SWISS-VIET ECONOMIC FORUM

55 NĂM GẮN KẾT NIỀM TIN



Cùng nhau vun đắp những giá trị xuất sắc

https://swissvieteconomicforum.org/

55 Năm Niềm Tin – Một Hành Trình Gắn Kết

Năm mươi lăm năm – hơn nửa thế kỷ của niềm tin, sự thấu hiểu và những nhịp cầu hữu nghị không ngừng được vun đắp giữa Việt Nam và Thụy Sĩ.

Kể từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao vào năm 1971, hai quốc gia đã cùng nhau xây dựng một mối quan hệ hợp tác ngày càng sâu rộng, vượt qua khoảng cách địa lý và những đổi thay của thời đại. Hành trình ấy không chỉ được ghi dấu bằng những thành tựu ngoại giao, kinh tế và văn hóa, mà còn bằng những con người, những cuộc gặp gỡ và những cái bắt tay chân thành.

Tập san này là dịp để cùng nhìn lại những dấu mốc đáng nhớ, trân trọng những giá trị đã được vun đắp và tri ân các thế hệ lãnh đạo, đối tác, doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân đã góp phần viết nên câu chuyện hữu nghị Việt Nam – Thụy Sĩ.

Nhân kỷ niệm 55 năm quan hệ ngoại giao, Swiss-Viet Economic Forum (SVEF) xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới tất cả những người đã tin tưởng, đồng hành và góp phần đưa hai đất nước đến gần nhau hơn.

Bởi 55 năm không chỉ là hành trình chúng ta đã cùng đi qua, mà còn là nền tảng cho những điều tốt đẹp chúng ta sẽ tiếp tục kiến tạo.

Trân trọng quá khứ. Gắn kết hiện tại. Cùng viết tiếp tương lai.



THỤY SĨ – VIỆT NAM 55 NĂM QUAN HỆ: HÀNH TRÌNH CỦA NIỀM TIN, CHUYỂN ĐỔI VÀ KHÁT VỌNG CHUNG

Từ những bất định của một thế giới bị chia rẽ đến cơ hội trong nền kinh tế toàn cầu đang chuyển mình, 55 năm quan hệ ngoại giao đã tạo dựng nền tảng vững chắc cho quan hệ đối tác Thụy Sĩ – Việt Nam. Những thành tựu quan trọng nhất của hành trình ấy có lẽ vẫn còn ở phía trước.

Trước khi trở thành đối tác: Những nền tảng lịch sử và kết nối giữa con người với con người

Lịch sử quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam không chỉ được ghi dấu bằng những văn kiện ngoại giao hay các chuyến thăm cấp cao. Sâu xa hơn, đó là câu chuyện về những kết nối được hình thành qua nhiều thế hệ, trong những hoàn cảnh lịch sử không phải lúc nào cũng thuận lợi. Từ hoạt động của các doanh nghiệp Thụy Sĩ như Diethelm và Biedermann, đến dấu ấn của bác sĩ Alexandre Yersin tại Việt Nam, những mối liên hệ ban đầu đã góp phần tạo nên nền tảng để hai quốc gia từng bước hiểu biết về nhau. Năm 1926, Thụy Sĩ mở lãnh sự quán tại Saigon; sau đó, Geneva trở thành địa điểm của Hội nghị năm 1954, một dấu mốc quan trọng trong lịch sử hiện đại của Việt Nam. Những sự kiện ấy diễn ra trong những bối cảnh khác nhau, nhưng cùng cho thấy Việt Nam và Thụy Sĩ đã có những điểm giao thoa từ trước khi chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao.





Nguồn: Khách sạn Metropole Hà Nội



Nguồn: vietnamnet.vn

Ngày 11 tháng 10 năm 1971, hai nước chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao. Đây không đơn thuần là một mốc thời gian trong lịch sử đối ngoại, mà còn là khởi đầu của một hành trình xây dựng lòng tin trong bối cảnh quốc tế còn nhiều chia rẽ và bất định. Năm 1973, Thụy Sĩ mở Đại sứ quán tại Hanoi, ban đầu đặt trụ sở tại khách sạn Metropole. Hình ảnh một cơ quan đại diện ngoại giao hoạt động trong điều kiện còn nhiều khó khăn là lời nhắc nhở rằng quan hệ bền vững không hình thành từ những tuyên bố lớn lao, mà được vun đắp bằng sự hiện diện, kiên trì và thiện chí qua thời gian. Chính nền tảng ấy đã giúp quan hệ hai nước vượt qua những khác biệt về lịch sử, quy mô và điều kiện phát triển để từng bước mở rộng hợp tác trên nhiều lĩnh vực.

Thập niên 1990: Khi hợp tác phát triển trở thành nhịp cầu hướng tới tương lai

Công cuộc Đổi Mới của Việt Nam từ năm 1986 đã mở ra một giai đoạn chuyển đổi sâu sắc, đưa đất nước từng bước hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Trong tiến trình đó, Thụy Sĩ trở thành một trong những đối tác đồng hành với Việt Nam trong việc xây dựng thể chế kinh tế, nâng cao năng lực quản lý và tạo dựng những điều kiện cần thiết cho phát triển dài hạn. Các thỏa thuận về bảo hộ đầu tư năm 1992, hợp tác thương mại và kinh tế năm 1993, cùng hiệp định tránh đánh thuế hai lần năm 1996, đã đặt nền móng pháp lý cho quan hệ kinh tế song phương.



Nguồn: TTXVN

Đằng sau những văn kiện ấy là một chuyển biến quan trọng: quan hệ hai nước từng bước dịch chuyển từ thiện chí ngoại giao sang hợp tác có định hướng, có cơ chế và có khả năng tạo ra những kết quả cụ thể.

Hợp tác phát triển của Thụy Sĩ, được triển khai tại Việt Nam từ năm 1991, không chỉ mang ý nghĩa hỗ trợ nguồn lực. Giá trị lâu dài của hợp tác nằm ở việc góp phần nâng cao năng lực trong nước, củng cố nền tảng thể chế và mở rộng cơ hội cho người dân, doanh nghiệp Việt Nam.

Thụy Sĩ cũng ủng hộ tiến trình Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới, trong đó có những đóng góp chuyên môn gắn với Arthur Dunkel, cựu Tổng Giám đốc Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại. Ngày 11 tháng 1 năm 2007, Việt Nam chính thức trở thành thành viên của tổ chức này, đánh dấu bước ngoặt trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nhìn lại chặng đường đó, có thể thấy sự đồng hành của Thụy Sĩ không thay thế nỗ lực tự thân của Việt Nam, mà góp phần giúp Việt Nam củng cố năng lực để chủ động nắm bắt những cơ hội phát triển mới.



Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào ngày 11 tháng 1 năm 2007.
Ảnh: TTXVN

Từ tăng trưởng đến năng lực cạnh tranh: Quan hệ đối tác thích ứng với một Việt Nam đang chuyển mình

Khi nền kinh tế Việt Nam chuyển từ giai đoạn mở rộng quy mô sang yêu câu nâng cao chất lượng tăng trưởng, nội dung hợp tác với Thụy Sĩ cũng từng bước thay đổi. Trọng tâm không còn chỉ là hỗ trợ phát triển theo nghĩa truyền thống, mà ngày càng hướng tới năng lực cạnh tranh, đổi mới sáng tạo, chất lượng thể chế và tính bền vững của nền kinh tế. Thông qua các chương trình hợp tác do Ban Thư ký Nhà nước về Kinh tế Thụy Sĩ (SECO) hỗ trợ, hai bên đã thúc đẩy cải thiện môi trường kinh doanh, phát triển hệ thống đăng ký doanh nghiệp, nâng cao năng lực trong lĩnh vực ngân hàng và hỗ trợ chuyển đổi các khu công nghiệp theo hướng sinh thái.

Những hoạt động này cho thấy hợp tác hiệu quả không chỉ được đo bằng lượng vốn hay số dự án, mà còn bằng khả năng tạo ra những thay đổi có tính hệ thống, giúp doanh nghiệp vận hành tốt hơn và nền kinh tế thích ứng tốt hơn trước các biến động.

Sau khi chương trình hợp tác song phương của Cơ quan Hợp tác và Phát triển Thụy Sĩ (SDC) kết thúc vào năm 2016, SECO tiếp tục giữ vai trò chủ đạo trong hợp tác kinh tế và phát triển với Việt Nam. Sự chuyển tiếp này phản ánh quá trình điều chỉnh quan hệ đối tác theo nhu câu phát triển mới của Việt Nam. Trong giai đoạn 2021–2024, các chương trình được Thụy Sĩ hỗ trợ đã góp phân nâng cao năng lực cho hơn 60 tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp, tạo điều kiện để hơn 10.000 doanh nghiệp xuất khẩu cải thiện năng lực đổi mới và tính bền vững. Các chương trình tài chính chuỗi cung ứng cũng giúp khoảng 500.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận thêm nguồn vốn với tổng giá trị ước tính 33 tỷ USD.

Trong lĩnh vực công nghiệp sinh thái, các giải pháp được triển khai đã giúp tiết kiệm khoảng 850.000 m^3 nước mỗi năm và giảm phát thải tương đương 39.560 tấn CO_2 mỗi năm. Những kết quả này cho thấy hợp tác song phương ngày càng găn với các mục tiêu thiết thực: nâng cao năng lực doanh nghiệp, sử dụng hiệu quả tài nguyên và thúc đẩy mô hình tăng trưởng có khả năng duy trì lâu dài.



Thụy Sĩ sẽ hỗ trợ Việt Nam phát triển khu công nghiệp sinh thái. Ảnh: HNV



DEEP C Industrial Zones là một trong những khu công nghiệp tham gia dự án "Triển khai các khu công nghiệp sinh thái tại Việt Nam – Theo cách tiếp cận của Chương trình Khu công nghiệp sinh thái toàn cầu", do SECO tài trợ.

Ý nghĩa nhân văn của quan hệ đối tác: Sự đồng hành trong những thời khắc thử thách

Một quan hệ đối tác thực sự bền vững không chỉ được kiểm chứng trong những giai đoạn thuận lợi, khi thương mại tăng trưởng và cơ hội đầu tư mở rộng. Giá trị sâu sắc hơn của quan hệ ấy thể hiện trong những thời điểm khó khăn, khi sự sẻ chia và tinh thần trách nhiệm vượt lên trên lợi ích trước mắt. Từ năm 1991 đến năm 2024, Thụy Sĩ đã cung cấp cho Việt Nam hơn 650 triệu franc Thụy Sĩ viện trợ phát triển và hỗ trợ nhân đạo. Con số này phản ánh quy mô đóng góp trong nhiều thập niên, nhưng ý nghĩa của nó còn nằm ở những thay đổi cụ thể trong đời sống cộng đồng, năng lực ứng phó với rủi ro và cơ hội phát triển được mở ra cho người dân.

Các chương trình hỗ trợ quản lý rủi ro ngập lụt tại Can Tho là một ví dụ tiêu biểu. Những biện pháp được triển khai đã góp phần ứng phó với rủi ro đối với khoảng 443.000 người dân và cơ sở kinh doanh. Tại những địa phương như Cao Bằng và Hòa Bình, hợp tác phát triển gắn với việc cải thiện điều kiện sinh kế và củng cố năng lực tại chỗ.





Con đường dẫn đến bản Lũng Vài, xã Phúc Sen (Quảng Uyên, Cao Bằng) đã đáp ứng nhu cầu đi lại và giao thương của người dân địa phương. Ảnh: qdnd.vn

Trong đại dịch COVID-19, sự hỗ trợ vật tư y tế của Thụy Sĩ dành cho Việt Nam năm 2021 tiếp tục thể hiện tinh thần đoàn kết trong một cuộc khủng hoảng có tính toàn cầu. Những đóng góp ấy không phải lúc nào cũng tạo ra các kết quả dễ nhận thấy ngay lập tức, nhưng đã góp phần bồi đắp điều quan trọng hơn: niềm tin rằng quan hệ giữa hai nước không chỉ tồn tại trên các văn kiện, mà còn được thể hiện qua hành động khi sự hỗ trợ thực sự cần thiết.



Tổng Lãnh sự Thụy Sĩ tại TP.HCM Martin Maier trao thiết bị y tế cho Thứ trưởng Bộ Y tế Nguyễn Trường Sơn. Ảnh: Tổng Lãnh sự quán Thụy Sĩ tại TP.HCM.

Quan hệ kinh tế hiện nay: Những bước tiến đáng kể và dư địa phát triển còn rộng mở

Ngày nay, quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam đã vượt xa khuôn khổ hợp tác phát triển ban đầu, trở thành mối quan hệ kinh tế có nhiều tiềm năng trong thương mại, đầu tư, công nghệ và đổi mới sáng tạo. Theo số liệu được công bố trong năm 2026, kim ngạch thương mại song phương đạt khoảng 2,9 tỷ franc Thụy Sĩ trong năm 2025. Đầu tư trực tiếp của Thụy Sĩ tại Việt Nam đạt khoảng 1,5 tỷ franc trong năm 2024; các doanh nghiệp Thụy Sĩ đang tạo việc làm cho hơn 17.000 lao động tại Việt Nam. Hơn 100 doanh nghiệp Thụy Sĩ hiện diện tại thị trường Việt Nam, hoạt động trong nhiều lĩnh vực như dược phẩm, máy móc, thiết bị chính xác, công nghệ và dịch vụ. Những con số này cho thấy quan hệ kinh tế đã hình thành nền tảng thực chất, gắn với hoạt động sản xuất, kinh doanh và việc làm tại Việt Nam.

Tuy nhiên, quy mô hợp tác hiện tại vẫn chưa phản ánh đây đủ tiềm năng bổ trợ giữa hai nền kinh tế. Việt Nam đang mở rộng năng lực sản xuất, phát triển công nghiệp chế biến, chế tạo và tìm kiếm các nguồn lực để nâng cao hàm lượng công nghệ trong tăng trưởng. Năm 2025, kinh tế Việt Nam tăng trưởng 8,02%, quy mô GDP theo giá hiện hành đạt khoảng 514 tỷ USD; kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 475,04 tỷ USD. Những kết quả này cho thấy quy mô thị trường và năng lực sản xuất của Việt Nam tiếp tục mở rộng, đồng thời đặt ra yêu câu cấp thiết về nâng cao năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng. Trong khi đó, Thụy Sĩ có thế mạnh về công nghệ cao, dược phẩm, thiết bị chính xác, quản trị chất lượng, nghiên cứu và phát triển, cũng như các giải pháp tài chính và đổi mới sáng tạo. Nếu được kết nối hiệu quả, những thế mạnh này có thể giúp Việt Nam tiến sâu hơn vào các khâu có giá trị cao trong chuỗi cung ứng, đồng thời tạo điều kiện để doanh nghiệp Thụy Sĩ mở rộng hiện diện tại một nền kinh tế năng động của Đông Nam Á.

Thách thức đặt ra không chỉ là làm thế nào để tăng kim ngạch thương mại hay thu hút thêm vốn đầu tư, mà còn là nâng cao chất lượng của dòng chảy kinh tế song phương. Hai bên cân thúc đẩy những dự án tạo ra giá trị gia tăng tại Việt Nam, mở rộng liên kết giữa doanh nghiệp Thụy Sĩ với doanh nghiệp trong nước, tăng cường chuyển giao kỹ năng và công nghệ, đồng thời phát triển các mô hình sản xuất đáp ứng tiêu chuẩn môi trường ngày càng cao. Khi quan hệ kinh tế được xây dựng trên nền tảng cùng nâng cao năng lực, thay vì chỉ dựa vào giao dịch mua bán, lợi ích song phương sẽ có cơ hội lan tỏa rộng hơn và bền vững hơn.

Hiệp định thương mại tự do EFTA – Việt Nam: Cột mốc quan trọng, không phải đích đến cuối cùng

Việc kết thúc đàm phán Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Hiệp hội Mậu dịch Tự do châu Âu (EFTA) vào ngày 2 tháng 7 năm 2026 là một cột mốc có ý nghĩa đối với quan hệ kinh tế giữa hai bên. Kết quả này được xây dựng trên tiến trình đàm phán kéo dài từ năm 2012, trải qua nhiều vòng thương lượng và phản ánh nỗ lực dung hòa các lợi ích kinh tế, thương mại và chính sách. Hiệp định được kỳ vọng tạo khuôn khổ rộng hơn cho thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, quy tắc xuất xứ, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch, tiêu chuẩn kỹ thuật, cũng như hợp tác về phát triển bền vững và hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Với việc kết thúc đàm phán, hai bên đã đạt được một bước tiến quan trọng trong quá trình xây dựng nền tảng pháp lý cho giai đoạn hợp tác tiếp theo.



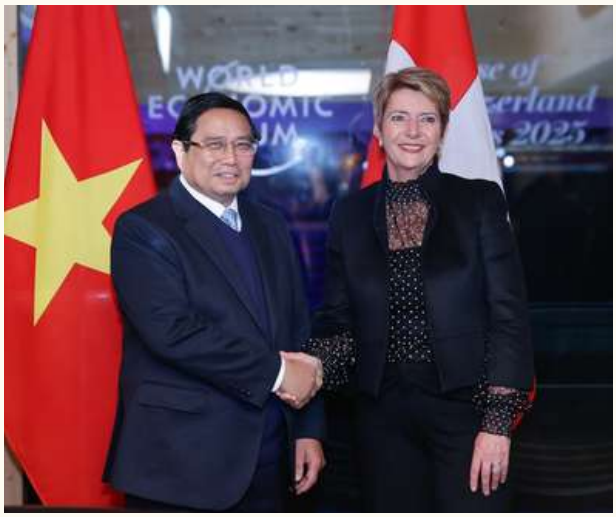
Vào ngày 2 tháng 7 năm 2026, Hiệp hội Thương mại Tự do châu Âu (EFTA) và Chính phủ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam đã thông báo về việc hoàn tất một Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) toàn diện. Ảnh: Bộ Công Thương Việt Nam

Tuy vậy, cần phân biệt rõ việc kết thúc đàm phán với việc ký kết, phê chuẩn và đưa hiệp định vào thực thi. Giá trị thực tế của hiệp định sẽ phụ thuộc vào các bước pháp lý tiếp theo, cũng như khả năng doanh nghiệp tận dụng được những cơ hội mà khuôn khổ mới mang lại. Đối với Việt Nam, đây là cơ hội để đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, mở rộng khả năng tiếp cận công nghệ và thu hút đầu tư có chất lượng. Đối với Thụy Sĩ và các thành viên EFTA, Việt Nam tiếp tục là thị trường giàu tiềm năng trong bối cảnh doanh nghiệp tìm kiếm các điểm đến đầu tư và đối tác sản xuất tại châu Á. Tuy nhiên, cơ hội không tự động chuyển hóa thành lợi ích. Doanh nghiệp Việt Nam sẽ cần nâng cao năng lực đáp ứng tiêu chuẩn, nắm vững quy tắc xuất xứ, cải thiện quản trị và tăng khả năng tham gia vào các chuỗi cung ứng có yêu cầu cao.

Vì vậy, hiệp định cần được nhìn nhận không chỉ như một công cụ giảm rào cản thương mại, mà còn là động lực thúc đẩy cải cách và nâng cấp năng lực cạnh tranh. Nếu được triển khai hiệu quả, hiệp định có thể tạo điều kiện để quan hệ kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam chuyển từ mô hình hợp tác dựa nhiều vào trao đổi hàng hóa sang quan hệ có mức độ liên kết sâu hơn về đầu tư, công nghệ, tiêu chuẩn và phát triển nguồn nhân lực. Đó mới là thước đo quan trọng của thành công trong dài hạn.

Từ 55 năm vun đắp niềm tin đến khuôn khổ đối tác toàn diện hơn

Năm 2026 đánh dấu 55 năm thiết lập quan hệ ngoại giao giữa Thụy Sĩ và Việt Nam, đồng thời mở ra cơ hội để hai nước định hình một chương mới trong quan hệ song phương. Ngày 12 tháng 6 năm 2026, Hội đồng Liên bang Thụy Sĩ đã thông qua việc chấp thuận Tuyên bố chung xác lập những nền tảng cho quan hệ đối tác toàn diện với Việt Nam. Động thái này thể hiện mong muốn củng cố và chính thức hóa khuôn khổ hợp tác, mở rộng đối thoại chính trị và thúc đẩy trao đổi cấp cao thường xuyên hơn. Đây là bước tiến tiếp nối những trao đổi trước đó giữa lãnh đạo hai nước, trong đó triển vọng mở rộng quan hệ đã được đề cập bên lề Diễn đàn Kinh tế Thế giới năm 2025.



Thủ tướng Phạm Minh Chính và Tổng thống Thụy Sĩ Karin Keller-Sutter nhất trí về nguyên tắc nâng quan hệ hai nước lên Đối tác toàn diện, sau cuộc hội đàm ngày 21/01/2025. Ảnh: vov.vn

Ý nghĩa của bước phát triển này không chỉ nằm ở tên gọi hay địa vị của khuôn khổ quan hệ. Điều quan trọng hơn là khả năng chuyển hóa sự tin cậy đã được tích lũy qua nhiều thập niên thành các chương trình hợp tác có mục tiêu rõ ràng và kết quả có thể đo lường. Trong bối cảnh kinh tế thế giới đối mặt với những biến động về thương mại, công nghệ, chuỗi cung ứng và an ninh kinh tế, cả Thụy Sĩ và Việt Nam đều có lợi ích trong việc duy trì các quan hệ đối tác ổn định, thực chất và có khả năng thích ứng. Thụy Sĩ có thể tìm thấy tại Việt Nam một đối tác năng động, có vị trí ngày càng quan trọng trong các mạng lưới sản xuất và thương mại khu vực. Việt Nam có thể khai thác sâu hơn thế mạnh của Thụy Sĩ trong công nghệ, đổi mới sáng tạo, đào tạo nhân lực, tài chính và phát triển bền vững.

Để khuôn khổ quan hệ mới phát huy hiệu quả, hai nước cần duy trì đối thoại chính trị thường xuyên, xác định các lĩnh vực ưu tiên và gắn các cam kết với cơ chế triển khai cụ thể. Hợp tác không nên chỉ được đánh giá qua số lượng chuyến thăm, tuyên bố chung hay văn kiện được ký kết, mà cần được đo bằng những kết quả thiết thực đối với doanh nghiệp, người lao động, cơ sở nghiên cứu và cộng đồng địa phương. Khi các mục tiêu chiến lược được kết nối với nhu cầu thực tế, quan hệ đối tác sẽ không chỉ sâu sắc hơn về chính trị mà còn tạo ra giá trị rõ nét hơn về kinh tế và xã hội.

Chương tiếp theo: Kiến tạo những giá trị bền vững

Sau 55 năm, câu chuyện Thụy Sĩ – Việt Nam cho thấy một quan hệ đối tác bền vững không được hình thành chỉ nhờ sự tương đồng về lợi ích trước mắt. Nó được xây dựng qua khả năng tôn trọng khác biệt, thích ứng với những chuyển đổi lịch sử và kiên trì tìm kiếm các lĩnh vực mà hai bên có thể cùng tiến lên. Thụy Sĩ đã đồng hành với Việt Nam trong những giai đoạn quan trọng của quá trình phát triển, từ cải thiện thể chế kinh tế và mở rộng hội nhập quốc tế đến nâng cao năng lực doanh nghiệp, thúc đẩy công nghiệp sinh thái và tăng cường khả năng chống chịu trước các cú sốc. Trong khi đó, sự chuyển đổi của Việt Nam cũng mở ra những cơ hội mới cho doanh nghiệp, nhà đầu tư và các cơ sở nghiên cứu của Thụy Sĩ. Quan hệ song phương vì thế không chỉ phản ánh sự hỗ trợ từ một đối tác phát triển dành cho một nền kinh tế đang chuyển đổi, mà ngày càng thể hiện đặc trưng của một mối quan hệ hợp tác giữa các đối tác cùng có lợi ích và cùng đóng góp.

Chặng đường phía trước sẽ đòi hỏi nhiều hơn thiện chí và những thành tựu đã có. Việt Nam cần tiếp tục nâng cao chất lượng thể chế, phát triển nguồn nhân lực, cải thiện năng suất và tạo điều kiện để doanh nghiệp trong nước tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị toàn cầu. Thụy Sĩ có thể đóng góp thông qua công nghệ, nghiên cứu, quản trị chất lượng, đào tạo và đầu tư dài hạn. Cả hai bên cũng có cơ hội mở rộng hợp tác trong các lĩnh vực như chuyển đổi xanh, tài chính bền vững, y tế, đổi mới sáng tạo và công nghiệp có giá trị gia tăng cao. Điều cần thiết là xác định đúng những lĩnh vực có khả năng tạo ra lợi ích chung, xây dựng cơ chế phối hợp hiệu quả và kiên trì theo đuổi các mục tiêu dài hạn.

Kỷ niệm 55 năm quan hệ ngoại giao vì vậy không chỉ là dịp nhìn lại những gì hai nước đã đạt được. Đây còn là thời điểm để xác định rõ hơn những giá trị mà quan hệ đối tác có thể tiếp tục tạo ra trong một thế giới đang thay đổi nhanh chóng. Từ những kết nối ban đầu đến hợp tác phát triển, từ đối thoại chính trị đến liên kết kinh tế, hành trình Thụy Sĩ – Việt Nam được tạo nên bởi những bước tiến bền bỉ hơn là những khoảnh khắc đơn lẻ.

Nếu 55 năm qua là quá trình xây dựng niềm tin, thì giai đoạn tiếp theo cần là thời kỳ chuyển hóa niềm tin ấy thành năng lực cạnh tranh, cơ hội phát triển và những thành quả có ý nghĩa lâu dài đối với cả hai quốc gia. Bởi giá trị lớn nhất của một mối quan hệ đối tác không chỉ nằm ở những gì đã cùng nhau vượt qua, mà còn ở những gì hai bên có thể cùng kiến tạo trong tương lai.

Tiếp nối 55 năm hữu nghị, cùng kiến tạo tầm nhìn tương lai cho quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ

Thưa bà, khi bắt đầu nhiệm kỳ công tác tại Thụy Sĩ đúng vào năm kỷ niệm đặc biệt này, bà nhìn nhận ý nghĩa của 55 năm quan hệ ngoại giao Việt Nam – Thụy Sĩ như thế nào?

Bắt đầu nhiệm kỳ công tác tại Thụy Sĩ trong năm kỷ niệm đặc biệt này vừa là niềm vinh dự sâu sắc, vừa là trách nhiệm lớn lao đối với tôi. Kỷ niệm 55 năm thiết lập quan hệ ngoại giao giữa hai nước là dịp để chúng ta nhìn lại tình hữu nghị, sự hiểu biết lẫn nhau và những thành quả hợp tác mà các thế hệ đi trước đã dày công vun đắp, đồng thời hướng tới những cơ hội mới trong tương lai.

Trong 55 năm qua, quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ không ngừng phát triển cùng với quá trình đổi mới, phát triển của Việt Nam và sự gia tăng gắn kết của Thụy Sĩ với khu vực Đông Nam Á. Ngày nay, khuôn khổ Đối tác toàn diện tạo nền tảng vững chắc để hai nước tăng cường đối thoại chính trị, mở rộng quan hệ kinh tế và thúc đẩy hợp tác trên nhiều lĩnh vực cùng quan tâm.

Chuyến thăm Việt Nam sắp tới của Tổng thống Thụy Sĩ Guy Parmelin, cùng với sự tham gia ngày càng tích cực của cộng đồng doanh nghiệp Thụy Sĩ và các diễn đàn kết nối như Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF), sẽ mở ra cơ hội quan trọng để chuyển hóa tình hữu nghị lâu đời thành những kết quả hợp tác cụ thể.

Tôi hy vọng chặng đường mới sẽ tiếp tục củng cố lòng tin, đưa nhân dân hai nước đến gần nhau hơn và tạo ra những lợi ích lâu dài cho cả Việt Nam và Thụy Sĩ. Trên hết, tôi mong muốn nền tảng tin cậy được vun đắp trong 55 năm qua sẽ trở thành động lực mạnh mẽ hơn nữa, thúc đẩy hợp tác thực chất và cùng phát triển trong những năm tới.

Trong 55 năm qua, quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ đã phát triển như thế nào? Theo bà, những chuyển biến nào có ý nghĩa đặc biệt quan trọng từ góc nhìn của Việt Nam?

Trong 55 năm qua, quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ đã phát triển từ nền tảng ngoại giao được thiết lập năm 1971 thành một quan hệ đối tác rộng mở, bao trùm đối thoại chính trị, hợp tác kinh tế, khoa học, giáo dục và giao lưu nhân dân.

Từ góc nhìn của Việt Nam, có ba chuyển biến đặc biệt đáng chú ý.

Thứ nhất, lòng tin giữa hai nước không ngừng được củng cố thông qua đối thoại và tiếp xúc thường xuyên.
Thứ hai, hợp tác đã từng bước mở rộng từ lĩnh vực hỗ trợ phát triển truyền thống sang các lĩnh vực đa dạng hơn, bao gồm thương mại, đầu tư và đổi mới sáng tạo.
Thứ ba, hai nước ngày càng nhận thức rõ hơn về khả năng và trách nhiệm cùng phối hợp giải quyết các thách thức toàn cầu, đặc biệt là biến đổi khí hậu và phát triển bền vững.

Quan hệ đối tác giữa hai nước còn phản ánh tính bổ trợ giữa thế mạnh của Thụy Sĩ trong nghiên cứu, công nghệ tiên tiến và giáo dục nghề nghiệp với nền kinh tế năng động cùng tiềm năng đổi mới sáng tạo ngày càng lớn của Việt Nam. Đây là cơ sở để hai bên học hỏi lẫn nhau, phát huy lợi thế riêng và phát triển những hình thức hợp tác tạo ra giá trị lâu dài.

Việc thiết lập khuôn khổ Đối tác toàn diện là một dấu mốc quan trọng, mở ra những hướng hợp tác thiết thực hơn.

Các diễn đàn như SVEF có thể góp phần kết nối đúng đối tác, chuyển hóa lợi ích chung thành những sáng kiến cụ thể và thúc đẩy các mối quan hệ hợp tác bền vững, vượt ra ngoài khuôn khổ của từng sự kiện riêng lẻ.

Trong thời gian tới, chúng ta cần tiếp tục phát huy nền tảng hữu nghị 55 năm qua để làm sâu sắc hơn hợp tác, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và mang lại những lợi ích thiết thực cho nhân dân hai nước.

Bà kỳ vọng như thế nào về tương lai quan hệ ngoại giao Việt Nam – Thụy Sĩ?

> “Tôi hy vọng rằng quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ sẽ có tầm nhìn chiến lược sâu rộng hơn, nội dung hợp tác thực chất hơn và kết quả hợp tác cụ thể hơn.”



ĐẠI SỨ CHÂU MAI ANH
ĐẠI SỨ VIỆT NAM TẠI THỤY SĨ



Đại sứ Châu Mai Anh gặp mặt trao đổi với Đại sứ Thomas Gass (Ảnh: ĐSQ Việt Nam tại Thụy Sỹ)

Khi quan hệ song phương đã mở rộng vượt ra ngoài khuôn khổ hỗ trợ phát triển truyền thống, theo bà, những lĩnh vực hợp tác nào cần được Việt Nam và Thụy Sĩ ưu tiên hiện nay?

Theo tôi, có ba lĩnh vực đặc biệt giàu tiềm năng: thương mại và đầu tư; khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo; chuyển đổi xanh và chuyển đổi số.

Những ưu tiên này gắn chặt với mục tiêu phát triển của Việt Nam, bao gồm phấn đấu trở thành nước có thu nhập trung bình cao vào năm 2030, nước có thu nhập cao vào năm 2045 và đạt phát thải ròng bằng không vào năm 2050. Đây cũng là những định hướng phù hợp với tinh thần Nghị quyết số 57-NQ/TW của Bộ Chính trị, trong đó xác định khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số là những động lực then chốt cho sự phát triển đất nước.

Thế mạnh của Thụy Sỹ trong nghiên cứu, công nghệ tiên tiến và giáo dục nghề nghiệp có tính bổ trợ cao đối với nền kinh tế năng động và đội ngũ nhân lực có trình độ ngày càng phát triển của Việt Nam. Trên cơ sở đó, hai nước có thể mở rộng chuyển giao công nghệ, thúc đẩy nghiên cứu chung, nâng cao kỹ năng nghề nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị toàn cầu.

Việc kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EFTA vào ngày 2/7/2026 tạo thêm cơ hội mở rộng thương mại và đầu tư sau khi Hiệp định được ký kết và hoàn tất các thủ tục cần thiết để có hiệu lực. Không chỉ góp phần cải thiện khả năng tiếp cận thị trường, Hiệp định còn có thể tạo môi trường thuận lợi hơn để doanh nghiệp hai bên xây dựng quan hệ đối tác dài hạn và tìm kiếm những lĩnh vực hợp tác mới.



Đại sứ Châu Mai Anh trình Quốc thư lên Tổng thống Thụy Sỹ Guy Parmelin. (Ảnh: ĐSQ Việt Nam tại Thụy Sỹ)

Ưu tiên của chúng ta là biến những cơ hội này thành kết quả cụ thể, qua đó nâng cao năng lực nội tại của Việt Nam, tạo thêm giá trị cho doanh nghiệp và cộng đồng, đồng thời bảo đảm tăng trưởng kinh tế theo hướng bền vững và bao trùm.

Với việc kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EFTA và sự phát triển của quan hệ Đối tác toàn diện, bà kỳ vọng điều gì ở chặng đường tiếp theo của quan hệ ngoại giao Việt Nam – Thụy Sĩ?

Tôi mong muốn quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ sẽ có tầm nhìn chiến lược sâu sắc hơn, nội dung hợp tác thực chất hơn và kết quả mang lại rõ nét hơn.

Về chính trị, hai nước cần tiếp tục tăng cường trao đổi cấp cao, củng cố lòng tin và nâng cao hiệu quả phối hợp tại các diễn đàn đa phương, đặc biệt là Liên hợp quốc. Định hướng này phù hợp với tinh thần Nghị quyết số 59-NQ/TW của Bộ Chính trị, nhấn mạnh yêu cầu chủ động, toàn diện và hiệu quả trong hội nhập quốc tế.

Về kinh tế, việc kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EFTA vào tháng 7/2026 tạo thêm động lực cho thương mại và đầu tư. Sau khi Hiệp định được ký kết và hoàn tất các thủ tục cần thiết để có hiệu lực, doanh nghiệp hai nước sẽ có thêm cơ hội mở rộng hoạt động và tìm kiếm đối tác. Các chuyến thăm cấp cao cùng những nền tảng kết nối như SVEF có thể tiếp tục thúc đẩy liên kết giữa các đối tác, khuyến khích sự tham gia của cộng đồng doanh nghiệp và chuyển hóa những cơ hội này thành các dự án cụ thể, nhất là trong chuyển giao công nghệ, đổi mới sáng tạo và phát triển bền vững.

Tôi cũng kỳ vọng hợp tác giữa hai nước sẽ tiếp tục mở rộng ra ngoài những lĩnh vực truyền thống, với sự tham gia sâu rộng hơn của doanh nghiệp, cơ sở nghiên cứu, trường đại học và cộng đồng địa phương. Những mối liên kết này có ý nghĩa thiết yếu trong việc bảo đảm rằng các tiến triển về ngoại giao được chuyển hóa thành hợp tác thực chất trong đời sống.

Sau cùng, điều tôi mong muốn là khuôn khổ Đối tác toàn diện sẽ giúp chuyển hóa lòng tin chính trị thành sự hợp tác bền vững, mang lại lợi ích thiết thực cho nhân dân hai nước và đóng góp vào hòa bình, ổn định, thịnh vượng trên thế giới.



Đại sứ Châu Mai Anh cùng GS. TS. Harald Gall tại SVEF Zurich 2026

Khi hai nước bước vào chặng đường hợp tác mới, bà kỳ vọng điều gì ở thế hệ trẻ và các nền tảng kết nối như SVEF? Theo bà, họ có thể đóng vai trò như thế nào trong việc tiếp tục củng cố quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ?

Tôi tin rằng thế hệ trẻ sẽ giữ vai trò thiết yếu trong việc tiếp nối tình hữu nghị được vun đắp suốt 55 năm qua và định hình tương lai quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ.

Đối với Việt Nam, một trong những ưu tiên quan trọng là thu hút, kết nối và phát huy tài năng, tri thức và kinh nghiệm của đội ngũ chuyên gia, nhà khoa học và doanh nhân Việt Nam ở nước ngoài. Định hướng này cũng được thể hiện trong Nghị quyết số 23-NQ/TW của Bộ Chính trị về công tác người Việt Nam ở nước ngoài. Chúng tôi mong muốn cộng đồng người Việt Nam tại Thụy Sĩ, đặc biệt là những chuyên gia trẻ, sẽ tiếp tục đóng góp cho sự phát triển của đất nước thông qua chia sẻ tri thức, đổi mới sáng tạo, đầu tư và chuyển giao công nghệ.

Các nền tảng như Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam có thể đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối nhân lực trẻ với doanh nghiệp, trường đại học, nhà nghiên cứu và các đối tác tại Việt Nam.

Thông qua việc tạo điều kiện cho đối thoại, hợp tác và trao đổi chuyên môn, SVEF có thể góp phần chuyển hóa những mạng lưới quan hệ nghề nghiệp và ý tưởng giàu tiềm năng thành các dự án cụ thể, mang lại tác động lâu dài.

Sau cùng, tôi hy vọng thế hệ trẻ sẽ không chỉ kế thừa tình hữu nghị do các thế hệ đi trước vun đắp, mà còn chủ động kiến tạo chặng đường tiếp theo. Tôi mong các bạn sẽ xây dựng những kết nối mới, mạnh dạn đón nhận đổi mới sáng tạo và cùng phát triển quan hệ đối tác Việt Nam – Thụy Sĩ theo hướng năng động, hướng tới tương lai hơn.

Tương lai quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ không chỉ phụ thuộc vào sức mạnh của các thể chế và mối quan hệ ngoại giao, mà còn vào tinh thần sẵn sàng hợp tác, học hỏi lẫn nhau và biến khát vọng chung thành thành quả cụ thể của người dân hai nước, đặc biệt là thế hệ trẻ.

> **“Tôi mong muốn là khuôn khổ Đối tác toàn diện sẽ giúp chuyển hóa lòng tin chính trị thành sự hợp tác bền vững”**



Đại sứ Châu Mai Anh cùng Đại sứ Thomas Gass và bà Quốc vụ Khanh Thuy Sĩ Helene Budliger Artieda tại SVEF Zurich 2026

Việt Nam – Thụy Sĩ sau 55 năm: Từ lòng tin đến quan hệ đối tác vì tương lai

Trong 55 năm qua, quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam đã chuyển từ mối quan hệ chủ yếu được định hình bởi hợp tác phát triển sang một quan hệ đối tác rộng mở hơn, bao gồm thương mại, đầu tư, đổi mới sáng tạo và giao lưu nhân dân. Theo Ngài, đâu là những yếu tố quan trọng nhất thúc đẩy quá trình chuyển biến này?

Khi Thụy Sĩ thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam Dân chủ Cộng hòa năm 1971, chiến tranh vẫn đang diễn ra ác liệt. Đây không đơn thuần là một thủ tục ngoại giao. Trong bối cảnh những chia rẽ của Chiến tranh Lạnh chi phối phần lớn đời sống chính trị quốc tế, Thụy Sĩ đã phát đi tín hiệu rằng Việt Nam xứng đáng được đối thoại trực tiếp, được tôn trọng chủ quyền và có vị trí trên bàn đàm phán, thay vì bị cô lập. Quyết định đó đã góp phần đặt nền móng cho lòng tin giữa hai nước.

Quan hệ song phương sau đó phát triển cùng với quá trình chuyển đổi của chính Việt Nam. Công cuộc Đổi Mới đã khơi dậy tinh thần kinh doanh và năng lực sáng tạo trong xã hội, trong khi hợp tác phát triển của Thụy Sĩ từng bước thích ứng với những nhu cầu mới của Việt Nam: từ giảm nghèo, củng cố thể chế đến hỗ trợ thương mại, đổi mới sáng tạo và tăng trưởng bền vững. Các doanh nghiệp Thụy Sĩ mang đến nguồn vốn đầu tư dài hạn và cơ hội phát triển kỹ năng; trong khi đó, doanh nhân, sinh viên và nhà nghiên cứu Việt Nam cũng chủ động xây dựng những mối liên kết của riêng mình.

Điều khiến tôi lạc quan nhất là quá trình chuyển biến này chưa bao giờ chỉ đơn thuần là sự chuyển dịch từ viện trợ sang thương mại. Đó là hành trình hướng tới một quan hệ đối tác mà trong đó, hai bên ngày càng học hỏi lẫn nhau.

Ngài đánh giá như thế nào về quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam hiện nay, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế và hợp tác doanh nghiệp? Những mối liên kết nào đang phát triển mạnh mẽ nhất?

Theo tôi, quan hệ hai nước đã vượt ra khỏi khuôn khổ mua bán sản phẩm để tiến tới cùng nhau phát triển năng lực. Trong các chuyến thăm doanh nghiệp Thụy Sĩ đang hoạt động tại Việt Nam, điều gây ấn tượng với tôi không chỉ là máy móc hay công nghệ mà họ mang đến, mà còn là những đội ngũ nhân lực Việt Nam đang học hỏi, làm chủ và đưa các công nghệ đó vào thực tiễn.

Schindler, doanh nghiệp đã có 30 năm hoạt động tại Việt Nam, đã đầu tư vào các chương trình học nghề, đào tạo kỹ thuật, và đóng góp cho lĩnh vực giao thông đô thị. Nestlé đang gia tăng giá trị cho cà phê Việt Nam thông qua sản xuất trong nước, chế biến chuyên sâu và xuất khẩu. Tại Đà Nẵng, các doanh nghiệp công nghệ thông tin có liên kết với Thụy Sĩ đang tuyển dụng kỹ sư Việt Nam . Các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp của Thụy Sĩ cũng góp phần nuôi dưỡng một hệ sinh thái giúp các doanh nghiệp đầy tham vọng, điển hình như nhà sản xuất xe máy điện Dat Bike với tiềm năng phát triển mạnh mẽ.

Phòng thí nghiệm mới của SGS tại Hải Phòng cũng là một ví dụ tiêu biểu, kết hợp dịch vụ kiểm định đạt tiêu chuẩn quốc tế với những cơ hội thực hành thiết thực dành cho sinh viên.

Đây không chỉ là những câu chuyện thành công riêng lẻ. Khi nhìn tổng thể, chúng cho thấy sức mạnh của quan hệ kinh tế hai nước nằm ở đâu: đầu tư gắn với phát triển năng lực tại chỗ, kỹ năng mở rộng cơ hội, đổi mới sáng tạo tạo ra giá trị và lòng tin làm nền tảng cho hợp tác dài hạn.

Việc kết thúc đàm phán Hiệp định thương mại tự do giữa EFTA và Việt Nam sẽ mở ra những cơ hội phát triển nào cho doanh nghiệp hai nước? Các nền tảng kết nối như SVEF có thể đóng vai trò gì trong việc thúc đẩy tiến trình này?

Việc kết thúc đàm phán Hiệp định thương mại tự do giữa EFTA và Việt Nam sau 14 năm gửi đi một thông điệp mạnh mẽ, không chỉ tới cộng đồng doanh nghiệp mà còn tới cộng đồng quốc tế. Trong bối cảnh thuế quan, khả năng tiếp cận thị trường và chuỗi cung ứng ngày càng bị sử dụng như những công cụ trong cạnh tranh quyền lực, Thụy Sĩ và Việt Nam đã lựa chọn đàm phán để xây dựng những quy tắc có tính dự đoán và duy trì sự cởi mở của thị trường. Đối với những nền kinh tế phụ thuộc vào thương mại quốc tế, đây là một lựa chọn có ý nghĩa quan trọng.

Sau khi được ký kết và triển khai, hiệp định được kỳ vọng sẽ góp phần giảm bớt các rào cản, đồng thời củng cố niềm tin của doanh nghiệp khi đầu tư, mở rộng hoạt động và xây dựng quan hệ đối tác dài hạn. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, vốn cần những quy tắc rõ ràng, ổn định để đưa ra quyết định và mở rộng hoạt động xuyên biên giới, thay vì phải đối mặt với những bất định tốn kém.

Theo Ngài, đâu là yếu tố quan trọng nhất đã thúc đẩy quan hệ Việt Nam- Thụy Sĩ?

> “Điều khiến tôi lạc quan nhất là quá trình chuyển biến này chưa bao giờ chỉ đơn thuần là sự chuyển dịch từ viện trợ sang thương mại. Đó là hành trình hướng tới một quan hệ đối tác mà trong đó, hai bên ngày càng học hỏi lẫn nhau.”

ĐẠI SỨ THOMAS GASS
ĐẠI SỨ THUỴ SĨ TẠI VIỆT NAM





> **Sau 55 năm quan hệ ngoại giao, nhiệm vụ của chúng ta không chỉ là gìn giữ những thành quả đã đạt được, mà còn phải bảo đảm rằng chặng đường tiếp theo sẽ tạo ra những giá trị bền vững cho các thế hệ mai sau.**



Đại sứ Thomas Gass tham dự và phát biểu tại SVEF Zurich 2026

Tuy nhiên, một hiệp định thương mại không thể tự tạo ra khách hàng hay những đối tác kinh doanh đáng tin cậy. Đây chính là lĩnh vực mà các nền tảng như SVEF có thể tạo ra khác biệt thực sự. Thông qua việc giải thích các quy định của hiệp định bằng ngôn ngữ dễ tiếp cận, kết nối những doanh nghiệp có thế mạnh bổ trợ cho nhau và lắng nghe những khó khăn họ gặp phải trong thực tế, SVEF có thể góp phần chuyển hóa các cam kết đã đàm phán thành cơ hội kinh doanh cụ thể.

Sau cùng, thành công của hiệp định không chỉ được đánh giá qua nội dung văn bản, mà còn qua những kết quả đạt được: các khoản đầu tư thực chất, việc làm mới và những mối quan hệ hợp tác tạo ra giá trị bền vững cho doanh nghiệp và người dân hai nước.

Nhìn về tương lai, Ngài hình dung như thế nào về quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ, và đâu là những lĩnh vực có nhiều cơ hội nhất để hai nước tiếp tục mở rộng hợp tác?

Mục tiêu trở thành quốc gia có thu nhập cao vào năm 2045 của Việt Nam mở ra nhiều cơ hội hợp tác đáng kể trong các lĩnh vực như an ninh năng lượng, đô thị thông minh, sản xuất tiên tiến, tài chính và đào tạo nghề.

Tôi hy vọng Thụy Sĩ sẽ không chỉ cung cấp công nghệ, mà còn cùng các đối tác Việt Nam điều chỉnh công nghệ cho phù hợp với nhu cầu thực tiễn, cải tiến những giải pháp hiện có và, khi có thể, cùng phát triển những giải pháp mới.

Tuy nhiên, tầm nhìn của tôi không chỉ giới hạn ở lĩnh vực kinh tế. Trong một thế giới ngày càng chịu tác động của cạnh tranh giữa các cường quốc, Thụy Sĩ và Việt Nam có lợi ích chung trong việc cùng lên tiếng ủng hộ phát triển bền vững, phẩm giá con người, tôn trọng luật pháp quốc tế và tăng cường hợp tác đa phương hiệu quả. Chúng ta không nhất thiết phải có cùng quan điểm về mọi vấn đề. Nhưng chính điều đó càng khiến đối thoại trở nên quan trọng; khác biệt là lý do để tăng cường trao đổi, chứ không phải cái cớ để im lặng.

Quan hệ Đối tác toàn diện cần trở thành khuôn khổ kết nối những mục tiêu này: từ các dự án hợp tác thiết thực nhằm cải thiện đời sống tại mỗi nước đến cam kết chung mạnh mẽ hơn đối với các quy tắc và thể chế quốc tế. Nếu đạt được sự cân bằng đó, quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ sẽ không chỉ có ý nghĩa đối với hai quốc gia mà còn đóng góp cho cộng đồng quốc tế rộng lớn hơn.

Nhân dịp kỷ niệm 55 năm thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam – Thụy Sĩ, Ngài muốn gửi gắm thông điệp gì tới thế hệ trẻ và các nền tảng hợp tác như SVEF, những chủ thể sẽ góp phần định hình tương lai quan hệ hai nước?

Thông điệp của tôi dành cho thế hệ trẻ rất đơn giản: hãy giữ tinh thần ham học hỏi, dám nghĩ dám làm và kiên định với những giá trị khiến hợp tác trở nên có ý nghĩa. Các số liệu thương mại và tổng vốn đầu tư rất quan trọng, nhưng chúng không phản ánh toàn bộ câu chuyện. Một quan hệ đối tác thành công còn phải tạo ra những cơ hội việc làm tốt, bảo vệ môi trường, tôn trọng phẩm giá con người và củng cố lòng tin giữa người dân hai nước.

Tôi khuyến khích các chuyên gia trẻ của Thụy Sĩ và Việt Nam chủ động tìm kiếm cơ hội kết nối với nhau thông qua các trường đại học, doanh nghiệp khởi nghiệp, tổ chức xã hội dân sự hoặc cộng đồng doanh nghiệp, để cùng xây dựng những sáng kiến giải quyết các vấn đề thực tiễn. Đối với những nền tảng như SVEF, thách thức đặt ra là kết nối những người có thể sẽ không bao giờ có cơ hội gặp gỡ nhau, đồng thời giúp biến những cuộc gặp gỡ đó thành sự hợp tác lâu dài.

Tất nhiên, hãy cùng chúc mừng những thương vụ thành công. Nhưng chúng ta cũng cần đặt câu hỏi: những thành quả đó đóng góp như thế nào vào việc xây dựng xã hội và cộng đồng quốc tế mà chúng ta mong muốn trao lại cho các thế hệ sau này?

Sau 55 năm quan hệ ngoại giao, nhiệm vụ của chúng ta không chỉ là gìn giữ những thành quả đã đạt được, mà còn phải bảo đảm rằng chặng đường tiếp theo sẽ tạo ra những giá trị bền vững cho các thế hệ mai sau.

Việt Nam xanh, Thụy Sĩ xanh: Chuyển hóa khát vọng khí hậu thành giá trị kinh tế bền vững

Trong quan hệ giữa Việt Nam và Thụy Sĩ, chuyển đổi xanh đang mở ra một chương hợp tác mới, nơi mục tiêu bảo vệ môi trường gắn chặt với năng lực cạnh tranh, chất lượng tăng trưởng và triển vọng thịnh vượng dài hạn của mỗi quốc gia. Với Việt Nam, đây không đơn thuần là câu chuyện thực hiện các cam kết khí hậu, mà còn là bài toán chiến lược: làm thế nào để duy trì tốc độ phát triển cao, nâng cao thu nhập và tiến tới mục tiêu trở thành nước phát triển có thu nhập cao vào năm 2045, đồng thời bảo đảm khả năng chống chịu trước những rủi ro ngày càng lớn do biến đổi khí hậu. Trong bối cảnh đó, mục tiêu phát thải ròng bằng không vào năm 2050 không nên được nhìn nhận như một giới hạn đối với tăng trưởng, mà cần trở thành động lực thúc đẩy đổi mới mô hình phát triển. Với kinh nghiệm về công nghệ, tài chính, quản trị và phát triển bền vững, Thụy Sĩ có thể đồng hành cùng Việt Nam trong quá trình chuyển hóa các cam kết môi trường thành những giá trị kinh tế cụ thể, có thể đo lường và duy trì qua nhiều thế hệ.

Chi phí thực sự của tăng trưởng nằm ở những gì chúng ta không bảo vệ được

Năm 2025, kinh tế Việt Nam tăng trưởng 8,02%, cho thấy sức bật đáng kể của nền kinh tế và quyết tâm theo đuổi mục tiêu phát triển ở mức cao. Tuy nhiên, đằng sau thành tựu đó là một thách thức không thể xem nhẹ: những tổn thất do biến đổi khí hậu có nguy cơ làm suy giảm thành quả phát triển nếu khả năng thích ứng không theo kịp tốc độ tăng trưởng. Theo các kịch bản của World Bank, nếu không có những biện pháp thích ứng đủ mạnh, quy mô sản lượng kinh tế của Việt Nam có thể thấp hơn khoảng 9,1% so với kịch bản cơ sở vào năm 2030 và 12,5% vào năm 2050. Để tăng cường khả năng chống chịu trong giai đoạn 2025–2050, Việt Nam có thể cần khoảng 233 tỷ USD đầu tư thích ứng, tương đương trung bình 0,75% GDP mỗi năm. Những con số này cho thấy ứng phó với biến đổi khí hậu không còn là một khoản chi bổ sung cho mục tiêu môi trường, mà là điều kiện để bảo vệ tài sản, việc làm, cơ sở hạ tầng và năng lực sản xuất của nền kinh tế. Nếu được hoạch định đúng hướng, đầu tư cho khả năng chống chịu sẽ giúp Việt Nam hạn chế tổn thất trong tương lai, đồng thời tạo thêm cơ hội cho đổi mới công nghệ, nâng cấp hạ tầng và phát triển những ngành kinh tế có giá trị gia tăng cao hơn.



Nguồn: worldbank.org

Từ mở rộng công nghiệp đến nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực

Trong quá trình công nghiệp hóa, thách thức của Việt Nam không chỉ là thu hút thêm vốn đầu tư và mở rộng năng lực sản xuất, mà còn là nâng cao chất lượng của mỗi đơn vị tăng trưởng. Một nền công nghiệp có sức cạnh tranh lâu dài phải sử dụng năng lượng, nước và nguyên liệu hiệu quả hơn, giảm lượng chất thải phát sinh và từng bước hạ thấp cường độ phát thải trong sản xuất. Đây cũng là hướng hợp tác có nhiều tiềm năng giữa Việt Nam và Thụy Sĩ, đặc biệt trong phát triển khu công nghiệp sinh thái và các mô hình sản xuất tuần hoàn.



Hội thảo tổng kết dự án "Triển khai khu công nghiệp sinh thái tại Việt Nam theo hướng tiếp cận từ Chương trình khu công nghiệp sinh thái toàn cầu". Ảnh chinhphu.vn.



Nền kinh tế nước tuần hoàn. Ảnh: ITN

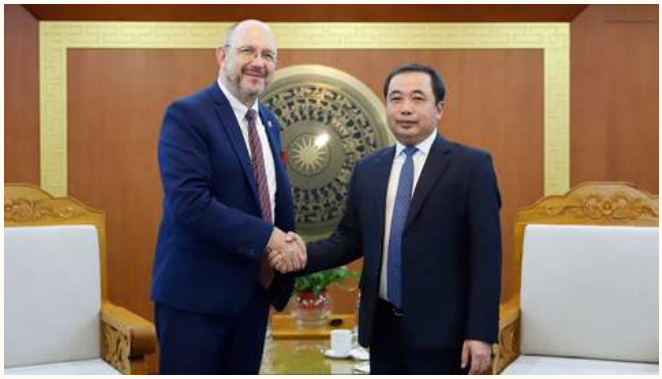
Kinh nghiệm triển khai các chương trình có sự hỗ trợ của Thụy Sĩ trong giai đoạn 2021–2024 cho thấy doanh nghiệp tham gia đã tiết kiệm khoảng 850.000 m^3 nước mỗi năm và giảm khoảng 39.560 tấn khí thải nhà kính quy đổi CO_2 mỗi năm. Ý nghĩa của những kết quả này không chỉ nằm ở lượng tài nguyên tiết kiệm hay phát thải được cắt giảm, mà còn ở cách doanh nghiệp tổ chức lại hoạt động sản xuất. Thông qua mô hình cộng sinh công nghiệp, chất thải hoặc phụ phẩm của một cơ sở có thể trở thành đầu vào cho cơ sở khác, qua đó giảm chi phí nguyên liệu và xử lý môi trường. Khi các tiêu chuẩn xanh ngày càng tác động trực tiếp đến quyết định lựa chọn nhà cung cấp của thị trường quốc tế, những cải tiến như vậy sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam củng cố vị thế trong chuỗi cung ứng, nâng cao hiệu quả vận hành và đáp ứng tốt hơn yêu câu của các đối tác toàn câu.

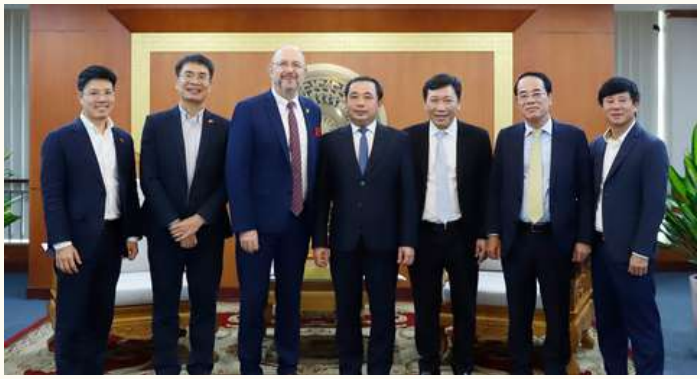
Thách thức khí hậu cũng là phép thử đối với năng lực cạnh tranh của đô thị

Đô thị là nơi tập trung dân cư, cơ sở hạ tầng, hoạt động thương mại và các động lực tăng trưởng quan trọng nhất của nền kinh tế. Theo các thông tin về Chương trình Phát triển đô thị Việt Nam – Thụy Sĩ, khu vực đô thị hiện đóng góp khoảng 70% GDP của Việt Nam; đến năm 2040, tỷ lệ dân số sống tại đô thị có thể đạt khoảng 50%. Điều đó đông nghĩa với việc khả năng thích ứng của đô thị sẽ ngày càng quyết định trực tiếp đến năng suất lao động, sức hấp dẫn đâu tư và chất lượng sống của người dân.

Ngập lụt, suy giảm chất lượng môi trường, quá tải hạ tầng và rủi ro đối với hệ thống giao thông có thể làm gián đoạn hoạt động kinh tế, gia tăng chi phí của doanh nghiệp và gây sức ép lên ngân sách công. Tại Cần Thơ, một dự án tăng cường khả năng chống chịu trước nguy cơ ngập lụt đã tập trung xử lý các rủi ro ảnh hưởng đến khoảng 443.000 người dân cùng các cơ sở kinh doanh trọng yếu. Đây là minh chứng cho cách tiếp cận coi khả năng chống chịu khí hậu là một bộ phận của quy hoạch và phát triển đô thị, thay vì chỉ là giải pháp khắc phục hậu quả sau thiên tai.

Chương trình Phát triển đô thị Việt Nam – Thụy Sĩ, triển khai từ tháng 10/2025 đến tháng 12/2030 với ngân sách 9 triệu franc Thụy Sĩ, tạo thêm cơ sở để hai bên thúc đẩy những giải pháp quản lý đô thị, quy hoạch và đầu tư hạ tầng theo hướng bền vững. Về lâu dài, đô thị xanh không chỉ là đô thị có nhiều không gian cây xanh hơn, mà còn là đô thị vận hành hiệu quả, giảm thiểu rủi ro và đủ sức duy trì các hoạt động kinh tế trước những biến động ngày càng khó lường.





Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Môi trường Trần Đức Thắng đã gặp ông Thomas Gass, Đại sứ Thụy Sĩ tại Việt Nam, để thảo luận về tiềm năng hợp tác trong lĩnh vực trao đổi tín chỉ carbon nhằm góp phần ứng phó với biến đổi khí hậu. Ảnh: Khương Trung.

Tài chính cho chuyển đổi: Từ cam kết môi trường đến những dự án có khả năng đầu tư

Một trong những nút thắt lớn nhất của chuyển đổi xanh là khoảng cách giữa mục tiêu chính sách và khả năng hình thành các dự án đủ sức thu hút nguồn vốn dài hạn. Đối với Việt Nam, yêu cầu đặt ra không chỉ là huy động thêm vốn cho thích ứng khí hậu và giảm phát thải, mà còn phải xây dựng được danh mục dự án có cơ sở kinh tế rõ ràng, cơ chế phân bổ rủi ro phù hợp và khả năng đo lường hiệu quả. Các kịch bản của World Bank cho thấy, nếu triển khai những biện pháp thích ứng phù hợp, mức suy giảm sản lượng kinh tế dự kiến vào năm 2050 có thể giảm từ 12,5% xuống còn 6,7%. Trong khi đó, một kịch bản kết hợp khử carbon trong công nghiệp với mở rộng các bể hấp thụ carbon cho thấy lượng phát thải có thể giảm 74% vào năm 2050, đồng thời giúp GDP thực tế cao hơn tới 4,4% so với kịch bản cơ sở.

Đây là các kết quả mô phỏng theo những giả định nhất định, không phải lợi ích tự động xuất hiện nếu chỉ đặt ra mục tiêu. Để hiện thực hóa tiềm năng đó, Việt Nam cần cải thiện chất lượng chuẩn bị dự án, tính minh bạch của dữ liệu, khả năng đánh giá rủi ro khí hậu và cơ chế phối hợp giữa khu vực công với khu vực tư nhân.

Trong khuôn khổ Chương trình Hợp tác Thụy Sĩ tại Việt Nam giai đoạn 2025–2028, các ưu tiên về thương mại và đổi mới sáng tạo bền vững, tài chính công và tư bền vững, cùng phát triển công nghiệp và đô thị thích ứng với khí hậu có thể góp phần hỗ trợ quá trình này. Khi những mục tiêu xanh được chuyển thành dự án khả thi, có thể thẩm định và tạo ra dòng tiền ổn định, nguồn vốn quốc tế sẽ có thêm cơ sở để tham gia; đồng thời, doanh nghiệp trong nước cũng có cơ hội nâng cao năng lực quản trị và tiếp cận những phương thức tài chính mới.



Thứ trưởng Bộ xây dựng Nguyễn Tường Văn và Đại sứ Thomas Gass ký kết, trao Thỏa thuận. Ảnh: moc.gov.vn

Quan hệ hợp tác phát triển cùng nhu câu và tâm vóc mới của Việt Nam

Trong nhiều thập niên, hợp tác Việt Nam – Thụy Sĩ đã từng bước chuyển từ hỗ trợ phát triển sang thúc đẩy năng lực tự chủ, đổi mới sáng tạo và khả năng tham gia sâu hơn của doanh nghiệp Việt Nam vào nền kinh tế toàn câu.

Giai đoạn 1991–2024, Thụy Sĩ đã cung cấp hơn 650 triệu franc Thụy Sĩ viện trợ phát triển và nhân đạo cho Việt Nam. Giá trị của quan hệ hợp tác này không chỉ thể hiện ở quy mô hỗ trợ tài chính, mà còn ở những năng lực được hình thành và duy trì sau khi các chương trình kết thúc. Trong giai đoạn 2021–2024, hơn 60 tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp đã được tăng cường năng lực; hơn 10.000 doanh nghiệp xuất khẩu được hỗ trợ; 2.018 doanh nhân Việt Nam huy động được 124 triệu franc Thụy Sĩ; và khoảng 500.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận thêm 33 tỷ USD thông qua các cơ chế tài trợ chuỗi cung ứng.

Vượt khỏi giới hạn thương mại: Khơi mở tiềm năng hợp tác doanh nghiệp Việt Nam – Thụy Sĩ

Trong quan hệ kinh tế giữa Thụy Sĩ và Việt Nam, câu hỏi quan trọng nhất không chỉ là hai nước có thể trao đổi bao nhiêu hàng hóa, dịch vụ hay thu hút thêm bao nhiêu vốn đầu tư, mà còn là doanh nghiệp hai bên có thể cùng nhau tạo ra những giá trị gì và nâng cao năng lực cạnh tranh đến đâu. Sau 55 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, hợp tác giữa hai nước đang đứng trước cơ hội chuyển từ nền tảng tin cậy chính trị và thương mại đã được xây dựng qua nhiều thập niên sang một giai đoạn hợp tác sâu hơn, tập trung vào đổi mới sáng tạo, chuyển giao công nghệ và nâng cao chất lượng tăng trưởng. Trong tiến trình đó, doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) cần được nhìn nhận không chỉ là những chủ thể tham gia thị trường, mà còn là lực lượng có khả năng kết nối tri thức, công nghệ và năng lực sản xuất của hai nền kinh tế.

Cơ cấu thương mại cho thấy dư địa hợp tác còn lớn

Cơ cấu thương mại hàng hóa giữa hai nước phản ánh tính bổ trợ đáng kể giữa hai nền kinh tế. Theo thống kê hải quan của Thụy Sĩ, năm 2024, dược phẩm và hóa chất chiếm 37,7% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Thụy Sĩ sang Việt Nam; máy móc, thiết bị và điện tử chiếm 36,8%. Ở chiều ngược lại, giày dép, dệt may và quần áo chiếm 45,9% hàng hóa Thụy Sĩ nhập khẩu từ Việt Nam, trong khi máy móc, thiết bị và điện tử chiếm 31,1%. Những con số này cho thấy quan hệ thương mại không đơn thuần dựa trên trao đổi hàng hóa tiêu dùng, mà còn gắn với nhu cầu về công nghệ, thiết bị sản xuất và các sản phẩm công nghiệp có giá trị gia tăng.

Tuy nhiên, cơ cấu thương mại hiện tại cũng đặt ra một vấn đề cần quan tâm: làm thế nào để doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào các khâu tạo ra giá trị trong chuỗi cung ứng, thay vì chủ yếu đảm nhiệm sản xuất theo đơn đặt hàng hoặc cung cấp những công đoạn có giá trị gia tăng thấp. Đây chính là không gian hợp tác giàu tiềm năng dành cho các SME của hai nước. Thông qua quan hệ đối tác với doanh nghiệp Thụy Sĩ, doanh nghiệp Việt Nam có thể tiếp cận công nghệ tiên tiến, phương thức quản trị chất lượng, quy trình sản xuất chính xác và các tiêu chuẩn quốc tế khắt khe. Ở chiều ngược lại, doanh nghiệp Thụy Sĩ có thể tận dụng năng lực sản xuất, vị trí kết nối thị trường và hệ sinh thái công nghiệp đang phát triển của Việt Nam để mở rộng hoạt động tại Đông Nam Á.

Hiệp định thương mại tự do mở ra cơ hội, nhưng không tự tạo ra năng lực cạnh tranh

Việc Hiệp hội Mậu dịch Tự do châu Âu (EFTA), gồm Thụy Sĩ, Norway, Iceland và Liechtenstein, cùng Việt Nam công bố kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do ngày 2/7/2026 đánh dấu một bước tiến quan trọng trong quan hệ kinh tế giữa hai bên. Hiệp định được thiết kế với phạm vi toàn diện, bao gồm thương mại hàng hóa và dịch vụ, quy tắc xuất xứ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, các biện pháp phòng vệ thương mại, phát triển bền vững, doanh nghiệp vừa và nhỏ, cũng như hợp tác và nâng cao năng lực. Khi được ký kết, phê chuẩn và có hiệu lực theo các thủ tục tương ứng, hiệp định có thể tạo thêm điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tiếp cận thị trường, giảm chi phí giao dịch và xây dựng quan hệ hợp tác dài hạn.

Theo số liệu của EFTA, tổng kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và toàn khối đạt 4,8 tỷ euro năm 2025, trong đó Việt Nam xuất siêu 2,5 tỷ euro; số liệu này không bao gồm giao dịch vàng. Cần nhấn mạnh rằng đây là số liệu thương mại giữa Việt Nam và cả khối EFTA, không phải riêng giữa Việt Nam và Thụy Sĩ.

Dù vậy, ưu đãi thuế quan và khả năng tiếp cận thị trường chỉ tạo ra điều kiện ban đầu. Để tận dụng hiệu quả hiệp định, doanh nghiệp Việt Nam phải đáp ứng các yêu cầu về chất lượng, truy xuất nguồn gốc, phát triển bền vững và tính minh bạch trong chuỗi cung ứng. Đối với nhiều SME, thách thức không chỉ nằm ở chi phí tuân thủ mà còn ở khả năng tổ chức sản xuất, quản trị dữ liệu, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và duy trì chất lượng ổn định. Vì thế, giá trị thực chất của hiệp định sẽ phụ thuộc đáng kể vào việc doanh nghiệp có đủ năng lực biến những cơ hội pháp lý thành đơn hàng, đầu tư và quan hệ đối tác bền vững hay không.

Từ quan hệ mua bán đến hợp tác nâng cao năng lực

Một trong những hướng hợp tác có triển vọng nhất là chuyển từ quan hệ cung ứng đơn thuần sang mô hình cùng phát triển năng lực. Thay vì chỉ tìm kiếm nhà cung cấp có chi phí cạnh tranh, doanh nghiệp Thụy Sĩ có thể hợp tác với đối tác Việt Nam để nâng cấp quy trình sản xuất, cải thiện hệ thống kiểm soát chất lượng, đào tạo nhân lực kỹ thuật và ứng dụng công nghệ số. Đối với Việt Nam, lợi ích lớn nhất không chỉ là tăng doanh thu xuất khẩu, mà còn là khả năng hình thành đội ngũ doanh nghiệp nội địa đủ năng lực tham gia các khâu có giá trị cao hơn trong chuỗi cung ứng quốc tế.



Chủ tịch Quốc hội Trần Thanh Mẫn chứng kiến lễ trao biên bản ghi nhớ hợp tác giữa Bộ Tài chính Việt Nam và Hiệp hội Finteck Thụy Sĩ. Ảnh: TTXVN

Hợp tác trong lĩnh vực cơ khí chính xác, thiết bị công nghiệp, công nghệ môi trường, dược phẩm, công nghệ y tế và các giải pháp sản xuất tiết kiệm năng lượng là những hướng đi đáng cân nhắc. Tuy nhiên, cần tránh cách tiếp cận quá rộng, dàn trải trên nhiều lĩnh vực mà không xác định được mục tiêu cụ thể. Hiệu quả hợp tác sẽ cao hơn nếu hai bên lựa chọn những ngành có nhu cầu thị trường rõ ràng, xác định được doanh nghiệp đầu mối và triển khai các dự án thí điểm với chỉ tiêu đo lường cụ thể. Chẳng hạn, một chương trình hợp tác có thể tập trung vào giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi, nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm nguyên liệu hoặc đáp ứng tiêu chuẩn môi trường của thị trường xuất khẩu.

Cách tiếp cận này cũng giúp giảm khoảng cách giữa chuyển giao công nghệ và khả năng làm chủ công nghệ. Công nghệ chỉ thực sự tạo ra giá trị lâu dài khi doanh nghiệp tiếp nhận có đủ nhân lực, quy trình quản trị và khả năng cải tiến để vận hành, điều chỉnh và phát triển tiếp những giải pháp đã được chuyển giao.

Tài chính, tri thức và hệ sinh thái hỗ trợ doanh nghiệp

Khả năng tiếp cận vốn vẫn là một trong những trở ngại lớn đối với SME khi mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ hoặc tham gia các chuỗi cung ứng có yêu cầu cao. Các doanh nghiệp thường phải đầu tư trước vào máy móc, chứng nhận chất lượng, đào tạo nhân lực và hệ thống quản trị, trong khi thời gian thu hồi vốn có thể kéo dài. Điều này đòi hỏi hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam không chỉ tập trung vào kết nối thương mại, mà còn cần quan tâm đến những cơ chế tài chính phù hợp với quy mô và đặc điểm của doanh nghiệp.



Phó Thủ tướng Thường trực Nguyễn Hòa Bình làm việc với Liên đoàn Doanh nghiệp Thụy Sĩ. Ảnh: VGP/Nguyễn Hoàng

Kết quả Chương trình Hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam giai đoạn 2021–2024 cho thấy vai trò của các công cụ hỗ trợ này. Thông qua những hoạt động hỗ trợ trong khuôn khổ chương trình, 2.018 doanh nhân Việt Nam đã huy động được 124 triệu franc Thụy Sĩ vốn; các cơ chế tài trợ chuỗi cung ứng cũng giúp khoảng 500.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận thêm 33 tỷ USD nguồn vốn.

Đây là kết quả ở cấp độ chương trình hỗ trợ, không phải số liệu riêng của các quan hệ đối tác giữa doanh nghiệp Thụy Sĩ và Việt Nam, nhưng vẫn cho thấy khả năng tạo tác động rộng hơn của các công cụ tài chính phù hợp.

Bên cạnh vốn, tri thức quản trị và khả năng kết nối thị trường cũng có ý nghĩa quyết định. Các hiệp hội ngành nghề, tổ chức xúc tiến thương mại, trường đại học, viện nghiên cứu và trung tâm đổi mới sáng tạo có thể đóng vai trò câu nối, giúp doanh nghiệp tìm được đối tác phù hợp, đánh giá năng lực lẫn nhau và xây dựng các dự án hợp tác có tính khả thi. Một hệ sinh thái hỗ trợ hiệu quả cần giúp doanh nghiệp vượt qua cả ba trở ngại: thiếu thông tin thị trường, thiếu nguồn lực đầu tư và thiếu năng lực đáp ứng tiêu chuẩn. Nếu chỉ tổ chức các hoạt động kết nối mà không có cơ chế theo dõi, tư vấn và hỗ trợ sau kết nối, cơ hội hợp tác rất dễ dừng lại ở những cuộc gặp gỡ ban đầu.

Phát triển bền vững phải trở thành lợi thế cạnh tranh

Trong bối cảnh các yêu cầu về môi trường, trách nhiệm xã hội và quản trị doanh nghiệp ngày càng ảnh hưởng đến quyết định mua hàng và đầu tư, phát triển bền vững không còn là yếu tố bổ trợ, mà đang trở thành một điều kiện của năng lực cạnh tranh quốc tế. Đối với SME Việt Nam, đáp ứng những yêu cầu này có thể tạo ra chi phí ban đầu, nhưng cũng mở ra cơ hội tiếp cận các khách hàng chất lượng cao hơn, xây dựng quan hệ cung ứng dài hạn và giảm rủi ro khi thị trường thay đổi.

Chương trình Hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam giai đoạn 2025–2028 xác định ba trọng tâm: thúc đẩy thương mại bền vững và đổi mới sáng tạo; củng cố tài chính công và tài chính tư nhân theo hướng bền vững; và tăng cường phát triển công nghiệp, đô thị thích ứng với biến đổi khí hậu. Những ưu tiên này tạo cơ sở để mở rộng hợp tác giữa hai nước từ thương mại truyền thống sang các lĩnh vực như công nghệ xanh, chuyển đổi số, nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên và phát triển các khu công nghiệp sinh thái.

Đối với doanh nghiệp Thụy Sĩ, đây là cơ hội đóng góp kinh nghiệm về công nghệ, quản trị và tiêu chuẩn chất lượng. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, đây là điều kiện để nâng cấp năng lực sản xuất và cải thiện vị thế trong chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, quá trình chuyển đổi cần được thiết kế phù hợp với quy mô doanh nghiệp, tránh áp dụng những yêu cầu vượt quá khả năng tài chính và kỹ thuật của các SME. Các chương trình tư vấn, đào tạo, hỗ trợ đánh giá hiện trạng và tiếp cận nguồn vốn chuyển đổi xanh sẽ giúp doanh nghiệp biến yêu cầu tuân thủ thành cơ hội cải thiện năng suất và phát triển thị trường.



Phó Thủ tướng Nguyễn Hòa Bình nhấn mạnh: Việt Nam cam kết sẽ hỗ trợ tối đa cho dự án, đồng thời mong muốn G42 tích cực tham gia đào tạo nguồn nhân lực công nghệ dữ liệu cho Việt Nam - Ảnh: VGP/Nguyễn Hoàng

Kiến tạo thế hệ quan hệ đối tác mới

Sau 55 năm quan hệ ngoại giao, Thụy Sĩ và Việt Nam có cơ sở thuận lợi để đưa hợp tác kinh tế bước sang một giai đoạn có chiều sâu hơn. Để làm được điều đó, trọng tâm cần chuyển từ số lượng cuộc gặp, thỏa thuận hay giao dịch sang chất lượng và hiệu quả thực tế của các quan hệ đối tác. Các hoạt động kết nối doanh nghiệp nên được thiết kế theo hướng xác định trước nhu cầu, lựa chọn đối tác có năng lực bổ trợ, triển khai dự án thí điểm và theo dõi kết quả sau kết nối. Những chỉ tiêu như mức tăng năng suất, tỷ lệ sản phẩm đạt chuẩn, số doanh nghiệp tham gia chuỗi cung ứng quốc tế, khả năng huy động vốn và mức giảm tiêu hao năng lượng có thể giúp đánh giá tác động rõ ràng hơn.

Cùng với đó, cần khuyến khích các quan hệ hợp tác dài hạn giữa SME với SME, đồng thời tạo điều kiện để doanh nghiệp nhỏ tham gia mạng lưới cung ứng của các tập đoàn lớn. Cơ quan quản lý, tổ chức xúc tiến thương mại và hiệp hội doanh nghiệp hai nước có thể phối hợp xây dựng các chương trình hỗ trợ theo từng ngành, giúp doanh nghiệp tiếp cận thông tin, nâng cao năng lực và giảm chi phí thâm nhập thị trường. Đặc biệt, việc tận dụng khuôn khổ hợp tác kinh tế mới cần gắn với mục tiêu nâng cao năng lực của doanh nghiệp Việt Nam, thay vì chỉ mở rộng quy mô giao dịch trong ngắn hạn.



Các đại biểu cấp cao và Ban Tổ chức tại Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF) Zurich 2026. Ảnh: vneconomy.vn

Tâm vóc của quan hệ hợp tác giữa SME Thụy Sĩ và Việt Nam cuối cùng không nên được đo bằng lượng hàng hóa hai nước trao đổi, mà bằng mức độ doanh nghiệp hai bên trở nên cạnh tranh hơn, đổi mới hơn và có khả năng chống chịu tốt hơn nhờ hợp tác với nhau. Đó cũng là cách thiết thực để chuyển nền tảng tin cậy được vun đắp trong 55 năm quan hệ ngoại giao thành giá trị kinh tế lâu dài cho cả hai quốc gia.

Những con người góp phần kiến tạo quan hệ đối tác

Những tiếng nói góp phần định hình 55 năm quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ

Đằng sau mỗi dấu mốc và thành tựu là những con người đã dành tâm huyết, tầm nhìn và sự cống hiến để đưa Việt Nam và Thụy Sĩ ngày càng xích lại gần nhau.

Trong suốt 55 năm qua, quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ đã phát triển từ những bước đi ngoại giao đầu tiên thành mối quan hệ hợp tác năng động, trải rộng trên các lĩnh vực thương mại, đầu tư, đổi mới sáng tạo, giáo dục và phát triển bền vững.

Vượt lên trên những hiệp định và khuôn khổ hợp tác, hành trình ấy được vun đắp bởi những con người không ngừng kết nối, xây dựng sự thấu hiểu và biến những khát vọng chung thành thành tựu bền vững.

Nhân dịp kỷ niệm dấu mốc đặc biệt này, chúng tôi xin tri ân những cá nhân đã góp phần viết nên hành trình đáng tự hào ấy. Qua những câu chuyện, trải nghiệm và góc nhìn của họ, chúng ta cùng nhìn lại chặng đường đã qua, trân trọng những thành tựu hôm nay và hướng tới một tương lai chung đầy triển vọng.

Bởi sức mạnh đích thực của một mối quan hệ đối tác không chỉ nằm ở những thành tựu đạt được, mà còn ở những con người đã cùng nhau tạo nên những thành tựu ấy.

Việt Nam - Thụy Sĩ: 55 năm kiến tạo niềm tin, mở rộng cơ hội và cùng hướng tới tương lai

Nhìn lại nhiệm kì Đại sứ Thụy Sĩ tại Việt Nam, ông thấy quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam đã phát triển như thế nào? Có khoảnh khắc nào đặc biệt khiến ông nhớ mãi trong nhiệm kỳ của mình không?

Tôi cho rằng mối quan hệ này đã phát triển rất tích cực và năng động. Năm 1971, khi chiến tranh Việt Nam vẫn đang ác liệt, liệu ai có thể hình dung được quan hệ Thụy Sĩ - Việt Nam, từ chính trị, kinh tế, văn hóa đến giao lưu nhân dân, lại có được vị thế như hôm nay?

Tiếp xúc đầu tiên của tôi với Việt Nam là trong nhiệm kỳ công tác tại Bangkok giai đoạn 1994–1998. Khi đó, chúng tôi thường xuyên liên lạc với Đại sứ quán Thụy Sĩ tại Việt Nam. Đại sứ quán này từng tạm thời đóng cửa vào năm 1985, rồi được mở lại vào đầu những năm 1990, mang theo một luồng sinh khí mới cho quan hệ song phương, sau khi Việt Nam khởi động công cuộc Đổi Mới và gia nhập ASEAN. Mười năm sau nhiệm kỳ đầu tiên ở Bangkok, tôi trở về Bern đúng vào lúc Việt Nam gia nhập WTO. Thụy Sĩ đã tích cực ủng hộ tiến trình này, cả về chính trị lẫn thông qua việc tập trung chương trình hợp tác phát triển và hợp tác kinh tế với Việt Nam vào mục tiêu hỗ trợ nước bạn gia nhập WTO.

Hai mươi năm nữa trôi qua, nhìn Việt Nam hôm nay, tôi thấy tốc độ tăng trưởng thật đáng kinh ngạc. Từ khi Đại sứ quán Thụy Sĩ mở lại vào giữa thập niên 1990 và Đại sứ quán Việt Nam tại Bern được thành lập năm 2000, hai nước đã xây dựng được một quan hệ đối tác đa dạng và toàn diện. Từ đối thoại chính trị, ngoại giao, chúng ta chuyển sang mở rộng quan hệ kinh tế, với động lực chính là các hoạt động kinh doanh và đầu tư mạnh mẽ của doanh nghiệp Thụy Sĩ. Song song đó, cộng đồng người Thụy Sĩ tại Việt Nam không ngừng lớn mạnh, tạo điều kiện cho sự thành lập của Tổng Lãnh sự quán Thụy Sĩ tại Thành phố Hồ Chí Minh vào năm 2015. Giao lưu văn hóa và du lịch cũng ngày càng sôi động. Ngày nay, Việt Nam cũng là một trong những điểm đến yêu thích của du khách Thụy Sĩ ở Đông Nam Á.

Trong số rất nhiều dấu mốc đáng nhớ, nổi bật nhất là các chuyến thăm cấp cao thường xuyên của lãnh đạo chính trị Thụy Sĩ. Trong nhiệm kỳ của tôi tại Hà Nội, bất chấp các đợt giãn cách vì COVID-19, Phó Tổng thống kiêm Bộ trưởng Ngoại giao Thụy Sĩ Ignazio Cassis đã đến thăm Hà Nội vào tháng 8/2021 để kỷ niệm 50 năm quan hệ ngoại giao hai nước, đồng thời thể hiện cam kết của Thụy Sĩ về việc sớm hoàn tất Hiệp định Thương mại Tự do EFTA – Việt Nam. Nhân tiện, hiệp định mang tính dấu mốc này sẽ được ký kết tại Hà Nội vào ngày 18/10/2026, với sự chứng kiến của Tổng thống Thụy Sĩ Guy Parmelin và Chủ tịch nước kiêm Tổng Bí thư Tô Lâm. Sự kiện này cho thấy mối quan hệ gắn bó bền chặt giữa hai nước, cũng như quyết tâm tiếp tục làm cho mối quan hệ ấy sâu sắc hơn nữa.

Ngài đánh giá như thế nào về quan hệ kinh tế Việt Nam – Thụy Sĩ hiện nay, đặc biệt trên các phương diện thương mại, đầu tư và sự gắn kết giữa cộng đồng doanh nghiệp hai nước?

Như tôi đã đề cập, đây thực sự là một câu chuyện thành công. Hồi giữa những năm 1990, quan hệ thương mại giữa hai nước còn khá khiêm tốn. Động lực thực sự thúc đẩy kinh tế Việt Nam cất cánh chính là công cuộc Đổi Mới, mở đường cho các doanh nghiệp Thụy Sĩ thâm nhập và mở rộng tại thị trường Việt Nam. Bên cạnh cột mốc quan trọng là việc Việt Nam gia nhập WTO, chiến lược của Thụy Sĩ trong khu vực cũng có những bước mở rộng đáng kể. Ngay từ đầu những năm 1990, Chính phủ Thụy Sĩ, thông qua Cơ quan Hợp tác và Phát triển Thụy Sĩ (SDC), đã xây dựng và triển khai chiến lược hợp tác dài hạn với Việt Nam. Chiến lược này sau đó được bổ sung và cách đây hơn 10 năm đã được thay thế hoàn toàn bằng chiến lược hợp tác kinh tế do Cục Kinh tế Liên bang Thụy Sĩ (SECO) chỉ đạo.

Ông đã chứng kiến mối quan hệ giữa Thụy Sĩ và Việt Nam phát triển như thế nào qua các năm?

> “Mối quan hệ giữa hai nước đã phát triển theo hướng hết sức tích cực và tôi thậm chí có thể nói là vô cùng năng động.”

ÔNG IVO SIEBER

NGUYÊN ĐẠI SỨ THỤY SĨ TẠI VIỆT NAM
PHÓ CHỦ TỊCH DIỄN ĐÀN KINH TẾ THỤY SĨ – VIỆT NAM (SVEF)



Trong suốt đầu thập niên 1990, sự hiện diện thương mại của Thụy Sĩ tại Đông Nam Á chủ yếu tập trung ở Singapore, Thái Lan, Malaysia và Indonesia. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển nhanh và mạnh mẽ của Việt Nam, nước này dần trở thành tâm điểm chú ý của các doanh nghiệp và nhà đầu tư Thụy Sĩ. Tăng trưởng kinh tế nhanh chóng của Việt Nam đã thu hút ngày càng nhiều doanh nghiệp và vốn đầu tư từ Thụy Sĩ, và một trong những kết quả là việc khởi động đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam – EFTA.

Hiện nay, kim ngạch thương mại hai chiều hằng năm đã vượt 2,9 tỷ USD. Đáng chú ý, Việt Nam giữ vị thế đặc biệt khi là quốc gia Đông Nam Á duy nhất có thặng dư thương mại với Thụy Sĩ, điều này cho thấy vai trò then chốt của Việt Nam như một trung tâm chuỗi cung ứng của khu vực và toàn cầu. Đồng thời, sự hiện diện của doanh nghiệp Thụy Sĩ đã trưởng thành hơn nhiều, không còn chỉ coi Việt Nam là một nền tảng xuất khẩu chi phí thấp. Những tên tuổi lớn như Nestlé và ABB nổi bật với vai trò là các nhà đầu tư hàng đầu và nằm trong nhóm nộp thuế lớn nhất, trong khi ngành dược phẩm Thụy Sĩ cũng giữ vị trí vững chắc tại thị trường này. Hiện tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của Thụy Sĩ vào Việt Nam vào khoảng 2,4 tỷ USD, với hơn 100 doanh nghiệp Thụy Sĩ đang hoạt động, tạo việc làm trực tiếp cho hơn 17.000 người. Cam kết mạnh mẽ này của doanh nghiệp Thụy Sĩ sẽ được thể hiện rõ nét trong chuyến thăm chính thức sắp tới của Tổng thống Guy Parmelin. Ông sẽ có một đoàn đại biểu cấp cao gồm các doanh nhân cùng đại diện của Economiesuisse (Liên đoàn các hiệp hội doanh nghiệp Thụy Sĩ) và Swissmem (hiệp hội hàng đầu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như tập đoàn lớn trong ngành công nghệ Thụy Sĩ) tháp tùng, qua đó cho thấy cam kết mạnh mẽ của cộng đồng doanh nghiệp Thụy Sĩ đối với quan hệ đối tác với Việt Nam.

Qua việc theo sát quá trình đàm phán FTA EFTA – Việt Nam, ông cho rằng hiệp định sẽ mang lại những thay đổi gì cho quan hệ kinh tế và cộng đồng doanh nghiệp hai nước?

Tôi nghĩ doanh nghiệp Thụy Sĩ, cũng như doanh nghiệp ở bất cứ đâu trên thế giới, về bản chất đều cần sự ổn định, lòng tin và khả năng hoạch định tương lai, nhất là khi thương mại quốc tế hiện đang đối mặt với vô số biến động và bất định.



Ông Ivo Sieber phát biểu tại SVEF Zurich 2026.

Trước hết, FTA EFTA – Việt Nam sẽ mang lại tính dự báo về mặt quy tắc, cụ thể là trong các lĩnh vực: thương mại hàng hóa và dịch vụ, quy tắc xuất xứ và thuận lợi hóa thương mại, đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ (IPR), các biện pháp vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật (SPS), hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (TBT), cũng như phát triển bền vững, doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), mua sắm chính phủ và hợp tác. Về ưu đãi thuế quan, hiệp định sẽ ngay lập tức tự do hóa hơn 90% số dòng thuế, bao gồm phần lớn các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như dệt may và giày dép.

Đồng thời, các doanh nghiệp từ khối EFTA sẽ có thêm cơ hội tiếp cận thị trường của một nền kinh tế tăng trưởng cao tại Đông Nam Á. Hiệp định cũng đảm bảo sân chơi bình đẳng cho doanh nghiệp của Thụy Sĩ, Na Uy, Iceland và Liechtenstein, nhất là so với các đối thủ cạnh tranh đến từ Liên minh châu Âu, vốn đã ký hiệp định thương mại và đầu tư tự do với Việt Nam từ năm 2020. Hơn nữa, do EFTA đã có hiệp định với Singapore, Malaysia, Thái Lan, Indonesia và Philippines, hiệp định lần này cũng tạo ra sự bình đẳng giữa Việt Nam và các nước láng giềng ASEAN cũng như doanh nghiệp của họ. Sau khi FTA được ký, quá trình phê chuẩn của từng nước tham gia nhiều khả năng sẽ mất một khoảng thời gian. Tuy nhiên, dù hiệp định chưa có hiệu lực, giai đoạn chuyển tiếp này vẫn rất quan trọng để doanh nghiệp chuẩn bị sẵn sàng khi FTA chính thức vận hành. Về phía SVEF, chúng tôi dự định coi Diễn đàn sắp tới tại Hà Nội là chất xúc tác để khởi động quá trình chuẩn bị này, và làm việc với các doanh nghiệp Thụy Sĩ cũng như Việt Nam để tận dụng giai đoạn chuyển tiếp một cách hiệu quả.

Từ vai trò Đại sứ trước đây đến hoạt động thúc đẩy hợp tác kinh tế thông qua SVEF hiện nay, Ngài đánh giá như thế nào về đóng góp của SVEF và kỳ vọng gì đối với tổ chức này trong những năm tới?

Mục tiêu của SVEF là thúc đẩy thương mại và đầu tư song phương, đóng vai trò chất xúc tác cho hoạt động thương mại bằng cách kết nối doanh nghiệp, quảng bá cơ hội đầu tư và gỡ bỏ các rào cản trong hợp tác xuyên biên giới. Bên cạnh đó, chúng tôi thúc đẩy và tạo điều kiện cho các hợp tác chiến lược,



50 năm quan hệ ngoại giao Thụy Sĩ – Việt Nam
(Ảnh: Đại sứ quán Thụy Sĩ tại Việt Nam)

bằng cách đưa các bên liên quan chủ chốt của cả hai nước, gồm chính phủ, doanh nghiệp và các tổ chức, lại gần nhau để xây dựng những quan hệ đối tác mang lại lợi ích kinh tế chung. SVEF cũng hỗ trợ vận động chính sách, phối hợp với chính phủ hai nước để định hình và thúc đẩy các chính sách tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, giúp hoạt động xuyên biên giới trở nên suôn sẻ và hiệu quả hơn. Cuối cùng, chúng tôi muốn góp phần phát triển các ngành then chốt, tập trung vào những lĩnh vực có tác động lớn như tài chính, công nghệ, dịch vụ pháp lý và giáo dục, nhằm tạo ra môi trường kinh doanh bền vững, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và tạo việc làm ở cả hai nước.

Cần nhấn mạnh rằng SVEF về bản chất là một tổ chức hình thành từ cơ sở, xuất phát từ sự quan tâm thực sự của doanh nghiệp hai nước. Dù phối hợp chặt chẽ với các đại sứ quán tại Bern và Hà Nội, chúng tôi đặc biệt chú trọng làm việc trực tiếp với các hiệp hội doanh nghiệp và doanh nghiệp trên thực địa. Ý tưởng thành lập SVEF nảy sinh ngay sau đại dịch COVID-19, khi tiềm năng to lớn trong quan hệ song phương trở nên quá rõ ràng để có thể làm ngơ, và chúng tôi nhận thấy cần phải hành động. Chưa đầy bốn năm, SVEF đã biến tiềm năng đó thành những thành quả cụ thể.

Nhìn lại điểm xuất phát cách đây ba năm rưỡi, chúng tôi đã tạo được đà phát triển vững chắc, với bốn diễn đàn quan trọng tại Thụy Sĩ và một diễn đàn tại Đà Nẵng vào năm ngoái. Diễn đàn lớn sắp tới của chúng tôi tại Việt Nam diễn ra vào đúng thời điểm then chốt của nền kinh tế. Diễn đàn là minh chứng cho danh mục hoạt động đa dạng của SVEF, từ đón tiếp các nhà lãnh đạo chính phủ và đoàn đại biểu các tỉnh, đến tổ chức những buổi trao đổi chuyên sâu, quy mô nhỏ về công nghệ tài chính (fintech).

Tôi nghĩ điều quan trọng nhất là SVEF đang lớn mạnh và ngày càng được ghi nhận là một tổ chức có vai trò thực sự hữu ích và phù hợp trong bối cảnh quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam. Hơn nữa, chúng tôi còn là tổ chức "song phương" duy nhất thuộc loại này kết nối doanh nghiệp Thụy Sĩ với một quốc gia cụ thể ở Đông Nam Á, đó là Việt Nam.

Ông muốn gửi gắm thông điệp gì đến thế hệ tiếp theo đang nỗ lực làm cho mối quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ ngày càng gắn bó hơn?

Lời khuyên đầu tiên của tôi, dù có thể nghe vẻ hơi "quảng bá cho bản thân", là hãy tham gia SVEF! Với bất kỳ doanh nghiệp hay cá nhân Thụy Sĩ nào quan tâm đến Việt Nam, và ngược lại, SVEF thực sự là cánh cửa rất tốt để bước đến. Ngoài ra, lời khuyên quan trọng nhất tôi muốn dành cho doanh nghiệp hai nước là hãy luôn giữ sự tò mò và dấn thân hết mình. Thành công đòi hỏi năng lực, sự cam kết, lòng kiên nhẫn và thời gian. Theo kinh nghiệm của tôi, sự đầu tư này hoàn toàn có thể mang lại thành quả xứng đáng cho doanh nghiệp Thụy Sĩ tại Việt Nam và ngược lại. Việt Nam là một đất nước tuyệt vời với rất nhiều cơ hội. Dĩ nhiên cũng có những thách thức, nhưng chính điều đó làm nên sức hấp dẫn của nơi này. Với tôi, mỗi thách thức đều là lời mời gọi để xây dựng nên một điều gì đó thành công và có ý nghĩa. Chúng ta đã chứng minh được rằng quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam là mối quan hệ bền chặt, hiệu quả và thực sự mang lại thành công. Và hãy nhớ rằng: SVEF luôn sẵn sàng đồng hành cùng các bạn trên hành trình này.

Từ nền tảng hữu nghị đến tầm nhìn hợp tác Việt Nam – Thụy Sĩ trong giai đoạn mới

Thưa Đại sứ, trong thời gian đảm nhiệm cương vị Đại sứ Việt Nam tại Thụy Sĩ, những chuyển biến nào trong quan hệ giữa hai nước để lại cho ông ấn tượng sâu sắc nhất?

Tôi rất vinh dự được Chủ tịch nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam bổ nhiệm làm Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Việt Nam tại Liên bang Thụy Sĩ trong nhiệm kỳ từ tháng 5/2022 đến tháng 9/2025. Trong thời gian công tác, tôi đã có cơ hội trực tiếp chứng kiến những bước phát triển mạnh mẽ của quan hệ hữu nghị và hợp tác giữa hai nước trên nhiều lĩnh vực.

Một trong những dấu mốc có ý nghĩa đặc biệt là việc Việt Nam và Thụy Sĩ chính thức nâng cấp quan hệ lên Đối tác toàn diện vào tháng 1/2025, tạo nền tảng mới để mở rộng và làm sâu sắc hơn nữa hợp tác song phương. Cùng với đó, hoạt động tiếp xúc giữa lãnh đạo cấp cao hai nước được duy trì thường xuyên; kim ngạch thương mại song phương tiếp tục tăng trưởng qua các năm; giao lưu nhân dân nhanh chóng phục hồi sau đại dịch COVID-19.

Tôi cũng rất vui mừng khi thấy cộng đồng người Việt Nam tại Thụy Sĩ ngày càng gắn kết, hội nhập tốt hơn vào xã hội sở tại, đồng thời luôn hướng về quê hương, đất nước.

Những chuyển biến ấy cho thấy quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ không chỉ được củng cố ở cấp độ chính trị, ngoại giao mà còn ngày càng có chiều sâu trong các lĩnh vực kinh tế và giao lưu nhân dân. Đây chính là nền tảng quan trọng để hai nước tiếp tục mở rộng hợp tác trong giai đoạn phát triển mới.

Ngày nay, quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ đã vượt ra ngoài khuôn khổ ngoại giao truyền thống, với sự tham gia ngày càng sâu rộng của doanh nghiệp, các tổ chức và người dân hai nước. Từ kinh nghiệm thực tiễn của mình, ông nhìn nhận sự phát triển này như thế nào?

Tôi rất vui mừng khi biết rằng vào tháng 7 vừa qua, Việt Nam và Hiệp hội Mậu dịch Tự do châu Âu (EFTA), trong đó Thụy Sĩ là một thành viên, đã ra Tuyên bố chung về việc kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại tự do sau 14 năm đàm phán. Đây là một dấu mốc quan trọng, mở ra triển vọng mới cho quan hệ kinh tế giữa Việt Nam với Thụy Sĩ cũng như các thành viên EFTA.

Tôi tin tưởng rằng khi Hiệp định được ký kết, phê chuẩn và triển khai hiệu quả, quan hệ Đối tác toàn diện Việt Nam – Thụy Sĩ sẽ có điều kiện phát triển mạnh mẽ hơn cả về quy mô lẫn chất lượng. Những lĩnh vực như thương mại và đầu tư, khoa học – công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số và chuyển đổi xanh đều có nhiều dư địa để hai bên tăng cường hợp tác. Việt Nam và Thụy Sĩ có những thế mạnh riêng, có thể bổ sung và hỗ trợ lẫn nhau để cùng tạo ra giá trị mới.

Điều tôi kỳ vọng không chỉ là sự gia tăng các hoạt động trao đổi kinh tế, mà còn là việc hình thành những quan hệ đối tác lâu dài, thực chất giữa doanh nghiệp, cơ sở nghiên cứu và các tổ chức của hai nước. Qua đó, hợp tác song phương sẽ mang lại lợi ích thiết thực cho nhân dân hai nước, đồng thời đóng góp tích cực vào hòa bình, ổn định và phát triển trên thế giới.

Nhìn về phía trước, ông hình dung tương lai quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ như thế nào? Theo ông, đâu là những cơ hội hợp tác lớn nhất mà hai nước cần tận dụng?

Tôi rất lạc quan về triển vọng phát triển quan hệ hữu nghị và hợp tác giữa Việt Nam và Thụy Sĩ. Thụy Sĩ là một trong những quốc gia phương Tây đầu tiên thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam và đã dành cho Việt Nam sự hỗ trợ quý báu trong nhiều năm qua.

Thụy Sĩ có tiềm lực tài chính mạnh, trình độ công nghệ tiên tiến, năng lực đổi mới sáng tạo hàng đầu thế giới và vị thế vững chắc trong các chuỗi thương mại, cung ứng toàn cầu.

Trong khi đó, Việt Nam có quy mô dân số hơn 100 triệu người, môi trường chính trị – xã hội ổn định và nền kinh tế duy trì tốc độ tăng trưởng cao. Việt Nam đang nỗ lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế hai con số trên nền tảng khoa học – công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số và chuyển đổi xanh, hướng tới mục tiêu đến năm 2045 trở thành nước phát triển, có thu nhập cao; xây dựng một quốc gia hùng cường, phồn vinh, thịnh vượng và hạnh phúc.

Những thay đổi nào trong mối quan hệ giữa hai nước đã gây ấn tượng mạnh nhất đối với Ngài trong suốt những năm qua?

> “Tôi đã chứng kiến mối quan hệ hợp tác hữu nghị giữa hai nước phát triển mạnh mẽ trên tất cả các lĩnh vực”



ĐẠI SỨ PHÙNG THẾ LONG
NGUYÊN ĐẠI SỨ VIỆT NAM TẠI THỤY SĨ

Tôi cho rằng sự bổ sung về thế mạnh và nhu cầu phát triển giữa hai nước tạo ra nhiều cơ hội hợp tác đáng kể, không chỉ trong thương mại và đầu tư mà còn trong khoa học – công nghệ, giáo dục, đào tạo nguồn nhân lực và phát triển bền vững. Với tầm nhìn của lãnh đạo cấp cao hai nước cùng quyết tâm khai thác hiệu quả những tiềm năng này, tôi tin tưởng quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ sẽ tiếp tục được nâng lên những tầm cao mới, không chỉ dừng lại ở khuôn khổ Đối tác toàn diện hiện nay.

Theo ông, khi quan hệ kinh tế giữa hai nước ngày càng phát triển, những diễn đàn như Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF) có vai trò như thế nào trong việc kết nối người dân, doanh nghiệp và thúc đẩy các quan hệ đối tác lâu dài?

Trong thời gian đảm nhiệm cương vị Đại sứ, tôi nhận thấy quan hệ chính trị và ngoại giao giữa Việt Nam và Thụy Sĩ rất tốt đẹp, nhưng hợp tác kinh tế, khoa học và công nghệ vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và thế mạnh của hai nước. Chính từ thực tế đó, tôi đã đề xuất và khuyến khích thành lập Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF), với mong muốn tạo thêm một cơ chế kết nối thiết thực, góp phần thu hẹp khoảng cách giữa tiềm năng và kết quả hợp tác thực tế.

Trong thời gian qua, Đại sứ quán Việt Nam tại Thụy Sĩ đã phối hợp với SVEF và các đối tác Thụy Sĩ tổ chức nhiều hoạt động nhằm tạo điều kiện để các nhà hoạch định chính sách, doanh nghiệp, nhà khoa học, viện nghiên cứu và trường đại học của hai nước gặp gỡ, đối thoại và tăng cường hiểu biết lẫn nhau. Những hoạt động này không chỉ giúp các bên nhận diện cơ hội hợp tác mà còn tạo tiền đề để xây dựng các chương trình, dự án và quan hệ đối tác có khả năng phát triển lâu dài.

Tôi rất vui mừng khi thấy SVEF ngày càng phát triển, từng bước khẳng định uy tín với các bộ, ngành và cộng đồng doanh nghiệp của cả hai nước. Theo tôi, SVEF đã thực sự trở thành một trong những cầu nối quan trọng trong quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ, góp phần chuyển hóa thiện chí và tiềm năng hợp tác thành những sáng kiến cụ thể.

Nhân dịp này, tôi xin trân trọng cảm ơn Ban lãnh đạo SVEF, đặc biệt là Tiến sĩ Philipp Rösler, Chủ tịch SVEF;



Đại sứ Phùng Thế Long trình Thư ủy nhiệm lên Tổng thống Thụy Sĩ Ignazio Cassis (Ảnh: baoquocte.vn)

ông Ivo Sieber, Phó Chủ tịch SVEF và là nguyên Đại sứ Thụy Sĩ tại Việt Nam; cùng chị Rachel Isenschmid và các thành viên khác vì những đóng góp về thời gian, công sức và nguồn lực để xây dựng SVEF và đưa Diễn đàn phát triển được như ngày hôm nay.

Khi Việt Nam và Thụy Sĩ bước vào chặng đường phát triển mới trong quan hệ song phương, ông mong muốn thế hệ trẻ hai nước sẽ cùng nhau đạt được những điều gì?

Tôi tin rằng nhân dân Việt Nam và nhân dân Thụy Sĩ có nhiều giá trị chung: đều yêu chuộng hòa bình, tự do và công lý; đều cần cù lao động, luôn nỗ lực xây dựng một tương lai tốt đẹp hơn cho đất nước mình và đóng góp cho thế giới.

Trên nền tảng truyền thống hữu nghị và hợp tác hơn nửa thế kỷ qua, tôi mong muốn thế hệ trẻ hai nước sẽ tiếp tục vun đắp sự hiểu biết, tin cậy và tôn trọng lẫn nhau; chủ động tìm kiếm cơ hội học tập, nghiên cứu, sáng tạo và hợp tác trong những lĩnh vực mới.

Tôi hy vọng ngày càng có nhiều bạn trẻ Việt Nam và Thụy Sĩ trở thành những người kết nối, cùng phát triển các ý tưởng, dự án và sáng kiến mang lại giá trị thiết thực cho cộng đồng.
Tôi tin tưởng rằng với tinh thần cởi mở, khát vọng vươn lên và sự đồng hành của cả hai phía, thế hệ hôm nay và mai sau sẽ tiếp tục viết nên những trang mới trong quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ, vì sự phồn vinh và hạnh phúc của nhân dân hai nước, đồng thời đóng góp tích cực cho sự phát triển và tiến bộ của nhân loại.



Đại sứ Phùng Thế Long và Ban Lãnh đạo SVEF tại tiệc chia tay

Vượt lên trên quan hệ ngoại giao: Kiến tạo chặng đường hợp tác Việt Nam – Thụy Sĩ trong 55 năm tới

Trong quá trình làm việc với các đối tác Thụy Sĩ và Việt Nam, những phẩm chất nào của mỗi bên khiến Ngài ấn tượng nhất? Có trải nghiệm nào để lại dấu ấn đặc biệt trong Ngài?

Điều khiến tôi ấn tượng là Thụy Sĩ và Việt Nam có nhiều điểm khác biệt, nhưng thế mạnh của hai bên lại bổ trợ cho nhau một cách hết sức tự nhiên. Thụy Sĩ nổi tiếng với chất lượng, sự đáng tin cậy và tư duy dài hạn. Việt Nam mang đến nguồn năng lượng dồi dào, khả năng thích ứng linh hoạt và khát vọng mạnh mẽ trong việc kiến tạo những điều mới mẻ. Cả hai quốc gia đều coi trọng giáo dục, đề cao sự chăm chỉ và tinh thần nỗ lực để đạt được những thành quả có ý nghĩa.

Với tôi, mối liên hệ với Việt Nam còn mang ý nghĩa cá nhân sâu sắc. Tôi sinh ra tại Việt Nam và dù lớn lên ở Đức, Việt Nam vẫn luôn là một phần trong câu chuyện cuộc đời tôi. Điều đọng lại sâu sắc nhất là những khoảnh khắc người dân hai nước gặp gỡ, đôi khi với những kỳ vọng rất khác nhau, nhưng rồi nhận ra họ cùng chia sẻ một khát vọng: hợp tác để tạo dựng những giá trị có ý nghĩa.

Những trải nghiệm ấy càng củng cố niềm tin của tôi rằng hợp tác kinh tế thành công không bắt đầu từ những hợp đồng hay con số, mà từ con người, sự thấu hiểu và lòng tin.

Theo Ngài, những thế mạnh nào có tính bổ trợ lớn nhất giữa cộng đồng doanh nghiệp hai nước, và làm thế nào để kết hợp hiệu quả hơn những thế mạnh đó?

Thụy Sĩ có thế mạnh nổi bật về công nghệ, y tế, công nghiệp chính xác, tài chính và giáo dục nghề nghiệp. Trong khi đó, Việt Nam sở hữu nền kinh tế năng động, nguồn nhân lực tài năng, năng lực sản xuất vững chắc và tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ. Sự kết hợp này mở ra tiềm năng hợp tác rất lớn.

Tuy nhiên, những lợi thế bổ trợ lẫn nhau trên lý thuyết chưa đủ để bảo đảm thành công. Doanh nghiệp Thụy Sĩ cần tìm được đối tác Việt Nam phù hợp, hiểu thực chất thị trường và có niềm tin để xây dựng quan hệ lâu dài. Điều tương tự cũng đúng với các doanh nghiệp Việt Nam khi muốn hợp tác với Thụy Sĩ.

Chúng ta cần vượt ra khỏi khuôn khổ của những cuộc gặp gỡ và hội nghị để tiến tới các hoạt động hợp tác cụ thể, từ triển khai dự án chung, đầu tư đến trao đổi và chuyển giao tri thức. Theo kinh nghiệm của tôi, những quan hệ đối tác thành công nhất thường được hình thành khi mỗi bên đều đóng góp một giá trị thiết yếu và cùng nhìn thấy lợi ích rõ ràng, lâu dài từ sự hợp tác đó.

Trong giai đoạn hiện nay, những lĩnh vực nào có tiềm năng hợp tác lớn nhất giữa doanh nghiệp Thụy Sĩ và Việt Nam? Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và EFTA có thể thúc đẩy tiềm năng này như thế nào?

Tôi nhận thấy tiềm năng hợp tác đáng kể trong các lĩnh vực y tế, công nghệ y tế, sản xuất tiên tiến, dịch vụ tài chính, chuyển đổi số, công nghệ sạch và giáo dục.

Đây là những lĩnh vực mà chuyên môn và kinh nghiệm của Thụy Sĩ có thể đáp ứng các nhu cầu thiết thực của Việt Nam, trong khi các đối tác Việt Nam đóng góp sự am hiểu thị trường, khả năng thích ứng nhanh và tinh thần cầu tiến.

Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và EFTA có thể tạo dựng khuôn khổ quan trọng cho sự hợp tác này. Việc cải thiện khả năng tiếp cận thị trường, giảm rào cản thương mại và thiết lập các quy tắc minh bạch, dễ dự đoán hơn sẽ giúp doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tự tin hơn khi mở rộng hoạt động.

Tuy nhiên, chúng ta không nên nhầm lẫn giữa một hiệp định và những kết quả mà hiệp định có thể mang lại. Giá trị thực sự chỉ xuất hiện khi doanh nghiệp chủ động tận dụng khuôn khổ đó để đầu tư, đổi mới và xây dựng các mối quan hệ thương mại bền vững.

Đây chính là lĩnh vực mà những tổ chức như Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF) có thể đóng góp thiết thực, giúp doanh nghiệp biến những cơ hội trên văn bản thành kết quả cụ thể trong thực tiễn.

Trong quá trình làm việc với các đối tác Thụy Sĩ và Việt Nam, những thế mạnh hoặc phẩm chất nào của hai bên khiến ông ấn tượng nhất?

> “Điều khiến tôi ấn tượng là Thụy Sĩ và Việt Nam tuy rất khác biệt nhưng lại có khả năng bổ trợ cho nhau rất tốt.”

TIẾN SĨ PHILIPP RÖSLER
CHỦ TỊCH DIỄN ĐÀN KINH TẾ THỤY SĨ – VIỆT NAM (SVEF)



Với cương vị Chủ tịch SVEF, Ngài kỳ vọng tổ chức này sẽ đạt được những gì trong việc tăng cường quan hệ kinh doanh giữa Thụy Sĩ và Việt Nam?

Tôi mong muốn SVEF được đánh giá thông qua những kết quả mà tổ chức góp phần tạo ra, chứ không chỉ dựa trên số lượng sự kiện được tổ chức. Vai trò của chúng tôi là kết nối đúng người, xây dựng lòng tin và giúp chuyển những cuộc trao đổi đầy triển vọng thành các cơ hội kinh doanh thực sự.

Điều đó có nghĩa là kết nối doanh nghiệp với đối tác tiềm năng, kết nối nhà đầu tư với các dự án khả thi và kết nối các tổ chức với nguồn chuyên môn cần thiết. Đồng thời, chúng tôi muốn tạo điều kiện để các doanh nghiệp nhỏ và vừa có cơ hội tham gia thực chất vào hợp tác song phương, bởi cơ hội kinh doanh quốc tế không nên chỉ dành riêng cho các tập đoàn lớn.

Tôi đặc biệt mong muốn chứng kiến nhiều sáng kiến chung hơn trong các lĩnh vực đổi mới sáng tạo, y tế, giáo dục và phát triển bền vững. Nếu trong vài năm tới, chúng ta có thể chỉ ra những quan hệ đối tác thành công được khởi nguồn từ SVEF, đó sẽ là minh chứng rõ ràng nhất cho giá trị mà tổ chức mang lại.



Tiến sĩ Philipp Rösler phát biểu tại Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF) Zürich 2026.

Nhân dịp Việt Nam và Thụy Sĩ kỷ niệm 55 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, Ngài muốn gửi thông điệp gì tới thế hệ lãnh đạo doanh nghiệp, doanh nhân và nhà hoạch định chính sách đang góp phần định hình quan hệ hai nước?

Thông điệp của tôi rất đơn giản: hãy luôn giữ sự tò mò, cởi mở với những góc nhìn khác biệt và suy nghĩ vượt ra ngoài biên giới quốc gia. Công nghệ và thị trường có thể thay đổi nhanh chóng, nhưng lòng tin, uy tín và các mối quan hệ cá nhân vẫn là những yếu tố nền tảng để tạo dựng thành công bền vững.

Thế hệ trẻ ngày nay có những cơ hội mà cách đây 55 năm khó ai có thể hình dung. Các doanh nhân trẻ tại Thụy Sĩ và Việt Nam có thể trực tiếp kết nối, học hỏi lẫn nhau và cùng phát triển những giải pháp cho các thách thức chung. Tôi hy vọng họ sẽ chủ động nắm bắt những cơ hội đó với sự tự tin và tinh thần cởi mở.

Đối với tôi, dịp kỷ niệm này không chỉ là cơ hội nhìn lại chặng đường đã qua, mà còn nhắc nhở chúng ta rằng quan hệ song phương cần được tiếp tục vun đắp và làm mới qua từng giai đoạn. Quan hệ ngoại giao tạo nên nền tảng, nhưng chính con người, doanh nghiệp và các tổ chức mới mang lại sức sống và nội dung thực chất cho mối quan hệ ấy. 55 năm tiếp theo sẽ được định hình bởi những lựa chọn chúng ta đưa ra, những quan hệ đối tác chúng ta xây dựng và những điều chúng ta cam kết cùng nhau thực hiện ngay từ hôm nay.



Tiến sĩ Philipp Rösler phát biểu tại Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF) Zürich 2026.

Việt Nam – Thụy Sĩ: Kiến tạo quan hệ đối tác trên nền tảng lòng tin, khát vọng chung và phát triển bền vững

Qua quá trình làm việc với các doanh nghiệp và đối tác của cả hai nước, Bà nhận thấy đâu là những thế mạnh nổi bật trong quan hệ hợp tác kinh doanh Việt Nam – Thụy Sĩ?

Việc sinh sống tại Thụy Sĩ trong khi vẫn duy trì những mối liên hệ cá nhân và công việc mật thiết với Việt Nam giúp tôi nhận ra rõ hơn điều làm nên sức mạnh của mối quan hệ này: đó là sự bổ trợ lẫn nhau về năng lực, và quan trọng không kém, là những con người đóng vai trò kết nối hai bên.

Các doanh nghiệp Thụy Sĩ thường có thế mạnh về chuyên môn sâu, cam kết mạnh mẽ đối với chất lượng và tư duy xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài. Trong khi đó, doanh nghiệp Việt Nam có tinh thần khởi nghiệp, khả năng thích ứng nhanh và sự sẵn sàng đón nhận những cơ hội mới. Những thế mạnh này có thể bổ sung cho nhau rất hiệu quả, nếu hai bên dành đủ thời gian để tìm hiểu cách thức đối tác vận hành, đưa ra quyết định và xác định mục tiêu thành công.

Qua SVEF, tôi cũng nhận thấy rằng sự đồng thuận về lợi ích không đồng nghĩa với việc hai bên đã thực sự thấu hiểu nhau. Kỳ vọng về tiến độ, cách thức trao đổi thông tin hay các bước cần thiết trước khi đưa ra cam kết có thể khác biệt đáng kể. Trong bối cảnh đó, những người am hiểu môi trường kinh doanh của cả hai nước có vai trò quan trọng trong việc thu hẹp khoảng cách, làm rõ kỳ vọng và củng cố niềm tin giữa các đối tác.

Điều khiến tôi lạc quan nhất chính là tinh thần cầu thị mà tôi nhận thấy ở cả hai phía. Thụy Sĩ có nhiều kinh nghiệm và chuyên môn giá trị để chia sẻ, trong khi Việt Nam mang đến những góc nhìn mới, nguồn năng lượng phát triển mạnh mẽ và những ý tưởng có thể khơi gợi cách tiếp cận khác đối với các vấn đề vốn đã quen thuộc.

Nhân dịp kỷ niệm 55 năm quan hệ ngoại giao, tôi cho rằng đây là thời điểm thuận lợi để phát huy nền tảng tin cậy đã được xây dựng, hướng tới những mối quan hệ đối tác mà trong đó, cả hai bên đều có cơ hội đóng góp, học hỏi và cùng phát triển.

Hiện nay, doanh nghiệp Thụy Sĩ và Việt Nam kỳ vọng điều gì ở nhau? Theo Bà, những lĩnh vực nào đang hình thành các mối liên kết hợp tác triển vọng nhất?

Trong các cuộc trao đổi, doanh nghiệp Thụy Sĩ thường muốn tìm hiểu họ có thể đóng góp lâu dài như thế nào cho sự phát triển của Việt Nam, đồng thời cân những điều kiện gì để hoạt động hiệu quả tại thị trường này. Họ tìm kiếm các đối tác đáng tin cậy, nguồn nhân lực có chuyên môn và sự am hiểu sâu hơn về môi trường kinh doanh tại Việt Nam, bao gồm cách thức làm việc với các cơ quan, tổ chức và những thông lệ kinh doanh sở tại.

Ở chiều ngược lại, doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đến những quan hệ hợp tác có thể nâng cao năng lực và tạo nền tảng cho giai đoạn phát triển tiếp theo. Đó có thể là cơ hội tiếp cận cBà nghệ, nguồn vốn đầu tư, kinh nghiệm quản trị, các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế hoặc mạng lưới khách hàng ở nước ngoài. Ngày càng có nhiều cuộc trao đổi tập trung vào việc làm thế nào để doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào những công đoạn có giá trị gia tăng cao hơn, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh và trở thành những đối tác vững vàng hơn trong chuỗi cung ứng quốc tế.

Tôi nhìn thấy nhiều triển vọng trong các lĩnh vực như sản xuất công nghệ cao, y tế, dịch vụ tài chính, giáo dục và đổi mới sáng tạo số. Đáng chú ý, những cơ hội có giá trị nhất đôi khi không nằm riêng trong từng lĩnh vực, mà xuất hiện tại điểm giao thoa giữa chúng. Chẳng hạn, việc đưa công nghệ mới vào sản xuất phải đi đôi với đào tạo nhân lực. Một giải pháp đổi mới trong lĩnh vực y tế muốn được ứng dụng rộng rãi cũng cần có nguồn vốn phù hợp, hệ thống phân phối hiệu quả và đội ngũ đủ năng lực để triển khai trên thực tế.

Đó cũng là lý do SVEF hướng tới việc đưa doanh nghiệp, trường đại học, nhà đầu tư và các cơ quan, tổ chức công vào cùng một diễn đàn đối thoại. Những thách thức mà doanh nghiệp phải giải quyết hiếm khi chỉ giới hạn trong một ngành hay một lĩnh vực; để tạo ra tiến triển thực chất, các bên cần phối hợp và bổ trợ cho nhau.

Tôi cũng mong muốn các doanh nghiệp vừa và nhỏ có chuyên môn sâu nhận được nhiều sự quan tâm hơn. Năng lực của họ có thể đáp ứng chính xác nhu cầu của một đối tác Việt Nam, nhưng việc tìm được đối tác phù hợp và bắt đầu một cuộc trao đổi đi thẳng vào những vấn đề cụ thể không phải lúc nào cũng dễ dàng. Hỗ trợ các doanh nghiệp này tìm thấy nhau là một hướng đi thiết thực để mở rộng và làm sâu sắc hơn quan hệ hợp tác kinh doanh giữa hai nước.

Niềm tin thực sự được xây dựng như thế nào trong các mối quan hệ kinh doanh?

> “Sự tin tưởng được hình thành thông qua những hành động nhất quán. Việc phản hồi đúng như đã hứa, cởi mở chia sẻ về các hạn chế và thực hiện trọn vẹn một cam kết nhỏ có thể mang lại sức thuyết phục lớn hơn cả một bài thuyết trình đầy tham vọng.”



BÀ RACHEL NGUYEN ISENSCHMID

TỔNG THƯ KÝ DIỄN ĐÀN KINH TẾ THỤY SĨ – VIỆT NAM (SVEF)



Bà Rachel Isenschmid phát biểu tại Diễn Đàn kinh tế Việt Nam–Thuy Sĩ Zürich 2026 (Ảnh: SVEF)

Theo Bà, cần những điều kiện gì để chuyển những kết nối kinh doanh ban đầu giữa doanh nghiệp hai nước thành quan hệ đối tác lâu dài?

Điều đầu tiên là hai bên phải có chung nhận thức về cơ hội hợp tác. Sau một cuộc gặp, hai doanh nghiệp có thể cùng cảm thấy hào hứng, nhưng lại hình dung rất khác nhau về những việc cần làm tiếp theo. Trước khi tiến xa hơn, họ cần thống nhất rõ mục tiêu, những gì mỗi bên có thể đóng góp, quy trình ra quyết định và khung thời gian thực hiện phù hợp với thực tế.

Lòng tin sau đó được bồi đắp bằng những hành động nhất quán. Phản hồi đúng hẹn, thẳng thắn chia sẻ những hạn chế và thực hiện đầy đủ ngay cả một cam kết nhỏ đôi khi còn có sức thuyết phục lớn hơn một bản thuyết trình đầy tham vọng. Tôi cho rằng bắt đầu bằng một dự án vừa sức là cách tiếp cận rất hữu ích, chẳng hạn như một chương trình thí điểm, một hoạt động đào tạo hoặc một hợp đồng thương mại có phạm vi cụ thể. Qua đó, hai bên có thể từng bước hiểu cách làm việc của nhau và xây dựng sự tin cậy từ chính những trải nghiệm thực tế.

Một điều khác cần được chú trọng là quan hệ đối tác phải được vun đắp ngay cả sau khi hai bên đã gặp gỡ và thiết lập liên hệ ban đầu. Nhân sự có thể thay đổi vị trí cBà tác, ưu tiên có thể dịch chuyển và những trở ngại trong quá trình triển khai là điều khó tránh khỏi. Việc duy trì đầu mối liên hệ rõ ràng, đồng thời tổ chức trao đổi định kỳ để rà soát tiến độ, sẽ giúp hai bên kịp thời tháo gỡ khó khăn và giữ cho hợp tác tiếp tục tiến triển.

Nhận thức này cũng định hình cách tôi nhìn nhận vai trò của SVEF. Tổ chức một diễn đàn để các bên gặp gỡ là bước khởi đầu quan trọng, nhưng mục tiêu của chúng tôi không nên dừng lại ở đó. Chúng tôi mong muốn hỗ trợ các bện xác định những bước đi tiếp theo, tiếp cận chuyên môn cần thiết và duy trì kết nối sau khi sự kiện kết thúc.

Sau cùng, tôi sẽ đánh giá thành công không phải bằng số lượng cuộc gặp được tổ chức, mà bằng những gì thực sự diễn ra sau đó: một quan hệ đối tác đi vào hoạt động, một doanh nghiệp tìm được đối tác địa phương đáng tin cậy, hay một chương trình trao đổi giáo dục phát triển thành sự hợp tác lâu dài. Đó mới là thời điểm một kết nối ban đầu bắt đầu tạo ra giá trị bền vững.

Trong bối cảnh Hiệp định thương mại tự do giữa EFTA và Việt Nam cùng quan hệ kinh tế song phương ngày càng phát triển, Bà kỳ vọng cộng đồng doanh nghiệp hai nước sẽ có những chuyển biến và cơ hội gì trong thời gian tới?

Tôi kỳ vọng Hiệp định thương mại tự do giữa EFTA và Việt Nam sẽ khuyến khích doanh nghiệp hai bên nhìn nhận lại tiềm năng của thị trường đối tác và chủ động tìm kiếm những cơ hội mới. Với một số doanh nghiệp, hiệp định có thể là động lực để lần đầu tiên tìm hiểu thị trường Việt Nam hoặc Thụy Sĩ. Với những doanh nghiệp đã có quan hệ hợp tác, đây có thể là cơ sở để mở rộng quy mô, củng cố cam kết và đầu tư sâu hơn cho quan hệ đối tác hiện có. Tuy nhiên, phạm vi và thời điểm hiện thực hóa những cơ hội này sẽ phụ thuộc vào các điều khoản cuối cùng của hiệp định, thời điểm có hiệu lực và quá trình triển khai trên thực tế.

Điều doanh nghiệp quan tâm nhất là hiệp định sẽ tác động cụ thể như thế nào đến hoạt động của họ. Đặc biệt, các doanh nghiệp nhỏ cần hiểu những quy định mới ảnh hưởng ra sao đến sản phẩm, dịch vụ của mình và có thể tìm kiếm hướng dẫn đáng tin cậy ở đâu. Tương tự, các nhà cung ứng Việt Nam cần nắm rõ yêu cầu của khách hàng, đối tác Thụy Sĩ để biến cơ hội tiếp cận thị trường thành những quan hệ thương mại lâu dài.

Các hiệp hội doanh nghiệp và tổ chức chuyên môn có thể hỗ trợ bằng cách cung cấp thông tin thiết thực, đồng thời kết nối doanh nghiệp với những nguồn tư vấn phù hợp. Với SVEF, ưu tiên của chúng tôi là đưa những vấn đề này vào đối thoại giữa doanh nghiệp, nhà hoạch định chính sách và các chuyên gia. Diễn đàn tại Hà Nội sẽ là dịp để xác định những cơ hội từ hiệp định, đồng thời thảo luận về các rào cản doanh nghiệp cần tháo gỡ để tận dụng hiệu quả những cơ hội đó.

Về lâu dài, tôi kỳ vọng hiệp định sẽ thúc đẩy các hình thức hợp tác vượt ra ngoài những giao dịch thương mại riêng lẻ, như hợp tác công nghệ, phát triển nguồn nhân lực và đầu tư, qua đó nâng cao năng lực và mang lại lợi ích thiết thực cho cả hai nước.

Trong quá trình SVEF tiếp tục kết nối cộng đồng doanh nghiệp hai nước, Bà mong muốn thế hệ doanh nghiệp Thụy Sĩ và Việt Nam tiếp theo sẽ cùng nhau đạt được những gì?

Tôi mong thế hệ trẻ tiếp cận quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam với tinh thần chủ động cùng tạo ra những giá trị mới, thay vì chỉ tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Đó có thể là phát triển sản phẩm, hợp tác nghiên cứu, cải tiến quy trình sản xuất hay tìm kiếm giải pháp giúp người dân tiếp cận y tế và giáo dục dễ dàng hơn. Quan trọng là tạo ra môi trường để hai nước cùng chia sẻ tri thức, chuyên môn và cơ hội, qua đó phát huy thế mạnh của nhau.

Thế hệ trẻ sẽ đóng vai trò then chốt trong quá trình này. Hợp tác kinh doanh sẽ bền vững hơn khi mở ra cơ hội để sinh viên, nhà nghiên cứu, kỹ thuật viên và doanh nhân tương lai làm việc xuyên biên giới. Những trải nghiệm ấy không chỉ nâng cao năng lực chuyên môn mà còn củng cố sự thấu hiểu và niềm tin giữa hai bên.

Tôi cũng kỳ vọng ngày càng có nhiều thành phần tham gia định hình quan hệ song phương, từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ chuyên biệt, nữ lãnh đạo doanh nghiệp đến cộng đồng người Việt tại Thụy Sĩ. Với sự am hiểu cả hai quốc gia, họ có thể giúp doanh nghiệp vượt qua khác biệt và mở rộng mạng lưới hợp tác.

Về lâu dài, tôi mong SVEF sẽ tiếp tục nuôi dưỡng cộng đồng kết nối này, tạo điều kiện để những cuộc gặp gỡ và trao đổi tại các diễn đàn phát triển thành quan hệ đối tác thực chất. Nhìn lại dấu mốc 55 năm, tôi hy vọng chúng ta sẽ thấy những dự án hợp tác cụ thể được khởi nguồn từ chính những cuộc đối thoại hôm nay, cùng một thế hệ lãnh đạo coi hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam là điều tự nhiên trong hành trình phát triển doanh nghiệp và đóng góp cho xã hội.



Bà Rachel Isenschmid,
một trong những nhân tố chủ chốt góp phần tổ chức và hiện thực hóa Diễn đàn.

Thụy Sĩ và Việt Nam sau 55 năm: Xây dựng niềm tin, kiến tạo giá trị bền vững

Ông nhìn nhận như thế nào về chặng đường 55 năm quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ, đặc biệt từ góc độ hợp tác kinh tế và những trải nghiệm cá nhân của mình?

Trong 55 năm qua, Việt Nam đã trải qua quá trình chuyển đổi kinh tế sâu sắc, từ một nền kinh tế đang phát triển trở thành điểm đến ngày càng quan trọng đối với thương mại và đầu tư quốc tế. Điều khiến tôi đặc biệt ấn tượng không chỉ là tốc độ phát triển, mà còn là tinh thần kiên trì, khát vọng vươn lên và khả năng thích ứng của người Việt Nam.

Mối liên hệ của tôi với Việt Nam bắt đầu từ những kết nối trong lĩnh vực kinh doanh. Năm 2016, tôi bắt đầu làm việc với ông M.A. Zaman thông qua 6G Digital. Trước đó, ông Zaman đã tham gia lĩnh vực viễn thông từ giữa những năm 1990, trong đó có mối liên hệ với Comvik International Vietnam, đối tác đầu tư nước ngoài gắn với quá trình hình thành MobiFone. Qua những trao đổi và hợp tác này, tôi hiểu rõ hơn rằng để xây dựng một doanh nghiệp thành công tại Việt Nam, sự kiên trì, tầm nhìn dài hạn và khả năng thích ứng với thực tiễn địa phương có ý nghĩa đặc biệt quan trọng.

Tôi cũng từng có bài viết "*Vietnam – Wachstumsmarkt mit Potenzial*" cùng ông Matthias Eglin trên tạp chí điện tử Swiss Export, đề cập đến tiềm năng tăng trưởng của thị trường Việt Nam. Theo tôi, thế mạnh của Thụy Sĩ nằm ở tính chính xác, chất lượng và độ tin cậy; trong khi Việt Nam nổi bật với sự năng động, tinh thần cầu tiến và khát vọng phát triển. Khi hai bên biết kết hợp những thế mạnh bổ trợ này, cơ hội hợp tác sẽ vượt xa khuôn khổ thương mại đơn thuần.

Sau 26 năm đảm nhiệm các vị trí lãnh đạo, điều hành tại UBS và hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng quốc tế, ông đánh giá thế nào về vai trò của niềm tin trong việc xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài giữa doanh nghiệp Thụy Sĩ và Việt Nam?

Trong môi trường kinh doanh quốc tế, niềm tin không thể chỉ được xây dựng bằng lời nói hay những cam kết trên giấy tờ. Niềm tin phải được tạo dựng thông qua kết quả thực tế, sự minh bạch và khả năng thực hiện những gì đã cam kết.

Kinh nghiệm của tôi trong lĩnh vực ngân hàng quốc tế cho thấy những mối quan hệ hợp tác bền vững luôn bắt đầu từ sự tin cậy lẫn nhau. Các đối tác cần hiểu rõ mục tiêu, năng lực và kỳ vọng của nhau; đồng thời phải sẵn sàng trao đổi thẳng thắn khi xuất hiện khó khăn hoặc khác biệt.

Điều này đặc biệt quan trọng trong hợp tác Việt Nam – Thụy Sĩ, bởi hai bên có thể khác nhau về quy mô thị trường, văn hóa kinh doanh và phương thức ra quyết định. Tuy nhiên, những khác biệt ấy không nhất thiết là trở ngại. Nếu được tiếp cận bằng tinh thần tôn trọng, minh bạch và chuyên nghiệp, chúng có thể trở thành cơ sở để bổ sung thế mạnh cho nhau.

Theo tôi, một quan hệ đối tác thực sự thành công phải mang lại lợi ích cho cả hai phía. Khi mỗi bên đều nhìn thấy giá trị cụ thể từ sự hợp tác, niềm tin sẽ được củng cố và quan hệ có cơ hội phát triển lâu dài.

Với vai trò đồng Chủ tịch Ủy ban Việt Nam và từng giữ cương vị Chủ tịch Phòng Thương mại Thụy Sĩ – châu Á, ông đã làm gì để thúc đẩy kết nối giữa doanh nghiệp hai nước và chuyển những kết nối đó thành các dự án cụ thể?

Tôi luôn xem việc kết nối doanh nghiệp là bước khởi đầu, chứ không phải đích đến. Giá trị thực sự chỉ xuất hiện khi các cuộc gặp gỡ dẫn tới những cơ hội hợp tác rõ ràng, những dự án khả thi và kết quả có thể đo lường được.

Một phần công việc của tôi là giới thiệu các doanh nghiệp Thụy Sĩ với những đối tác phù hợp tại Việt Nam, giúp hai bên hiểu rõ hơn về năng lực, nhu cầu và khả năng hợp tác của nhau. Chẳng hạn, Tagger Tech AG cung cấp các giải pháp công nghệ an ninh tại sân bay nhằm xử lý những vấn đề như hành lý thất lạc hoặc không có người trông coi, qua đó góp phần giảm số vụ việc cần cảnh sát can thiệp, hạn chế gián đoạn hoạt động và tiết kiệm chi phí vận hành. Đây là ví dụ cho thấy việc kết nối đúng nhu cầu với giải pháp phù hợp có thể tạo ra giá trị thiết thực.

Các tổ chức như phòng thương mại và Switzerland Global Enterprise (SGE) đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tiếp cận thị trường và tìm kiếm đối tác quốc tế. Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (SVEF) cũng là một nền tảng quan trọng để thúc đẩy những kết nối như vậy.

Liệu một buổi gặp gỡ đầu tiên thuận lợi có đủ để thiết lập mối quan hệ hợp tác kinh doanh?

> "Một cuộc gặp gỡ có thể mở ra cơ hội, nhưng để biến sự kết nối ban đầu thành một mối quan hệ hợp tác thành công, cần có sự chủ động duy trì liên hệ, am hiểu thị trường địa phương và niềm tin từ cả hai phía."

ÔNG ROGER LEITNER
THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, CHỦ TỊCH ỦY BAN VIỆT NAM, PHÒNG THƯƠNG MẠI THỤY SĨ - CHÂU Á





Ông Roger Leitner và Đại sứ Châu Mai Anh tại SVEF Zurich 2026

Theo tôi, thành công không nên được đánh giá bằng số lượng cuộc họp hay danh thiếp được trao đổi, mà bằng số quan hệ đối tác tiếp tục phát triển sau sự kiện, số dự án được triển khai và giá trị lâu dài mà các bên cùng tạo ra.

Theo ông, doanh nghiệp Thụy Sĩ và Việt Nam cần làm gì để vượt qua những trở ngại khi tiếp cận thị trường của nhau, đồng thời khai thác tốt hơn các cơ hội hợp tác?

Đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài thường đi kèm nhiều thách thức: khác biệt về quy định, thiếu thông tin thị trường, khó tìm kiếm đối tác đáng tin cậy và chưa hiểu đầy đủ về môi trường kinh doanh tại địa phương. Vì vậy, bên cạnh năng lực công nghệ và tài chính, doanh nghiệp cần có sự chuẩn bị kỹ lưỡng, đối tác phù hợp và cam kết đầu tư dài hạn.

Tôi cho rằng tiềm năng hợp tác giữa Thụy Sĩ và Việt Nam không nên chỉ giới hạn ở hoạt động sản xuất với chi phí thấp. Hai nước còn nhiều cơ hội trong các lĩnh vực như sản xuất công nghệ cao, kho bãi và phân phối, nghiên cứu và phát triển, chuyển giao công nghệ, cũng như tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị quốc tế. Những lĩnh vực có nhiều tiềm năng bao gồm cơ khí chính xác, chuyển đổi số, y tế và khoa học sự sống, cùng các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng.

Một ví dụ khác là định hướng phát triển phòng thí nghiệm công nghệ sinh học đạt tiêu chuẩn cao, tập trung vào y học tái tạo và các năng lực y sinh tiên tiến. Mục tiêu là từng bước xây dựng nền tảng chuyên môn và công nghệ để có thể phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Y tế của Việt Nam trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ của mỗi cơ quan, hướng tới việc đáp ứng các yêu cầu và thủ tục phê duyệt cần thiết đối với những phương pháp điều trị tiên tiến.

Đây là một định hướng đầy triển vọng, nhưng cũng đòi hỏi cách tiếp cận thận trọng, dựa trên cơ sở khoa học vững chắc, đội ngũ chuyên môn đủ năng lực, an toàn người bệnh và việc tuân thủ đầy đủ các quy định hiện hành. Về lâu dài, những nỗ lực như vậy có thể góp phần nâng cao năng lực y tế, mở rộng khả năng tiếp cận các phương pháp điều trị chất lượng và tạo thêm cơ hội phát triển du lịch y tế tại Việt Nam.

Điều cốt yếu là cả hai phía phải cùng đầu tư, cùng chia sẻ trách nhiệm và cùng hướng đến kết quả lâu dài. Hợp tác chỉ thực sự bền vững khi không dừng lại ở việc chuyển giao một công nghệ hay cung cấp một dịch vụ, mà còn góp phần phát triển năng lực tại chỗ và tạo ra giá trị cho nền kinh tế sở tại.

Trong 10–20 năm tới, ông kỳ vọng những lĩnh vực nào sẽ trở thành động lực mới cho quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam – Thụy Sĩ? Làm thế nào để thế hệ trẻ có thể tham gia sâu hơn vào quá trình này?

Tôi nhìn thấy nhiều triển vọng trong các lĩnh vực sản xuất tiên tiến, y tế và khoa học sự sống, công nghệ số, năng lượng, giáo dục và đào tạo nghề. Đây đều là những lĩnh vực mà thế mạnh của Thụy Sĩ có thể kết hợp hiệu quả với nhu cầu phát triển và nguồn nhân lực ngày càng chất lượng của Việt Nam.

Tuy nhiên, để hiện thực hóa tiềm năng đó, chúng ta cần đầu tư cho con người, chứ không chỉ cho công nghệ hay cơ sở vật chất. Các chương trình trao đổi chuyên môn, hợp tác nghiên cứu, đào tạo thực hành và hỗ trợ những dự án kinh doanh mới sẽ giúp thế hệ trẻ hai nước hiểu nhau hơn, xây dựng mạng lưới quan hệ và phát triển năng lực cần thiết để làm việc trong môi trường quốc tế.

Tôi đặc biệt coi trọng việc tạo điều kiện để người trẻ tham gia trực tiếp vào các dự án thực tế, nơi họ có thể cùng giải quyết vấn đề, chia sẻ kiến thức và học hỏi từ kinh nghiệm của nhau. Những mối quan hệ được hình thành qua quá trình hợp tác như vậy thường có sức bền lớn hơn những kết nối chỉ dựa trên các sự kiện ngắn hạn.

Mục tiêu cuối cùng không đơn thuần là thu hút đầu tư hay mở rộng thị trường, mà còn là phát triển năng lực chuyên môn tại Việt Nam, tạo cơ hội nghề nghiệp có chất lượng và đóng góp vào sự thịnh vượng chung của hai quốc gia.

Thụy Sĩ và Việt Nam sau 55 năm: Kiến tạo quan hệ đối tác tài chính cho tương lai

Thụy Sĩ là trung tâm quản lý tài sản hàng đầu thế giới, dựa trên nền tảng ổn định, tính chắc chắn của pháp luật và đổi mới sáng tạo. Theo ông, những yếu tố nào trong hệ sinh thái tài chính Thụy Sĩ có ý nghĩa thiết thực nhất đối với Việt Nam trong quá trình phát triển thị trường tài chính?

Theo tôi, bài học quan trọng nhất là cách Thụy Sĩ xây dựng hệ thống quy định và bảo đảm tính chắc chắn của pháp luật. Nhà đầu tư cần những quy định rõ ràng, được áp dụng nhất quán và có quy trình điều chỉnh minh bạch. Khả năng dự đoán chính sách giúp họ yên tâm đầu tư dài hạn, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam phát triển các trung tâm tài chính quốc tế tại thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng.

Quản lý tài sản cũng là lĩnh vực giàu tiềm năng. Khi tài sản tư nhân tại Việt Nam tăng lên, kinh nghiệm lâu đời của Thụy Sĩ trong việc giúp các gia đình bảo toàn và gia tăng tài sản qua nhiều thế hệ có thể góp phần nâng cao chất lượng hoạch định tài chính, đồng thời đưa nhiều nguồn tiết kiệm vào các hoạt động đầu tư hiệu quả.

Một hướng hợp tác khác là phát triển các nguồn vốn dài hạn. Hệ thống quỹ hưu trí, doanh nghiệp bảo hiểm và mô hình hưu trí ba trụ cột của Thụy Sĩ đem lại những kinh nghiệm hữu ích để huy động nguồn vốn trong nước, trong đó có vốn cho phát triển cơ sở hạ tầng. Bên cạnh đó, Việt Nam cần phát triển nguồn nhân lực chuyên môn, có thể tham khảo thế mạnh của Thụy Sĩ trong giáo dục đại học và đào tạo nghề theo mô hình kết hợp giữa học tập và thực hành.

Cuối cùng, tài chính bền vững và công nghệ tài chính mở ra nhiều cơ hội hợp tác. Các tiêu chuẩn tài chính xanh rõ ràng có thể thu hút đầu tư, trong khi doanh nghiệp công nghệ tài chính và công nghệ quản lý tài sản của hai nước có thể cùng phát triển những giải pháp mới khi Việt Nam hoàn thiện khuôn khổ quản lý đối với tài chính số và tài sản số.

Trong quá trình hiện đại hóa lĩnh vực tài chính và tăng cường hội nhập vào thị trường vốn quốc tế, đâu là những cơ hội và thách thức lớn nhất của Việt Nam?

Việt Nam có nhiều lợi thế: kinh tế tăng trưởng nhanh, dân số trẻ, mức độ ứng dụng công nghệ số ngày càng cao và tiếp tục thu hút đầu tư nước ngoài.

Việc thị trường chứng khoán được nâng hạng lên nhóm thị trường mới nổi cũng là một dấu mốc quan trọng. Thách thức tiếp theo là chuyển những động lực tăng trưởng này thành nguồn vốn dài hạn phục vụ giai đoạn phát triển mới của đất nước, đặc biệt trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng.

Khả năng huy động vốn vẫn là một hạn chế đáng chú ý. Việt Nam phụ thuộc nhiều vào tín dụng ngân hàng, với dư nợ tín dụng vượt 145% GDP. Thị trường trái phiếu doanh nghiệp còn tương đối nhỏ, trong khi thị trường cổ phiếu tập trung vào một số lượng hạn chế các doanh nghiệp lớn. Phát triển sâu rộng hơn thị trường vốn sẽ giúp doanh nghiệp có thêm kênh huy động vốn dài hạn, đồng thời mở rộng lựa chọn đầu tư cho các nhà đầu tư.

Một ưu tiên khác là hỗ trợ người dân quản lý hiệu quả khối tài sản ngày càng tăng. Điều này đòi hỏi dịch vụ tư vấn tài chính có chất lượng, đội ngũ tư vấn viên được đào tạo bài bản và danh mục sản phẩm phù hợp, từ quỹ đầu tư, trái phiếu đến các giải pháp tiết kiệm dài hạn. Giáo dục tài chính cũng quan trọng không kém, bởi người dân cần hiểu rõ cả cơ hội lẫn rủi ro.

Nếu những yếu tố này cùng phát triển, Việt Nam không chỉ có thể thu hút thêm vốn nước ngoài mà còn khai thác hiệu quả hơn nguồn lực tài chính trong nước để phục vụ phát triển kinh tế bền vững và dài hạn.

Chuyển đổi số, công nghệ tài chính và đầu tư bền vững đang làm thay đổi ngành dịch vụ tài chính tại châu Á như thế nào? Việt Nam có thể rút ra những bài học gì từ các xu hướng này?

Theo tôi, có ba xu hướng nổi bật.

Thứ nhất, các nền tảng số và trí tuệ nhân tạo đang thay đổi cách người dân tiếp cận dịch vụ tài chính. Khi tài sản dần được chuyển giao cho thế hệ trẻ, khách hàng ngày càng mong muốn các giải pháp số thuận tiện. Tuy nhiên, trong lĩnh vực quản lý tài sản, công nghệ phát huy hiệu quả tốt nhất khi kết hợp với tư vấn trực tiếp vào những thời điểm khách hàng thực sự cần.

Ông hình dung như thế nào về chặng đường hợp tác tiếp theo giữa Việt Nam và Thụy Sĩ?

> “Tôi tin rằng chặng đường tiếp theo của quan hệ hai nước sẽ còn phát triển mạnh mẽ hơn cả những gì chúng ta đã đạt được trong quá khứ.”



ÔNG BEAT HAENGGI

CỐ VẤN ĐỘC LẬP TRONG LĨNH VỰC DỊCH VỤ TÀI CHÍNH NGUYÊN TRƯỞNG BỘ PHẬN PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VÀ CHIẾN LƯỢC KHU VỰC CHÂU Á – THÁI BÌNH DƯƠNG, JULIUS BAER

Thứ hai, công nghệ mới đang thay đổi cách cấu trúc và phân phối các sản phẩm đầu tư. Chẳng hạn, mã hóa tài sản có thể mở rộng khả năng tiếp cận những tài sản như trái phiếu và các khoản đầu tư cơ sở hạ tầng cho nhiều nhà đầu tư hơn. Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát cũng tạo điều kiện để các tổ chức tài chính và doanh nghiệp công nghệ tài chính thử nghiệm ý tưởng mới trong môi trường được giám sát. Tuy nhiên, công nghệ chỉ thành công khi giải quyết được một vấn đề thực tế.

Thứ ba, đầu tư bền vững ngày càng có ý nghĩa quan trọng khi châu Á cần nguồn vốn lớn cho năng lượng, cơ sở hạ tầng và khả năng thích ứng với biến đổi khí hậu. Các tiêu chuẩn rõ ràng và việc công bố thông tin minh bạch giúp nhà đầu tư đánh giá rủi ro và yên tâm cam kết vốn.

Những xu hướng này đặc biệt phù hợp với Việt Nam. Mức độ sẵn sàng ứng dụng công nghệ số cùng quá trình phát triển các trung tâm tài chính quốc tế tại Ho Chi Minh City và Da Nang có thể tạo điều kiện thử nghiệm các giải pháp tài chính mới và thu hút đầu tư quốc tế.

Thông điệp cốt lõi của tôi rất đơn giản: công nghệ là công cụ hỗ trợ, không phải bản thân chiến lược. Công nghệ chỉ tạo ra giá trị khi đáp ứng nhu cầu thực tế của khách hàng, được hỗ trợ bởi đội ngũ nhân lực có chuyên môn và vận hành trong khuôn khổ pháp lý rõ ràng. Đặc biệt trong quản lý tài sản, công nghệ cần giúp khách hàng tiếp cận dịch vụ tư vấn tốt hơn, chứ không thay thế mối quan hệ giữa con người với con người.

Từ kinh nghiệm về chiến lược tài chính và phát triển thị trường tại châu Á và châu Âu, ông nhận thấy những lĩnh vực nào có tiềm năng hợp tác lớn nhất giữa các tổ chức tài chính Thụy Sĩ và Việt Nam?

Cơ hội lớn nhất nằm ở việc kết hợp những thế mạnh bổ trợ của hai bên. Các tổ chức Việt Nam am hiểu khách hàng và thị trường trong nước, trong khi các tổ chức Thụy Sĩ có kinh nghiệm quốc tế về quản lý tài sản, sản phẩm đầu tư và quản trị rủi ro.

Tôi nhìn thấy bốn lĩnh vực đầy triển vọng: phát triển đa dạng các sản phẩm đầu tư; nâng cao chất lượng hoạch định tài chính và tư vấn quản lý tài sản; mở rộng hợp tác đào tạo và trao đổi chuyên môn; và nghiên cứu các giải pháp tư vấn số, tài sản số thông qua quan hệ đối tác giữa các doanh nghiệp công nghệ tài chính và công nghệ quản lý tài sản.



Kinh nghiệm tham gia thành lập các liên doanh tại Thailand và Japan, cũng như một khoản đầu tư chiến lược tại China, giúp tôi nhận thấy rằng một phương án kinh doanh khả thi mới chỉ là điểm khởi đầu. Quan hệ hợp tác thành công còn cần tâm nhìn chung, trách nhiệm được xác định rõ ràng và niềm tin giữa những người trực tiếp tham gia. Mỗi bên phải hiểu cách thức làm việc của đối tác và trân trọng những giá trị mà đối tác mang lại.

Những bài học này có ý nghĩa trực tiếp đối với hợp tác Việt Nam – Thụy Sĩ. Các quan hệ đối tác bền vững nhất không đơn thuần là những giao dịch giữa các tổ chức. Đó là mối quan hệ trong đó hai bên cùng đóng góp, cùng học hỏi và cùng đạt được lợi ích thiết thực. Chính nền tảng ấy giúp hợp tác phát triển lâu dài.

Nhân dịp kỷ niệm 55 năm quan hệ ngoại giao Việt Nam – Thụy Sĩ, theo ông, quan hệ đối tác tài chính giữa hai nước có thể phát triển như thế nào trong thập niên tới? Cần những điều kiện gì để hiện thực hóa mục tiêu đó?

Tôi mong muốn hợp tác tài chính trở thành một trụ cột nổi bật hơn trong quan hệ song phương, bên cạnh thương mại và hợp tác phát triển. Các chương trình hợp tác phát triển của Thụy Sĩ hiện đã hỗ trợ lĩnh vực tài chính và thị trường vốn của Việt Nam; trong khi Hiệp định Thương mại Tự do giữa EFTA và Việt Nam có thể mở ra thêm cơ hội củng cố quan hệ kinh tế giữa hai bên.

Bước tiếp theo cần hướng tới hợp tác thực chất hơn: các ngân hàng và công ty quản lý tài sản cùng phát triển sản phẩm; các cơ sở đào tạo trao đổi chuyên môn; doanh nghiệp công nghệ tài chính tìm kiếm cơ hội tại cả hai thị trường. Thụy Sĩ có thể chia sẻ kinh nghiệm phát triển trung tâm tài chính quốc tế khi Việt Nam xây dựng các trung tâm của riêng mình. Đồng thời, doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam có thể xem Thụy Sĩ là điểm tựa cho hoạt động quốc tế.

Để làm được điều đó, Việt Nam cần hoàn thiện hệ thống quy định theo hướng rõ ràng, dễ dự đoán nhằm củng cố niềm tin của nhà đầu tư. Tuy nhiên, cơ hội kinh doanh thôi chưa đủ. Hợp tác chỉ thành công khi các bên hiểu kỳ vọng của nhau, xây dựng lòng tin và duy trì cam kết ngay cả khi gặp khó khăn. Điều này cần thời gian, đặc biệt tại châu Á, nơi các mối quan hệ cá nhân đóng vai trò quan trọng trong kinh doanh.

Đó cũng là lý do Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam có ý nghĩa thiết thực: tạo cơ hội để các bên gặp gỡ, trao đổi ý tưởng và khởi đầu những cuộc thảo luận có thể dẫn đến dự án cụ thể. Đôi khi, một cuộc trò chuyện chính là khởi đầu của quan hệ đối tác lâu dài.

Từ nền tảng tin cậy đến đầu tư thực chất: Mở ra chương mới trong hợp tác kinh tế Việt Nam – Thụy Sĩ

Từ kinh nghiệm hỗ trợ doanh nghiệp Thụy Sĩ tại Việt Nam và Đông Nam Á, ông nhận thấy quan hệ kinh tế Việt Nam – Thụy Sĩ đã phát triển như thế nào? Điều gì khiến Việt Nam ngày càng trở thành một thị trường quan trọng đối với doanh nghiệp Thụy Sĩ?

Thụy Sĩ công nhận Hà Nội vào tháng 10/1971, khi chiến tranh vẫn đang diễn ra và rất lâu trước khi nhiều chính phủ phương Tây sẵn sàng thực hiện bước đi tương tự. Đại sứ quán Thụy Sĩ đầu tiên được mở tại Hà Nội năm 1973, ban đầu đặt trong những căn phòng của khách sạn Metropole. Quyết định sớm đó phản ánh truyền thống trung lập và tinh thần chủ động tham gia đối thoại quốc tế của Thụy Sĩ, vốn cũng là lý do Geneva được lựa chọn làm địa điểm tổ chức Hội nghị Geneva năm 1954 về Đông Dương.

Trong quá trình làm việc, tôi nhận thấy di sản lịch sử này vẫn có ý nghĩa đối với quan hệ hai nước ngày nay. Doanh nghiệp Thụy Sĩ thường bước vào thị trường Việt Nam với một nền tảng thiện chí và tin cậy nhất định, trong khi nhiều nhà đầu tư nước ngoài khác có thể phải mất nhiều thời gian mới xây dựng được những mối liên hệ tương tự. Đây là lợi thế khởi đầu đáng quý, nhưng quy mô hợp tác kinh tế hiện nay vẫn chưa phản ánh đầy đủ giá trị của nền tảng đó.

Hiện có khoảng 100 doanh nghiệp Thụy Sĩ hoạt động tại Việt Nam, nhưng Thụy Sĩ mới đứng thứ 22 trong số các nhà đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, Việt Nam đã là đối tác thương mại lớn thứ ba của Thụy Sĩ trong ASEAN. Theo tôi, sự chênh lệch này cho thấy một thực tế đáng chú ý: quan hệ thương mại đã phát triển nhanh hơn quan hệ đầu tư.

Thách thức hiện nay là chuyển nền tảng tin cậy lâu năm và những quan hệ thương mại ngày càng mở rộng thành sự hiện diện đầu tư sâu rộng, bền vững hơn của doanh nghiệp Thụy Sĩ tại Việt Nam.

Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và EFTA có thể mở ra những cơ hội mới như thế nào cho doanh nghiệp Thụy Sĩ, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ? Những lĩnh vực nào có khả năng hưởng lợi nhiều nhất?

Kể từ khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU có hiệu lực năm 2020 và Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Vương quốc Anh được triển khai năm 2021, các nhà xuất khẩu Thụy Sĩ đã phải cạnh tranh với doanh nghiệp Đức, Pháp và Anh trong điều kiện bất lợi về thuế quan đối với nhiều mặt hàng. Việc hoàn tất đàm phán vào tháng 7/2026, sau một tiến trình bắt đầu từ năm 2012, là bước tiến quan trọng để từng bước khắc phục sự chênh lệch này.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể là nhóm hưởng lợi đáng kể. Đối với một nhà sản xuất máy móc chuyên dụng hoặc thiết bị y tế của Thụy Sĩ, chênh lệch chỉ vài điểm phần trăm về thuế nhập khẩu cũng có thể quyết định liệu sản phẩm của họ có đủ sức cạnh tranh về giá tại Việt Nam hay không. Việc giảm bất lợi về thuế quan sẽ mở thêm cơ hội cho những doanh nghiệp sở hữu công nghệ và chuyên môn phù hợp với nhu cầu thị trường, nhưng không có nguồn lực dồi dào như các tập đoàn lớn.

Tôi đặc biệt quan tâm đến các lĩnh vực máy móc và thiết bị chính xác, dược phẩm và công nghệ y tế, hóa chất chuyên dụng, công nghệ chế biến thực phẩm, cơ sở hạ tầng và công nghệ sạch. Đây đều là những lĩnh vực mà thế mạnh của Thụy Sĩ có thể đáp ứng nhu cầu phát triển công nghiệp và kinh tế đang thay đổi nhanh chóng của Việt Nam.

Bên cạnh thuế quan, các quy định về sở hữu trí tuệ trong hiệp định cũng có ý nghĩa không kém phần quan trọng. Phần lớn giá trị mà doanh nghiệp Thụy Sĩ tạo ra không chỉ nằm ở sản phẩm hữu hình, mà còn ở bằng sáng chế, thương hiệu, bí quyết kỹ thuật và tri thức chuyên môn.

Điều gì khiến Việt Nam ngày càng trở nên quan trọng đối với các doanh nghiệp Thụy Sĩ hiện nay?

> “Việt Nam đã là đối tác thương mại lớn thứ ba của Thụy Sĩ trong ASEAN, song đầu tư của Thụy Sĩ vẫn còn khiêm tốn. Khoảng cách này, cùng với sự tin cậy mà các doanh nghiệp Thụy Sĩ có được tại Việt Nam, mở ra cơ hội tăng cường hợp tác kinh doanh.”



ÔNG MARCO FOERSTER

TRƯỞNG ĐẠI DIỆN CỦA DIỄN ĐÀN KINH TẾ THỤY SĨ - VIỆT NAM (SVEF - SWISS-VIET ECONOMIC FORUM) TẠI HÀ NỘI

Bảo vệ hiệu quả những tài sản này là điều kiện cần thiết để khuyến khích doanh nghiệp đưa các sản phẩm công nghệ cao và năng lực chuyên môn tiên tiến vào Việt Nam.

Vì vậy, theo tôi, hiệp định không nên chỉ được nhìn nhận như một công cụ thúc đẩy thương mại. Quan trọng hơn, đây là cơ hội để tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng hơn và khuyến khích ngày càng nhiều doanh nghiệp Thụy Sĩ tham gia sâu hơn vào thị trường Việt Nam.

Doanh nghiệp Thụy Sĩ cần làm gì để không chỉ xem Việt Nam là thị trường tiêu thụ sản phẩm xuất khẩu, mà còn phát triển các quan hệ đối tác lâu dài trong sản xuất, đổi mới sáng tạo và chuỗi cung ứng khu vực?

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp Thụy Sĩ vẫn tiếp cận Việt Nam chủ yếu như một thị trường tiêu thụ, cung cấp sản phẩm thông qua các nhà phân phối địa phương. Mô hình này có thể phát huy hiệu quả, nhưng chưa phản ánh đầy đủ sự chuyển đổi của nền kinh tế Việt Nam cũng như những cơ hội đang mở ra từ quá trình phát triển công nghiệp.

Việt Nam đang hình thành một trung tâm sản xuất điện tử và công nghệ cao có quy mô đáng kể ở miền Bắc, đặc biệt tại các địa bàn như Bac Ninh, Hai Phong và Quang Ninh. Đồng thời, định hướng phát triển công nghiệp của Chính phủ, với trọng tâm là bán dẫn, tự động hóa và gia tăng giá trị tạo ra trong nước, đang mở ra những cơ hội mới cho các nhà cung cấp công nghệ chuyên biệt.

Đây chính là lĩnh vực mà doanh nghiệp Thụy Sĩ có thể đóng góp thiết thực. Thụy Sĩ có thế mạnh về máy công cụ, tự động hóa công nghiệp, công nghệ kiểm tra và đo lường, cũng như đào tạo nghề.

Những năng lực này đáp ứng trực tiếp nhu cầu của các nhà sản xuất đang hướng tới độ chính xác cao hơn, năng suất tốt hơn và những tiêu chuẩn chất lượng ngày càng khắt khe.

Theo tôi, những doanh nghiệp có khả năng tạo ra giá trị lâu dài sẽ là những doanh nghiệp sẵn sàng xây dựng sự hiện diện thực chất hơn tại Việt Nam. Điều đó có thể bao gồm thành lập trung tâm dịch vụ kỹ thuật, triển khai hoạt động lắp ráp trong nước, xây dựng cơ sở đào tạo hoặc hợp tác trực tiếp với nhà máy đang đầu tư và mở rộng sản xuất tại đây.

Cách tiếp cận này đòi hỏi một sự thay đổi trong tư duy kinh doanh. Thay vì chỉ vận chuyển sản phẩm từ châu Âu sang Việt Nam, doanh nghiệp Thụy Sĩ cần tính đến việc trở thành một phần trong hệ sinh thái công nghiệp của Việt Nam, góp phần hỗ trợ sản xuất quốc nội, phát triển kỹ năng cho người lao động và nâng cao năng lực của đối tác.

Đối với tôi, đây chính là sự chuyển đổi quan trọng: từ bán hàng tại Việt Nam sang cùng Việt Nam tạo dựng giá trị. Cũng từ đó, những cơ hội thương mại có thể phát triển thành các mối quan hệ đối tác dài hạn, mang lại lợi ích thiết thực cho cả hai quốc gia.

Theo kinh nghiệm của ông, những khó khăn lớn nhất mà doanh nghiệp Thụy Sĩ gặp phải khi gia nhập thị trường Việt Nam là gì? Những bài học nào có thể giúp họ xây dựng hoạt động kinh doanh hiệu quả và bền vững?

Một trong những khó khăn thường gặp là các thủ tục hành chính, bao gồm cấp phép và giấy phép lao động kéo dài hơn dự kiến ban đầu. Quy định thường được xây dựng ở cấp trung ương, nhưng cách diễn giải và tổ chức thực hiện có thể khác nhau giữa các địa phương.

Đối với doanh nghiệp phải tuân thủ những kế hoạch và thời hạn chặt chẽ, sự khác biệt này có thể gây khó khăn cho việc lập kế hoạch và triển khai hoạt động.

Một thách thức khác là tìm kiếm đội ngũ quản lý cấp trung có kinh nghiệm, vừa am hiểu môi trường kinh doanh trong nước, vừa có khả năng làm việc theo các tiêu chuẩn quốc tế. Đây là nguồn nhân lực có giá trị cao, nhưng việc tuyển dụng và giữ chân họ có thể không dễ dàng và tốn kém.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Thụy Sĩ đôi khi cũng chưa đánh giá đúng mức độ nhạy cảm về giá của người tiêu dùng và doanh nghiệp Việt Nam, cũng như tầm quan trọng của dịch vụ hậu mãi. Một sản phẩm có ưu thế vượt trội về kỹ thuật chưa chắc đã bảo đảm thành công về thương mại. Doanh nghiệp cần hiểu khách hàng sẵn sàng chi trả bao nhiêu, quyết định mua hàng được đưa ra như thế nào và họ kỳ vọng điều gì về chất lượng dịch vụ trong suốt quá trình sử dụng sản phẩm.

Lời khuyên của tôi là phải chuẩn bị tốt những nền tảng căn bản ngay từ đầu. Doanh nghiệp cần xây dựng khuôn khổ pháp lý và tuân thủ đầy đủ, lựa chọn một tổng giám đốc người Việt Nam hoặc đối tác địa phương đủ năng lực và có thực quyền quyết định, đồng thời xác định tầm nhìn đầu tư từ ba đến năm năm thay vì chỉ kỳ vọng kết quả trong ngắn hạn.

Tôi đặc biệt coi trọng việc lựa chọn người lãnh đạo tại địa phương. Một đối tác tốt không chỉ giúp doanh nghiệp thiết lập các mối quan hệ ban đầu, mà còn phải có khả năng ra quyết định, giải quyết vấn đề và đồng hành cùng doanh nghiệp trong quá trình thích ứng với những thay đổi của thị trường.

Việt Nam có nhiều cơ hội đáng kể, nhưng thành công đòi hỏi sự chuẩn bị nghiêm túc, hiểu biết về thị trường và sẵn sàng đầu tư vào các mối quan hệ lâu dài. Những doanh nghiệp kiên trì theo đuổi chiến lược dài hạn, thay vì nóng vội tìm kiếm lợi nhuận trước mắt, sẽ có nhiều cơ hội xây dựng hoạt động kinh doanh bền vững.

Khi Việt Nam ngày càng khẳng định vai trò trong ASEAN, theo ông, đâu là những lĩnh vực có tiềm năng lớn nhất để Việt Nam và Thụy Sĩ cùng tạo ra giá trị kinh tế trong mười năm tới?

Tôi nhìn thấy ba lĩnh vực đặc biệt triển vọng: năng lượng và cơ sở hạ tầng; nâng cấp năng lực sản xuất công nghiệp; và giáo dục, đào tạo nghề.

Thứ nhất, năng lượng và cơ sở hạ tầng sẽ giữ vai trò thiết yếu đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Đất nước cần mở rộng đáng kể nguồn cung điện, đồng thời giải quyết những thách thức liên quan đến độ tin cậy và hiệu quả của lưới điện. Đây là cơ hội thực tế cho các doanh nghiệp Thụy Sĩ có thế mạnh về kỹ thuật, công nghệ lưới điện và giải pháp tiết kiệm năng lượng. Vấn đề không chỉ là xây dựng thêm công suất phát điện, mà còn phải bảo đảm hệ thống năng lượng vận hành ổn định, đáp ứng nhu cầu của nền công nghiệp đang phát triển và hướng tới tính bền vững lâu dài.

Thứ hai, quá trình phát triển ngành bán dẫn và sản xuất điện tử tại Việt Nam sẽ kéo theo nhu cầu ngày càng lớn về thiết bị chính xác, hệ thống kiểm tra tiên tiến, công nghệ đo lường, quản lý chất lượng và đội ngũ kỹ thuật viên lành nghề. Doanh nghiệp Thụy Sĩ có thể đóng góp bằng cách hỗ trợ các nhà sản xuất nâng cao năng suất, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, tiến tới những công

đoạn có giá trị gia tăng cao hơn. Những mối quan hệ hợp tác hiệu quả nhất sẽ là những mối quan hệ kết hợp chuyển giao công nghệ với hỗ trợ thiết thực để nâng cao năng lực tại chỗ.

Thứ ba, giáo dục và đào tạo nghề cần được quan tâm nhiều hơn nữa. Mô hình đào tạo nghề kép của Thụy Sĩ, kết hợp giữa học tập tại cơ sở đào tạo và thực hành trực tiếp tại doanh nghiệp, được đánh giá cao tại Việt Nam. Trong khi đó, thiếu hụt lao động có kỹ năng là một trong những trở ngại phổ biến nhất mà các nhà đầu tư thường đề cập với tôi. Hai nước có nhiều dư địa để phát triển các chương trình đào tạo gắn trực tiếp với nhu cầu của doanh nghiệp, giúp người lao động Việt Nam trang bị những kỹ năng cần thiết cho sản xuất công nghệ cao và các ngành công nghiệp tiên tiến.

Ba lĩnh vực này có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Hạ tầng năng lượng tạo điều kiện cho công nghiệp mở rộng; sản xuất ngày càng hiện đại đòi hỏi công nghệ tốt hơn và nhân lực có trình độ cao hơn; còn lực lượng lao động được đào tạo bài bản sẽ giúp các khoản đầu tư phát huy hiệu quả và bền vững hơn.Nếu Việt Nam và Thụy Sĩ có thể kết nối tốt những lĩnh vực này, thập kỷ tới sẽ mở ra cơ hội chuyển từ hợp tác chủ yếu dựa trên thương mại và đầu tư sang mô hình hợp tác tạo ra giá trị sâu rộng hơn, thông qua nâng cao năng lực nội tại và sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam.

Nhân dịp kỷ niệm 55 năm quan hệ ngoại giao Việt Nam – Thụy Sĩ, ông hình dung như thế nào về chặng đường hợp tác tiếp theo giữa hai nước?

Thụy Sĩ đã xây dựng quan hệ với Việt Nam vào thời điểm mà lựa chọn đó không hẳn là quyết định được nhiều quốc gia phương Tây ủng hộ, đồng thời duy trì hợp tác phát triển qua những giai đoạn khó khăn. Theo tôi, lịch sử này có ý nghĩa quan trọng, bởi nó tạo nên nền tảng tin cậy để hai nước tiếp tục xây dựng giai đoạn hợp tác tiếp theo.

Trong bối cảnh Hiệp định thương mại tự do giữa EFTA và Việt Nam tiến gần đến thời điểm ký kết, tôi mong muốn chứng kiến sự chuyển hóa nền tảng tin cậy lâu năm thành những khoản đầu tư cụ thể và quan hệ kinh doanh sâu sắc hơn.

Tôi kỳ vọng sẽ có thêm các cơ sở sản xuất, trung tâm đào tạo và liên doanh của Thụy Sĩ được thành lập tại Việt Nam, đồng thời ngày càng nhiều doanh nghiệp Việt Nam lựa chọn Thụy Sĩ làm cửa ngõ tiếp cận thị trường châu Âu.

Theo tôi, chặng đường tiếp theo cần được đánh dấu bằng sự hiện diện thực chất hơn của doanh nghiệp hai nước và tinh thần sẵn sàng cùng nhau xây dựng, phát triển. Doanh nghiệp Thụy Sĩ nên nhìn xa hơn những cơ hội bán sản phẩm trước mắt để xem xét cách thức đóng góp vào quá trình phát triển công nghiệp, nâng cao kỹ năng lao động và thúc đẩy đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.

Ở chiều ngược lại, doanh nghiệp Việt Nam cần được khuyến khích phát triển các quan hệ đối tác giúp tiếp cận chuyên môn Thụy Sĩ, mạng lưới quốc tế và những thị trường mới.

Dấu mốc 55 năm là dịp để chúng ta không chỉ nhìn lại những thành tựu đã đạt được, mà còn đặt câu hỏi về những giá trị mà thế hệ tiếp theo cần tạo dựng từ mối quan hệ này.

Nếu 55 năm tới mang lại lượng đầu tư lớn như những gì 55 năm vừa qua đã vun đắp về thiện chí và lòng tin, cả Việt Nam và Thụy Sĩ sẽ có nhiều cơ sở để kỳ vọng vào một tương lai hợp tác đầy triển vọng. Nền tảng đã có. Điều quan trọng lúc này là biến niềm tin thành những quan hệ đối tác bền vững, những khoản đầu tư có ý nghĩa và giá trị kinh tế mà cả hai bên cùng được hưởng lợi.



Mr. Marco Foerster participates in the High-Level Policy Dialogue at SVEF Zurich 2026.

Thụy Sĩ và Việt Nam: Từ kết nối tri thức đến cùng tạo dựng giá trị

Sau nhiều năm sinh sống và làm việc tại Thụy Sĩ, ông nhìn nhận như thế nào về sự phát triển của quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ, đặc biệt trong hợp tác kinh tế, đổi mới sáng tạo và giao lưu chuyên gia?

Tôi vẫn nhớ cách đây gần 20 năm, khi đưa người thầy hướng dẫn luận án tiến sĩ tại EPFL sang thăm Việt Nam, ông đã hào hứng nhận lời tham gia giảng dạy một chương trình cao học tại Hà Nội và tiếp tục tiếp nhận sinh viên Việt Nam sang thực tập, kể cả sau khi tôi rời trường. Câu chuyện nhỏ ấy cho thấy khi con người thực sự hiểu nhau và xây dựng được lòng tin, hợp tác sẽ tự nhiên mở rộng từ cá nhân sang tổ chức và quốc gia.

Nhìn rộng hơn, quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ đang chuyển từ hỗ trợ phát triển truyền thống sang nâng cao năng lực kinh tế, công nghệ và đổi mới sáng tạo. Các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp, phát triển tài chính – ngân hàng và khu công nghiệp sinh thái đã mang lại những kết quả thiết thực. Theo số liệu tôi được biết từ phía Thụy Sĩ, trong giai đoạn 2021–2024, các hoạt động hợp tác đã hỗ trợ hơn 10.000 doanh nghiệp xuất khẩu, giúp hơn 2.000 doanh nhân huy động 124 triệu CHF và cải thiện đáng kể hiệu quả môi trường tại các khu công nghiệp.

Từ nghiên cứu học thuật đến công việc trong lĩnh vực công nghệ tài chính, tôi nhận thấy ngày càng nhiều chuyên gia Việt Nam tham gia vào các dự án nghiên cứu, phát triển sản phẩm và xây dựng đội ngũ kỹ sư phục vụ thị trường quốc tế. Những kết nối ấy cho thấy hợp tác hai nước đang dần đi vào chiều sâu.

Theo ông, Thụy Sĩ có những thế mạnh nào mà Việt Nam có thể học hỏi, và Việt Nam có thể mang lại những giá trị gì cho doanh nghiệp Thụy Sĩ?

Điều khiến tôi ấn tượng về Thụy Sĩ không chỉ là trình độ công nghệ, mà là khả năng biến tri thức thành sản phẩm và dịch vụ có giá trị cao. Một quốc gia có diện tích và thị trường nội địa tương đối nhỏ, ít tài nguyên thiên nhiên và chi phí lao động cao buộc phải dựa vào chất lượng, độ tin cậy, công nghệ và năng suất. Những thế mạnh ấy thể hiện rõ trong các lĩnh vực như dược phẩm, công nghệ y tế, cơ khí chính xác, tài chính và tự động hóa.

Từ trải nghiệm trong môi trường học thuật và doanh nghiệp, tôi đặc biệt đánh giá cao cách Thụy Sĩ kết nối nghiên cứu khoa học, doanh nghiệp và đào tạo nghề. Các trường như ETH Zurich và EPFL không chỉ tạo ra tri thức mà còn thúc đẩy đưa kết quả nghiên cứu vào ứng dụng và thương mại hóa.

Tư duy dài hạn, coi trọng chất lượng, an toàn, bảo mật và tính tuân thủ cũng là nền tảng tạo nên sức cạnh tranh bền vững.

Ở chiều ngược lại, Việt Nam có nguồn nhân lực công nghệ, năng lực phát triển phần mềm, thị trường tăng trưởng nhanh và khả năng thích ứng cao. Đây là những thế mạnh có thể bổ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp Thụy Sĩ. Chẳng hạn, doanh nghiệp Thụy Sĩ có thể đóng góp công nghệ lõi và tiêu chuẩn chất lượng, trong khi đội ngũ Việt Nam tham gia phát triển phần mềm, ứng dụng trí tuệ nhân tạo, triển khai sản phẩm và điều chỉnh giải pháp cho thị trường châu Á.

Tôi tin Việt Nam và Thụy Sĩ có khả năng bổ sung chiến lược cho nhau, chứ không chỉ đơn thuần trao đổi sản phẩm, kinh nghiệm hay lao động.

Ông đánh giá thế nào về vai trò của SVEF trong kết nối doanh nghiệp, chuyên gia và tổ chức hai nước? Đâu là hướng phát triển tiếp theo của diễn đàn?

Tôi đã chứng kiến SVEF từ những ngày đầu và cho rằng giá trị lớn nhất của diễn đàn là tạo ra không gian kết nối giữa những đối tác vốn hoạt động trong các môi trường khác nhau, từ cơ quan quản lý, doanh nghiệp, tổ chức tài chính đến trường đại học và giới chuyên gia.

Trong hợp tác quốc tế, khó khăn đôi khi không nằm ở việc thiếu nhu cầu, mà ở chỗ các bên thiếu thông tin, chưa đủ hiểu biết về nhau hoặc chưa tìm được đối tác đáng tin cậy. Doanh nghiệp Thụy Sĩ có thể quan tâm đến Việt Nam nhưng chưa nắm rõ môi trường kinh doanh; doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể muốn tiếp cận công nghệ, vốn và thị trường Thụy Sĩ nhưng thiếu kênh kết nối phù hợp. SVEF có thể giúp thu hẹp khoảng cách đó.

Qua các hoạt động về thương mại, đầu tư, tài chính, công nghệ và phát triển bền vững, tôi nhận thấy SVEF đang có cơ hội phát triển từ một diễn đàn gặp gỡ thành nền tảng thúc đẩy hợp tác chuyên sâu.

Đâu là những lĩnh vực hợp tác có tiềm năng lớn nhất giữa Việt Nam và Thụy Sĩ trong lĩnh vực chuyển đổi số và công nghệ tài chính nằm ở đâu?

> “Việt Nam cần hướng tới vai trò đối tác đồng sáng tạo công nghệ, chứ không chỉ là nơi cung cấp dịch vụ gia công.”



TS. LƯU VĨNH TOÀN
GIÁM ĐỐC PHÂN TÍCH KỸ THUẬT, UBS GROUP
CHỦ TỊCH HỘI TRÍ THỨC CHUYÊN GIA VIỆT NAM TẠI THỤY SĨ

Với vai trò đóng góp về công nghệ và đổi mới sáng tạo, tôi đặc biệt quan tâm đến việc ứng dụng công nghệ để duy trì kết nối sau sự kiện, chia sẻ nhu cầu hợp tác và giúp các đối tác phù hợp tìm thấy nhau.

Theo tôi, bước phát triển tiếp theo cần được đo bằng kết quả thực chất. Một diễn đàn thành công không chỉ được đánh giá qua số người tham dự hay số biên bản ghi nhớ được ký kết, mà quan trọng hơn là sau một hoặc hai năm, những cuộc gặp gỡ ấy đã tạo ra bao nhiêu dự án, quan hệ kinh doanh và cơ hội nghiên cứu chung.



TS. Lưu Vĩnh Toàn cùng các thành viên SVEF – SVEF 2025

Trong bối cảnh chuyển đổi số và sự phát triển của công nghệ tài chính, đâu là những lĩnh vực hợp tác có tiềm năng lớn nhất giữa Việt Nam và Thụy Sĩ?

Theo tôi, có ba hướng hợp tác nổi bật.

Thứ nhất, ứng dụng trí tuệ nhân tạo và tự động hóa trong dịch vụ tài chính. Thụy Sĩ có kinh nghiệm sâu về quản lý tài sản, quản trị rủi ro, bảo mật dữ liệu và tuân thủ; Việt Nam có đội ngũ kỹ sư phần mềm và trí tuệ nhân tạo đang phát triển nhanh. Hai bên có thể cùng xây dựng các giải pháp phân tích tài liệu tài chính, tự động hóa quy trình tuân thủ, phát hiện giao dịch bất thường và hỗ trợ quản lý rủi ro. Đây là lĩnh vực có tiềm năng tạo giá trị kinh tế rõ rệt, nhưng đòi hỏi tiêu chuẩn cao về an toàn, khả năng kiểm chứng và trách nhiệm giải trình.

Thứ hai, phát triển công nghệ tài chính và hạ tầng số. Kinh nghiệm của Thụy Sĩ trong quản trị thị trường tài chính, quản lý tài sản và công nghệ hỗ trợ tuân thủ có thể kết hợp với năng lực kỹ thuật của Việt Nam để triển khai các dự án thí điểm về dữ liệu thị trường, thanh toán xuyên biên giới và bảo mật thông tin tài chính.

Chuyển đổi số không chỉ là ứng dụng công nghệ mới, mà còn phải bảo đảm dữ liệu đáng tin cậy, quy trình minh bạch và khả năng kiểm soát rủi ro.

Thứ ba, hợp tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Tôi mong muốn thấy các trường đại học, phòng nghiên cứu và doanh nghiệp hai nước cùng tham gia từ khâu nghiên cứu đến ứng dụng, kiểm thử và thương mại hóa, thay vì chỉ dừng ở thuê ngoài lập trình.

Việt Nam cần hướng tới vai trò đối tác đồng sáng tạo công nghệ, chứ không chỉ là nơi cung cấp dịch vụ gia công. Đây mới là con đường giúp nâng cao năng lực và tạo ra giá trị lâu dài cho cả hai bên.

Theo ông, cần những điều kiện gì để biến các hoạt động giao lưu và sáng kiến hợp tác thành quan hệ đối tác thực chất, lâu dài? Cộng đồng chuyên gia Việt Nam tại Thụy Sĩ có thể đóng góp như thế nào?

Theo tôi, trước hết, hợp tác phải xuất phát từ nhu cầu thực tế và một vấn đề cụ thể cần giải quyết. Chẳng hạn, hai nước có thể phối hợp triển khai các dự án tại khu công nghiệp Việt Nam về tiết kiệm năng lượng, tái sử dụng nước thải, tận dụng phụ phẩm và giảm phát thải carbon. Phía Thụy Sĩ đóng góp công nghệ, kinh nghiệm quản lý và tiêu chuẩn môi trường; phía Việt Nam cung cấp cơ sở triển khai, nhân lực kỹ thuật và hiểu biết thực tế. Mỗi dự án cần có mục tiêu đo lường được về chi phí, hiệu quả tài nguyên và thời gian hoàn vốn để có thể nhân rộng khi thành công.

Thứ hai là lòng tin, được xây dựng từ sự minh bạch, cam kết dài hạn và tôn trọng chất lượng, tiến độ cũng như thỏa thuận đã thống nhất. Thứ ba là cơ chế triển khai và theo dõi rõ ràng sau mỗi cuộc gặp: phải có đầu mối phụ trách, mục tiêu, nguồn lực, thời hạn và tiêu chí đánh giá. Những dự án thí điểm nhỏ nhưng có kết quả cụ thể thường thiết thực hơn các thỏa thuận rộng mà thiếu kế hoạch thực hiện.

Cộng đồng chuyên gia Việt Nam tại Thụy Sĩ có lợi thế vì hiểu cả hai môi trường làm việc, tiêu chuẩn kỹ thuật và cách thức ra quyết định. Chúng tôi có thể hỗ trợ tìm kiếm đối tác, kết nối nghiên cứu, đánh giá tính khả thi và giảm rủi ro cho những dự án ban đầu. Tuy nhiên, muốn phát huy tốt vai trò này, cần quan tâm đến bảo vệ sở hữu trí tuệ, xử lý xung đột lợi ích và bảo đảm quyền lợi của các chuyên gia cũng như tổ chức tham gia.

Tôi cho rằng đóng góp của chuyên gia không nhất thiết phải là trực tiếp đầu tư hay điều hành dự án. Giá trị quan trọng là giúp các bên tìm đúng đối tác, lựa chọn đúng vấn đề và xây dựng nền tảng hợp tác khả thi, phù hợp với khuôn khổ pháp lý.

Thuỵ Sĩ và Việt Nam sau 55 năm: Biến niềm tin thành những quan hệ đối tác bền chặt

Nhân dịp Thụy Sĩ và Việt Nam kỷ niệm 55 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, ông nhìn nhận như thế nào về sự phát triển của hợp tác song phương, đặc biệt trong lĩnh vực kinh doanh, đầu tư và kết nối thể chế?

Điều khiến tôi ấn tượng trong 55 năm qua là sự chuyển biến của quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam, từ nền tảng ngoại giao đến hợp tác kinh tế ngày càng thực chất. Hai nước có những thế mạnh bổ trợ rõ nét: Thụy Sĩ nổi bật về tài chính, công nghệ, đổi mới sáng tạo và quản trị; Việt Nam có tinh thần kinh doanh mạnh mẽ, nền kinh tế năng động và vị thế ngày càng quan trọng trong ASEAN.

Tôi đặc biệt lạc quan trước sự trưởng thành của doanh nghiệp Việt Nam. Nhiều doanh nghiệp hiện không chỉ tìm kiếm vốn hay công nghệ, mà còn mong muốn xây dựng quan hệ đối tác chiến lược để nâng cao năng lực quản trị, mở rộng thị trường và tăng sức cạnh tranh quốc tế. Đây là cơ hội để doanh nghiệp Thụy Sĩ phát huy kinh nghiệm và cùng đối tác Việt Nam phát triển những giá trị mới.

Những tiến triển trong hợp tác thương mại, bao gồm triển vọng từ Hiệp định Thương mại Tự do EFTA – Việt Nam, có thể tạo thêm động lực cho quá trình này.

Tuy nhiên, thành công không nên chỉ được đánh giá qua kim ngạch thương mại hay quy mô đầu tư, mà còn qua năng lực doanh nghiệp được nâng cao và những cơ hội phát triển dài hạn được hình thành.

Sau 55 năm vun đắp quan hệ ngoại giao, hai nước có cơ sở vững chắc để chuyển từ hợp tác dựa trên những lợi thế sẵn có sang cùng phát triển các sáng kiến có giá trị cao hơn.

Với vai trò Giám đốc Quan hệ Đối tác Toàn cầu của SVEF, ông đánh giá thế nào về vai trò của Diễn đàn trong việc kết nối doanh nghiệp, tổ chức và chuyên gia Thụy Sĩ – Việt Nam?

Theo tôi, giá trị của một mạng lưới không nằm ở số lượng người tham dự hay danh thiếp được trao đổi, mà ở những cơ hội hợp tác được hình thành sau mỗi cuộc gặp.

SVEF có thể đóng vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp, nhà đầu tư, tổ chức tài chính, cơ quan hoạch định chính sách và giới học thuật của hai nước. Nhưng kết nối chỉ thực sự có ý nghĩa khi chúng tôi hiểu được nhu cầu của từng đối tác, xác định lợi ích chung và hỗ trợ các bên chuyển ý tưởng thành hành động.

Diễn đàn tại Hà Nội là dịp quan trọng để thúc đẩy quá trình này. Dù vậy, tham vọng của SVEF không nên dừng lại ở một sự kiện thường niên. Chúng tôi hướng tới việc xây dựng một nền tảng hợp tác lâu dài, nơi các đối tác có thể tìm kiếm thông tin đáng tin cậy, tiếp cận đúng người và phát triển những sáng kiến có khả năng triển khai thực tế.

Tôi mong muốn SVEF trở thành địa chỉ tin cậy đầu tiên mà các tổ chức nghĩ đến khi tìm kiếm cơ hội hợp tác giữa Thụy Sĩ và Việt Nam. Thành công của chúng tôi phải được thể hiện qua những quan hệ đối tác được duy trì, những dự án được triển khai và giá trị cụ thể mà các bên cùng tạo ra.

Theo kinh nghiệm của ông, những yếu tố nào giúp chuyển các kết nối ban đầu giữa tổ chức Thụy Sĩ và Việt Nam thành những quan hệ đối tác thành công, lâu dài?

Theo kinh nghiệm của tôi, có ba yếu tố quyết định.

Thứ nhất, cần hiểu rõ mục tiêu của đối tác trước khi đề xuất mục tiêu của mình. Quan hệ hợp tác chỉ có nền tảng vững chắc khi mỗi bên nhận thấy lợi ích thực chất và tin rằng việc đồng hành sẽ giúp họ đạt được kết quả tốt hơn so với hoạt động riêng lẻ.

Thứ hai, phải biến cam kết thành hành động. Những cuộc thảo luận tích cực hay biên bản ghi nhớ chỉ là điểm khởi đầu. Điều quan trọng là xác định rõ người chịu trách nhiệm, thời hạn, nguồn lực và kết quả cần đạt được. Một dự án vừa sức nhưng mang lại kết quả cụ thể thường có giá trị hơn một thỏa thuận lớn nhưng thiếu cơ chế thực hiện.

Thứ ba, cần duy trì tính minh bạch và thực hiện đúng cam kết. Các tổ chức Thụy Sĩ thường có thế mạnh về tính hệ thống và tầm nhìn dài hạn; doanh nghiệp Việt Nam có khả năng thích ứng, sự bền bỉ và tinh thần khởi nghiệp. Khi những phẩm chất này được kết hợp trên cơ sở tôn trọng lẫn nhau, quan hệ đối tác có thể phát huy hiệu quả cao.

Tôi thường hình dung xây dựng quan hệ đối tác giống như làm một cây cầu: cuộc gặp gỡ đầu tiên giúp hai bên đến gần nhau, nhưng chính năng lực thực thi và cam kết lâu dài mới tạo nên cây cầu vững chắc.

Hợp tác sâu rộng hơn giữa các tổ chức tài chính Thụy Sĩ và Việt Nam có thể thúc đẩy đầu tư, cải thiện khả năng tiếp cận vốn, tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế bền vững như thế nào?

> “Tiền vốn tự nó không tạo ra sự thịnh vượng. Thịnh vượng hình thành khi nguồn vốn gặp được con người có năng lực, thể chế vững mạnh và những ý tưởng xứng đáng được theo đuổi.”

ÔNG ĐẶNG THANH HOÀNG

GIÁM ĐỐC QUAN HỆ ĐỐI TÁC TOÀN CẦU, DIỄN ĐÀN KINH TẾ THỤY SĨ – VIỆT NAM (SVEF)



SVEF có thể làm gì để mở rộng mạng lưới đối tác và tạo thêm cơ hội hợp tác trong ASEAN cũng như cộng đồng kinh doanh quốc tế rộng lớn hơn?

Tôi nhìn thấy cơ hội để SVEF mở rộng mạng lưới khu vực, lấy quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam làm nền tảng. Thụy Sĩ có thế mạnh về tài chính, công nghệ, đổi mới sáng tạo và mạng lưới thể chế quốc tế; Việt Nam có vị trí chiến lược trong ASEAN cùng khả năng kết nối ngày càng sâu rộng với các thị trường khu vực.

Doanh nghiệp Thụy Sĩ có thể xem Việt Nam là điểm đến chiến lược để mở rộng hoạt động tại Đông Nam Á. Ngược lại, doanh nghiệp Việt Nam có thể tận dụng kinh nghiệm của Thụy Sĩ về quản trị, tài chính và phát triển kinh doanh quốc tế để nâng cao năng lực cạnh tranh.

Để hiện thực hóa tiềm năng này, SVEF cần tăng cường hợp tác với các phòng thương mại, hiệp hội nghề nghiệp, tổ chức tài chính và trường đại học; đồng thời thúc đẩy các sáng kiến thiết thực trong những lĩnh vực như tài chính, đổi mới sáng tạo, cơ sở hạ tầng bền vững, y tế và giáo dục.

Tôi cho rằng chất lượng đối tác quan trọng hơn quy mô mạng lưới. Mục tiêu không phải là kết nối càng nhiều tổ chức càng tốt, mà là xây dựng những mối quan hệ có khả năng tạo ra cơ hội kinh doanh, đầu tư và chia sẻ tri thức xuyên biên giới.

Về dài hạn, SVEF có thể trở thành một nền tảng kết nối quốc tế, giúp thế mạnh của Thụy Sĩ, năng lực của Việt Nam và cơ hội của ASEAN bổ trợ cho nhau.

Theo ông, hợp tác sâu rộng hơn giữa các tổ chức tài chính Thụy Sĩ và Việt Nam có thể thúc đẩy đầu tư, cải thiện khả năng tiếp cận vốn cho doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế bền vững như thế nào?

Theo tôi, các tổ chức tài chính không chỉ cung cấp vốn, mà còn góp phần biến ý tưởng kinh doanh thành hoạt động kinh tế có giá trị. Thụy Sĩ có thế mạnh về ngân hàng tư nhân, quản lý tài sản, cấu trúc đầu tư, quản trị rủi ro và tài chính bền vững. Trong khi đó, Việt Nam có cộng đồng doanh nghiệp năng động và nhu cầu ngày càng lớn về nguồn vốn dài hạn.

Tôi nhìn thấy ba ưu tiên hợp tác.

Thứ nhất, tăng cường quan hệ đối tác giữa các tổ chức tài chính hai nước, từ tài trợ thương mại và cấu trúc đầu tư đến chia sẻ kinh nghiệm quản trị rủi ro. Hợp tác cần hướng tới giải quyết nhu cầu thực tế thay vì chỉ dừng ở những thỏa thuận mang tính hình thức.

Thứ hai, cải thiện khả năng tiếp cận vốn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam. Bên cạnh nguồn vốn, doanh nghiệp cần được hỗ trợ nâng cao tính minh bạch, năng lực quản trị và mức độ sẵn sàng tiếp nhận đầu tư. Sự kết hợp giữa kinh nghiệm tài chính quốc tế của Thụy Sĩ và hiểu biết thị trường của các tổ chức Việt Nam có thể tạo ra chuyển biến thiết thực.

Thứ ba, thúc đẩy tài chính bền vững, đặc biệt trong các lĩnh vực năng lượng tái tạo, cơ sở hạ tầng xanh, sử dụng năng lượng hiệu quả và phát triển công nghiệp có trách nhiệm. Đây là những lĩnh vực cần nguồn vốn dài hạn, phương án tài trợ phù hợp và sự phối hợp giữa nhà đầu tư, tổ chức tài chính và doanh nghiệp.

Để hợp tác phát triển bền vững, các bên cần củng cố niềm tin thông qua thông tin tài chính minh bạch, quản trị tốt và môi trường pháp lý có tính dự đoán. SVEF có thể góp phần kết nối các tổ chức tài chính, nhà đầu tư, cơ quan hoạch định chính sách và doanh nghiệp nhằm xác định nhu cầu, tìm kiếm đối tác và phát triển cơ hội hợp tác khả thi.

Mục tiêu cuối cùng không chỉ là gia tăng dòng vốn giữa hai nước, mà là đưa vốn đến đúng nơi, hỗ trợ đầu tư hiệu quả và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Tiền vốn tự nó không tạo ra sự thịnh vượng. Thịnh vượng hình thành khi nguồn vốn gặp được con người có năng lực, thể chế vững mạnh và những ý tưởng xứng đáng được theo đuổi.

> **Về dài hạn, SVEF có thể trở thành một nền tảng kết nối quốc tế, giúp thế mạnh của Thụy Sĩ, năng lực của Việt Nam và cơ hội của ASEAN bổ trợ cho nhau.**

Định hình giai đoạn hợp tác mới giữa Thụy Sĩ và Việt Nam: Đầu tư, y tế và kết nối doanh nghiệp toàn cầu

Nhân dịp Thụy Sĩ và Việt Nam kỷ niệm 55 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, ông đánh giá như thế nào về sự phát triển của hợp tác kinh tế và kinh doanh giữa hai nước, đặc biệt từ góc nhìn của các doanh nghiệp Việt Nam?

Trong 55 năm qua, quan hệ Thụy Sĩ – Việt Nam đã phát triển từ nền tảng hữu nghị ngoại giao thành một mối quan hệ hợp tác với tiềm năng kinh tế ngày càng lớn. Thụy Sĩ sở hữu thế mạnh hàng đầu thế giới về đổi mới sáng tạo, cơ khí chính xác, tài chính và sản xuất công nghệ cao, trong khi Việt Nam có nền kinh tế năng động, lực lượng lao động ngày càng có trình độ và tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ.

Từ góc nhìn của doanh nghiệp Việt Nam, chuyển biến quan trọng nhất nằm ở cơ hội mở rộng hợp tác vượt ra ngoài hoạt động thương mại, hướng tới những mối quan hệ đối tác sâu sắc và có tầm nhìn dài hạn hơn. Doanh nghiệp Việt Nam ngày nay không chỉ tìm kiếm khách hàng hay nhà cung cấp, mà còn cần công nghệ, kinh nghiệm quản trị, nguồn vốn đầu tư và những đối tác có thể đồng hành cùng mình trên chặng đường phát triển.

Tôi tin rằng giai đoạn tiếp theo cần được định hình bằng sự chuyển dịch từ giao thương sang cùng nhau xây dựng và phát triển doanh nghiệp. Niềm tin đã được vun đắp qua nhiều thập kỷ chính là nền tảng vững chắc để hai nước kiến tạo những mối quan hệ hợp tác mang lại giá trị kinh tế và xã hội lâu dài.

Từ kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, đầu tư và quản trị doanh nghiệp, ông đánh giá những ngành nào có tiềm năng lớn nhất cho quan hệ đối tác kinh doanh Thụy Sĩ – Việt Nam? Hai nước cần làm gì để thúc đẩy đầu tư song phương mạnh mẽ hơn?

Tôi nhận thấy cơ hội đặc biệt lớn trong các lĩnh vực dược phẩm và y tế, sản xuất công nghệ cao, dịch vụ tài chính, công nghệ xanh và chuyển đổi số. Đây là những lĩnh vực kết hợp được thế mạnh của Thụy Sĩ về đổi mới sáng tạo, chất lượng và độ chính xác với mục tiêu phát triển công nghiệp cùng thị trường nội địa ngày càng mở rộng của Việt Nam.

Tuy nhiên, nhận diện cơ hội mới chỉ là bước khởi đầu. Đầu tư chỉ có thể phát triển bền vững khi doanh nghiệp nhìn thấy hiệu quả kinh doanh rõ ràng, tìm được đối tác đáng tin cậy, hoạt động trong môi trường pháp lý có tính dự báo và xác định được lộ trình tăng trưởng khả thi. Vì vậy, hai nước cần tiếp tục cải thiện khả năng tiếp cận thị trường, tạo điều kiện cho doanh nghiệp kết nối trực tiếp và cung cấp thông tin minh bạch hơn về môi trường đầu tư cũng như các yêu cầu tại thị trường sở tại.

Điều quan trọng không kém là không nên chỉ đánh giá hiệu quả đầu tư thông qua lượng vốn được giải ngân. Chúng ta cần quan tâm cả giá trị tạo ra từ chuyển giao công nghệ, phát triển nguồn nhân lực, sự tham gia của các nhà cung ứng trong nước và nâng cao năng lực nội tại của doanh nghiệp.

Những mối quan hệ đối tác thành công nhất sẽ là những mối quan hệ giúp doanh nghiệp Thụy Sĩ mở rộng vị thế cạnh tranh tại Việt Nam, đồng thời giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực để tham gia sâu hơn vào thị trường quốc tế.

Với kinh nghiệm trong ngành dược phẩm, ông nhìn nhận đâu là những tiềm năng lớn nhất để doanh nghiệp Thụy Sĩ và Việt Nam hợp tác trong đổi mới y tế, phát triển dược phẩm và chuyển giao công nghệ?

Y tế là một trong những lĩnh vực giàu tiềm năng nhất để thúc đẩy hợp tác sâu rộng hơn giữa Thụy Sĩ và Việt Nam, bởi đây là lĩnh vực vừa có nhu cầu thực tiễn lớn, vừa hội tụ những thế mạnh có tính bổ trợ cho nhau.

Ông hình dung như thế nào về chặng đường hợp tác tiếp theo giữa hai nước Việt Nam - Thụy Sĩ?

> “Nếu 55 năm đầu tiên đã xây dựng niềm tin giữa hai nước, thì 55 năm tiếp theo cần biến niềm tin đó thành những thành quả chung.”



TIẾN SĨ LÊ THANH TÙNG

TRƯỞNG ĐẠI DIỆN SVEF TẠI VIỆT NAM
TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM TIPHARCO

Thụy Sĩ sở hữu hệ sinh thái dược phẩm và khoa học sự sống có uy tín quốc tế, trong khi Việt Nam có thị trường chăm sóc sức khỏe đang phát triển và nhu cầu cấp thiết trong việc nâng cao năng lực của ngành dược trong nước.

Bên cạnh việc nhập khẩu thuốc, tôi nhìn thấy nhiều cơ hội hợp tác trong chuyển giao công nghệ, nghiên cứu và phát triển, hiện đại hóa sản xuất, bảo đảm chất lượng và phát triển các sản phẩm dược phẩm có giá trị gia tăng cao hơn. Kinh nghiệm của Thụy Sĩ có thể hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam cải thiện tiêu chuẩn sản xuất, ứng dụng công nghệ tiên tiến và đáp ứng những yêu cầu ngày càng khắt khe của thị trường quốc tế. Ngược lại, Việt Nam mang đến cơ hội xây dựng các mối quan hệ hợp tác công nghiệp dài hạn và tiếp cận một thị trường chăm sóc sức khỏe đang phát triển nhanh chóng.

Từ góc nhìn của một nhà lãnh đạo doanh nghiệp dược phẩm, tôi cho rằng mục tiêu cuối cùng phải là xây dựng năng lực tại chỗ, chứ không đơn thuần mở rộng phân phối sản phẩm. Chúng ta cần tạo ra những mối quan hệ đối tác giúp doanh nghiệp Việt Nam sản xuất thuốc với chất lượng tốt hơn, nâng cao năng lực đổi mới và đóng góp thiết thực vào một hệ thống chăm sóc sức khỏe có khả năng đáp ứng tốt hơn các nhu cầu trong tương lai. Đó là cách để thành công thương mại mang lại lợi ích thực sự cho xã hội.

Từ kinh nghiệm làm việc với các doanh nghiệp trong nước tại Việt Nam, ông đánh giá đâu là những cơ hội và thách thức chính đối với quá trình mở rộng ra thị trường quốc tế của họ? Hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam có thể giúp doanh nghiệp nâng cao sức cạnh tranh, tiếp cận thị trường mới và tham gia chuỗi giá trị toàn cầu như thế nào?

Các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, có nhiều lợi thế về khát vọng phát triển và khả năng thích ứng. Tuy nhiên, mở rộng ra thị trường quốc tế đòi hỏi nhiều hơn một sản phẩm tốt hay mức giá cạnh tranh

Doanh nghiệp phải đáp ứng những tiêu chuẩn khắt khe, hiểu rõ các thị trường mới, tiếp cận nguồn vốn phù hợp và xây dựng năng lực quản trị cần thiết để hoạt động xuyên biên giới. Đối với nhiều doanh nghiệp, thách thức lớn nhất không phải là thiếu khát vọng, mà là hạn chế trong khả năng tiếp cận tri thức, mạng lưới đối tác và nguồn lực cần thiết cho quá trình vươn ra quốc tế.

Đây chính là lĩnh vực mà hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam có thể tạo ra những thay đổi thiết thực. Các đối tác Thụy Sĩ có thể đóng góp kinh nghiệm về công nghệ, quản lý chất lượng, quản trị doanh nghiệp và thông lệ kinh doanh quốc tế; trong khi doanh nghiệp Việt Nam có lợi thế về hiểu biết thị trường bản địa, sự linh hoạt và khả năng thích ứng với chuỗi cung ứng khu vực.

Chúng ta cần thúc đẩy các hình thức hợp tác thực chất hơn, thông qua phát triển mạng lưới nhà cung ứng, tư vấn và hướng dẫn doanh nghiệp, liên doanh, kết nối doanh nghiệp với doanh nghiệp và hỗ trợ tiếp cận các mạng lưới phân phối quốc tế. Mục tiêu không chỉ là giúp doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu nhiều hơn, mà còn giúp họ giữ lại phần giá trị lớn hơn trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Khi doanh nghiệp trong nước phát triển vững mạnh, lợi ích sẽ không dừng lại ở từng công ty, mà còn lan tỏa tới việc làm, đổi mới sáng tạo và toàn bộ nền kinh tế.

Theo ông, SVEF đã đóng góp như thế nào trong việc kết nối các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, nhà đầu tư và chuyên gia của Thụy Sĩ và Việt Nam? Diễn đàn cần làm gì để chuyển những kết nối này thành các mối quan hệ hợp tác kinh doanh thực chất hơn?

SVEF đóng vai trò cầu nối giữa hai cộng đồng doanh nghiệp có nhiều thế mạnh bổ trợ cho nhau, nhưng chưa phải lúc nào cũng có đủ cơ hội để kết nối một cách hiệu quả. Thông qua việc quy tụ các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, nhà đầu tư, nhà hoạch định chính sách và chuyên gia, Diễn đàn góp phần



TS. Lê Thanh Tùng, được vinh danh trong Top 100 Doanh nhân trẻ tiêu biểu Việt Nam năm 2025, góp phần thúc đẩy hợp tác Việt Nam – Thụy Sĩ. (Ảnh: Tipharco)

xây dựng niềm tin, tăng cường sự thấu hiểu và xác định những lĩnh vực mà lợi ích chung có thể chuyển hóa thành cơ hội kinh doanh cụ thể. Tuy nhiên, điều quan trọng nhất không nằm ở những cuộc gặp gỡ ban đầu, mà ở những gì diễn ra sau đó. Thành công của một diễn đàn không nên chỉ được đánh giá bằng số lượng người tham dự hay số cuộc gặp được tổ chức, mà cần được đo lường bằng những mối quan hệ đối tác mà diễn đàn góp phần hình thành và duy trì.
Trong thời gian tới, tôi cho rằng SVEF cần chú trọng hơn nữa đến kết quả thực tế: kết nối doanh nghiệp với những đối tác phù hợp, tạo điều kiện để doanh nghiệp làm việc với chính quyền địa phương, tổ chức các chương trình xúc tiến kinh doanh theo từng ngành và tiếp tục theo dõi các cơ hội đầu tư sau mỗi sự kiện. Chúng tôi cũng cần hỗ trợ doanh nghiệp tháo gỡ những khác biệt về văn hóa kinh doanh, quy định pháp lý và kỳ vọng hợp tác
.
Tầm nhìn của tôi là đưa SVEF trở thành một tổ chức không chỉ tạo diễn đàn đối thoại, mà còn là đối tác đáng tin cậy giúp chuyển hóa khát vọng chung thành các dự án cụ thể, dòng vốn đầu tư dài hạn và tăng trưởng cùng có lợi.

Nhân dịp kỷ niệm 55 năm quan hệ ngoại giao Thụy Sĩ – Việt Nam, ông hình dung như thế nào về chặng đường hợp tác tiếp theo giữa hai nước?

Tầm nhìn của tôi là 55 năm tiếp theo sẽ không chỉ được đánh dấu bằng sự phát triển mạnh mẽ hơn của các mối quan hệ kinh tế, mà còn bằng năng lực cùng nhau tạo ra giá trị ngày càng lớn. Thụy Sĩ và Việt Nam có những thế mạnh bổ trợ cho nhau, và cơ hội phía trước nằm ở việc kết nối những thế mạnh ấy theo cách thúc đẩy đổi mới sáng tạo, tăng trưởng bền vững và thịnh vượng cho cả hai xã hội.

Tôi kỳ vọng sẽ có thêm nhiều doanh nghiệp Việt Nam trở thành đối tác đáng tin cậy trong các chuỗi giá trị quốc tế, nhiều doanh nghiệp Thụy Sĩ đầu tư dài hạn tại Việt Nam và nhiều sáng kiến hợp tác chung được triển khai trong các lĩnh vực y tế, sản xuất công nghệ cao, công nghệ xanh và phát triển nguồn nhân lực.

Trên hết, tôi tin rằng tương lai của mối quan hệ này phụ thuộc vào sự sẵn sàng đầu tư cho con người, niềm tin và khát vọng chung. Quan hệ ngoại giao tạo dựng nền tảng, nhưng chính doanh nghiệp, các tổ chức và mỗi cá nhân mới góp phần tạo nên giá trị thực chất cho mối quan hệ ấy.

Nếu 55 năm đầu tiên đã xây dựng niềm tin giữa hai nước, thì 55 năm tiếp theo cần biến niềm tin đó thành những thành quả chung. Theo tôi, đó mới chính là thước đo đích thực của một mối quan hệ đối tác bền vững.



Hành trình tiếp tục

55 năm nhìn lại, muôn chặng đường phía trước

Có những hành trình được đo bằng năm tháng. Có những hành trình được ghi dấu bằng những thành tựu. Nhưng cũng có những hành trình được khắc sâu bằng niềm tin, tình hữu nghị và những con người đã cùng nhau viết nên lịch sử.

55 năm quan hệ Việt Nam – Thụy Sĩ là một hành trình như thế.
Trên hành trình ấy, mỗi cái bắt tay, mỗi cuộc gặp gỡ, mỗi nỗ lực hợp tác đều góp phần nối gân hai đất nước cách xa nhau hàng nghìn cây số. Đằng sau những cột mốc đáng nhớ là biết bao con người đã lặng lẽ cống hiến, vun đắp và gìn giữ một tình hữu nghị bền bỉ qua nhiều thế hệ.

Với tất cả sự trân trọng, chúng tôi xin gửi lời tri ân sâu sắc đến các thế hệ lãnh đạo, những người làm công tác ngoại giao, các đối tác, doanh nghiệp, tổ chức và từng cá nhân đã đồng hành, tin tưởng và góp phần làm nên chặng đường 55 năm đầy ý nghĩa này.

Xin cảm ơn những người đã đặt những viên gạch đầu tiên. Cảm ơn những người đang tiếp tục xây những nhịp cầu. Và cảm ơn cả những thế hệ mai sau, những người sẽ mang câu chuyện hữu nghị này đi xa hơn nữa.

Khi những trang cuối của tập san khép lại, chúng ta hiểu rằng 55 năm không phải là điểm đến, mà là nền tảng cho một hành trình mới, nơi những mối quan hệ được bồi đắp, những cơ hội được mở ra và những ước mơ chung tiếp tục thành hình.

Bởi 55 năm qua là câu chuyện của những người đã mở đường. Và những năm tháng phía trước sẽ là câu chuyện của tất cả chúng ta.

Trang sách có thể khép lại. Nhưng hành trình của chúng ta thì vẫn tiếp tục.

KẾT NỐI HAI QUỐC GIA. KIẾN TẠO TƯƠNG LAI.

Gắn kết Thụy Sĩ và Việt Nam, mở ra những cơ hội vượt qua mọi biên giới.

Chúng tôi là ai?



Diễn đàn Kinh tế Thụy Sĩ – Việt Nam (Swiss-Viet Economic Forum – SVEF) là nền tảng thúc đẩy hợp tác kinh tế, khuyến khích đổi mới sáng tạo và xây dựng các mối quan hệ đối tác bền vững giữa Thụy Sĩ, Việt Nam và cộng đồng quốc tế.

Quy tụ các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, nhà hoạch định chính sách, nhà đầu tư, chuyên gia học thuật và những người tiên phong trong đổi mới sáng tạo, SVEF tạo dựng không gian đối thoại, chia sẻ tri thức và thúc đẩy hợp tác đa ngành, xuyên biên giới.

Thông qua các diễn đàn cấp cao, hoạt động kết nối doanh nghiệp, các phái đoàn xúc tiến thương mại và những sáng kiến chiến lược, SVEF biến những kết nối thành cơ hội hợp tác thiết thực, hiện thực hóa những khát vọng chung thành các thành tựu có ý nghĩa.

Tâm nhìn của chúng tôi rất rõ ràng: Kết nối con người, ý tưởng và cơ hội, cùng kiến tạo một tương lai gắn kết và thịnh vượng hơn.

Cùng vun đắp những giá trị xuất sắc.

CÁC LĨNH VỰC TRỌNG TÂM

Hợp tác kinh tế

Thúc đẩy quan hệ đối tác xuyên biên giới, tăng cường thương mại và đầu tư giữa Thụy Sĩ và Việt Nam, đặc biệt trong các lĩnh vực công nghệ, sản xuất, giáo dục và phát triển bền vững.

Hài hòa chính sách và quy định

Phối hợp với các cơ quan chính phủ và cơ quan quản lý nhằm tạo dựng môi trường kinh doanh thuận lợi, hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường và tuân thủ hiệu quả các quy định pháp luật tại địa phương.

Phát triển bền vững

Khuyến khích các hoạt động kinh doanh gắn liền với nguyên tắc phát triển bền vững, hướng tới tăng trưởng kinh tế hài hòa với lợi ích của con người và môi trường.

Đổi mới sáng tạo và chia sẻ tri thức

Tạo dựng không gian kết nối để doanh nghiệp và các nhà khởi nghiệp trao đổi ý tưởng, chia sẻ chuyên môn và khám phá những công nghệ mới, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao năng lực cạnh tranh.

CÙNG KIẾN TẠO CHẶNG ĐƯỜNG TIẾP THEO.

Những cơ hội lớn bắt đầu từ những kết nối ý nghĩa.



Chương mới trong hành trình hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam đang được viết nên từ hôm nay. Và bạn có thể trở thành một phần của hành trình ấy.

Tại sao nên trở thành thành viên SVEF?

Kết nối có giá trị

Xây dựng mối quan hệ bền vững với các lãnh đạo doanh nghiệp, chuyên gia trong ngành và nhà hoạch định chính sách tại Thụy Sĩ và Việt Nam.

Khám phá cơ hội mới

Tiếp cận thị trường mới, tìm kiếm đối tác kinh doanh và mở rộng cơ hội hợp tác xuyên biên giới.

Tiếp cận tri thức chuyên sâu

Tiếp cận kiến thức chuyên môn, tham gia các cuộc thảo luận chuyên ngành và những sự kiện độc quyền dành cho thành viên.

Cùng nhau phát triển

Trao đổi ý tưởng, mở rộng mạng lưới quan hệ và đóng góp vào những sáng kiến định hình tương lai hợp tác Thụy Sĩ – Việt Nam.

HÀNH TRÌNH KẾT NỐI BẮT ĐẦU TỪ ĐÂY

Trở thành thành viên SVEF ngay hôm nay!
Quét mã QR để khám phá các quyền lợi thành viên và gia nhập cộng đồng SVEF.





SWISS-VIET ECONOMIC FORUM

PEOPLE · PARTNERSHIPS · OPPORTUNITIES

From shared values to a brighter future