

**Việt Nam “quyết tâm” gỡ thẻ vàng IUU:
Nỗ lực thế nào và triển vọng ra sao?**

ĐÀO GIA CHI

**Tại sao Mỹ tiếp tục không công nhận
Việt Nam là nền kinh tế thị trường?**

TRẦN TRUNG KIÊN

Việt Nam thu hút đầu tư từ Đài Loan

HUYỀN TÂM SÁNG

**Ngành công nghiệp bán dẫn ở Việt Nam:
Thực trạng, cơ hội và hạn chế**

HÀ DUY KIÊN

**Bạo loạn ở Bangladesh:
Liệu dệt may Việt Nam
có nắm bắt được cơ hội?**

TRƯƠNG TUẤN KIỆT

KINH TẾ VIỆT NAM TỪ THÁCH THỨC ĐẾN CƠ HỘI

VIỆT NAM VÀ NHỮNG CHUYỂN ĐỘNG CHIẾN LƯỢC Ở KHU VỰC

KINH TẾ VIỆT NAM TỪ THÁCH THỨC ĐẾN CƠ HỘI

**Việt Nam “quyết tâm” gỡ thẻ vàng IUU:
Nỗ lực thế nào và triển vọng ra sao?**

ĐÀO GIA CHI

**Tại sao Mỹ tiếp tục không công nhận
Việt Nam là nền kinh tế thị trường?**

TRẦN TRUNG KIÊN

Việt Nam thu hút đầu tư từ Đài Loan

HUỲNH TÂM SÁNG

**Ngành công nghiệp bán dẫn ở Việt Nam:
Thực trạng, cơ hội và hạn chế**

HÀ DUY KIÊN

**Bạo loạn ở Bangladesh:
Liệu dệt may Việt Nam có nắm bắt được cơ hội?**

TRƯƠNG TUẤN KIỆT

Vietnam Strategic Forum (VSF) là dự án học thuật độc lập, phi lợi nhuận và phi chính trị được nhóm các nhà nghiên cứu trẻ có nền tảng về quan hệ quốc tế xây dựng. VSF cung cấp cho độc giả những phân tích, đánh giá, và bình luận chuyên sâu về quan hệ ngoại giao, chính trị đối nội của Việt Nam, và các chuyển động quan hệ quốc tế trong khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương.

✉ vnstrategic@gmail.com

Lời giới thiệu

Kinh tế Việt Nam: Từ thách thức đến cơ hội

Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu đầy biến động, Việt Nam đang vươn mình như thế nào? Làm sao một quốc gia đang phát triển có thể biến những thách thức thành bàn đạp để vươn lên?

Hãy cùng Vietnam Strategic Forum (VSF) khám phá câu chuyện về nền kinh tế Việt Nam trong tuyển tập tháng 9/2024 với chủ đề “Kinh tế Việt Nam: Từ thách thức đến cơ hội”.

Thông qua năm bài phân tích, VSF sẽ cung cấp cho quý độc giả các góc nhìn về chiến lược phát triển kinh tế đa chiều của Việt Nam. Từ những nỗ lực đàm phán nhằm gỡ bỏ thẻ vàng thủy sản của Ủy ban châu Âu (EC), đến việc cải thiện môi trường đầu tư và tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế nhằm đáp ứng điều kiện để Mỹ công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường.

Bên cạnh đó, tuyển tập cũng bình luận về chiến lược của Việt Nam trong việc thu hút đầu tư và đón đầu xu hướng công nghệ trong ngành bán dẫn. Cuối cùng, tuyển tập gợi ý giải pháp để Việt Nam khéo léo tận dụng bối cảnh toàn cầu nhằm tìm kiếm cơ hội phát triển cho ngành dệt may truyền thống.

Lời giới thiệu

Kính mời quý độc giả cùng tham gia vào cuộc thảo luận trong số tháng này, nơi những phân tích không chỉ nhằm cung cấp thông tin mà còn khuyến khích suy ngẫm về chiến lược phát triển kinh tế hiện nay của Việt Nam ở nhiều lĩnh vực.

Vietnam Strategic Forum

**Việt Nam “quyết tâm” gỡ thẻ vàng IUU:
Nỗ lực thế nào và triển vọng ra sao?**
ĐÀO GIA CHI

4

**Tại sao Mỹ tiếp tục không công nhận
Việt Nam là nền kinh tế thị trường?**
TRẦN TRUNG KIÊN

15

Việt Nam thu hút đầu tư từ Đài Loan
HUỖNH TÂM SÁNG

23

**Ngành công nghiệp bán dẫn ở Việt Nam:
Thực trạng, cơ hội và hạn chế**
HÀ DUY KIÊN

28

**Bạo loạn ở Bangladesh:
Liệu dệt may Việt Nam có nắm bắt được cơ hội?**
TRƯƠNG TUẤN KIỆT

38



Việt Nam “quyết tâm” gỡ thẻ vàng IUU: Nỗ lực thế nào và triển vọng ra sao?

Mặc dù Việt Nam đã triển khai nhiều giải pháp quyết liệt, triển vọng gỡ “thẻ vàng” thủy sản của Ủy ban châu Âu (EC) phụ thuộc chủ yếu vào hiệu quả thực tế của các biện pháp này.

ĐÀO GIA CHI

Đánh bắt cá bất hợp pháp, không báo cáo và không theo quy định (IUU) đã trở thành một vấn đề nghiêm trọng đối với ngành thủy sản Việt Nam kể từ khi EC đưa ra cảnh báo “thẻ vàng” vào tháng 10/2017.

Vậy, “thẻ vàng” của EC có ý nghĩa gì?

Năm 2008, EC đã thiết lập khung pháp lý (Quyết định số 1005/2008) nhằm ngăn chặn, răn đe và loại bỏ việc buôn bán các

Ảnh: Bộ trưởng NN&PTNT Lê Minh Hoan cho biết Việt Nam đang hướng đến mục tiêu xây dựng nghề cá bền vững, có trách nhiệm, hội nhập quốc tế và gỡ thẻ vàng của EC - (C): Anh Tuấn/Báo Dân Việt

sản phẩm hải sản vi phạm IUU vào thị trường Liên minh Châu Âu (EU). Khung pháp lý này cho phép EU - thị trường tiêu thụ hải sản lớn thứ ba thế giới (sau Trung Quốc và Indonesia), đưa ra cảnh báo chính thức (thẻ vàng) đối với các quốc gia ngoài liên minh có biện pháp không đủ mạnh để chống lại hoạt động đánh bắt IUU.

Với sự “quyết liệt” của cả hệ thống chính trị và nỗ lực cải thiện từ trung ương đến địa phương, Việt Nam đã tạo được những chuyển biến đáng kể trong việc khắc phục các khuyến nghị của EC.



Nếu không cải thiện, các quốc gia này có thể bị cấm xuất khẩu hải sản vào thị trường EU (thẻ đỏ) và chịu các hình phạt khác. Tính đến năm 2023, EC đã đưa ra cảnh báo cho 27 quốc gia, trong đó 6 nước nhận thẻ đỏ (Belize, Campuchia, Guinea, Sri Lanka, St Vincent và Grenadines, và Comoros).

Tại Đông Nam Á, có 4 nước bị cảnh báo thẻ vàng là Campuchia (năm 2012), Philippines (năm 2014), Thái Lan (năm 2015), và Việt Nam (năm 2017). Trong đó, Philippines và Thái Lan đã được gỡ thẻ vàng chỉ sau 1 - 4 năm, trong khi Campuchia đã nhận thêm thẻ đỏ chỉ sau 1 năm và vẫn chưa gỡ được, còn Việt Nam vẫn phải chịu thẻ vàng sau suốt 7 năm.

Những năm gần đây, tình trạng đánh bắt quá mức khiến nguồn lợi thủy sản trong vùng biển nội địa của Việt Nam suy giảm nghiêm trọng. Thêm vào đó, căng thẳng leo thang ở Biển Đông, vốn là ngư trường truyền thống của ngư dân Việt Nam, đã khiến hoạt động đánh bắt trở nên nguy hiểm và đầy thách thức. Tương tự như ngư dân Philippines, tàu cá Việt Nam thường xuyên bị quấy rối và thậm

chỉ bị tấn công bởi lực lượng dân quân biển và tàu thực thi pháp luật của Trung Quốc. Hậu quả là nhiều ngư dân Việt Nam buộc phải chuyển hướng sang đánh bắt ở vùng biển của các nước khác, góp phần làm trầm trọng thêm vấn đề đánh bắt IUU.

Tác động của thẻ vàng IUU đối với ngành thủy sản Việt Nam

Từ năm 2017 đến nay, việc bị áp dụng thẻ vàng đã gây ra nhiều tác động tiêu cực đối với ngành thủy sản trong nước, đặc biệt là hoạt động xuất khẩu sang thị trường EU. Kể từ khi Việt Nam “vướng” phải thẻ vàng, gần 100% hàng hóa thủy sản xuất khẩu sang EU bị dừng tại hải quan để kiểm tra. Điều này không chỉ làm tăng chi phí và thời gian thông quan mà còn ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, đặc biệt là các mặt hàng tươi sống.

Theo báo cáo của Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP), các doanh nghiệp trong ngành đang đối mặt với những thách thức đáng kể trong việc đảm bảo tính hợp pháp của nguồn nguyên liệu đánh bắt. Một

trong những vấn đề nổi cộm là quá trình cấp Giấy xác nhận nguyên liệu khai thác (S/C) tại nhiều cảng cá đang diễn ra với tốc độ chậm chạp, kéo dài từ vài tuần đến vài tháng sau khi sản phẩm đánh bắt đã được vận chuyển về các cơ sở chế biến. Trong một số trường hợp, thời gian chờ đợi có thể kéo dài từ 2 đến 3 tháng.

Sự chậm trễ về quy trình hành chính có thể khiến ngành xuất khẩu thủy sản của Việt Nam gánh chịu những hậu quả nghiêm trọng, đặc biệt là khi xét đến thị trường EU. Việc kéo dài thời gian cấp giấy chứng nhận có thể làm gia tăng đáng kể chi phí hậu cần - vận tải (logistics), từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh về giá của sản phẩm thủy sản Việt Nam. Sự chậm trễ này còn có nguy cơ ảnh hưởng tiêu cực đến chất lượng sản phẩm, một yếu tố quan trọng giúp duy trì uy tín và vị thế của ngành thủy sản Việt Nam trên trường quốc tế.

Trên thực tế, kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang EU sụt giảm nghiêm trọng

sau khi nước này chịu thê vàng của EC. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu thủy sản sang EU đã giảm 12%, tương đương 183,5 triệu USD vào năm 2019 và tiếp tục giảm thêm 6% vào năm 2020 dưới tác động kép của đại dịch COVID-19. Đà giảm chỉ bắt đầu đảo chiều kể từ sau khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) bắt đầu có hiệu lực từ ngày 1/8/2020, đưa kim ngạch xuất khẩu thủy sản vào thị trường EU tăng trở lại 12,3% vào năm 2021. Tuy nhiên, nếu không sớm tháo gỡ cảnh báo thê vàng, ngành thủy sản Việt Nam sẽ không thể tận dụng được tối đa nguồn lợi thương mại do EVFTA mang lại.

Cảnh báo thê vàng của EC không chỉ đặt xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang thị trường EU trước nhiều thách thức, mà còn ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín và hình ảnh của toàn ngành thủy sản Việt Nam trong thương mại quốc tế. Việc bị cảnh báo thê vàng IUU có thể tạo ra những lo ngại về tính minh bạch và bền vững trong hoạt động khai thác thủy sản của Việt Nam, từ đó ảnh hưởng đến niềm tin của người tiêu dùng và các đối tác quốc tế khác.

“Quyết tâm” của toàn hệ thống chính trị trong việc gỡ thê vàng IUU

Để hoá giải thách thức, Việt Nam đã thể hiện “quyết tâm” mạnh mẽ trong việc khắc phục các tồn tại và gỡ bỏ cảnh báo thê vàng IUU. Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NN&PTNT) Lê Minh Hoan cho biết gần đây Ban Bí thư Trung ương Đảng đã ra chỉ thị [Chỉ thị số 32-CT/TW ngày 10-4-2024 của Ban Bí thư Trung ương Đảng về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng đối với công tác chống khai thác thủy sản bất hợp pháp, không báo cáo, không theo quy định (IUU) và phát triển bền vững ngành thủy sản] yêu cầu toàn bộ hệ thống chính trị tham gia vào cuộc chiến chống khai thác IUU. Điều này cho thấy vấn đề IUU đã được nâng lên thành một ưu tiên cấp quốc gia, không chỉ giới hạn trong phạm vi ngành thủy sản.

Theo kế hoạch, Hà Nội sẽ đón Đoàn thanh tra của Ủy ban Châu Âu (EC) lần thứ 5 sang làm việc vào tháng 10, liên quan đến vấn đề thanh tra, hoàn thiện hồ sơ để

xem xét tháo gỡ thẻ vàng cho Việt Nam. Để chuẩn bị cho đợt thanh tra này, giữa năm nay, Bộ trưởng Lê Minh Hoan đã làm việc với Đại sứ EU tại Việt Nam cũng như với các địa phương để thúc đẩy tiến trình gỡ thẻ vàng. Trong cuộc họp vào ngày 8/4 với Đại sứ và trưởng Phái đoàn EU tại Việt Nam Julien Guerrier, ông Lê Minh Hoan đã **đề nghị** EU xem xét sớm gỡ cảnh báo thẻ vàng cho Việt Nam. Chỉ vài ngày sau, trong một cuộc tiếp xúc với ngư dân ở thành phố Vũng Tàu, Bộ trưởng Hoan cũng đã **bày tỏ** rằng: “Tôi mong muốn bà con và các doanh nghiệp hãy cùng hành động để không chỉ vì IUU (đánh bắt thủy sản trái phép, không theo quy định) mà còn vì hình ảnh của quốc gia, của đất nước” và “vì thế hệ mai sau”.

Một nỗ lực cụ thể của Việt Nam để thể hiện quyết tâm tháo gỡ thẻ vàng của EC là việc hoàn thiện khung pháp lý để xử lý các vi phạm IUU. Nghị quyết số 04 của Hội đồng Thẩm phán Tòa án nhân dân Tối cao, có hiệu lực từ ngày 1/8/2024, đã quy định việc **xử lý hình sự** đối với các hành vi vi phạm IUU nghiêm trọng, bao

gồm việc môi giới, móc nối đưa tàu cá, ngư dân Việt Nam đi khai thác bất hợp pháp ở vùng biển nước ngoài, hợp thức hóa hồ sơ đối với các lô hàng thủy sản, góp phần nâng cao hiệu quả công tác chống khai thác thủy sản bất hợp pháp, không báo cáo, không theo quy định, phát triển bền vững ngành thủy sản... do người chủ mưu, người môi giới, tổ chức xuất cảnh, nhập cảnh tiến hành.

Nghị quyết số 04 đề ra các quy định quan trọng về xử lý hình sự đối với vi phạm trong lĩnh vực khai thác thủy sản. **Một số mức phạt cụ thể** có thể kể đến như thuyền trưởng hoặc chủ tàu tổ chức khai thác trái phép ngoài vùng biển Việt Nam có thể bị **phạt tù 1-5 năm** theo Điều 349 của Bộ Luật Hình sự 2015. Nghị quyết cũng hướng dẫn áp dụng 5 tình tiết định khung của tội hủy hoại nguồn lợi thủy sản theo Điều 242 của Bộ Luật Hình sự 2015, bao gồm sử dụng phương tiện bị cấm, khai thác trong khu vực cấm hoặc khai thác loài bị cấm, với mức phạt có thể **lên đến 3 năm tù**. Đối với hành vi khai thác, mua bán, vận chuyển thủy sản nguy cấp, quý hiếm, người vi phạm có thể bị xử lý hình sự theo Điều

244 của Bộ Luật Hình sự 2015 với mức phạt tương tự...

Bàn về vấn đề hình sự hoá xử lý vi phạm IUU, vào tháng 4, ông Trần Lưu Quang, Phó Thủ tướng lúc bấy giờ, đã **nhấn mạnh** rằng tuy đây có thể là “việc đau lòng nhưng nếu không mạnh tay thì không gỡ được “thẻ vàng” đối với thủy sản xuất khẩu vào EU. Ngược lại, nếu xử đồng bộ, quyết liệt, mạnh mẽ thì Việt Nam có cơ hội gỡ được “thẻ vàng” trong đợt thanh tra lần thứ 5 của EC dự kiến vào tháng 9-10 tới”. Khung phạt hình sự đối với việc vi phạm IUU cho thấy Việt Nam thực sự coi việc tháo gỡ thẻ vàng là nhiệm vụ cấp thiết, thể hiện quyết tâm mạnh mẽ của Hà Nội trong việc răn đe và xử lý triệt để các hành vi vi phạm của ngư dân.

Nỗ lực thứ hai là việc áp dụng công nghệ số vào tiến trình quản lý và truy xuất nguồn gốc thủy sản. Điển hình là Cục Thủy sản đã **phát triển** một ứng dụng có tên Hệ thống Truy xuất Nguồn gốc Điện tử Thủy sản Việt Nam (eCDT) và triển khai tập huấn cách sử dụng ứng dụng cho cộng

đồng ngư dân, qua đó giúp nâng cao mức độ minh bạch hóa nguồn gốc thủy sản.

Ứng dụng eCDT có thể được cài đặt trên điện thoại thông minh của các thuyền trưởng và thuyền viên với các chức năng chính nhằm đáp ứng yêu cầu khai báo và truy xuất nguồn gốc theo quy định, gồm: quản lý tàu cá xuất cảng, ghi nhận thông tin tàu và thuyền viên, ghi chép sản lượng khai thác qua nhật ký điện tử, quản lý tàu vào cảng, cập nhật và giám sát sản lượng lên cảng, cấp biên nhận bốc dỡ và mua cá tại cảng, cấp giấy xác nhận và chứng nhận nguồn gốc nguyên liệu. Việc triển khai ứng dụng eCDT giúp các đơn vị chuyên môn quản lý hiệu quả hơn hoạt động khai thác thủy sản, đồng thời tạo cơ sở dữ liệu đáng tin cậy phục vụ công tác truy xuất nguồn gốc và quản lý nguồn lợi thủy sản.

Trước những quyết tâm mạnh mẽ từ trung ương, các ban, ngành tại các địa phương có nghề đánh bắt thủy sản cũng nỗ lực triển khai các giải pháp chống khai thác IUU. Để thúc đẩy việc sử dụng

ứng dụng eCDT, Sở NN&PTNT thành phố Đà Nẵng đã triển khai tập huấn cho chủ tàu, thuyền trưởng về cách sử dụng ứng dụng này và bố trí nhân lực hỗ trợ 24/7 tại các đội điều hành cảng nhằm cung cấp hướng dẫn trực tiếp cho việc khai báo điện tử khi tàu xuất nhập cảng. Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cũng đã đạt được những tiến bộ đáng kể trong việc tuân thủ các quy định về đánh bắt thủy sản, thông qua việc hoàn thành rà soát toàn bộ số lượng tàu cá để cập nhật 100% vào cơ sở dữ liệu tàu cá quốc gia, đồng thời nâng cao tỷ lệ đăng kiểm tàu lên gần 86% và hoàn thành lắp đặt thiết bị giám sát hành trình cho 96,82% tàu cá. Các cơ quan chức năng ở Vũng Tàu cũng đã tiến hành xử phạt nghiêm minh đối với những chủ tàu vi phạm quy định, như hoạt động mà không có giấy phép khai thác hoặc mất kết nối thiết bị giám sát hành trình đã bị phạt, với tổng số tiền lên đến hơn 1,3 tỷ đồng.

Thách thức vẫn còn đó

Dù đã nỗ lực đáng kể, Việt Nam đang đối mặt với nhiều thách

thức trong quá trình gỡ thẻ vàng của EC, chủ yếu xoay quanh vấn đề năng lực giám sát, thực thi pháp luật, và khả năng áp dụng đồng bộ hệ thống thông tin truy xuất nguồn gốc thủy sản dựa trên công nghệ.

Thứ nhất, thách thức đối với việc giám sát hoạt động đánh bắt trên biển gồm cả nguyên nhân chủ quan lẫn khách quan. Cụ thể, kinh phí và nguồn lực cho tổ chức thực hiện quản lý ngành thủy sản, nhất là nguồn lực dành cho lực lượng kiểm ngư, còn khá eo hẹp so với yêu cầu ngày càng tăng của công tác quản lý, thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm.

Bên cạnh đó, lực lượng kiểm ngư Việt Nam vẫn còn gặp phải một số hạn chế như sự phối hợp giữa trung ương và địa phương chưa đồng bộ, thiếu cơ chế thu hút nhân lực chất lượng cao phù hợp với đặc thù hoạt động trên biển, dẫn đến số lượng nhân sự thiếu hụt so với yêu cầu nhiệm vụ và hoạt động của đội tàu kiểm ngư, đặc biệt ở cấp địa phương.

Cũng cần chú ý là hoạt động điều tra, xác minh, xử lý các

hành vi khai thác IUU, đặc biệt là đối với các hành vi vi phạm ở vùng biển nước ngoài, gửi, tắt hệ thống giám sát tàu cá VMS (Vessel Monitoring System)... chưa được xử lý quyết liệt. Việc giám sát các vùng biển xa bờ còn gặp nhiều khó khăn do điều kiện tự nhiên khắc nghiệt như mưa to, gió mạnh, giông lốc bất chợt...

Thứ hai, công tác xử lý vi phạm trong lĩnh vực đánh bắt hải sản tại Việt Nam còn nhiều hạn chế. Việc xử lý các hành vi khai thác hải sản bất hợp pháp chưa đủ nghiêm minh, với hình phạt chưa đủ sức răn đe, dẫn đến tình trạng tái phạm phổ biến, bất chấp tuyên bố của EC trong đợt thanh tra ở Việt Nam vào cuối năm 2022 rằng cơ quan này sẽ không gỡ cảnh báo thẻ vàng nếu tình trạng tàu cá Việt Nam vi phạm IUU vẫn xảy ra.

Sau 6 năm bị gắn thẻ vàng, đến năm 2023, Việt Nam vẫn xử phạt lên đến hơn 90 tỷ đồng các trường hợp vi phạm khai thác IUU. Trong quý 3/2023 và quý 1/2024, Việt Nam vẫn ghi nhận 115 trường hợp tàu cá mất kết nối

trên 10 ngày trên biển, 2.200 lượt tàu cá mất kết nối trên 6 giờ trên biển và 14 trường hợp vượt ranh giới biển cho phép.

Chưa dừng lại ở đó, tình trạng hối lộ và tham nhũng tại một số địa phương vẫn diễn biến phức tạp, gây ảnh hưởng tiêu cực đến công tác kiểm tra, xử lý vi phạm và thực thi pháp luật. Năm 2020, Cơ quan Cảnh sát điều tra Công an tỉnh Quảng Nam đã khởi tố hai đối tượng là công chức của Chi cục Thủy sản tỉnh, gồm Trưởng phòng tàu cá và dịch vụ tàu cá và Phó Trưởng phòng khai thác và bảo vệ nguồn lợi thủy sản về hành vi nhận hối lộ của chủ tàu để bỏ qua lỗi vi phạm niêm phong máy thông tin liên lạc có tích hợp định vị vệ tinh VX1700 trên các tàu cá.

Thứ ba, hệ thống quản lý thông tin trong ngành thủy sản Việt Nam còn nhiều điểm yếu. Đến tháng 6 năm nay, Tổng Cục Thủy sản Việt Nam vẫn ghi nhận thực trạng hệ thống truy xuất nguồn gốc thủy sản điện tử eCDT chưa triển khai đồng bộ ở nhiều cảng cá, gây khó khăn trong việc truy xuất nguồn gốc sản phẩm.

Bên cạnh đó, nhận thức của nhiều ngư dân về tầm quan trọng của việc truy xuất nguồn gốc và các quy định liên quan vẫn còn hạn chế, nhất là với yêu cầu ghi chép nhật ký hành trình của thuyền trưởng. Ở tỉnh Cà Mau vào năm 2020 ghi nhận một trong những nguyên nhân khiến công tác xác nhận nguồn gốc thủy sản gặp khó khăn là do việc ghi chép nhật ký của thuyền trưởng còn “**quá sơ sài**”. Đến cuối năm 2023, vấn đề này vẫn còn tiếp diễn ở Quảng Ngãi, khi cơ quan chức năng của tỉnh ghi nhận mức chênh lệch 20% trong sản lượng khai báo trước khi tàu cập cảng và sản lượng sau khi qua cảng, vì thông tin trong nhật ký khai thác thủy sản “**vừa thiếu, lại không chính xác**”.

Đó là chưa kể, quá trình chuyển đổi sang ghi chép nhật ký hành trình trên ứng dụng eCDT còn **hiều bất cập** do hạn chế về năng lực và nguồn lực công nghệ của ngư dân. Nhiều thuyền trưởng không có điện thoại thông minh để sử dụng ứng dụng. Bên cạnh đó, môi trường đánh bắt trên tàu không những hạn chế về kết nối internet mà còn khá ẩm

ướt, khiến nước biển dễ xâm nhập thiết bị điện tử, gây khó khăn cho việc khai báo thông tin trên ứng dụng di động.

Triển vọng gỡ thẻ vàng IUU

Với sự “**quyết liệt**” của cả hệ thống chính trị và nỗ lực cải thiện từ trung ương đến địa phương, Việt Nam đã tạo được những chuyển biến đáng kể trong việc khắc phục các khuyến nghị của EC. Điều này được thể hiện qua **nhận định** của Đại sứ Julien Guerrier rằng “**đã đến giai đoạn để có thể gỡ bỏ thẻ vàng cho thủy sản Việt Nam**”. Song, ông Guerrier vẫn không quên **nhấn mạnh** rằng “**trách nhiệm nằm ở phía các bạn [Việt Nam] để chứng minh cho thế giới thấy trách nhiệm kiểm soát nguồn lợi thủy sản minh bạch và hợp pháp**”.

Vẫn cần thời gian để các bên liên quan nhận thấy được rõ nét hơn hiệu quả của các biện pháp mà Việt Nam đã tích cực triển khai trong thời gian qua, cũng như giải pháp cho những hạn chế còn tồn tại. Mặc dù Việt Nam đã có nhiều nỗ lực, việc thay đổi thói

quen và nâng cao ý thức của ngư dân, cũng như hoàn thiện hệ thống giám sát và truy xuất nguồn gốc đòi hỏi thời gian và sự kiên trì.

Do đó, khả năng gỡ thẻ vàng trong đợt thanh tra lần thứ 5 của EC, dự kiến vào tháng 10 năm nay, vẫn còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố, nhất là việc giải quyết hiệu quả những thách thức liên quan đến nguồn lực giám sát hoạt động đánh bắt trên biển, công tác xử lý vi phạm IUU, và hệ thống quản lý thông tin của ngành thủy sản Việt Nam.

Để có thể gỡ thẻ vàng IUU trong tương lai gần, Việt Nam cần tiếp tục duy trì quyết tâm chính trị mạnh mẽ, đồng thời tăng cường đầu tư vào công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực và nâng cao nhận thức của cộng đồng ngư dân. Bên cạnh đó, Hà Nội cần hợp tác chặt chẽ với EU và các đối tác quốc tế, đặc biệt là hai quốc gia Đông Nam Á đã được EC gỡ thẻ vàng là [Thái Lan](#) (chỉ sau 4 năm, từ năm 2015 đến 2019) và [Philippines](#) (chỉ sau 1 năm, từ năm 2014 đến

2015), để trao đổi thông tin, chia sẻ kinh nghiệm và nhận được sự hỗ trợ kỹ thuật trong quá trình khắc phục các hạn chế.

Cuối cùng, để loại bỏ triệt để vấn nạn IUU, việc áp dụng công nghệ quản lý thông tin hay tăng cường chế tài chỉ là một số khía cạnh của giải pháp chung. Bản thân chính phủ Việt Nam cũng đã công nhận thực tế là tình trạng một số tàu cá tái phạm các quy định về chống khai thác IUU bắt nguồn từ nhu cầu “[mưu sinh](#)” của ngư dân. Nếu chính phủ chỉ đưa ra chế tài xử phạt - tức lấy đi của cải của người dân mà không chú ý đến các giải pháp dài hạn để hỗ trợ nâng cao năng lực vươn khơi bám biển, chuyển đổi sinh kế cho ngư dân, để họ không còn cảm thấy cần thiết phải vi phạm IUU, thì mọi biện pháp dù được triển khai quyết liệt đến đâu cũng chỉ giải quyết được phần nổi của tảng băng chìm. Và khi đó, chính phủ trở thành lực lượng quay lưng lại với ngư dân thay vì đồng hành trên con đường hỗ trợ sinh kế cho họ theo đúng tôn chỉ “[Nhà nước của dân, do dân, vì dân](#)”.

Tựu trung, việc gỡ thẻ vàng IUU là một thách thức dai dẳng mà Việt Nam đang nỗ lực hoá giải, nhưng đồng thời cũng là cơ hội để tái cơ cấu và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành thủy sản. Với quyết tâm mạnh mẽ của Nhà nước và những tiến bộ đã đạt được, Việt Nam có cơ sở để tin tưởng vào khả năng gỡ bỏ thẻ vàng IUU trong tương lai gần.

Tuy nhiên, điều quan trọng là phải duy trì và phát huy những thành quả đã đạt được (thay vì chỉ tập trung vào các giải pháp “tạm thời” để rồi lại sẽ bị vướng thẻ vàng trong tương lai), đồng thời tiếp tục đổi mới và hoàn thiện để xây dựng một ngành thủy sản Việt Nam phát triển bền vững với tinh thần tôn trọng pháp luật trong nước và cả các tiêu chuẩn quốc tế, cũng như tăng cường các biện pháp hỗ trợ cho ngư dân như trang bị phương tiện kỹ thuật và kiến thức pháp lý.





Tại sao Mỹ tiếp tục không công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường?

Không chỉ khiến Việt Nam thất vọng, quyết định của Mỹ còn làm suy giảm lòng tin chính trị giữa hai nước.

TRẦN TRUNG KIÊN

Vào tối ngày 2/8 (theo giờ Việt Nam), Bộ Thương mại Mỹ (Department of Commerce - DOC) đã ra **phán quyết** không công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường. Hệ quả của quyết định này là các nhà xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Mỹ sẽ tiếp tục bị phân

biệt đối xử trong các vụ điều tra chống bán phá giá, trợ cấp. Chi phí sản xuất thực tế của doanh nghiệp Việt Nam vì thế cũng không được dùng để tính toán biên độ phá giá mà phải sử dụng giá trị thay thế của một nước thứ ba.

Ảnh: Ngoại trưởng Mỹ A. Blinken hội đàm với người đồng cấp Việt Nam Bùi Thanh Sơn hôm 25/3 tại Washington, D.C. - (C): AP

Cụ thể hơn, khi một quốc gia bị dân nhân nền kinh tế phi thị trường (như Việt Nam), các nguyên tắc tính toán giá xuất khẩu thông thường sẽ **không được áp dụng**. Thay vào đó, nước nhập khẩu (trong trường hợp này là Mỹ) có thể dùng các phương pháp khác mà họ cho là hợp lý. Điều này khiến các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam gặp bất lợi rất lớn ở thị trường Mỹ, vì biên độ phá giá bị đẩy lên rất cao và không phản ánh đúng thực trạng chi phí sản xuất của các công ty này.

Tại sao Mỹ chưa công nhận Việt Nam?

Theo tuyên bố của DOC, “bất chấp những cải cách đáng kể của Việt Nam trong 20 năm qua, sự can dự sâu rộng của chính phủ vào nền kinh tế Việt Nam vẫn làm bóp méo giá cả và chi phí của Việt Nam” (Despite Vietnam’s substantive reforms made over the past 20 years, the extensive government involvement in Vietnam’s economy distorts Vietnamese prices and costs).

Đồng thời, Bộ này cũng khẳng định rằng quyết định trên được đưa ra sau khi đã “đánh giá kỹ lưỡng” (thorough evaluation) toàn bộ bình luận trong hơn 36.000 trang từ các ngành công nghiệp nội địa của Mỹ (nhóm phản đối công nhận), cũng như chính phủ Việt Nam.

Phía Mỹ cho rằng Việt Nam không đáp ứng cả năm tiêu chí

Dù Mỹ có mối quan hệ song phương ở cấp cao nhất trong thang bậc đối ngoại của Việt Nam, nhưng quyết định của DOC cho thấy Mỹ vẫn đang xem Việt Nam ngang hàng với Nga, Trung Quốc.

để được công nhận là nền kinh tế thị trường, bao gồm mức độ chuyển đổi của đồng tiền; quá trình đàm phán tiền lương, tiền công giữa người lao động và người sử dụng lao động; mức độ đầu tư nước ngoài vào các hoạt động kinh tế; vấn đề sở hữu nhà nước, sở hữu tư nhân; mức độ kiểm soát của chính phủ với một số nguồn lực và giá cả.

Cụ thể, DOC nhận định Hà Nội tiếp tục duy trì các hạn chế về khả năng chuyển đổi đối với đồng tiền của mình, và Ngân hàng Trung ương Việt Nam cũng không phải là một thực thể độc lập. Tiếp theo, quốc gia Đông Nam Á này vẫn chưa để các công đoàn hoạt động một cách độc lập, thay vào đó nỗ lực kiểm soát, gây tổn hại đến khả năng của người lao động trong việc tổ chức và thương lượng tập thể để có mức lương cao hơn.

Đến với tiêu chí thứ ba, chính phủ Việt Nam vẫn duy trì các hạn chế quá mức và tạo ra nhiều thách thức đối với đầu tư nước ngoài, chẳng hạn thủ tục hành chính rườm rà và thiếu minh bạch trong các quy trình quản lý,

cũng như không bảo vệ được quyền sở hữu trí tuệ.

Cùng với đó, các doanh nghiệp nhà nước tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế đất nước và hiện diện trong một số lĩnh vực (chẳng hạn như sản xuất) mà không có lý do chính đáng. Doanh nghiệp nhà nước cũng được chính phủ ưu tiên hơn. Cụ thể, chính phủ can thiệp đáng kể để bao bọc năng lực quản trị yếu kém của các công ty này, hay các công ty có lợi thế về đất đai do nhà nước vẫn là bên sở hữu toàn bộ đất đai trong lãnh thổ Việt Nam. Cuối cùng, chính phủ Việt Nam tiếp tục thực hiện các biện pháp kiểm soát đáng kể đối với việc phân bổ nguồn lực, kiểm soát giá cả, đặc biệt là trong lĩnh vực ngân hàng.

Hơn nữa, Việt Nam đang không ngừng làm sâu sắc thêm mối quan hệ với Trung Quốc (một quốc gia khác thuộc nhóm kinh tế phi thị trường). Chẳng hạn, không lâu sau khi ký hiệp định đối tác chiến lược toàn diện với Washington hồi tháng 9/2023, Hà Nội đã đón tiếp Chủ tịch Trung Quốc Tập Cận Bình và ký kết 36

văn bản hợp tác (nhiều nhất từ trước đến nay trong khuôn khổ một chuyến thăm của ông Tập sang Việt Nam). Trong các văn kiện ký kết có hai bản ghi nhớ về “tăng cường hợp tác đường sắt Việt Nam - Trung Quốc” và “tăng cường hợp tác viện trợ phát triển đường sắt qua biên giới Việt Nam - Trung Quốc”—là chỉ dấu cho thấy Hà Nội và Bắc Kinh sẽ tiếp tục thúc đẩy thương mại xuyên biên giới (thay vì giảm tương tác như Mỹ kỳ vọng).

Một vấn đề quan trọng nữa mà phía Mỹ rất quan tâm là trong nhiều trường hợp, đầu vào thượng nguồn được sản xuất tại Trung Quốc, sau đó được chuyển đến các công ty con của Việt Nam để chế biến nhỏ thành các sản phẩm hạ nguồn, rồi đem đi xuất khẩu nhằm giúp doanh nghiệp ở quốc gia tỷ dân tránh thuế của Mỹ. Bằng chứng là, cho đến nay Cục Hải quan và Bảo vệ Biên giới Mỹ (U.S. Customs and Border Protection) đã phát hiện ra 17 sự việc như thế.

Từ những nội dung kể trên, DOC nhận thấy sự can thiệp sâu rộng và toàn diện của chính phủ vào

nền kinh tế Việt Nam vẫn tiếp diễn, làm méo mó giá cả và chi phí, và ngăn cản quốc gia này hoạt động theo các nguyên tắc thị trường.

Sâu xa hơn, quyết định này của DOC nói riêng và chính phủ Mỹ nói chung có thể xuất phát từ nhu cầu “lấy lòng dư luận” trước cuộc bầu cử tổng thống sắp diễn ra vào tháng 11. Đây rõ ràng là một thời điểm vô cùng nhạy cảm, và đảng Dân chủ có lẽ không muốn mạo hiểm đưa ra quyết định gây tranh cãi để rồi có nguy cơ đánh mất sự ủng hộ từ một bộ phận cử tri. Nếu DOC công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường, đảng Dân chủ có thể “tạo thời cơ” để đảng Cộng hòa lấy được số phiếu cử tri đông đảo từ các ngành công nghiệp như thép, nhôm đúc, gỗ dán, mật ong, cá da trơn... (và đảng Dân chủ chắc chắn không muốn kịch bản này xảy ra).

Phản ứng của Việt Nam và dư luận Mỹ

Ngay sau khi Mỹ đưa ra quyết định, Bộ Công Thương Việt Nam đã “lấy làm tiếc”, cho rằng nếu

DOC xem xét hồ sơ và thực tiễn tại Việt Nam một cách khách quan và công bằng, họ sẽ chấp nhận thực tế quốc gia Đông Nam Á này đã là nền kinh tế thị trường. Bộ này cũng cam kết sẽ tiếp tục nghiên cứu và phân tích các lập luận trong báo cáo của DOC để tiếp tục bổ sung, hoàn thiện hồ sơ liên quan, một lần nữa trình lên DOC yêu cầu xem xét lại quy chế kinh tế thị trường của Việt Nam.

Người phát ngôn Bộ Ngoại giao Việt Nam Phạm Thu Hằng thậm chí thẳng thắn hơn khi **nhấn mạnh**: “Chúng tôi thất vọng về việc DOC tiếp tục xác định Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường”. Bà Hằng nói thêm rằng “quyết định này không phản ánh đầy đủ những nỗ lực và thành tựu to lớn của Việt Nam trong xây dựng và phát triển nền kinh tế thị trường đã được cộng đồng quốc tế ghi nhận”.

Cùng quan điểm ủng hộ Việt Nam, nhà nghiên cứu Murray Hiebert (cộng sự cấp cao của chương trình Đông Nam Á tại Trung tâm Nghiên cứu Chiến lược và Quốc tế - CSIS, có trụ sở

tại Washington, D.C.) gọi quyết định này là “**nực cười**” (ridiculous), vì thị trường Việt Nam có mức độ tự do ngang với nhiều nước khác được Mỹ xem là kinh tế thị trường. Trong khi đó, nhà kinh tế học Liang Yan (công tác tại Đại học Willamette, tiểu bang Oregon, Mỹ) bày tỏ sự **bất ngờ** đôi chút vì cho rằng Washington có thể cần Hà Nội hỗ trợ chuỗi cung ứng như là một lựa chọn thay thế cho Bắc Kinh.

Ở chiều ngược lại, Kevin Dempsey, Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành của Viện Sắt và Thép Mỹ (American Iron and Steel Institute), đã **hoan nghênh** quyết định của DOC. Ông Kevin Dempsey tin rằng doanh nghiệp nhà nước vẫn đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, tiếp tục thao túng tiền tệ, can thiệp vào việc xuất khẩu nguyên liệu thô để sản xuất thép, và hỗ trợ Trung Quốc lách luật thương mại của Mỹ. Tương tự, Chủ tịch Hiệp hội các Nhà sản xuất Thép (Steel Manufacturers Association) Philip K. Bell đã **ca ngợi** phán quyết vừa qua và cảm ơn DOC vì đã đưa ra kết luận hợp lý.

Cùng với đó, ông Nazak Nikakhtar (cựu trợ lý Bộ trưởng Thương mại dưới thời Tổng thống Donald Trump) khẳng định quyết định của DOC là một bước đi nhằm giúp “cân bằng sân chơi và mang lại chiến thắng quan trọng cho hàng chục ngành công nghiệp của Mỹ cùng người lao động của họ, những người đã buộc phải cạnh tranh với các hoạt động thương mại không công bằng từ các công ty Việt Nam”.

Dự báo tác động từ quyết định của Mỹ

Phán quyết vừa qua của DOC khó có thể khiến quan hệ Việt - Mỹ “trật đường ray”, mà trái lại, các doanh nghiệp ở quốc gia Đông Nam Á này vẫn sẽ tìm cách tăng xuất khẩu vào thị trường của xứ sở cờ hoa. Bằng chứng là dù chưa công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường, nhưng Mỹ là điểm đến lớn nhất của hàng xuất khẩu Việt Nam trong năm 2023, đạt hơn 96,9 tỷ USD (chiếm khoảng 27,3% tổng kim ngạch xuất khẩu). Con số này thậm chí còn tốt hơn trong sáu tháng đầu năm nay, khi

Washington chiếm hơn 28,5% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, đạt 54,3 tỷ USD, tiếp tục ở vị trí dẫn đầu.

Tuy nhiên, sự hoài nghi từ phía Việt Nam đối với Mỹ là khó tránh khỏi. Từ tuyên bố của Bộ Công thương về việc DOC xem xét hồ sơ và thực tiễn tại Việt Nam chưa khách quan và công bằng, Hà Nội có lý do để nghi ngờ Washington vẫn đang có thái độ thiếu tích cực đối với các quốc gia mà siêu cường này coi là độc tài (authoritarian states).

Dù Mỹ có mối quan hệ song phương ở cấp cao nhất trong thang bậc đối ngoại của Việt Nam, nhưng quyết định của DOC cho thấy Mỹ vẫn đang xem Việt Nam ngang hàng với Nga, Trung Quốc (những nước được xem là đối trọng lớn nhất của Washington). Nói cách khác, Việt Nam có thể nhận định rằng Mỹ đang không “nói đi đôi với làm”, và sẵn sàng gây bất lợi cho Hà Nội.

Trong bối cảnh đó, những lời “ve vãn” (chẳng hạn như phát biểu của Bộ trưởng Tài chính Janet

Yellen khi đến Việt Nam vào tháng 7/2023 rằng “Chúng tôi không tìm cách xây dựng mọi thứ ở Mỹ. Chúng tôi tin rằng khả năng phục hồi kinh tế dài hạn đòi hỏi chuỗi cung ứng toàn cầu đa dạng, trong đó có Việt Nam”), hay các chuyến thăm cấp cao của Mỹ trong những năm gần đây để tìm cách lôi kéo Việt Nam trở thành đối trọng chiến lược với ảnh hưởng gia tăng của Trung Quốc trong khu vực, có thể trở nên kém hấp dẫn hơn.

Hơn nữa, nếu ông Donald Trump giành chiến thắng trong cuộc bầu cử sắp tới, niềm tin trong quan hệ Việt - Mỹ (về chính trị lẫn kinh tế) có thể còn trở nên bi quan hơn, vì trong nhiệm kỳ trước đây, ông đã từng **gắn mác** “thao túng tiền tệ” lên quốc gia hình chữ S (tức cáo buộc có sự can thiệp không đúng cách vào thị trường ngoại hối để tạo lợi thế xuất khẩu, gây ra môi trường cạnh tranh thiếu công bằng với các doanh nghiệp nội địa của Mỹ).

Đây chính là thời cơ để Trung Quốc kéo Việt Nam xích lại gần hơn, tiếp tục trở thành điểm

trung chuyển cho hàng công nghiệp từ quốc gia tỷ dân sang các thị trường khác, đặc biệt là Mỹ, nhằm lách các loại thuế mà Washington áp đặt lên Bắc Kinh. Đây không phải là một kịch bản xa vời, vì trong năm 2023, Việt Nam đã **nhập khẩu** tới 8,2 triệu tấn sắt thép từ Trung Quốc, tương đương trên 5,65 tỷ USD, tăng 62,8% về lượng so với năm trước đó.

Mặc dù vậy, cũng cần lưu ý rằng, Hà Nội nhiều khả năng sẽ không dễ quan hệ với Mỹ xấu đi một cách rõ rệt, vì như Bộ Công thương đã khẳng định, Việt Nam sẽ tiếp tục tìm cách bổ sung hồ sơ và tái trình lên DOC để xem xét xét duyệt trong một thời điểm khác. Do đó, mục tiêu thuyết phục Mỹ công nhận nền kinh tế thị trường vẫn nằm ở vị trí hàng đầu trong mối quan tâm của Việt Nam. Tuy nhiên, thời gian có thể sẽ tương đối lâu, vì không dễ để Hà Nội tạo ra bước chuyển đổi mang tính đột phá nhằm đáp ứng các tiêu chí mà Washington mong đợi.

Bên cạnh đó, trong thời gian tới, Hà Nội có thể sẽ tiếp tục tìm

kiếm sự ủng hộ của quốc tế để chứng minh Việt Nam xứng đáng được công nhận là nền kinh tế thị trường. Chẳng hạn, vào ngày 5/8, Costa Rica đã trở thành quốc gia thứ 73 công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường.

Tóm lại, DOC đã đưa ra nhiều lý do nhằm chứng minh rằng Việt Nam vẫn chưa đáp ứng một cách đầy đủ bất kỳ tiêu chí nào để được công nhận là nền kinh tế thị trường. Đây có thể là một quyết định tương đối khắt khe, nhưng đảng Dân chủ dường như phải chọn giải pháp an toàn để tránh tạo ra những cuộc tranh cãi không cần thiết trước cuộc bầu cử quan trọng sắp tới.

Quyết định này đã khiến Việt Nam thất vọng và ít nhiều gây suy giảm lòng tin cho mối quan hệ giữa nước này với Mỹ - vốn đang tiến triển nhờ động lực của hiệp định đối tác chiến lược toàn diện. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ khó bị ảnh hưởng, và quốc gia Đông Nam Á sẽ tiếp tục nỗ lực để thuyết phục Washington sớm công nhận quy chế kinh tế thị trường trong tương lai.



Việt Nam thu hút đầu tư từ Đài Loan

Việt Nam đang nổi lên như một điểm đến ưu tiên cho các gã khổng lồ công nghệ Đài Loan muốn mở rộng hoạt động sản xuất và giảm thiểu rủi ro do phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc.

HUYỀN TÂM SÁNG

Trong bối cảnh cạnh tranh giữa các cường quốc diễn biến phức tạp cùng các biện pháp trả đũa thuế quan giữa Mỹ và Trung Quốc vẫn chưa có hồi kết, nhiều doanh nghiệp đã dịch chuyển chuỗi cung ứng và hoạt động sản xuất từ Trung Quốc sang các

quốc gia có chi phí lao động thấp hơn nhằm giảm thiểu rủi ro từ việc phụ thuộc quá mức vào thị trường tỷ dân này. Nhiều học giả quốc tế gọi cách tiếp cận này là chiến lược “Trung Quốc cộng Một” (“China Plus One”, “Plus One”, hay “C+1”).

Ảnh: Đài Loan có thể cung cấp cho Việt Nam một lượng lớn chuyên môn về công nghệ, điện tử... - (C): Le Toan/VIR

Giữa làn sóng đó, Việt Nam—“ngôi sao đang lên ở châu Á”—là quốc gia được bàn tán sôi nổi. Hà Nội trở thành một lựa chọn thay thế hấp dẫn cho Bắc Kinh nhờ vị trí địa lý gần với gã khổng lồ kinh tế, tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định, lực lượng nhân công giá rẻ, thị trường nội địa giàu tiềm năng và những nỗ lực của chính phủ nhằm cải thiện cơ sở hạ tầng và đào tạo lực lượng lao động. Lợi thế so sánh của Việt Nam cũng được củng cố nhờ quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế từ các ngành sản xuất thâm dụng lao động sang các ngành công nghệ cao dựa vào chuyên môn kỹ thuật.

Trước xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu và thực trạng phục hồi kinh tế **mất cân đối** của Trung Quốc, các doanh nghiệp Đài Loan đã để mắt đến Việt Nam như một điểm đến mới nổi cho hoạt động kinh doanh, qua đó đa dạng hóa nguồn doanh thu và giảm thiểu rủi ro về sản xuất và chuỗi cung ứng.

Theo **CY Huang**—người sáng lập Liên minh Ảnh hưởng Đông Nam Á (Southeast - Asia Impact Alliance), Việt Nam đã vươn lên trở

thành điểm dừng chân lý tưởng cho các công ty Đài Loan trong quá trình dịch chuyển chuỗi cung ứng sang Đông Nam Á.

Đài Loan bắt đầu đầu tư vào quốc gia Đông Nam Á từ năm 1988, không lâu sau khi Quốc hội ban hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam vào tháng 12/1987. Trong Chính sách hướng Nam mới (New Southbound Policy) do chính quyền bà Thái Anh Văn (Tsai Ing - wen) đưa ra vào năm 2016, Đài Loan đã xác định Việt Nam là điểm đến đầu tư hàng đầu.

Trong hơn 35 năm qua, đầu tư từ Đài Loan sang Việt Nam đã có **sự thay đổi mạnh mẽ**, với trọng tâm dịch chuyển từ các ngành thâm dụng lao động như đồ gỗ nội thất, da, giày dép và dệt may sang các ngành có tốc độ tăng trưởng mạnh như chất bán dẫn, điện tử và thiết bị máy móc có giá trị cao.

Trong giai đoạn 2022 - 2023, vốn đầu tư từ Đài Loan sang Việt Nam đã tăng **gấp bốn lần**, đạt lũy kế 2,2 tỷ USD vào năm 2023, qua đó cho thấy Đài Loan xem Việt

Nam là một thị trường có tiềm năng lớn. Đài Loan hiện đứng vị trí thứ tư trong số 145 nền kinh tế đầu tư vào Việt Nam, với khoảng 3.200 dự án và tổng vốn đăng ký trên 39,5 tỷ USD. Trong đó, ngành công nghiệp điện tử dẫn đầu về giá trị đầu tư với 4 dự án có tổng trị giá 255 triệu USD, chiếm 50% trong tổng vốn đầu tư của Đài Loan vào Việt Nam. Vị trí thứ hai thuộc về ngành may mặc với 24%, tiếp theo là ngành thiết bị điện với 11%.

Đầu tư của Đài Loan trải đều trên hơn 50 tỉnh, thành của Việt Nam. Trong số đó, Hà Tĩnh, Bình Dương, Đồng Nai là các địa phương nhận được nhiều vốn đăng ký đầu tư nhất, lần lượt đạt hơn 11 tỷ USD, hơn 6 tỷ USD và 5 tỷ USD. Đài Loan cũng đầu tư đáng kể vào tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, tỉnh Long An và thành phố Hồ Chí Minh.

Trong nửa đầu năm 2024, Đài Loan công bố 39 dự án đầu tư công nghiệp mới với giá trị lên tới 513,37 triệu USD, tương đương 49% tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của hòn đảo này vào Việt Nam ở thời điểm đó. Trong

đó, các địa phương phía Bắc của Việt Nam nhận được 22 dự án, phía Nam nhận được 17 dự án. Mặc dù phía Bắc thu hút số lượng dự án nhiều hơn, nhưng phía Nam vẫn đạt được giá trị đầu tư cao nhất, với 285,4 triệu USD.

Trong những năm gần đây, các công ty Đài Loan đã tăng cường đầu tư vào lĩnh vực sản xuất và kỹ thuật số. Các tập đoàn điện tử lớn của Đài Loan như Foxconn,

Các doanh nghiệp Đài Loan đã để mắt đến Việt Nam như một điểm đến mới nổi cho hoạt động kinh doanh, qua đó đa dạng hóa nguồn doanh thu và giảm thiểu rủi ro về sản xuất và chuỗi cung ứng.



Pegatron, Quanta, Qisda, Compal, Tripod Technology, Wistron đều đã tạo dựng được chỗ đứng vững chắc hoặc đang tìm cách mở rộng năng lực sản xuất tại Việt Nam.

Trong số những cái tên này, Hon Hai Precision Industry Co., hay Foxconn, đã trở thành tập đoàn tiên phong trong chiến lược C+1 của Đài Loan. Đầu tháng 7, Foxconn đã được cấp giấy chứng nhận đầu tư cho 2 dự án có tổng giá trị 551 triệu USD tại Quảng Ninh. Để thúc đẩy chiến lược C+1, Foxconn thậm chí đã tăng gấp ba số dự án sản xuất ở Việt Nam

Tiềm năng để các công ty công nghệ cao Đài Loan tăng cường đầu tư vào Việt Nam là rất hứa hẹn. Triển vọng này càng được thúc đẩy bởi những sáng kiến gần đây của chính phủ Việt Nam nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, trong đó phải kể đến Nghị định 10/2024/ND-CP (bắt đầu có hiệu lực từ tháng 3), theo đó tạo ra các ưu đãi đầu tư và biện pháp hỗ trợ cho các dự án cơ sở hạ tầng công nghệ cao.

Mặc dù đã có năm trường đại học ở Việt Nam triển khai các chương

trình đào tạo về bán dẫn và thiết kế chip, nhưng có khả năng sẽ xảy ra tình trạng chảy máu chất xám đối với các chuyên gia/ kỹ sư có chuyên môn và tay nghề cao do mức lương thấp. Bên cạnh chú trọng đào tạo các kỹ sư giỏi trong lĩnh vực bán dẫn và điện tử, chính phủ cũng cần đề ra một kế hoạch khả thi để tăng lương và các chính sách ưu đãi nhằm giữ chân người tài.

Bên cạnh đó, Đài Loan có thể hỗ trợ Việt Nam ở khía cạnh đào tạo lực lượng lao động. Chương trình Đào tạo Nhân tài Công nghiệp Quốc tế (International Industrial Talents Education Special - INTENSE) của Bộ Giáo dục Đài Loan, tập trung vào việc phát triển nhân tài trong các lĩnh vực STEM, tài chính và bán dẫn, có thể cung cấp cơ hội để sinh viên Việt Nam tham gia các khóa đào tạo và trải nghiệm thực tế tại các cơ sở giáo dục của Đài Loan.

Sau khi hoàn thành chương trình đào tạo, các sinh viên tham gia chương trình INTENSE sẽ phải làm việc ít nhất hai năm cho các công ty đã hỗ trợ học bổng. Sau đó, họ có thể chọn làm việc tại

Đài Loan hoặc quay về Việt Nam. Dù chọn hướng đi nào, lực lượng tài năng trẻ đều có thể trở thành cầu nối giữa Đài Loan và Việt Nam, góp phần giảm bớt tình trạng thiếu hụt lao động ở cả hai nền kinh tế.

Tóm lại, Việt Nam hiện đang là điểm đến hấp dẫn cho các công ty Đài Loan tìm cách giảm thiểu rủi ro từ bất ổn địa chính trị. Về phần mình, đầu tư của Đài Loan có thể đưa Việt Nam bắt kịp cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0, đồng thời góp phần giúp Việt Nam hiện thực hoá tham vọng trở thành quốc gia có thu nhập trung bình cao vào năm 2030 và quốc gia có thu nhập cao vào năm 2050.

Ghi chú của VSF:

Phiên bản tiếng Anh của bài viết đã được xuất bản trên Taipei Times với tiêu đề “Enhancing investment in Vietnam”. Bài viết này do đội ngũ VSF dịch với sự chấp thuận của tác giả.





Ngành công nghiệp bán dẫn ở Việt Nam: Thực trạng, cơ hội và hạn chế

Việt Nam là điểm đến quan trọng trong chuỗi cung ứng bán dẫn toàn cầu, nhưng để phát huy tốt lợi thế thì chính phủ cần quyết tâm và có nhiều chính sách ưu đãi hơn.

HÀ DUY KIÊN

Thực trạng ngành bán dẫn ở Việt Nam

Sự kiện đánh dấu việc Việt Nam chính thức bước vào thị trường công nghệ bán dẫn diễn ra vào năm 2008, khi con chip nội địa đầu tiên được công bố. Đó là một

bộ vi xử lý 8 bit do nhóm giảng viên và kỹ sư trẻ tại Trung tâm Nghiên cứu và Đào tạo Thiết kế Mạch Tích hợp (ICDREC), thuộc Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh (TPHCM) chế tạo. Tuy nhiên, ở thời điểm đó, con chip này không thu hút được nhiều sự

Ảnh: Thủ tướng Phạm Minh Chính thăm một dây chuyền sản xuất chip bán dẫn tại Bắc Giang tháng 12/2023 - (C): Dương Giang/TTXVN

quan tâm và dần biến mất khỏi thị trường do thiếu khách hàng.

Trải qua nhiều năm tương đối trầm lắng sau đó, ngành công nghiệp bán dẫn của Việt Nam chỉ thật sự đón nhận những làn gió mới kể từ đại dịch COVID-19. Dịch bệnh đã làm tăng nhu cầu về chất bán dẫn, do sự phụ thuộc ngày càng tăng vào các thiết bị điện tử trong và sau thời gian giãn cách xã hội. Thêm vào đó, căng thẳng thương mại Mỹ - Trung cũng thúc đẩy nhu cầu tái cấu trúc chuỗi cung ứng, trong đó có chất bán dẫn. Nhờ đó, Việt Nam đã hưởng lợi và nhận được hàng loạt quyết định đầu tư từ các tập đoàn nước ngoài, phần lớn từ Mỹ và Hàn Quốc.

“Bắn phát súng” đầu tiên trong loạt làn gió mới đầu tư vào ngành bán dẫn ở Việt Nam là tập đoàn Qualcomm (Mỹ), khi doanh nghiệp này mở Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển (R&D) đầu tiên ở Đông Nam Á tại Hà Nội vào năm 2020, tập trung vào phát triển công nghệ không dây (4G, 5G) và Internet Vạn vật (IoT). Một năm sau, đến lượt tập đoàn Amkor (Hàn Quốc) quyết

định đầu tư nhà máy sản xuất, lắp ráp và thử nghiệm vật liệu, thiết bị bán dẫn tại tỉnh Bắc Ninh, chính thức đi vào hoạt động năm 2023. Đây là nhà máy bán dẫn lớn nhất thế giới của tập đoàn này.

Cũng tham gia vào cuộc chạy đua này là gã khổng lồ Samsung. Vào tháng 8/2022, Tổng Giám đốc Samsung Electronics Roh Tae-moon đã gặp Thủ tướng Phạm Minh Chính, trong đó cam kết chuẩn bị điều kiện để sản xuất thử các sản phẩm lưới bóng chip bán dẫn, sau đó sẽ sản xuất đại trà từ tháng 7/2023 tại nhà máy Samsung Electro-Mechanics Việt Nam ở tỉnh Thái Nguyên. Tuy nhiên, trễ hơn so với kế hoạch, phải đến cuối năm 2023, nhà máy trên mới bắt đầu sản xuất đại trà các sản phẩm lưới bóng chip bán dẫn. Bên cạnh đó, cuối năm 2022, Samsung cũng đã khánh thành Trung tâm R&D tại Hà Nội; đây được xem là cơ sở lớn nhất của tập đoàn này tại Đông Nam Á.

Làn sóng đầu tư vào Việt Nam tiếp diễn trong năm 2023 với bốn trường hợp nổi bật là Marvell

Technology (Mỹ) thành lập Trung tâm Thiết kế Vi mạch tại TPHCM (tháng 5); Infineon Technologies (Đức) khánh thành Trung tâm R&D tại Hà Nội, chuyên về kiểm thử, tùy chỉnh mạch kỹ thuật số (tháng 5); Foxconn (Đài Loan) công bố quyết định đầu tư nhà máy tại Bắc Ninh để sản xuất bảng mạch in (tháng 6); BE Semiconductor Industries N.V. (Hà Lan) công bố quyết định xây nhà máy sản xuất vi mạch bán dẫn (tháng 11), dự kiến chính thức đi vào hoạt động đầu năm 2025. Ngoài ra, trong chuyến thăm lần đầu tiên đến Việt Nam vào tháng 12/2023, CEO Jensen Huang của tập đoàn Nvidia (Mỹ) đã bày tỏ mong muốn thành lập cơ sở sản xuất để phát triển ngành công nghiệp bán dẫn địa phương, và thậm chí nói rằng quốc gia Đông Nam Á này như là “nhà” của Nvidia.

Không chỉ từ phía doanh nghiệp mà ở cấp độ quốc gia, Mỹ cũng rất quan tâm về triển vọng ngành bán dẫn ở Việt Nam. Trong chuyến thăm Hà Nội vào tháng 7 năm ngoái, Bộ trưởng Tài chính Mỹ Janet Yellen đã

bày tỏ mong muốn hỗ trợ Việt Nam trong việc sản xuất chip bán dẫn. Sự hỗ trợ này bao gồm chuyển giao công nghệ, đầu tư tài chính, xây dựng năng lực, và tạo ra một hệ sinh thái chất bán dẫn an toàn, bền vững tại Việt Nam. Thêm vào đó, Bộ Ngoại giao Mỹ đang hợp tác với chính phủ Việt Nam để nghiên cứu khả năng mở rộng và nâng cao hệ sinh thái chất bán dẫn trên toàn thế giới thông qua Quỹ Đổi mới

Hiện nay, thách thức lớn nhất là Việt Nam vẫn thiếu một hệ sinh thái bán dẫn toàn diện, bao gồm các nhà cung cấp trong nước, các công ty thiết kế, cơ sở thử nghiệm và các viện nghiên cứu.

và An ninh Công nghệ Quốc tế (International Technology Security and Innovation Fund).

Song song với các khoản đầu tư hoặc hỗ trợ bên ngoài, doanh nghiệp nội địa Việt Nam, đơn cử là FPT, cũng ráo riết tham gia vào quá trình chạy đua sản xuất chip bán dẫn. Bước đi đầu tiên của tập đoàn này là thành lập công ty con [FPT Semiconductor](#) vào năm 2022. Trong cùng năm, công ty này đã nhanh chóng cho ra mắt sản phẩm đầu tiên là [chip nguồn](#), một loại vi mạch giúp đảm bảo nguồn điện ổn định trong các thiết bị. Chip nguồn không khó để sản xuất, nhưng mọi sản phẩm đều cần đến chúng. Nhiều công ty không có đủ nguồn lực để thuê các thương hiệu lớn sản xuất chip nguồn tùy chỉnh phù hợp với nhu cầu cụ thể của họ, và đó chính là cơ hội mà [FPT Semiconductor](#) hướng đến và nắm bắt.

Cho đến nay, bước đi trên đã cho thấy kết quả tích cực khi FPT giới thiệu ba dòng chip nguồn và bán được hơn [25 triệu](#) sản phẩm. Theo [doanh nghiệp](#) này, chất lượng của các con chip kể trên

có thể chỉ bằng 80 - 90% so với các thương hiệu lớn, nhưng có giá chỉ bằng 50 - 60%, vì thế vẫn đủ sức đáp ứng thị hiếu của khách hàng.

So với FPT, một tập đoàn khác là Viettel chú trọng đến việc phát triển các mẫu chip phức tạp hơn, có giá trị cao hơn. Vào tháng 10/2023, Viettel High Tech (đơn vị nghiên cứu và sản xuất của tập đoàn Viettel) đã cho ra mắt con chip mang tên [5G DFE](#), có thể xử lý 1.000 nghìn tỷ phép tính mỗi giây. Hiệu suất của con chip này [không](#) thực sự ấn tượng khi xét đến các sản phẩm mới hơn trên thị trường (thường có công suất xử lý nhanh hơn 10 lần), nhưng đây là chip phức tạp nhất mà các kỹ sư Việt Nam từng thiết kế. Quan trọng hơn là nguồn cung chip 5G hiện nay vẫn còn hạn chế, và không có sẵn ở thị trường Việt Nam, do đó sự xuất hiện của 5G DFE rất đáng khích lệ vì giúp nâng cao năng lực tự chủ về công nghệ của quốc gia.

Với hàng loạt quyết định đầu tư mới từ các tập đoàn nước ngoài, nỗ lực thúc đẩy hợp tác quốc tế và vươn mình của những công ty

quốc nội, ngành công nghiệp bán dẫn của Việt Nam được kỳ vọng sẽ vượt mức doanh thu 6,16 tỷ USD vào cuối năm nay, qua đó tiến gần hơn đến mục tiêu trở thành một trong những trung tâm sản xuất bán dẫn lớn trên toàn cầu.

Sức hấp dẫn của Việt Nam là nhờ đâu?

Việt Nam có tiềm năng lớn để trở thành trung tâm bán dẫn trước hết vì có vị trí chiến lược ở Đông Nam Á, dễ dàng tiếp cận các thị trường khác trong khu vực, và tham gia đến 16 Hiệp định Thương mại Tự do (nhiều hơn các nước láng giềng). Điều này càng trở nên cần thiết hơn trong bối cảnh các tập đoàn lớn muốn giảm rủi ro bằng việc rút dần những cơ sở sản xuất khỏi Trung Quốc. Một quy trình sản xuất chip thường bao gồm ba giai đoạn lớn là thiết kế; chế tạo; lắp ráp, thử nghiệm và đóng gói (ATP). Trong đó, xét riêng giai đoạn ATP, Trung Quốc chiếm trên 36% thị phần trên toàn cầu. Tuy nhiên, việc hàng loạt các nhà máy bán dẫn mới đã/sắp hình thành tại Việt Nam (như của

Amkor, Foxconn, BE Semiconductor Industries N.V.) là minh chứng cho thấy quốc gia Đông Nam Á này đang hưởng lợi từ quá trình giảm rủi ro khỏi chuỗi cung ứng từ Trung Quốc.

Đồng thời, Việt Nam có nguồn tài nguyên đất hiếm dồi dào (trữ lượng đứng thứ hai thế giới), là vật liệu quan trọng trong sản xuất chất bán dẫn. Quan trọng hơn, chính phủ Việt Nam tích cực quan tâm đến việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong lĩnh vực công nghiệp bán dẫn.

Chính phủ Việt Nam đưa ra các ưu đãi thuế gồm (1) miễn tiền thuê đất, thuê mặt nước trong suốt thời gian thuê đối với các dự án đầu tư vào địa bàn có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn; (2) các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực bán dẫn được miễn tiền thuê đất, thuê mặt nước, hoặc giảm tới 50% tại các khu công nghệ cao tập trung; (3) các công ty đặt cơ sở tại Hà Nội được hưởng những ưu đãi đầu tư như miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong bốn năm đầu, thuế suất 5% trong chín năm tiếp theo và thuế suất 10% trong 15 năm tiếp theo nữa.

Cùng với đó, Việt Nam cũng quan tâm đầu tư vào giáo dục và đào tạo để phát triển nhóm lao động lành nghề trong lĩnh vực kỹ thuật và công nghệ bán dẫn. Hiện nay, một số trường đại học tại Việt Nam đã thành lập các chương trình đào tạo bán dẫn chuyên ngành. Chẳng hạn, [Đại học Bách khoa Hà Nội](#) hiện có hai chuyên ngành đào tạo trực tiếp và 7 ngành đào tạo liên quan là Điện tử Viễn thông; Thiết kế vi mạch; Hệ thống nhúng; Điện/Tự động hóa; Cơ điện tử; Kỹ thuật máy tính/Khoa học máy tính; Vật lý kỹ thuật; Vật liệu/Vật liệu điện tử; Công nghệ Vi điện tử và nano (tổng số hơn 3.300 sinh viên). Trong khi đó, [Đại học Khoa học Tự nhiên Hà Nội](#) cũng cho ra mắt chương trình liên kết quốc tế đào tạo Thạc sĩ chuyên ngành Công nghệ bán dẫn với Đại học Quốc gia Giao thông Đài Loan (National Chiao Tung University) từ năm 2020. Bên cạnh đó, [Đại học Công nghệ Hà Nội](#) cũng đã ký kết văn bản hợp tác với Samsung từ đầu năm nay để đào tạo sinh viên chuyên sâu về các chuyên ngành công nghiệp bán dẫn như thiết kế mạch tích hợp, vật liệu bán dẫn, sản xuất và phân tích chất bán dẫn.

Một yếu tố cần chú ý là số tiền lương mà các tập đoàn phải trả cho kỹ sư công nghệ thông tin ở Việt Nam thấp hơn nhiều so với các quốc gia/vùng lãnh thổ lân cận. Cụ thể, theo thống kê vào năm nay của trang web Salary Explorer, các kỹ sư ở Việt Nam kiếm được trung bình 706 USD mỗi tháng, trong khi ở Malaysia là 1.532 USD, Thái Lan là 2.884 USD, Hàn Quốc là 2.970 USD, Đài Loan là 4.119 USD và Singapore là 6.619 USD.

Mặc dù mức lương thấp hơn so với các láng giềng, nhưng năng suất và trình độ làm việc của kỹ sư Việt Nam nhận được đánh giá cao từ một số tập đoàn lớn. Theo đó, nhà cung cấp dịch vụ thiết kế chip trí tuệ nhân tạo hàng đầu (AI) của Đài Loan là [Alchip Technologies](#) cho biết đang mở rộng nhóm R&D sang Việt Nam, vì cho rằng lực lượng kỹ sư của quốc gia này có tài năng và đầy triển vọng, tận tụy, luôn khao khát học hỏi.

Tương tự, vào năm 2022, công ty BOS Semiconductors của Hàn Quốc (chuyên thiết kế chip AI) đã đến TPHCM để thành lập một nhóm kỹ sư hỗ trợ R&D. Theo Lim

Hyung Jun, Quản lý Quốc gia của BOS, doanh nghiệp này đã bay qua lại giữa Việt Nam và Hàn Quốc để so sánh hai nhóm nhân viên từ hai quốc gia, và cuối cùng chất lượng kỹ sư của Việt Nam đã thuyết phục họ nên thành lập trung tâm R&D chính tại đây.

Trong khi đó, Tổng giám đốc của Marvell Việt Nam Lê Quang Đạm tiết lộ doanh nghiệp này xem Việt Nam là “vị trí chiến lược để phát triển nhân tài kỹ sư” (strategic location for the development of engineering talent) và “sẽ trở thành trung tâm thiết kế chip lớn thứ ba của Marvell, chỉ sau trụ sở chính tại Mỹ và Ấn Độ”.

Như vậy, các yếu tố chính làm nên sức hấp dẫn của Việt Nam là có vị trí địa chiến lược, nguồn tài nguyên đầy hứa hẹn, chính phủ tích cực quan tâm đến thu hút FDI (đặc biệt là các ưu đãi về thuế), và lực lượng kỹ sư chất lượng cao với mức lương phải chăng.

Nhưng vẫn còn rất non trẻ

Hiện nay, thách thức lớn nhất là Việt Nam vẫn thiếu một hệ sinh thái bán dẫn toàn diện, bao gồm

các nhà cung cấp trong nước, các công ty thiết kế, cơ sở thử nghiệm và các viện nghiên cứu. Cụ thể hơn, trong ba công đoạn chính của một quy trình sản xuất bán dẫn, Việt Nam hiện chủ yếu chỉ tham gia vào giai đoạn ATP. Tuy nhiên, ATP là giai đoạn có giá trị thấp nhất trong chuỗi cung ứng chất bán dẫn, chỉ chiếm khoảng 6% giá trị của một con chip thành phẩm.

Trong khi đó, các cơ sở chế tạo (hay từ ngữ chuyên ngành gọi là fab) là phần mang lại nhiều giá trị nhất, và tất nhiên yêu cầu chi phí vốn xây dựng cao nhất. Hiện nay, tại Đông Nam Á, chỉ có hai quốc gia sở hữu các fab là Singapore (16 cái) và Malaysia (8 cái), trong khi Indonesia, Philippines và Thái Lan vẫn chủ yếu ở quy trình ATP như Việt Nam. Để đầu tư một fab, giá thành không dưới 1 tỷ USD, và thậm chí là rất nhiều tỷ USD. Việt Nam hiện đang có kế hoạch sẽ hoàn thành fab đầu tiên vào năm 2030. Trong bối cảnh hiện nay, cả FPT lẫn Viettel đều đang phải theo đuổi mô hình “fabless”, tức là chịu trách nhiệm thiết kế chip, và cung ứng sản phẩm ra thị trường, còn công đoạn sản xuất phải nhờ cậy vào bên ngoài. Chẳng hạn, FPT gửi

thiết kế chip sang Hàn Quốc để gia công, và sau đó chuyển sang Đài Loan để đóng gói và thử nghiệm.

Mô hình fables như vậy phù hợp với thực trạng hiện nay (vì không có fab tại Việt Nam), nhưng sẽ khiến FPT lẫn Viettel khó tạo ra đột phá. Các quốc gia đóng vai trò chủ chốt trong ngành công nghiệp bán dẫn toàn cầu đều đầu tư vào cả ba giai đoạn sản xuất chip. Hơn nữa, việc phụ thuộc hoàn toàn vào nước ngoài trong quy trình chế tạo chip có khả năng đe dọa về an ninh, đặc biệt là các vi mạch được sử dụng trong lĩnh vực an ninh và quốc phòng.

Giả sử Việt Nam sở hữu fab đầu tiên vào năm 2030 đúng như kế hoạch, nền công nghiệp bán dẫn cũng cần phải mở rộng về số lượng doanh nghiệp nội địa. Có thể thấy, ngoài Viettel và FPT, chưa có bất kỳ cái tên nào khác tham gia vào cuộc chạy đua này.

Tiếp sau đó, trong trường hợp số lượng doanh nghiệp nội địa tăng lên như kỳ vọng, còn một bài toán “đau đầu” khác là thị trường

tiêu thụ. Nếu chính phủ không có những chính sách phát triển, hỗ trợ đủ mạnh mẽ, doanh nghiệp nội địa rất khó cạnh tranh với hàng loạt “ông lớn” đang hiện diện ngay tại thị trường Việt Nam, và khi đó bài học của con chip do ICDREC chế tạo vào năm 2008 có thể sẽ lặp lại.

Một hạn chế khác cho thấy ngành bán dẫn ở Việt Nam vẫn còn rất non trẻ là số lượng kỹ sư sẵn có. Hiện nay, Việt Nam có hơn 5.000 kỹ sư có chuyên môn về bán dẫn, ít hơn 20% nhu cầu hiện tại ở quốc gia này, và thấp hơn nhiều so với mục tiêu mà chính phủ đặt ra là có 50.000 kỹ sư vào năm 2030. Mặc dù tại Hội nghị “Phát triển nguồn nhân lực phục vụ công nghiệp bán dẫn” vào tháng 4 vừa qua, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng tin tưởng rằng mục tiêu 50.000 kỹ sư là “hoàn toàn khả thi”, nhưng đó sẽ là một chặng đường rất gian nan và không dễ làm được.

Lý do là vì Việt Nam hiện chỉ đào tạo được 500 kỹ sư có trình độ mỗi năm, và phải đối mặt với tình trạng chảy máu chất xám

khi sinh viên tìm kiếm mức lương cao hơn ở nước ngoài. Thêm vào đó, theo nhận định của Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Huỳnh Thành Đạt, ngành công nghiệp bán dẫn của Việt Nam có tỷ lệ nội địa hóa thấp khiến các hoạt động R&D không đồng bộ.

Cần hoá giải thách thức

Để vượt qua hàng loạt thách thức khó nhằn kể trên, chính phủ nên ưu tiên cho mục tiêu nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, trong đó chú trọng đào tạo kỹ sư theo cả hai quy trình là R&D và chế tạo. Bên cạnh thông qua các trường đại học, các cơ quan liên quan nên tích cực hợp tác theo hình thức trao học bổng với các tập đoàn lớn để đào tạo nhanh hơn, nhiều hơn, và chuyên sâu hơn cho lực lượng sinh viên ngành bán dẫn. Giải quyết thách thức về lao động là bàn đạp để tăng sức hấp dẫn cho Việt Nam, thu hút thêm các tập đoàn lớn về công nghệ đầu tư vào mảng R&D và chế tạo, thay vì chỉ đơn thuần mở nhà máy chuyên về ATP như hiện nay.

Đồng thời, đảm bảo nguồn cung cấp điện cũng là yếu tố then chốt, đặc biệt là ở khu vực miền bắc, vốn có nguy cơ cao về thiếu điện trong mùa hè. Việc vận hành các cơ sở sản xuất chất bán dẫn đòi hỏi một lượng điện năng cực lớn, có thể sử dụng tới 100 megawatt điện mỗi giờ, nhiều hơn đáng kể so với nhà máy lọc dầu hay sản xuất ô tô. Một sự cố mất điện có thể đe dọa hoạt động sản xuất chip trong nhiều tháng, khiến chi phí thiệt hại là rất lớn, thường tốn khoảng vài triệu USD, thậm chí hàng chục triệu USD. Vì thế, chính phủ cần đẩy nhanh xây dựng các cơ sở hạ tầng năng lượng quy mô lớn, trong đó ưu tiên các dự án đầu tư hướng tới phát triển năng lượng bền vững.

Bên cạnh đó, nhà nước cũng nên xem xét các hình thức hỗ trợ thiết thực hơn để khuyến khích doanh nghiệp nội địa nâng cao năng lực cạnh tranh, có thị trường để bán các sản phẩm của mình. Chẳng hạn, chính phủ có thể đứng ra đặt hàng trực tiếp để doanh nghiệp phát triển sản phẩm theo yêu cầu, hoặc ưu tiên mua các sản phẩm chip “cây nhà lá vườn”.

Tóm lại, cho dù chặng đường phía trước còn nhiều gian nan trong bối cảnh nền công nghiệp bán dẫn Việt Nam vẫn rất non trẻ, nhưng nếu chính phủ thực hiện quyết liệt các kế hoạch đã ban hành, cũng như theo sát quá trình phát triển để đưa ra giải pháp phù hợp, có lý do để tin rằng quốc gia Đông Nam Á này sẽ sớm trở thành một trung tâm sản xuất chất bán dẫn quan trọng trên toàn cầu, đủ sức để tham gia sâu hơn vào các quy trình thiết kế và chế tạo, thay vì chỉ đóng góp ở mức đóng gói sản phẩm.





Bạo loạn ở Bangladesh: Liệu dệt may Việt Nam có nắm bắt được cơ hội?

Bangladesh - nước xuất khẩu dệt may lớn thứ hai thế giới - đang chật vật duy trì hoạt động sản xuất trước những bất ổn trong nước. Sự kiện này mở ra thời cơ để Việt Nam vượt qua Bangladesh, nhưng vấn đề nhân lực và chính sách là những trở ngại cần giải quyết.

TRƯƠNG TUẤN KIỆT

Điều gì đã xảy ra với ngành dệt may của Bangladesh?

Bangladesh là một trong những đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam trong lĩnh vực xuất khẩu dệt

may. Năm 2020, quốc gia Nam Á này đứng thứ ba thế giới về xuất khẩu dệt may (sau Việt Nam và Trung Quốc), với kim ngạch đạt 27,47 tỷ USD. Tuy nhiên, kể từ năm 2022, Bangladesh đã vượt

Ảnh: Công nhân ngành dệt sử dụng thiết bị công nghệ trong một nhà máy tại Việt Nam - (C): Đức Duy/Vietnam+

mặt Việt Nam và vươn lên vị trí thứ hai, với kim ngạch xuất khẩu đạt 45 tỷ USD. Tiếp đà tăng trưởng, Bangladesh đạt giá trị xuất khẩu ở mức cao nhất mọi thời đại, gần 47 tỷ USD vào năm 2023. Trong năm tháng đầu năm nay, Bangladesh vẫn tiếp tục giữ vị trí thứ hai với giá trị xuất khẩu ở mức 21,7 tỷ USD.

Xét tổng thể, ngành dệt may cũng là mũi nhọn chủ lực của Bangladesh, chiếm gần 85% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước (số liệu tính của năm 2023). Các quốc gia nhập khẩu chính hàng dệt may của Bangladesh là Mỹ, Đức, Anh, Tây Ban Nha và Ba Lan. Trong khi đó, các công ty mua hàng may mặc nổi tiếng từ quốc gia Nam Á này là H&M, Zara, Uniqlo và Carrefour.

Tuy nhiên, “thủ phủ” may mặc của thế giới đang đối mặt với khủng hoảng kể từ tháng 6. Thời điểm đó, cơn bão Remal đổ bộ đã làm hư hại một trong hai nhà ga nhập khẩu khí tự nhiên hóa lỏng (LNG) của Bangladesh, khiến chính phủ nước này phải hủy một số đơn đặt hàng LNG vì không có hạ tầng tiếp nhận. Từ đây, đất nước rơi

vào khủng hoảng khí đốt nặng nề, ảnh hưởng trực tiếp lên ngành dệt may. Trong khi ngành dệt may cần nhiều khí đốt để vận hành nhà máy sản xuất, thì ngân sách eo hẹp khiến chính phủ Bangladesh phải cắt giảm khoản trợ cấp cho khí đốt. Hậu quả là chi phí sản xuất của doanh nghiệp dệt may trong nhiều trường hợp còn cao hơn giá xuất khẩu, khiến một số nhà máy chỉ hoạt động ở mức công suất dưới 30%, hoặc phải tạm thời đóng cửa.

Cuộc khủng hoảng lan rộng trên phạm vi cả nước, khiến tình trạng bạo lực do các cuộc biểu tình ngày càng gia tăng. Kể từ ngày 18/7, Bangladesh đã phải cắt dịch vụ di động và Internet vì lý do an ninh, và cùng thời điểm đó, nhiều nhà máy sản xuất cũng phải đóng cửa để đảm bảo an toàn. Theo công bố của Sourcing Journal (cổng thông tin chuyên về dệt may, da giày) vào ngày 23/7, mỗi ngày trôi qua ngành dệt may Bangladesh phải chịu thiệt hại lên đến 150 triệu USD.

Đỉnh điểm của tình hình bất ổn là Thủ tướng Sheikh Hasina buộc phải từ chức sau 15 năm cầm

quyền, giải tán Quốc hội và rời khỏi đất nước vào ngày 5/8. Trước tình hình đó, Hiệp hội Các nhà sản xuất và Xuất khẩu May mặc Bangladesh (Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association - BGMEA) đã phải đưa ra thông báo yêu cầu tất cả chủ nhà máy đóng cửa các xưởng sản xuất cho đến khi có thông báo mới.

Mặc dù vào ngày 7/8, các nhà máy may mặc ở Bangladesh đã mở cửa trở lại với hy vọng nhanh chóng khôi phục hoàn toàn hoạt động sản xuất, nhưng những gián đoạn trước đó đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành công nghiệp này nói riêng và nền kinh tế Bangladesh nói chung. Các ước tính ban đầu cho thấy ngành dệt may nước này có thể đã mất 25 - 40% số lượng đơn hàng, tương đương hơn 4 tỷ USD. Trong khi đó, các hiệp hội cũng báo cáo rằng ngành may mặc và dệt may đã mất 800 triệu USD chỉ trong năm ngày đầu tháng 8.

Mặc dù vậy, theo ông SM Mannan Kochi, Chủ tịch BGMEA, thiệt hại lớn nhất mà Bangladesh phải đối mặt là khách hàng quốc

tế đang dần mất niềm tin vào tính ổn định của hoạt động sản xuất. Bên cạnh việc không thể đo lường được bằng tiền, tổn thất này gây tác động tiêu cực về dài hạn. Liên quan đến rủi ro về mất niềm tin, người sáng lập chuỗi cung ứng hàng may mặc M5 Groupe (trụ sở tại Các Tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất) là Munir Mashooqullah chia sẻ rằng “Tình hình hiện tại sẽ khiến các thương hiệu và các nhà bán lẻ đánh giá lại việc hợp tác thương mại trong tương lai với Bangladesh, vì rủi ro từ việc chậm trễ giao và cung cấp đơn hàng (từ 3 - 4 tuần) có thể làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến thu nhập hàng quý của các nhà bán lẻ lớn”. Nhìn xa hơn, kế hoạch vượt qua mức 50 tỷ USD xuất khẩu hàng dệt may trong năm nay của Bangladesh gần như đã bị “phá sản”.

Thời cơ cho Việt Nam?

Với tình hình bất ổn mà Bangladesh đang đối mặt, đối thủ cạnh tranh trực tiếp là Việt Nam chắc chắn sẽ được hưởng lợi dù ít hay nhiều. Trước hết, năng lực sản xuất hàng dệt may của

Bangladesh sẽ bị giảm sút, trong khi hiện tại là giai đoạn cao điểm sản xuất hàng cho mùa đông (giáng sinh và năm mới). Vì vậy, nhiều công ty sẽ phải tính đến việc áp dụng chiến lược “Bangladesh cộng một” (Bangladesh Plus One) để giảm thiểu rủi ro, nghĩa là tránh phụ thuộc quá mức vào một quốc gia duy nhất, mà thay vào đó tìm kiếm thêm các nước khác để đảm bảo nguồn cung ứng, bao gồm cả Việt Nam. Cùng với đó, như đã đề cập, niềm tin của khách hàng đối với ngành dệt may Bangladesh cũng đang lung lay.

Trên thực tế, kết quả xuất khẩu trong tháng 7 vừa qua cho thấy Việt Nam đang tận dụng tốt thời cơ. Theo Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu dệt may trong tháng 7 đạt 4,29 tỷ USD, tăng 12,4% so với cùng kỳ năm ngoái và tăng 16,1% so với tháng trước. Trong đó, xuất khẩu hàng may mặc đạt hơn 18,4 tỷ USD (tăng 3,97%), xuất khẩu xơ sợi đạt 2,54 tỷ USD (tăng 3,71%), xuất khẩu vải đạt 1,47 tỷ USD (tăng 7,08%). Đây là tháng đầu tiên trong năm nay ghi nhận kết quả vượt mốc 4 tỷ USD, và cũng là tháng có kim

ngạch cao nhất kể từ tháng 8/2022.

Số liệu lũy kế bảy tháng đầu năm cũng ghi nhận sự tích cực, ước đạt 23,64 tỷ USD, tăng 4,58% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, năm thị trường xuất khẩu chủ lực của ngành dệt may đều ghi nhận kết quả tăng trưởng so với cùng kỳ: Mỹ đạt 7,4 tỷ USD (tăng 3,1%); châu Âu đạt 2 tỷ USD (tăng 0,8%); Nhật Bản đạt 1,97 tỷ USD (tăng 4,9%); Hàn Quốc đạt 1,65 tỷ USD (tăng 2,6%); Trung Quốc đạt 1,68 tỷ USD (tăng 4,6%).

Với đà tăng trưởng như hiện nay, mục tiêu đạt kim ngạch xuất khẩu dệt may ở mức 44 tỷ USD vào cuối năm nay là hoàn toàn khả thi. Theo ông Lê Tiến Trường, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn Dệt may Việt Nam, đơn hàng tháng 8 đang khả quan (dự kiến sẽ tốt hơn tháng 7), tháng 9 là tháng giao mùa nên có thể giảm nhẹ, nhưng ba tháng cuối năm dự kiến sẽ có thêm nhiều đơn hàng.

Nhìn chung, cơ hội ngắn hạn đang rất sáng sủa với ngành dệt may Việt Nam. Tuy nhiên, về dài hạn thì vẫn còn phải quan sát thêm.

Theo ông Trần Nhật Trung, Giám đốc phân tích công ty chứng khoán ACBS, ngành dệt may của Bangladesh đang sở hữu **lợi thế** về chi phí nhân công thấp, trong khi chi phí nhân công ở Việt Nam cao hơn và đang trong quá trình tăng lương cơ bản. Cùng với đó, dệt may là ngành trọng điểm của Bangladesh nên được chính phủ nước này bảo hộ bằng nhiều chính sách **hỗ trợ** (lãi suất vay thấp, quyền tiếp cận miễn thuế và trợ cấp chi phí năng lượng), và quy trình sản xuất ở quốc gia này theo hình thức khép kín (tức toàn diện), trong khi Việt Nam chủ yếu thiên về gia công, khó chủ động nguồn nguyên vật liệu và thị trường, dễ bị ảnh hưởng bởi các biến động địa chính trị toàn cầu. Do đó, một số công ty vẫn sẵn sàng ở lại Bangladesh nếu tình hình không trở nên tồi tệ hơn nữa.

Chẳng hạn, đại diện của doanh nghiệp **H&M** cho biết rằng “Hầu hết các nhà máy đang dần mở cửa trở lại và sự an toàn vẫn là ưu tiên hàng đầu của chúng tôi. Chúng tôi đã cam đoan với các nhà cung cấp [tức phía Bangladesh] rằng chúng tôi sẽ

không yêu cầu chiết khấu do sự chậm trễ trong tình hình hiện tại”. Với tuyên bố này, có thể thấy H&M vẫn muốn ở lại Bangladesh thay vì tính tới phương án chuyển nhà máy sang quốc gia khác. **Zara** nhiều khả năng cũng sẽ đưa ra lựa chọn tương tự.

Một yếu tố quan trọng khác mà Bangladesh nổi trội hơn Việt Nam là tiêu chí phát triển bền vững. Các nhà nhập khẩu lớn đưa ra **yêu cầu** cao về các chỉ số phát triển bền vững ESG (môi trường, xã hội và quản trị) và tiêu chuẩn LEED (định hướng thiết kế về năng lượng và môi trường). Chẳng hạn, những sản phẩm may mặc xuất khẩu vào châu Âu bắt buộc phải được sản xuất từ sợi cotton, sợi polyester pha với sợi tái chế được làm từ các sản phẩm thiên nhiên, phế phẩm hoặc sản phẩm dệt may dư thừa. Trước đây, Việt Nam đã từng **đánh mất** một số đơn hàng vào tay Bangladesh vì không đáp ứng yêu cầu của các thị trường lớn về chuyển đổi xanh. Do đó, tình hình bất ổn ở Bangladesh là một thời cơ, nhưng nếu Việt Nam vẫn không cải thiện điểm yếu về

Tình hình bất ổn ở Bangladesh là một thời cơ, nhưng nếu Việt Nam vẫn không cải thiện điểm yếu về chuyển đổi xanh thì đồng nghĩa “cờ đến tay nhưng không thể phát”.



chuyển đổi xanh thì đồng nghĩa “cờ đến tay nhưng không thể phát”.

Ngoài ra, ông Trung cũng cho rằng các đơn hàng mà Bangladesh nhận thực hiện thường có biên lợi nhuận thấp hơn so với Việt Nam (chẳng hạn biên lợi nhuận 10% so với 20%). Điều này đặt ra câu hỏi là liệu các doanh nghiệp Việt Nam có sẵn sàng chấp nhận các đơn hàng giá rẻ ngang với

Bangladesh hay không. Số liệu về lợi nhuận càng được chú trọng hơn trong giai đoạn hiện nay bởi xem xét bảy tháng đầu năm 2024, tuy số lượng đơn đặt hàng đang nhiều hơn, nhưng giá của từng đơn hàng chưa cải thiện, thậm chí có những mã hàng còn thấp hơn năm ngoái.

Bên cạnh đó, để “chớp thời cơ” từ tình hình ở Bangladesh, Việt Nam sẽ phải chịu sự cạnh tranh gay gắt từ Ấn Độ (quốc gia có thể được xem là nắm nhiều lợi thế nhất trong cuộc chạy đua hiện nay). Lý do là vì hiện có gần 25% doanh nghiệp dệt may ở Bangladesh thuộc sở hữu của nhà đầu tư Ấn Độ, chẳng hạn Shahi Exports, House of Pearl Fashions, Jay Jay Mills, TCNS, Gokaldas Images và Ambattur Clothing. Do đó, nếu chính phủ mới ở Dhaka không cải thiện tình hình đất nước, khi đó rất có khả năng hàng loạt doanh nghiệp may mặc sẽ chuyển nhà máy về lại Ấn Độ. Trong diễn biến liên quan, nhà sản xuất hàng may mặc của Ấn Độ chuyên xuất khẩu đến phương Tây là Hula Global cho biết sẽ chuyển dịch hoạt động sản xuất trong phần

còn lại của năm nay từ Bangladesh về quê hương để tránh rủi ro.

Hiện tại Ấn Độ đang xuất khẩu hàng may mặc khoảng 1,3 - 1,5 tỷ USD mỗi tháng (tức khoảng 15,6 - 18 tỷ USD/năm). Theo các chuyên gia, nếu sự gián đoạn kéo dài khiến 10 - 11% kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của Bangladesh được chuyển hướng sang các trung tâm của Ấn Độ (nổi bật nhất là Tirupur), thì khi đó New Delhi có thể kiếm thêm được 300 - 400 triệu USD mỗi tháng. Con số này dù không thể soán ngôi thứ ba của Việt Nam, nhưng sẽ khiến quốc gia Đông Nam Á khó thu được nhiều lợi ích từ tình hình bất ổn ở Bangladesh.

Như vậy, thời cơ dành cho Việt Nam không phải là không có, thể hiện qua các số liệu xuất khẩu tích cực trong thời gian gần đây. Tuy nhiên, thị trường Bangladesh vẫn còn nhiều sức hấp dẫn với khách hàng quốc tế, trong khi Ấn Độ cũng sẵn sàng cạnh tranh quyết liệt để chớp thời cơ, khiến cơ hội dành cho Việt Nam bị thu hẹp đáng kể.

Cần nỗ lực tối đa để tận dụng cơ hội

Để bước đột phá, ngành dệt may Việt Nam trước hết cần phải thay đổi triệt để tư duy, chuyển từ gia công sang các phương thức sản xuất cao hơn như OEM (tự cung nguyên liệu, bán thành phẩm), ODM (thiết kế trên ý tưởng có sẵn, tự sản xuất), OBM (tự thiết kế, sản xuất).

Muốn làm được như vậy, nhiệm vụ đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao phải được xem trọng, bởi đây là yếu tố quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tuy có nguồn lao động dồi dào với chi phí nhân công rẻ, nhưng Việt Nam lại thiếu đội ngũ nhân công có tay nghề, được đào tạo chuyên sâu.

Cùng với đó, đội ngũ nhân viên quản lý trong các doanh nghiệp xuất khẩu dệt may phần đông là từ các ngành nghề khác chuyển sang, tuy có kinh nghiệm quản lý nhưng lại thiếu kiến thức chuyên ngành. Do vậy, chính phủ và các trường đại học, cao đẳng cần quan tâm hơn đến vấn đề này, xem xét phát triển các ngành học

đặc thù phù hợp với ngành dệt may chất lượng cao.

Song song với đào tạo nguồn nhân lực, ngành dệt may cũng cần hướng đến tự chủ về năng lực sản xuất. Sở dĩ ngành này không có lợi nhuận cao là vì Việt Nam phải nhập khẩu vải **quá nhiều**, chiếm đến 75% nhu cầu, và do đó hầu như chỉ có thể thực hiện công đoạn gia công xuất khẩu, thu lại lợi nhuận thấp. Trong bối cảnh đó, ngành dệt may Việt Nam cần dốc toàn lực để cải thiện năng lực sản xuất vải, vì đây là tiền đề để tiến tới các phương thức sản xuất cao hơn. Nếu sản xuất theo phương thức **OEM**, lợi nhuận có thể gấp ba đến bốn lần so với gia công, trong khi với **ODM** và **OBM** có thể mang lại lợi nhuận từ 5 đến 15 lần.

Một yếu tố khác cũng rất quan trọng đó là bắt kịp xu thế thị trường, chú trọng chuyển đổi xanh theo thị hiếu của khách hàng. Các doanh nghiệp có thể xem xét những giải pháp giảm phát thải **như** lắp đặt điện mặt trời trên mái nhà, sử dụng nguyên liệu đốt trong lò hơi từ

than sang điện... Bên cạnh đó, cơ quan chức năng có thể **xây dựng** các khu công nghiệp lớn có xử lý nước thải tập trung, với công nghệ tiên tiến để giảm tác động đến môi trường.

Yêu cầu về chuyển đổi xanh cần phải đưa lên hàng đầu trong các ưu tiên, vì đó có thể là cách nhanh nhất để Việt Nam tận dụng thời cơ và cạnh tranh với Bangladesh (cũng như Ấn Độ), trong khi quá trình đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao hay tự chủ sản xuất vải có thể mất nhiều thời gian hơn.



Với tầm nhìn phát triển dự án trở thành một nền tảng học thuật có tính mở, khuyến khích các trao đổi và tranh luận, VSF hoan nghênh các nhà nghiên cứu, học giả, và giảng viên gửi các bài phân tích, bình luận chuyên sâu về các sự kiện và vấn đề liên quan tới chính sách đối ngoại và chính trị nội bộ của Việt Nam, những chuyển động kinh tế - chính trị trong khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương, và các chủ đề có liên quan.

Cộng tác

- Phân tích, bình luận gửi về VSF phải là những bài viết chưa từng được gửi đăng/công bố ở bất kỳ diễn đàn, tạp chí, hay ấn phẩm thông tin nào trước đó.
- Bài viết có thể do một hoặc đồng tác giả đóng góp.
- Các bài gửi đăng có thể được viết bằng tiếng Việt với độ dài từ 1200-3000 từ hoặc tiếng Anh với độ dài từ 800-2000 từ.
- Các bài viết gửi về VSF phải đảm bảo các nguyên tắc: chính xác và không đạo văn, trung lập và khách quan, đa chiều và sâu sắc, khoa học và logic.
- VSF sử dụng nguồn trích dẫn dưới dạng hyperlink.
- Các bài viết gửi về VSF dưới dạng Word (.doc hoặc .docx) với tên [tên bài viết]_[tên tác giả hoặc đồng tác giả].
- Bài viết phải có phần tóm tắt nội dung, được đặt ở đầu bài, trong khoảng 2 câu.
- Cuối bài viết, khuyến khích các tác giả hoặc nhóm tác giả cung cấp thông tin vắn tắt: họ và tên, học vị, đơn vị đang công tác, lĩnh vực nghiên cứu hoặc định hướng nghiên cứu chủ yếu, và (có thể) đính kèm một liên kết mạng xã hội của tác giả hoặc đồng tác giả.
- Bài viết gửi về địa chỉ: vnstrategic@gmail.com với tiêu đề [VSF]_[TÊN BÀI VIẾT]
- VSF sẽ phản hồi tác giả trong vòng 3 ngày làm việc từ thời điểm nhận được bài viết.

VIETNAM STRATEGIC FORUM

VIỆT NAM VÀ NHỮNG CHUYỂN ĐỘNG CHIẾN LƯỢC Ở KHU VỰC

VSF ★ VIETNAM
STRATEGIC
FORUM

Vietnam Strategic Forum (vsforum.org) là một nền tảng học thuật độc lập, phi lợi nhuận và phi chính trị với những bài phân tích, đánh giá và bình luận chuyên sâu về quan hệ ngoại giao, chính trị đối nội của Việt Nam, và các chuyển động quan hệ quốc tế trong khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương.

✉ vnstrategic@gmail.com

📘 facebook.com/vsf.forum

📺 VSF_forum

🌐 Vietnam Strategic Forum