dựng có số vốn nhỏ - số doanh nghiệp lớn trong ngành xây dựng rất ít – chỉ có một vài doanh nghiệp có số vốn trên 2.000 tỉ VNĐ còn phần lớn kể cả những doanh nghiệp có “số má” trong ngành xây dựng cũng chỉ có vốn dưới 1000 tỉ.

Về nguồn vốn chủ sở hữu: Nếu trước năm 2.000 các công ty xây dựng mạnh, hàng đầu ở Việt Nam đều là các công ty, tổng công ty nhà nước thì hiện nay sau cổ phần hoá các công ty doanh nghiệp xây dựng hàng đầu Việt Nam hiện nay đều là các công ty cổ phần hoặc công ty TNHH với nguồn vốn là vốn tư nhân.

Song song với việc chuyển đổi cơ cấu sở hữu, các doanh nghiệp xây dựng Việt Nam đã có một bước phát triển vượt bậc về trình độ công nghệ và năng lực

thi công - đây là một thành tựu đáng tự hào của ngành xây dựng Việt Nam. Từ chỗ chỉ là những công ty nhỏ bé, công cụ lao động giản đơn, đội ngũ công nhân phần lớn là lao động thời vụ, nhiều công trình nhà thầu Việt Nam khi hợp tác với nhà thầu nước ngoài chỉ đóng vai trò cung cấp nhân công, nay các công ty xây dựng Việt Nam đã trở thành những doanh nghiệp mạnh trong khu vực, đảm đương độc lập nhiều công trình phức tạp về kỹ thuật: nhà cao tầng đến 80 tầng, công trình ngầm sâu đến 20m-30m, cầu dây văng khẩu độ lớn và các công trình phức tạp khác. Các công ty xây dựng Việt Nam còn tiến bộ trong việc chuyển đổi số bằng việc sử dụng công nghệ BIM trong quản lý thiết kế và thi công của dự án.

Với sự phát triển và trưởng thành nhanh chóng, ngành xây dựng đã đóng góp một phần quan trọng vào sự nghiệp đổi mới và phát triển kinh tế của đất nước, góp phần làm thay đổi bộ mặt các đô thị Việt Nam. Tuy nhiên bên cạnh những mặt phát triển tích cực, các doanh nghiệp xây dựng Việt Nam đang đối mặt với thách thức thực sự khó khăn trong năm 2023 có thể sang cả 2024. Như trên đã nói, xây dựng và bất động sản gắn bó hữu cơ với nhau nhưng từ giữa năm 2022 bất động sản đóng băng và tiếp tục khủng hoảng sang năm 2023 vì nhiều lý do (lạm phát, lãi suất tăng, khủng hoảng thị trường trái phiếu...), các chủ đầu tư bất động sản không bán được hàng,

Không có tiền để thanh toán cho nhà thầu, thậm chí nhiều chủ đầu tư còn gán nợ cho nhà thầu bằng sản phẩm nhà hoặc chây ì không thanh toán! Tình trạng này dẫn đến nguy cơ phá sản của nhiều nhà thầu kể cả những nhà thầu lớn không làm thì không có việc nhưng làm thì rủi ro tài chính rất lớn!

Hiện nay chỉ số ít nhà thầu đủ điều kiện tham gia các công trình vốn đầu tư công, đặc biệt các công trình hạ tầng kỹ thuật cao tốc Bắc Nam là có đủ việc như Tổng công ty Vinaconex, Tổng công ty Trường Sơn, 319, Đèo Cả, Đạt Phương... còn các công ty chuyên về xây dựng dân dụng làm các công trình vốn ngoài ngân sách đang rất khó khăn cả về công việc và khả năng thanh toán. Như trên đã phân tích các nhà thầu Việt Nam vốn nhỏ mà đặc điểm xây dựng là phải vay tiền ngân

hàng ứng vốn làm trước rồi mới được Chủ đầu tư thanh toán sau, nên nếu Chủ đầu tư chậm trả thì nhà thầu “chết” chắc! Vừa không có tiền trả vật tư, nhân công vừa phải lo lãi vay ngân hàng (nhất là giai đoạn đầu 2023 lãi suất lên tới 12%-14%). Trong bối cảnh ấy một số nhà thầu còn cố sống cố chết đấu thầu bằng mọi giá để cứu doanh nghiệp trước mắt nhưng như vậy càng làm càng lỗ, càng thấy gần hơn nguy cơ phá sản!

Trước thực trạng đó quan điểm của Hiệp hội nhà thầu xây dựng cho rằng để tái định vị giúp doanh nghiệp phát triển bền vững – khâu đầu tiên cũng là khâu then chốt là xây dựng hệ thống khung pháp lý để bảo vệ quyền lợi cho các nhà thầu xây dựng trong quan hệ kinh tế với các chủ đầu tư trong lĩnh vực hợp đồng – một số ý kiến cho rằng trong luật dân sự đã đề cập đến xử lý tranh chấp giữa các bên, tuy nhiên thực tế các hợp đồng xây dựng nếu chỉ giải quyết bằng luật dân sự thì luôn bị kéo dài cả chục năm mà vẫn không giải quyết được. Và các chủ đầu tư vẫn sẽ tiếp tục chây ỳ nếu không nói là vô hiệu. Chính vì vậy Hiệp hội đã nhiều lần lấy kiến nghị với các bộ chuyên ngành, Chính phủ, Quốc hội là cần đưa vấn đề này vào các luật chuyên ngành như Luật xây dựng, Luật đấu thầu để đảm bảo quyền bình đẳng cho các nhà thầu xây dựng trước các Chủ đầu tư – Đó là điều kiện để các nhà thầu tồn tại!

Vấn đề thứ hai để có thể phát triển bền vững đối với các doanh nghiệp xây dựng chính là vấn đề đào tạo, bồi dưỡng tay nghề cho đội ngũ cán bộ, công nhân xây dựng. Từ thực tế là hiện nay các doanh nghiệp xây dựng đã cổ phần hoá hết mà vốn lại nhỏ nên khả năng tự đào tạo là rất khó. Trước kia còn có các trường đào tạo nghề được cung cấp vốn ngân sách hoạt động nhưng hiện nay mô hình đã thay đổi, các doanh nghiệp phải độc lập tự lo mà trình độ công nghệ, kỹ thuật thì ngày càng hiện đại, phức tạp. Doanh nghiệp không kịp update sẽ bị đào thải khỏi thị trường!

Chính từ nhận thức đó, Hiệp hội nhà thầu xây dựng đã tích cực triển khai việc liên kết giữa các doanh nghiệp xây dựng để tổ chức việc cùng hợp tác trong

công tác đào tạo (kể cả hợp tác với nước ngoài trong việc đào tạo chuyên gia về phát triển công trình ngầm đô thị).

Về tái cơ cấu doanh nghiệp, các doanh nghiệp xây dựng cần đánh giá lại kế hoạch sxkd của mình trong năm 2023, xác định cụ thể định hướng sxkd trong bối cảnh bất động sản, tín dụng như hiện nay – ví dụ Vinaconex là một Tổng công ty mạnh trong lĩnh vực xây dựng những năm trước tham gia ở cả lĩnh vực đầu tư hoạt động tài chính và thi công xây lắp. Trong bối cảnh hiện nay, Tổng công ty tập trung vào mục tiêu xây lắp trong đó chủ yếu tập trung vào các dự án đầu tư công trọng điểm nên khả năng doanh thu 2023 vẫn có thể đạt tới 18.000 tỷ đảm bảo đủ công ăn việc làm cho đơn vị.

Trên cơ sở năng lực cụ thể của từng đơn vị, các doanh nghiệp xây dựng phải tục sự định vị lại thị trường, tái cấu trúc về cơ cấu sản phẩm, hoạt động kinh doanh của đơn vị mình để có thể vượt qua giai đoạn khó khăn này.

Doanh nghiệp gỗ Việt Nam tái định vị để phát triển bền vững

*Ngô Sỹ Hoài, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký
Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (VIFOREST)*



Nội dung

1. Rừng và gỗ trong tầm nhìn thời đại
2. Rừng và công nghiệp gỗ Việt Nam
3. Việt Nam chế biến và thương mại gỗ
4. Thực trạng doanh nghiệp gỗ Việt
5. Doanh nghiệp gỗ Việt chuyển đổi để phát triển
6. Kết luận

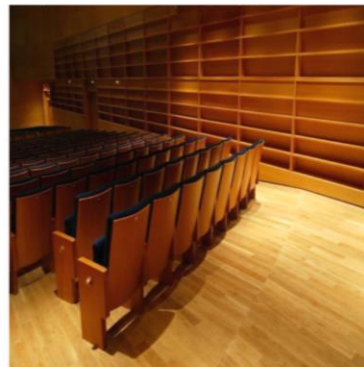
1. Rừng và Gỗ trong tầm nhìn thời đại

1.1. Gỗ và tác động giảm phát thải: thay 1 tấn bê tông bởi 1 m³ gỗ = giảm 1 tấn CO₂



1.2. Gỗ - Vật liệu “xanh”, vật liệu thân thiện nhất với môi trường, có khả năng tái tạo.

- Gỗ là vật liệu xây dựng tốt nhất & thân thiện môi trường:
 - Có khả năng tái chế và tái tạo
 - Ít nước thải/rác thải từ chế biến
 - Tiêu tốn ít năng lượng
 - Cách điện tốt hơn
 - Lưu giữ carbon
- “Wood is good” & “W4W – Wood for World” (Gỗ rất tốt và Gỗ cho/vì thế giới)
- **Cung nhiều hơn cầu !!!**



1.3. Quan niệm sai: khan hiếm gỗ !



1.4. Tiến hóa sử dụng gỗ:

Thời kỳ tiền sử: Gỗ chỉ làm các công cụ thô sơ



1.5. Gỗ cho phép các nhà thiết kế/KTS thỏa sức sáng tạo



1.6. Nếu không khai thác và sử dụng, rừng & gỗ gây phát thải Mỹ:

- Tăng trưởng gỗ cây đứng 320 m³ gỗ cứng/năm, chỉ khai thác 110 tr m³;
- Gỗ bị mục & phân hủy do không được khai thác làm phát thải 160 triệu tấn CO₂ mỗi năm !

1.7. Công nghệ gỗ và các nhóm sản phẩm mới thay đổi thương mại gỗ toàn cầu



1.8. Dịch chuyển hai chiều của CNG TG



1.9. Thay đổi: Thương mại dựa trên phát triển xanh



3. Các thách thức của công nghiệp gỗ Việt

- **Phát triển theo chiều rộng dựa trên 2 lợi thế so sánh:**
 - ✓ Nguyên liệu giá rẻ, chất lượng thấp (keo trồng ngắn ngày và gỗ cao su chặt để tái canh);
 - ✓ Nhân công giá rẻ (250 – 350 USD/tháng), có thể thiếu nhân công trong tương lai
- **Quy mô nhỏ, hạn chế về thiết bị và công nghệ, năng suất lao động thấp**
 - ✓ Khoảng 6.000 DN, chủ yếu vừa và nhỏ, có gần 3.000 DN tham gia xuất/nhập khẩu, 340 làng nghề gỗ tập hợp DN nhỏ và siêu nhỏ, quy mô hộ;
 - ✓ Nhiều DN mới hình thành, hạn chế nguồn lực hiện đại hóa sản xuất.
- **Đảm bảo gỗ hợp pháp**
 - ✓ Đảm bảo gỗ hợp pháp là câu hỏi "tồn tại hay không tồn tại!"
 - ✓ Rừng FSC: gần 300.000 ha;
 - ✓ Nhập khẩu gỗ từ trên 100 quốc gia, khó truy xuất;
 - ✓ VPA/FLEGT tiền án nhiều bất trắc.
- **Thiếu năng lực thiết kế và thương hiệu**
 - ✓ Gia công cho người nước ngoài;
 - ✓ Giá trị gia tăng thấp.
- **Rủi ro phòng vệ thương mại và mất thị trường**
 - ✓ Dịch chuyển CNG
 - ✓ Hàn Quốc áp thuế CBPG gỗ dán VN;
 - ✓ Hoa Kỳ điều tra gỗ dán; tủ bếp và bàn trang điểm;
 - ✓ USTR: Điều tra 301;
 - ✓ Canada áp thuế CBPG và TCSX ghế ngồi bọc đệm....

2. Lâm nghiệp và công nghiệp gỗ ở Việt Nam

Lâm nghiệp

- Mất rừng nghiêm trọng sau chiến tranh VN (tỷ lệ che phủ rừng giảm xuống 20 – 23% (1975 – 1990s);
- Đất lâm nghiệp: 14,6 triệu ha (10,3 triệu ha rừng tự nhiên + 4,6 triệu ha rừng trồng);
- Thay đổi quyền hưởng dụng đất lâm nghiệp từ 1986, nhiều chương trình trồng rừng lớn được thực thi, tàn che rừng tăng trên 42% (2020); hiện có trên 3 triệu ha rừng trồng thương mại cung cấp 40 triệu m3 gỗ/năm;
- Từ 2016: Cấm khai thác gỗ từ rừng tự nhiên;
- Thử nghiệm các cơ chế tài chính đổi mới: PFES (PES) thu US\$ 140 triệu/năm và chi trả cho người dân bảo vệ và phát triển rừng;
- REDD+ đã trải qua giai đoạn chuẩn bị sẵn sàng, chuyển sang thời kỳ chi trả dựa vào kết quả (Chương trình FCPF);

Công nghiệp gỗ

- Tăng trưởng xuất khẩu nhanh và liên tục dựa vào 2 lợi thế so sánh:
 - Chi phí nhân công còn thấp (US\$ 250 – 300/tháng);
 - Nguyên liệu gỗ rừng trồng khá dồi dào (trên 3 triệu ha rừng thương mại; (chủ yếu là rừng keo), khai thác sau 4 – 5 năm + 1 triệu ha trang trại cao su).
- Thị trường nội địa: 3,5 tỷ USD năm 2022, 5,0 tỷ năm 2025 và 6,0 tỷ năm 2030;
- Xuất khẩu: 14,8 tỷ USD năm 2021; 20 tỷ USD năm 2025
- Cần phải thay đổi tư duy: Tiếp tục phát triển theo hướng thâm dụng lao động và nguyên liệu giá rẻ hay hiệu quả chi phí/đầu tư cao hơn ???

Xuất khẩu G&SPG 2021

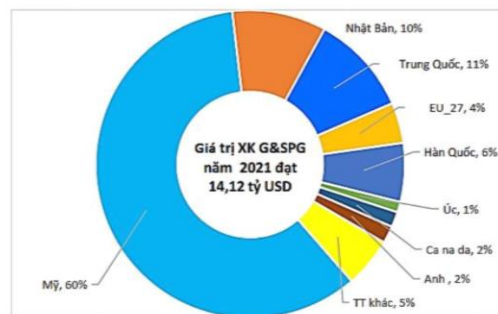
Xuất khẩu

Năm 2021 xuất khẩu 14,8 tỷ USD, tăng 19,7% so với năm 2020

Thị trường	2020	2021	Thay đổi 2021/ 2020 (%)
Mỹ	6.976.392.746	8.408.733.836	20.5%
Nhật Bản	1.266.559.407	1.389.888.175	9.7%
Trung Quốc	1.208.432.768	1.488.781.383	23.2%
EU	536.690.436	597.762.643	11.4%
Hàn Quốc	816.741.385	869.360.487	6.4%
Úc	159.085.119	154.425.110	-2.9%
Canada	215.684.625	226.381.576	5.0%
Hong Kong	9.566.202	3.946.677	-58.7%
Ấn Độ	25.000.154	19.519.508	-21.9%
Đài Loan	69.692.192	73.314.420	5.2%
Malaysia	75.492.233	123.398.179	63.5%
Anh	222.245.370	254.440.533	14.5%
Thái Lan	50.838.597	62.384.897	22.7%
Indonesia	13.080.928	20.114.649	53.8%
Philippines	10.659.367	16.818.434	57.8%
TT khác	357.696.631	416.127.424	16.3%

Xuất khẩu G&SPG 2021

Thị trường xuất khẩu



Các nhóm SPG xuất khẩu chính

Đồ gỗ nội/ngoại thất 11,7 tỷ USD	Dăm gỗ 2,7 tỷ USD
Các loại ván công nghiệp 0,8 tỷ USD	Viên nén gỗ 0,78 tỷ USD

Nhập khẩu G&SPG 2021

Nhập khẩu (chủ yếu gỗ tròn, gỗ xẻ và các loại ván công nghiệp)

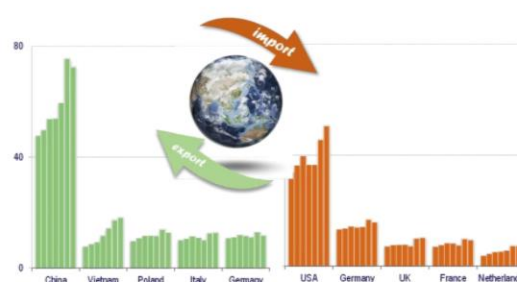
Mặt hàng	Năm 2021			So với năm 2020 (%)		
	Lượng (m³)	Trị giá (nghìn USD)	Đơn giá (USD/m³)	Lượng	Trị giá	Đơn giá
Gỗ xẻ	2,770,905	1,094,374	395	8.1	28.9	19.2
Gỗ tròn	1,883,246	510,948	271.3	-3.3	-2.1	1.2

- Nhập khẩu 322 loại gỗ
- Từ 108 quốc gia

Các nước xuất/nhập khẩu

Major furniture exporting countries, 2016-2022
US\$ billion

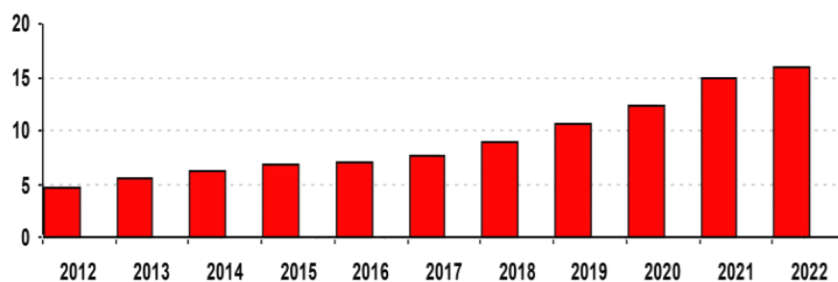
Major furniture importing countries, 2016-2022
US\$ billion



Source: CSIL

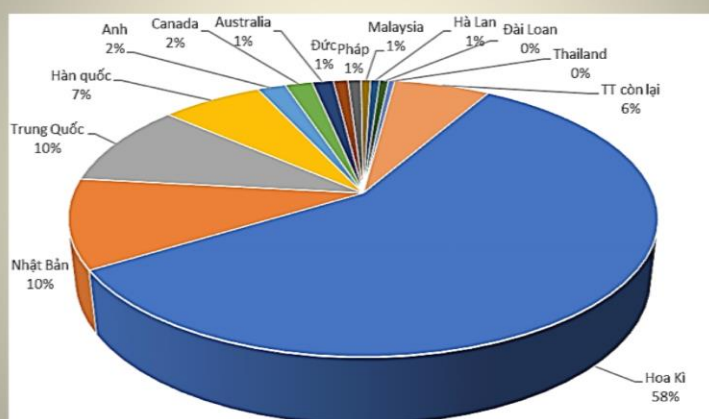
2022: preliminary estimates

Tăng trưởng xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ 2012 – 2022 (ĐVT: tỷ USD)



Nguồn: Tổng cục Hải quan

Các thị trường xuất khẩu



Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tới các thị trường tháng 12 và năm 2022

Thị trường	Tháng 12/2022 (Nghìn USD)	So với tháng 12/2021 (%)	Năm 2022 (Nghìn USD)	So với năm 2021 (%)	Tỷ trọng (%)	
					Năm 2022	Năm 2021
Tổng	1.309.407	-8,4	16.011.148	8,1	100,0	100,0
Mỹ	677.976	-18,9	8.660.059	-1,3	54,1	58,2
Trung Quốc	156.537	22,4	2.151.488	43,8	13,4	10,1
Nhật Bản	169.941	18,4	1.887.368	31,4	11,8	9,7
Hàn Quốc	99.522	8,5	1.024.242	15,3	6,4	6,0
EU	70.352	-8,1	655.684	5,9	4,1	4,2
Pháp	16.635	23,5	134.852	17,1	0,8	0,8
Đức	11.029	-41,1	127.771	-3,2	0,8	0,9
Hà Lan	14.233	37,0	86.534	-7,2	0,5	0,6
Bỉ	3.986	-36,9	70.924	12,2	0,4	0,4
Đan Mạch	4.840	-14,6	46.981	1,8	0,3	0,3
Tây Ban Nha	3.871	-21,5	39.215	5,5	0,2	0,3
Thụy Điển	3.501	-22,2	32.847	7,4	0,2	0,2
Ba Lan	2.489	6,5	29.949	31,1	0,2	0,2
Italia	3.152	-12,8	29.927	-6,8	0,2	0,2
Ái Len	2.136	-12,7	23.761	13,0	0,1	0,1
Ruman	911	-12,9	8.102	27,1	0,1	0,0
Bồ Đào Nha	605	-2,0	5.787	64,0	0,0	0,0
Hy Lạp	498	14,1	3.298	28,7	0,0	0,0
Bungari	559	394,5	2.828	63,4	0,0	0,0
Croatia	548	158,8	2.241	81,8	0,0	0,0
Slovenia	245	215,7	2.122	69,5	0,0	0,0
CH Séc	121	-83,2	1.766	-30,3	0,0	0,0

Thị trường	Tháng 12/2022 (Nghìn USD)	So với tháng 12/2021 (%)	Năm 2022 (Nghìn USD)	So với năm 2021 (%)	Tỷ trọng (%)	
					Năm 2022	Năm 2021
...						
Ảrnh	36.711	-3,0	239.664	-10,2	1,8	1,8
Canada	15.968	-31,1	236.305	1,0	1,5	1,0
Australia	11.290	-41,7	187.307	11,0	1,2	1,1
Malaysia	13.633	-16,6	147.708	15,2	0,9	0,9
Đài Loan	6.411	-19,1	88.185	17,0	0,6	0,5
Thái Lan	7.300	-5,1	89.333	4,7	0,4	0,4
Singapore	4.575	25,3	43.979	44,1	0,3	0,2
Ả Rập Xê Út	3.347	25,1	38.199	-2,3	0,2	0,3
Indonesia	5.497	296,5	36.106	76,3	0,2	0,1
Mexico	2.469	-14,3	30.298	39,3	0,2	0,2
Ấn Độ	3.752	85,3	31.448	54,5	0,2	0,1
UAE	2.320	8,8	29.059	-3,4	0,2	0,2
New Zealand	1.451	-53,7	28.124	-8,2	0,2	0,2
Campuchia	2.705	-2,5	28.122	13,8	0,2	0,2
Philippines	1.625	-7,6	19.620	12,7	0,1	0,1
Châu	1.259	-69,0	14.227	-38,2	0,1	0,2
Puerto Rico	686	-76,0	13.195	-24,8	0,1	0,1
Andorra	503	544,3	12.259	316,7	0,1	0,0
Nam Phi	383	-64,9	8.943	28,1	0,1	0,0
Ái Cập	684	-10,9	8.281	49,4	0,1	0,0
Thụy Sĩ	525	-30,8	1.676	4,4	0,0	0,0
Israel	600	7,4	6.409	12,6	0,0	0,0
Thổ Nhĩ Kỳ	1.915	700,6	6.068	82,5	0,0	0,0
Reunion	2.249	1886,9	5.953	483,3	0,0	0,0
Lào	178	-78,4	5.573	-37,9	0,0	0,1
Hồng Kông	532	13,6	5.078	17,5	0,0	0,0
Nga	798	-26,9	3.970	-48,4	0,0	0,1
Geocodia	113	-74,7	3.224	29,1	0,0	0,0
Uzbekistan	30	-99,1	3.168	71,8	0,0	0,0
Kazakhstan	323	-54,9	3.156	-60,5	0,0	0,1
Đài	345	-6,1	2.819	-22,9	0,0	0,0

Mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ xuất khẩu trong tháng 12 và năm 2022

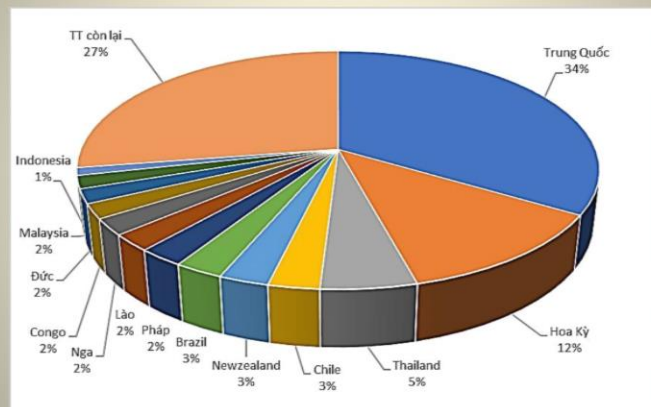
Mặt hàng	Tháng 12/2022 (Nghìn USD)	So với tháng 12/2021 (%)	Năm 2022 (Nghìn USD)	So với năm 2021 (%)	Tỷ trọng (%)	
					Năm 2022	Năm 2021
Tổng	1.309.407	-8,4	16.011.148	8,1	100,0	100,0
Đồ nội thất phòng khách và phòng ăn	247.846	-14,6	3.048.435	0,5	19,0	20,5
Ghế khung gỗ	251.607	-27,2	2.946.863	-16,6	18,4	23,8
Dầm gỗ	225.070	61,1	2.685.796	54,9	16,8	11,7
Đồ nội thất phòng ngủ	166.781	-19,5	2.270.610	11,4	14,2	13,8
Gỗ, ván và ván sàn	140.614	-33,8	1.875.877	-7,0	11,7	13,6
Đồ nội thất nhà bếp	104.037	6,1	1.320.906	38,5	8,2	6,4
Viên nén gỗ	96.300	120,4	778.488	83,6	4,9	2,9
Đồ nội thất văn phòng	28.362	-28,6	370.255	-15,9	2,3	3,0
Cửa gỗ	3.389	-16,2	50.115	31,1	0,3	0,3
Đồ gỗ mỹ nghệ	3.720	16,1	31.427	32,1	0,2	0,2
Khung gác	351	-4,8	4.489	6,5	0,0	0,0

NHẬP KHẨU GỖ NĂM 2022: 3 tỷ USD



Mặt hàng	Năm 2021			So với năm 2020 (%)		
	Lượng (m³)	Trị giá (nghìn USD)	Đơn giá (USD/m³)	Lượng	Trị giá	Đơn giá
Gỗ xẻ	2,770,905	1,094,374	395	8.1	28.9	19.2
Gỗ tròn	1,883,246	510,948	271.3	-3.3	-2.1	1.2

Các nước cung ứng gỗ cho VN 2020



LOẠI GỖ NHẬP KHẨU CHỦ LỰC



2021

- Nhập khẩu 322 loại gỗ
- Từ 108 quốc gia



DAI GỖ NHẬP KHẨU CHỦ LỰC

Thị trường	Năm 2021			So với năm 2020 (%)			Tỷ trọng theo lượng (%)	
	Lượng (m ³)	Trị giá (nghìn USD)	Đơn giá (USD/m ³)	Lượng	Trị giá	Đơn giá	Năm 2021	Năm 2020
Tổng	6.323.964	2.157.701	341,2	2,9	16,3	13,0	100,0	100,0
Thông	1.314.269	325.205	247,4	33,6	53,7	15,1	20,8	16,0
Tần bì	426.859	99.560	233,2	-14,0	-9,8	4,9	6,7	8,1
Dương	418.612	174.316	416,4	-10,9	22,3	37,2	6,6	7,6
Lim	380.987	157.351	413,0	-6,6	-2,7	4,2	6,0	6,6
Sồi	301.192	170.442	565,9	1,6	21,3	19,4	4,8	4,8
Gỗ	273.419	103.340	378,0	-3,7	-3,3	0,4	4,3	4,6
Bạch đàn	258.403	55.739	215,7	19,2	25,3	5,1	4,1	3,5
Hương	179.272	85.070	474,5	27,0	52,4	20,0	2,8	2,3
Đẻ gai	61.171	26.870	439,3	28,8	50,0	16,5	1,0	0,8
Teak	59.828	28.108	469,8	60,1	53,9	-3,9	0,9	0,6
Cao su	48.591	15.412	317,2	129,2	112,8	-7,2	0,8	0,3
Xoan	47.466	16.885	355,7	-24,4	-21,1	4,4	0,8	1,0
Văn sam	45.596	13.342	292,6	-3,6	28,5	33,3	0,7	0,8
Óc chó	39.839	44.251	1110,7	-11,4	28,8	45,4	0,6	0,7
Sến	33.270	11.086	333,2	-19,6	-22,5	-3,6	0,5	0,7
Cẩm xe	25.639	13.876	541,2	60,3	91,1	19,2	0,4	0,3
Hồ đào	22.923	8.550	373,0	270,0	253,3	-4,5	0,4	0,1
Tuyết tùng	20.933	5.143	245,7	6,0	28,4	21,1	0,3	0,3
Gụ	20.817	11.217	538,8	48,2	47,8	-0,3	0,3	0,2
Thích	20.256	10.101	498,7	73,6	71,9	-1,0	0,3	0,2
Bằng lăng	19.005	5.131	270,0	34,2	35,4	0,9	0,3	0,2
Trần	18.738	6.480	345,8	-18,4	2,8	25,9	0,3	0,4
Linh sam	13.780	3.902	283,2	-20,7	3,9	31,0	0,2	0,3
Điều	13.200	3.006	227,8	53,1	66,5	8,7	0,2	0,1
Anh đào	10.687	5.326	498,4	23,8	76,4	42,5	0,2	0,1

3. Thực trạng doanh nghiệp gỗ Việt

- Trên 6.000 doanh nghiệp, chủ yếu vừa và nhỏ, bao gồm 800 DN FDI (13%);
- Trên 500.000 lao động;
- 340 làng nghề gỗ với hàng trăm ngàn doanh nghiệp siêu nhỏ;
- 16.000 cơ sở chế biến gỗ và lâm sản ngoài gỗ quy mô HGĐ;

Thách thức

- **Phát triển theo chiều rộng dựa trên 2 lợi thế so sánh:**
 - ✓ Nguyên liệu giá rẻ, chất lượng thấp (keo trồng ngăn ngậy và gỗ cao su chặt để tái canh);
 - ✓ Nhân công giá rẻ (250 – 350 USD/tháng), có thể thiếu nhân công trong tương lai
- **Quy mô nhỏ, hạn chế về thiết bị và công nghệ, năng suất lao động thấp**
 - ✓ Trên 5.000 DN, chủ yếu vừa và nhỏ, có gần 3.000 DN tham gia xuất/nhập khẩu, 340 làng nghề gỗ;
 - ✓ Nhiều DN mới hình thành, hạn chế nguồn lực hiện đại hóa sản xuất.
- **Rủi ro gỗ bất hợp pháp**
 - ✓ Đảm bảo gỗ hợp pháp là câu hỏi "tồn tại hay không tồn tại"
 - ✓ Rừng FSC: gần 300.000 ha;
 - ✓ Nhập khẩu gỗ từ trên 100 quốc gia, khó truy xuất;
 - ✓ VPA/FLEGT tiền án nhiều bất trắc.
- **Thiếu năng lực thiết kế và thương hiệu**
 - ✓ Gia công cho người nước ngoài;
 - ✓ Giá trị gia tăng thấp.
- **Phụ thuộc quá nhiều vào thị trường Mỹ, rủi ro phòng vệ thương mại và mất thị trường**
 - ✓ Dịch chuyển CNG
 - ✓ Hà Quốc áp thuế CBPG gỗ dán VN;
 - ✓ Hoa Kỳ điều tra gỗ dán;
 - ✓ USTR: Điều tra 301;
 - ✓ Canada áp thuế CBPG và TCSX ghé ngò bực đệm....



4. Doanh nghiệp gỗ Việt chuyển đổi để phát triển

- ✓ *Liên kết theo chuỗi giá trị, chuyển đổi theo hướng phát triển theo chiều sâu;*
- ✓ *Đổi mới công nghệ, thiết bị, chuyển đổi thương mại xanh & kinh tế xanh;*
- ✓ *Tăng cường trách nhiệm giải trình (DDS), chế biến và thương mại có trách nhiệm; kinh tế tuần hoàn;*
- ✓ *Tăng cường năng lực thiết kế, xây dựng thương hiệu gỗ Việt;*
- ✓ *Thương mại điện tử, đa dạng hóa thị trường*



5. Kết luận

- Việt Nam có lợi thế chế biến và xk sản phẩm gỗ và đã trở thành trung tâm chế biến gỗ lớn trên thế giới;
- Ngành công nghiệp gỗ cần tái định vị theo hướng tăng trưởng theo chiều sâu, tăng trưởng xanh
- DN gỗ cần tăng cường quản trị rủi ro, chế biến và thương mại gỗ có trách nhiệm và bền vững;

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

TS MẠC QUỐC ANH

Phó chủ tịch - Tổng Thư ký

Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa thành phố Hà Nội

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là một bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế, đóng góp ngày càng lớn trong phát triển kinh tế - xã hội. Do vậy, việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho khu vực doanh nghiệp này là hết sức cần thiết. Để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần phải có sự vào cuộc của Nhà nước, sự nỗ lực vươn lên của chính doanh nghiệp và sự hỗ trợ giúp đỡ của các hiệp hội.

Cộng đồng doanh nghiệp nhỏ và vừa đã không ngừng phát triển, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của Thủ đô, tạo nên 45% GRDP, đóng góp trên 30% ngân sách cho Thành phố, tạo công ăn việc làm cho hơn 50% lao động. Đội ngũ doanh nghiệp, doanh nhân Thủ đô mặc dù gặp không ít khó khăn thách thức, đặc biệt sau đại dịch Covid-19, nhưng đến nay vẫn cố gắng phục hồi ổn định sản xuất kinh doanh.

Đặc biệt, thành phố Hà Nội tiếp tục cải thiện môi trường kinh doanh, phát triển doanh nghiệp và thu hút đầu tư. Trong tháng 2 có 2.045 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký là 23.482 tỷ đồng, tăng 48% về số lượng doanh nghiệp và . Lũy kế 2 tháng đầu năm, có 3.691 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký là 38.218 tỷ đồng, tăng 2% về số lượng doanh nghiệp. Tổng số doanh nghiệp đăng ký trên địa bàn thành phố hiện có 353.704 doanh nghiệp. Ngoài ra, thành phố tiếp tục thực hiện các giải pháp hỗ trợ sản xuất, kinh doanh như thực hiện đầy đủ các chính sách mới ban hành của Chính phủ về miễn, giảm, gia hạn thời hạn nộp thuế, phí; hỗ trợ lãi suất cho vay; hỗ trợ tiền thuê nhà cho

người lao động; hỗ trợ cho vay tín dụng các đối tượng ưu tiên, Thành phố đã ban hành Kế hoạch hỗ trợ Doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2020 - 2025

Tuy nhiên trong thời gian qua các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ rất cần sự hỗ trợ từ phía Nhà nước để doanh nghiệp tiếp tục ổn định phát triển sản xuất kinh doanh. Do vậy những giải pháp từ phía như nước cần hỗ trợ như sau:

1. Giải pháp đối với Nhà nước

- *Tạo môi trường sản xuất - kinh doanh thuận lợi.* Nhà nước cần tăng cường cải cách thủ tục đăng ký kinh doanh thành lập doanh nghiệp, thực hiện tốt cơ chế “một cửa liên thông” trong đăng ký kinh doanh. Tiếp tục mở rộng các hình thức đăng ký kinh doanh như đăng ký kinh doanh trực tuyến để tạo điều kiện cho doanh nghiệp sớm gia nhập thị trường và giảm các chi phí không cần thiết cho doanh nghiệp. Cải cách hành chính trong thủ tục, quy trình nộp thuế và hoạt động của các tổ chức tín dụng,...

- Phát triển đồng độ các loại thị trường như thị trường tài chính, tiền tệ, chứng khoán, bất động sản, khoa học, công nghệ và thị trường lao động để giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận các nguồn lực đầu vào cũng như giải quyết các vấn đề đầu ra.

- *Đa dạng hóa các kênh tiếp cận vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.* Trong thực tế, doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận vốn từ nhiều nguồn khác nhau, nhưng tiếp cận vốn từ các tổ chức tín dụng vẫn là kênh chính và quan trọng đối với khu vực doanh nghiệp này. Do vậy, để tháo gỡ khó khăn, Chính phủ cần tăng cường hỗ trợ việc cung cấp thông tin, tình hình hoạt động và khả năng chi trả của doanh nghiệp. Từ đó, khuyến khích các tổ chức tín dụng liên kết, tạo nên một hệ thống dữ liệu về doanh nghiệp nhỏ và vừa, cũng như minh bạch các tiêu chí cần thiết về tiếp cận tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đồng thời, có cơ chế khuyến khích đối với các tổ chức tín dụng thực hiện hiệu quả hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Tăng cường hỗ trợ thông tin thị trường và xúc tiến thương mại cho các doanh nghiệp. Do hạn chế về tài chính và nhân lực nên các doanh nghiệp nhỏ và

vừa rất khó có thể tự mình nghiên cứu thị trường và xúc tiến thương mại, do vậy Nhà nước cần có những biện pháp, chính sách cung cấp thông tin thị trường, xúc tiến thương mại.

Từ những giải pháp trên của Nhà nước, doanh nghiệp phải chủ động tiếp cận và thụ hưởng chính sách đó, bên cạnh đó doanh nghiệp cần có cán bộ đủ điều kiện để thực hiện phải am hiểu chính sách pháp luật Nhà nước và kiến thức về ngành nghề sản xuất kinh doanh. Do vậy giải pháp của Doanh nghiệp cụ thể là:

2. Giải pháp đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Chính Phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và đã ban hành Chương trình Hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025, các doanh nghiệp chủ động nắm bắt thông tin từ các bộ, ngành, địa phương, các tổ chức hiệp hội để cùng triển khai thực hiện.

- *Các doanh nghiệp phải : Hoàn thiện cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp thích ứng với điều kiện hội nhập.* Đây là vấn đề hết sức quan trọng nhằm phát huy và sử dụng tốt nguồn nhân lực cũng như các nguồn lực khác của doanh nghiệp, trên cơ sở đó nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp. Chỉ có cơ cấu, tổ chức hợp lý thì doanh nghiệp mới có điều kiện mở rộng phát triển sản xuất - kinh doanh một cách hiệu quả.

- *Tăng cường nâng cao trình độ chuyên môn nguồn nhân lực.* doanh nghiệp vừa phải tăng cường đào tạo, bồi dưỡng phát huy nguồn nhân lực hiện có, vừa phải tạo môi trường thuận lợi để thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao từ bên ngoài, song song với việc làm này là cần tổ chức sắp xếp bộ máy quản lý của doanh nghiệp một cách gọn nhẹ, hoạt động hữu hiệu.

- *Tăng cường đổi mới khoa học - công nghệ.* Cần nâng cao nhận thức về vai trò của khoa học - công nghệ trong nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tập trung ứng dụng tiến bộ khoa học - công nghệ trong sản xuất - kinh doanh. Định vị rõ được vị thế của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị và xây dựng, lựa chọn được định hướng, mục tiêu và chiến lược phát triển công nghệ của

doanh nghiệp. Ngoài ra, doanh nghiệp cần đẩy mạnh chuyên môn hóa, tích cực tham gia các chuỗi gia công, chế biến toàn cầu để nâng cao trình độ quản lý cũng như năng lực áp dụng công nghệ.

- *Đẩy mạnh đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại và xây dựng thương hiệu.* Doanh nghiệp cần hình thành, xây dựng bộ phận marketing có cán bộ trình độ chuyên môn cao, có kinh nghiệm điều tra và dự báo thị trường, trên cơ sở đó giúp chủ doanh nghiệp hoạch định chiến lược kinh doanh một cách có hiệu quả. Tập trung xây dựng thương hiệu doanh nghiệp để thu hút các nguồn lực từ bên ngoài như vốn, công nghệ, nhân lực cũng như dễ dàng hơn trong thu hút các đối tác, mở rộng thị trường, trên cơ sở đó nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

- *Tăng cường liên doanh, liên kết.* Trong bối cảnh hiện nay việc liên doanh, liên kết trong hoạt động sản xuất - kinh doanh đóng vai trò quan trọng. Do vậy, để nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường các doanh nghiệp cần phải tăng cường liên doanh, liên kết. Theo đó cần xác định đúng điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp, xác định đúng các hình thức, phương thức liên doanh, liên kết để phát huy tốt hiệu quả từ liên doanh, liên kết.

- Cần tăng cường xây dựng văn hóa doanh nghiệp nhằm tạo ra sự khác biệt, trên cơ sở đó nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Giải pháp đối với hiệp hội

- Các hiệp hội, nhất là hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa cần tăng cường sự liên kết, hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa để giúp hội viên phát huy được thế mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Phát huy vai trò trong tập hợp các đề xuất của các hội, kiến nghị các cơ quan có thẩm quyền để tháo gỡ những vướng mắc phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Xây dựng, xác định các phương hướng liên kết, liên doanh và hợp tác trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trên cơ sở tự nguyện của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, từ đó phát huy sở trường, thế mạnh của nhau, bảo vệ quyền lợi chính

đáng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên thương trường. Tăng cường hơn nữa mối quan hệ hợp tác giữa các hiệp hội doanh nghiệp nhằm nâng cao vị thế và uy tín của cộng đồng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực, nhất là đào tạo về công tác quản trị doanh nghiệp, marketing, kỹ năng đàm phán, tăng cường thụ hưởng các chính sách hỗ trợ từ phía các cơ quan quản lý Nhà nước.

- Các Doanh nghiệp thường xuyên giao lưu trao đổi kinh nghiệm của nhau tại các phong trào thể dục thể thao và café Doanh nhân để cùng nhau chia sẻ hỗ trợ để phát triển.

Kinh nghiệm từ hoạt động của Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa chúng tôi trong năm qua đã thực hiện các giải mà Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ & vừa Hà Nội đã hỗ trợ doanh nghiệp với 10 sự kiện nổi bật năm 2022 như sau:

1. Tổ chức “Lễ tôn vinh Doanh nhân, Doanh nghiệp Thăng Long 2022” với chủ đề “Văn hoá Doanh nghiệp hội nhập, phát triển”.

2. Trồng cây công đức tại khu vực Đền Trung, huyện Ba Vì, xây dựng tặng các ngôi nhà Đại đoàn kết tại Sóc Sơn, Mỹ Đức, Thường Tín, Ứng Hòa, Sơn Tây, Hương Sơn; Mỹ Đức, Yên Bái. Trao quà cho các em học sinh tại Cầu Giấy, Đông Anh, Mê Linh, Mỹ Đức, Ứng Hòa. Hỗ trợ ủng hộ ASXH như Nâng bước chân mẹ, trao tặng 1000 chiếc quạt, 1000 phong bì tại Quảng Trị, “Đại lễ cầu siêu bên dòng sông Thạch Hãn.

3. Tổ chức thành công Đại hội 08 chi bộ, kết nạp đảng viên vượt kế hoạch, thành lập thêm 01 chi bộ mới Công ty M21.

4. Thành lập 02 CLB mới tại TPHCM: CLB Liên kết doanh nghiệp Việt Nam (VBCA), CLB Sức Sống mới QUEEN LIFESTYLES và 01 CLB SME 9497 tại Hà Nội. Hiệp hội mở 02 văn phòng đại diện phía nam. Các chi hội, CLB, hội trực thuộc tổ chức hoạt động kết nối giao thương 1:1 hàng tháng.

5. Khai trương “Điểm giới thiệu và bán sản phẩm OCOP đầu tiên” tại quận Long Biên.

6. Tổ chức các chương trình đào tạo với nhiều chuyên đề khác nhau, thông qua các chương trình hỗ trợ từ kinh phí Nhà nước.

7. Tham gia các Hội thảo của dự án Lab - Movie (Labour Market Observatory in Vietnam universities được quỹ Erasmus+ của Liên minh châu Âu tại Trường Đại học Kinh tế & QTKD - Đại học Thái Nguyên, Đại học Hạ Long, Padova - Bồ Đào Nha. Hội thảo dự án Motive tại Đại học Nội vụ tại Quảng Nam, Học viện Báo chí & Tuyên truyền (AJC), Bologna - Italy.

8. Ký kết MOU hợp tác toàn diện về đào tạo, tuyển dụng, nhận thực tập sinh, dự án khởi nghiệp cùng các trường Đại học: Đại học Quốc gia Hà Nội, Đại học Hà Nội, Đại học XH và NV, Đại học Ngoại Ngữ - Đại học QG Hà Nội, Đại học Kinh tế & QTKD - Đại học Thái Nguyên.

9. Caravan Hành Trình Nhân Ái, Âm áp tình xuân, Tiếp sức đến trường được thực hiện tại: Yên Bái, Cần Thơ, Ninh Thuận, Đắk Lắk.

10. Tổ chức giải Golf Outting hàng tháng, Giải golf Sao Vàng năm 2022.

TÁC ĐỘNG CỦA TÌNH HÌNH THẾ GIỚI TỚI KHẢ NĂNG THÚC ĐẨY NĂNG LỰC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA CÁC DOANH NGHIỆP

LÂM THÚY NGÀ

Giám đốc toàn quốc Khối khách hàng

Doanh nghiệp lớn, HSBC Việt Nam

Để hình dung ngắn gọn về những gì nền kinh tế thế giới đã trải qua trong thời gian vừa qua, theo tôi, hai từ ngữ mô tả chính xác nhất chính là: **BẤT ỔN** và **ĐẦY BIẾN ĐỘNG**.

Cả thế giới đã trải qua ba năm chống chọi với đại dịch Covid-19 mà những tác động của nó đều ảnh hưởng rõ ràng và lâu dài đối với cuộc sống của con người chúng ta. Khi các sân bay và đường sá trở nên ìu hiu với lệnh giãn cách xã hội, chúng ta đồng thời cũng bị giáng những đòn mạnh mẽ từ việc đứt gãy chuỗi cung ứng và khó khăn trong thương mại toàn cầu. Covid dần qua đi và Việt Nam là một trong những nền kinh tế nhanh chóng mở cửa trở lại hoàn toàn, những tưởng đó sẽ là thời điểm tuyệt vời cho một cú bật ngoạn mục sau những năm trì trệ, một lần nữa, căng thẳng quân sự Nga và Ukraine nổ ra lại đẩy thế giới vào một cơn khủng hoảng mới: khủng hoảng năng lượng. Những vấn đề địa chính trị toàn cầu và sự phân cực của các quốc gia đã khiến kinh tế thế giới rơi vào lạm phát nghiêm trọng. Năm 2022 là một bức tranh khá u ám khi lạm phát năng lượng gia tăng, các ngân hàng trung ương tăng lãi suất, giá cả tiêu dùng leo thang, thị trường bất động sản ảm đạm... Dù Việt Nam vẫn tận dụng được nhiều lợi thế về sản xuất, và đặc biệt là khi Trung Quốc vẫn còn kiên trì chính sách Zero Covid thời điểm đó, việc các quốc gia phương Tây, đặc biệt là Mỹ - thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với tỷ trọng 30% - thực hiện thắt chặt chi tiêu, hoàn toàn ảnh hưởng đến xuất khẩu. Tác động đó vẫn kéo dài cho đến

năm 2023, Việt Nam ghi nhận xuất khẩu trong hai tháng đầu năm nay giảm 10,3% so với cùng kì năm trước. Lạm phát năng lượng vẫn tăng cao, dù mức lạm phát toàn phần trong tháng 2/2023 chỉ ở mức 4,3%, thấp hơn mức mục tiêu của NHNN cho năm 2023, đà lạm phát vẫn mạnh.

Bên cạnh đó, chúng ta cũng dễ dàng nhận thấy những thay đổi nhanh chóng của thế giới trong thời gian vừa qua. Hơn bao giờ hết, những tiến bộ công nghệ, mục tiêu phát triển bền vững và các chiến lược ứng phó với rủi ro được đặt lên hàng đầu và trở nên rõ ràng.

Bắt đầu từ cuối năm ngoái và đặc biệt bùng nổ vào đầu năm nay, sự xuất hiện của ChatGPT, một chatbot trí tuệ nhân tạo có khả năng xử lý ngôn ngữ một cách tự nhiên, đã thu hút sự chú ý lớn trên toàn cầu, và đặt ra hàng loạt câu hỏi về cách AI có thể thay thế con người trong tương lai. Ngay tại Việt Nam của chúng ta, AI đã được nghiên cứu để thực hiện một số nhiệm vụ trong y tế, nhận dạng hình ảnh, eKYC, thanh toán mua sắm, dự đoán tiềm năng khách hàng... Hiện nay, những tiến bộ nổi bật của công nghệ dường như diễn ra hàng ngày. Chưa bao giờ thế giới thay đổi và tái định nghĩa lại cách chúng ta học tập, làm việc và sinh hoạt nhanh chóng như vậy.

Trong vấn đề phát triển bền vững, chúng ta đã và đang chứng kiến các quốc gia, trong đó có Việt Nam, cố gắng đẩy nhanh việc hiện thực hóa các mục tiêu khí hậu, tăng trưởng xanh, đặc biệt là khi vấn đề môi trường đang ngày càng nhanh chóng tác động đến đời sống người dân cũng như nền kinh tế của các quốc gia. Các nhà đầu tư nước ngoài có yêu cầu nhất định với các yếu tố bền vững trong hoạt động của doanh nghiệp Việt Nam. Người tiêu dùng ngày nay, đặc biệt là người trẻ, có xu hướng ưu tiên sử dụng sản phẩm, dịch vụ từ những doanh nghiệp có cam kết phát triển bền vững. Việt Nam có mục tiêu đạt mức cân bằng phát thải vào năm 2050. Đối với một quốc gia đang phát triển tập trung vào các hoạt động sản xuất, đây là một mục tiêu khá tham vọng. Tuy nhiên, Chính phủ Việt Nam đang thực hiện rất nghiêm túc với những thay đổi chính sách cụ thể

và khuyến khích hợp lý. Do đó, việc các doanh nghiệp điều chỉnh hoạt động và sản xuất để đi đúng theo định hướng của nhà nước là điều chắc chắn sẽ diễn ra.

Hoạt động trong môi trường kinh doanh đầy biến động và chứa nhiều yếu tố không chắc chắn, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp cũng chú trọng nhiều hơn trong việc đầu tư vào các chiến lược ứng phó với rủi ro từ các tác nhân bên ngoài với mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp phát triển bền vững hơn.

Đứng trước tình hình mới của thế giới, chúng ta đặt ra câu hỏi liệu các doanh nghiệp Việt Nam có khả năng thích ứng kịp thời trước những biến động này không? Theo tôi, câu trả lời là **PHẢI ĐƯỢC**.

Theo Báo cáo Chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (Global Innovation Index - GII) năm 2022 do Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) công bố vào tháng 9/2022, Việt Nam hiện đứng thứ 48 trong số 132 nền kinh tế về năng lực đổi mới sáng tạo, đồng thời đứng thứ ba trong khu vực Đông Nam Á, sau Singapore và Thái Lan. Việt Nam cũng là một trong ba nền kinh tế thu nhập trung bình có tốc độ tăng trưởng hiệu suất đổi mới nhanh nhất cho đến nay. Trong một thập kỷ vừa qua, Việt Nam đã có bước tiến bộ nhảy vọt khi tăng hơn 20 bậc. Như vậy, xét về nội tại, Việt Nam rõ ràng là một quốc gia có tinh thần đổi mới sáng tạo cao. Điều này cũng là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp tiếp tục cải thiện hoạt động sản xuất, kinh doanh nhằm nâng cao năng lực kinh tế.

Lấy ví dụ về phương thức bán hàng trong thời kỳ Covid. Khi các lệnh hạn chế đi lại được áp đặt, nhu cầu mua sắm trực tuyến của người dân tăng cao đột biến. Tỷ lệ người Việt sử dụng Internet mua sắm trực tuyến đã tăng từ 77% trong năm 2019, trước Covid, lên đến 88% trong năm 2020. Sau khi Covid qua đi, con số này có giảm nhẹ. Theo Sách Trắng Thương mại điện tử năm 2022, trong năm 2021, có 74,8% người Việt sử dụng Internet mua sắm trực tuyến, người Việt đang dần quen với khái niệm mua sắm đa kênh. Thói quen mua hàng online của người tiêu dùng vẫn duy trì, và dự kiến số lượng người tiêu dùng Việt mua sắm trực tuyến có thể chạm mốc 60 triệu. Với nhu cầu tăng nhanh và cấp thiết như vậy, hệ thống thương mại điện tử ở Việt Nam vẫn có thể đáp ứng tốt. Một nghiên

cứu của Meta đã cho thấy số lượng kênh mua sắm online đã tăng trưởng mạnh, năm 2021 tăng đến 41% so với năm 2019. Các hình thức bán hàng online cũng đa dạng, sáng tạo và có nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn nhằm thu hút người dùng.

Từ trước khi có cam kết hướng đến nền kinh tế có phát thải ròng bằng 0 của Thủ tướng Chính phủ tại COP26, đã có một số doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn, hướng đến những mục tiêu phát triển bền vững trong chiến lược kinh doanh của mình. Hiện nay, sau những chủ trương cụ thể và sự khuyến khích của Chính phủ, đặc biệt là việc Chính phủ phê duyệt Chiến lược quốc gia về tăng trưởng xanh giai đoạn 2021- 2030, tầm nhìn 2050, tỷ lệ các doanh nghiệp đặt mục tiêu bền vững vào chương trình phát triển của họ đã tăng lên. Tăng trưởng xanh hay kinh tế tuần hoàn là những từ khóa quan trọng mà chúng ta có thể nghe ở khắp mọi nơi. HSBC đã tiếp xúc với nhiều khách hàng doanh nghiệp trong nước, và chúng tôi cảm thấy rất lạc quan khi nhiều doanh nghiệp đã nhanh chóng xây dựng chiến lược và nhanh chóng triển khai để tiến đến hoạt động sản xuất, kinh doanh bền vững hơn. Một số doanh nghiệp đã thay đổi hoàn toàn định hướng hoạt động, theo đuổi mục tiêu sản xuất xanh; trong khi đó, một số doanh nghiệp đã mạnh dạn đầu tư trang thiết bị tiên tiến để xây dựng mô hình kinh tế tuần hoàn. Chúng tôi cũng rất tự hào được đồng hành cùng nhiều doanh nghiệp trong hành trình này.

Tựu trung lại, nếu trước đây, doanh nghiệp chỉ quan tâm đến năng suất sản xuất và làm sao bán được hàng hóa ra thị trường, thậm chí xuất khẩu đi nước ngoài, thì ngày nay, một doanh nghiệp muốn phát triển và tăng trưởng bền vững cần quan tâm nhiều yếu tố hơn. Làm sao để sản xuất ra những sản phẩm tốt mà không tổn hại môi trường và xã hội, vi phạm những quy định của pháp luật? Làm sao ứng dụng công nghệ tiên tiến một cách nhanh chóng để tối ưu hóa hiệu quả, tăng lợi nhuận, đồng thời đáp ứng nhu cầu biến đổi không ngừng của thị trường tiêu dùng? Làm sao để doanh nghiệp có đủ năng lực chống chọi với những biến động khôn lường của thế giới? Làm sao để doanh nghiệp trở nên thu

hút hơn trong mắt các nhà đầu tư? Nhìn nhận những yếu tố này, chúng ta cần xây dựng một môi trường mà trong đó:

- Chính phủ có những hướng dẫn, định hướng cụ thể, giúp doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhận thức rõ tầm quan trọng của việc tái định vị hoạt động kinh doanh của họ thông qua đổi mới sáng tạo, để nắm bắt kịp thời những cơ hội mới; kịp thời cập nhật những điều chỉnh trong quy định và những thay đổi của toàn cầu đến doanh nghiệp địa phương.

- Các tổ chức, các hiệp hội chung tay hỗ trợ Chính phủ trong việc cung cấp kiến thức đổi mới từng ngày cho cộng đồng doanh nghiệp Việt, giúp kết nối, chia sẻ kinh nghiệm cùng những trường hợp đổi mới sáng tạo thành công trong nước và quốc tế.

- Doanh nghiệp chủ động học hỏi, tìm tòi từ các hoạt động chia sẻ trong cộng đồng doanh nghiệp, từ các tổ chức tư vấn trong nước và quốc tế, những xu hướng kinh doanh, đầu tư của thế giới, những yêu cầu mới của người tiêu dùng, các công nghệ tiên tiến... để linh hoạt ứng dụng cho hoạt động của doanh nghiệp nhằm mục đích nâng cao năng suất lao động, chất lượng, giá trị gia tăng của sản phẩm, dịch vụ...

- Đầu tư vào các hoạt động R&D đã được chứng minh ở nhiều quốc gia là chất xúc tác giúp đổi mới sáng tạo thành công. Vậy nên, với những doanh nghiệp có tiềm lực, đây nên là hoạt động cần chú trọng. Chính phủ cũng cần có những đầu tư tương xứng cho lĩnh vực này trong toàn bộ nền kinh tế. Hiện nay, Việt Nam là một quốc gia dẫn đầu thế giới về nhập khẩu công nghệ cao, với chính sách khuyến khích FDI chất lượng và giá trị cao của Chính phủ thời gian qua, việc đầu tư cho R&D là hoàn toàn có thể.

- Hoạt động đổi mới sáng tạo cần có lực lượng nhân sự nòng cốt với kiến thức và chuyên môn phù hợp. Do đó, doanh nghiệp cần tuyển lựa, tạo điều kiện và đào tạo để những nhân sự tiềm năng có thể được trau dồi và phát huy hết năng lực trong quá trình này.

Khi thế giới thay đổi, với tư cách là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh và năng động bậc nhất, có độ mở lớn và đã tham gia sâu rộng vào chuỗi giá trị toàn cầu, Việt Nam không thể đứng yên. Và chúng ta hoàn toàn có năng lực để thực hiện điều đó. Tôi cho rằng, nếu doanh nghiệp tận dụng tốt những lợi thế như vậy, nhanh chóng và tăng tốc hơn nữa thì có thể tạo ra nhiều giá trị lớn trong đổi mới sáng tạo.

Tiếp xúc với nhiều vị lãnh đạo của các doanh nghiệp trong nước, tôi nhận thấy bản thân họ là những người có tầm nhìn xa, tư duy năng động đổi mới, biết tận dụng nguồn lực để tạo ra những kết quả cụ thể. Theo tôi, những tư duy năng động trong đổi mới này chính là một trong những yếu tố giúp chúng ta tạo nên câu chuyện FDI thành công của Việt Nam trong khu vực.

TÀI LIỆU THAM KHẢO



**ĐƠN VỊ QUẢNG CÁO
TRUYỀN THÔNG VÀNG**



**ĐƠN VỊ QUẢNG CÁO
TRUYỀN THÔNG BẠC**

