

DOANH NGHIỆP VIỆT NAM CẦN LÀM GÌ ĐỂ THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG GIA CÔNG PHẦN MỀM CỦA EU

Đoàn Tất Thắng

Trong một số năm gần đây, xu hướng di chuyển việc làm của doanh nghiệp từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển đã xuất hiện, đặc biệt trong các lĩnh vực công nghệ thông tin và công nghệ cao của Mỹ và EU, nơi những sản phẩm làm ra có thể dễ dàng vận chuyển (như các sản phẩm chip nhỏ gọn) hoặc truyền tải qua internet (phần mềm, dữ liệu...). Mục đích chính của quá trình chuyển việc làm sang các nước đang phát triển ở các doanh nghiệp lớn tại Mỹ và EU là để tận dụng nguồn nhân công giá rẻ, nhưng có trình độ tương đương với các nhân viên tại Mỹ và EU. Quá trình chuyển một phần công việc sang làm tại nước khác để tận dụng nguồn nhân lực và các tài nguyên khác (cả trực tiếp mở chi nhánh, trung tâm nghiên cứu sản xuất lẫn thuê các công ty bản địa thực hiện) được gọi là *thuê ngoài ngoài biên (offshore outshoring) hay khái niệm outsource* mà ta thường gặp.

Theo Công ty nghiên cứu thị trường Gartner và Forrester, thị trường gia công phần mềm của EU chuyển sang những nước ở ngoài Khối tăng trưởng 50% trong các năm 2006, 2007 và sẽ tiếp tục tăng trưởng trong những năm tiếp theo (dự kiến đạt 145 tỷ EUR vào năm 2011), trong đó nước Anh là

thị trường gia công phần mềm lớn nhất khu vực (chiếm 75% thị phần EU), tiếp theo là Hà Lan, Thụy Điển, Đức... Thị trường ở Đức hiện còn nhỏ hơn so với Anh, nhưng tốc độ tăng trưởng đang tăng lên rõ rệt. Các dịch vụ gia công phổ biến hiện nay gồm: phát triển các ứng dụng, quản lý các ứng dụng, điều hành và quản lý máy chủ (server hosting), điều hành và quản lý trang web (web hosting), điều hành trung tâm máy tính, bảo trì..., trong đó thị phần cho các phát triển ứng dụng là lớn nhất (chiếm 56%), kế tiếp là bảo trì (28%), quản lý web (20%)... với yêu cầu mức độ cung cấp dịch vụ cao hơn, chi phí thấp hơn và tăng giá trị cộng thêm.

Trong các nước tiếp nhận gia công phần mềm của EU thì Trung Quốc và Ấn Độ là điểm đến hàng đầu, một số quốc gia tại Đông và Bắc Âu cũng đang nổi lên như những đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực này, trong đó Nga được xếp thứ ba với các dịch vụ phần mềm cao cấp và phức tạp. Vậy làm thế nào để các doanh nghiệp Việt Nam có thể chen chân vào thị trường gia công phần mềm cho các nước thuộc EU, vốn đang là thị trường lớn của Ấn Độ, Trung Quốc và Nga?

Khi gia nhập vào thị trường EU, các doanh nghiệp phải đáp ứng các tiêu chuẩn

chất lượng như: ISO, CMMI (Capability Maturity Model Intergration). Thuế nhập khẩu dịch vụ phần mềm và công nghệ thông tin vào EU hiện nay bằng 0. Các khách hàng EU thông thường đánh giá, lựa chọn các công ty gia công dựa trên những tiêu chí sau: chi phí gia công, thông tin tham khảo (kinh nghiệm làm việc với các công ty tại EU), năng lực quản lý, khả năng công tác lâu dài, tính linh hoạt, khả năng tăng năng suất, tiếp cận nguồn nhân lực có trình độ cao, kinh nghiệm chuyên biệt, khả năng giao tiếp và ngoại ngữ cũng như chính sách bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và bảo mật an ninh dữ liệu.

Theo đánh giá của Hiệp hội Công nghiệp điện toán Châu Á - Thái Bình Dương thì Việt Nam nằm trong số 25 quốc gia hấp dẫn nhất về lĩnh vực gia công phần mềm trên thế giới. Kết quả này dựa trên 3 tiêu chí về cơ sở hạ tầng, chi phí gia công và trình độ nguồn nhân lực. Đây là kết quả đáng mừng cho Việt Nam, vì chỉ cách đây vài năm Việt Nam không hề có tên trong bản danh sách này. Tại châu Á, đứng đầu vẫn là Ấn Độ, kế đến Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan, Philippines, rồi đến Việt Nam, Sri Lanka, Pakistan...

Ở Việt Nam, có đến 80-90% doanh thu của các doanh nghiệp phần mềm trong nước là dựa vào xuất khẩu. Hiện nay, Việt Nam đã có khoảng 750 hãng phần mềm với 35.000 nhân công, trong đó có 150 công ty làm việc trong lĩnh vực outsourcing với quy mô 100-150 nhân viên. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã được cấp chứng chỉ quốc tế về phát

triển phần mềm. Ngành gia công phần mềm Việt Nam đã đạt tỷ lệ tăng trưởng 40% trong khoảng 5 năm trở lại đây, và hứa hẹn duy trì tốc độ tăng trưởng này tới năm 2010 với doanh thu 1 tỷ USD. Nên công nghệ thông tin Việt Nam đã thu hút nhiều đại gia thế giới tới "outsource" các công việc lập trình nhờ đội ngũ trình lập viên có trình độ cao và chi phí nhân công rẻ. Nhiều công ty công nghệ cao của thế giới như IBM, HP, Microsoft... đã tới hoạt động ở Việt Nam từ khá lâu. Các doanh nghiệp IT trong nước cũng đang phát triển mạnh, Công ty outsourcing lớn nhất Việt Nam hiện nay là FPT vừa mới nhận được 3,5 triệu USD đầu tư từ Texas Pacific và Intel Capital.

Việt Nam đang đẩy mạnh nỗ lực để tự chuyển mình thành một trung tâm điểm outsourcing lớn tại châu Á. Các kiến thức toán học từ lâu đã là môn học thế mạnh trong hệ thống giáo dục của Việt Nam, và hiện tại Chính phủ Việt Nam đang cố gắng đào tạo một nguồn nhân lực có kỹ năng về máy tính và lập trình dồi dào để phát triển ngành công nghiệp gia công phần mềm. Việt Nam hiện có 80.000 sinh viên tốt nghiệp ngành công nghệ thông tin, và con số này tiếp tục được tăng thêm mỗi năm 9.000 người, tạo ra nguồn nhân lực có kỹ năng dồi dào. Ngoài ra, Việt Nam có một nửa dân số trong số 84 triệu người ở độ tuổi dưới 24. Trong thời điểm hiện tại, mức lương nhân công ở Việt Nam vẫn còn ở mức "rẻ một cách đặc biệt". Theo bảng xếp loại mức lương trong ngành công nghệ thông tin tại các nước gia công,

mức lương cho lao động trong ngành công nghệ thông tin ở Việt Nam đạt mức 6.000 USD, trong khi tại Ấn Độ là 10.000 USD và tại Nga là 20.000 USD; Một lập trình viên Việt Nam chỉ thu nhập bằng 1/10 đồng nghiệp tại Mỹ. Hãng World'Vest Base thuê cử nhân đại học mới ra trường có bằng cấp về kế toán và tài chính, nhưng chưa có kinh nghiệm làm việc, với mức lương khởi điểm chỉ có 100 USD/tháng. Mức lương này chỉ nhỉnh hơn một chút so với công nhân nhà máy không có kỹ năng và bằng cấp tại nước láng giềng Trung Quốc.

Chi phí nhân công rẻ và kỹ năng toán học vững chắc của Việt Nam đang trở thành một sự kết hợp nền tảng vượt trội, khiến nhiều chuyên gia thế giới về công nghệ thông tin tin tưởng rằng Việt Nam đang có những cơ hội lớn để trở thành một trung tâm gia công phần mềm mới ở châu Á. Ông Joseph Woolf, giám đốc điều hành và sáng lập viên của Công ty Atlas Industries cho biết ông lựa chọn Việt Nam chứ không phải Ấn Độ vì “các nhân viên người Việt Nam trung thực hơn và ít có xu hướng thay đổi việc làm liên tục hay tìm việc làm ở nước ngoài. Đây là hai vấn đề lớn mà một số công ty đã gặp phải tại Ấn Độ. Mọi người ở Việt Nam tận tụy hơn với công ty, với đất nước và gia đình họ”.

Ông Philippe O.Piette, giám đốc điều hành của World'Vest Base, nhận thấy rằng người Việt Nam không chỉ có nhiều người biết tiếng Anh, mà còn có cả một lượng không nhỏ những người thành thạo tiếng Pháp; đồng thời cũng có rất nhiều người giỏi

tiếng Nga và tiếng Đức, đã từng học tập và làm việc tại Liên Xô (cũ) và Đông Đức thời trước. Ông đã lựa chọn Việt Nam để tiến hành việc mở rộng lớn nhất hiện nay của hãng. Ông Piette cho rằng: “Giáo dục là một nền tảng cốt yếu, vì nó giúp tạo ra khả năng tiếp nhận và phát triển những kiến thức mới. Các kỹ năng về ngoại ngữ cũng rất quan trọng không chỉ ở tiếng Anh. Đất nước các bạn có rất nhiều tài sản quý về ngôn ngữ chưa được khai thác, đặc biệt là ở phía Bắc, nơi người dân có thể thông thạo nhiều thứ tiếng khác nhau như Anh, Pháp, Đức, Nga, Trung... Trong lĩnh vực outsource, giá nhân công rẻ không phải lúc nào cũng là yếu tố quan trọng nhất. Các tài sản về đa ngôn ngữ của đất nước các bạn cũng là một nhân tố then chốt để tạo ra những sản phẩm sáng tạo, đem lại giá trị cao”.

Tuy nhiên, những lợi thế trên chưa đủ để đưa Việt Nam trở thành một điểm nóng thu hút outsourcing của EU. Việt Nam còn phải giải quyết nhiều vấn đề đang tồn tại. Trong cuộc Hội thảo “*Kết quả nghiên cứu thị trường dịch vụ phần mềm, công nghệ thông tin và gia công tại EU*” được tổ chức vừa qua tại thành phố Hồ Chí Minh, khi đề cập đến vai trò của Chính phủ, ông Alfons Van Duijvenbode, một chuyên gia của Tổ chức Xúc tiến nhập khẩu từ các quốc gia đang phát triển của Hà Lan nêu rõ: “Chính phủ Việt Nam cần phải đẩy mạnh tiếp thị hình ảnh đất nước là điểm đến về gia công dịch vụ phần mềm và công nghệ thông tin. Chính phủ nên giới thiệu về các doanh nghiệp công

nghệ thông tin thành công của Việt Nam cho thế giới biết". Ông cũng gợi ý Chính phủ Việt Nam nên có kế hoạch tổ chức và xây dựng chiến lược đồng bộ cho ngành công nghệ thông tin dựa trên lợi thế so sánh của quốc gia.

Trong hội thảo này, các chuyên gia cũng đưa ra lời khuyên doanh nghiệp Việt Nam không nên tự giới thiệu tất cả các dịch vụ của mình với khách hàng, chỉ nên lựa chọn một vài dịch vụ mà mình có lợi thế nhất, tìm hiểu thị trường và xác định thị trường trọng điểm. Ngoài ra, các doanh nghiệp cần hiểu rõ nhu cầu của khách hàng, xem họ chú trọng vào lĩnh vực nào: dịch vụ cộng thêm, chất lượng sản phẩm hay chi phí sản phẩm để có thể đáp ứng đúng. Khi có kế hoạch xuất khẩu vào thị trường EU, doanh nghiệp Việt Nam cũng nên xác định cách tiếp thị cho phù hợp, cần tập trung vào thị trường mục tiêu, chọn kênh phân phối phù hợp... Và điều quan trọng là Ban Quản trị doanh nghiệp phải thể hiện rõ quyết tâm cao nhất để từ đó tập trung nguồn lực cao nhất mới mong chinh phục được thị trường khó tính này.

Đồng thời doanh nghiệp cũng phải chú trọng đầu tư xây dựng trang web có chất lượng tốt. Bởi lẽ khách hàng EU thường kiểm tra các doanh nghiệp nước ngoài thông qua trang web. Theo đó một trang web có chất lượng tốt chỉ nên tập trung giới thiệu các dịch vụ tốt nhất mà doanh nghiệp cung cấp, nên thể hiện lợi thế so sánh với các doanh nghiệp khác, giới thiệu danh sách các khách hàng nước ngoài mà mình đã từng gia công.

Một lời khuyên nữa là các doanh nghiệp Việt Nam nên tham gia các hội chợ chuyên ngành về công nghệ thông tin tại châu Âu (thí dụ như CeBit), để quảng bá hình ảnh công ty, cũng như tìm hiểu thông tin về những đối thủ cạnh tranh trong ngành mà mình có thể phải đối mặt ./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Vietnamnet 11/12/2006.
2. Vietnamnet 30/09/2004.
3. Vietnamnet 21/10/2004.
4. VnEconomy 11/07/2007.
5. Vnexpress 11/07/2007.