

THƯƠNG HIỆU VIỆT

TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KH&CN VIỆT NAM ISSN 2815 - 6250

DOANH NGHIỆP CẦN BỆ ĐỒ CHÍNH SÁCH ĐỂ YÊN TÂM ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI



Chào mừng kỷ niệm 78 năm
NGÀY CÁCH MẠNG THÁNG TÁM
VÀ QUỐC KHÁNH 2/9



THƯƠNG HIỆU VIỆT

TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KH&CN VIỆT NAM

TẠP CHÍ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Cơ quan ngôn luận của Hiệp hội Doanh nghiệp
Khoa học và Công nghệ Việt Nam

Ấn phẩm Thương hiệu Việt
số 24 - 25 tháng 8 và 9 năm 2023

Giấy phép hoạt động Báo chí
số 512/GP-BTTTT
do Bộ Thông tin và Truyền thông
cấp ngày 11/11/2020

Tổng Biên tập
PHAN HUY HIỂN

Phó Tổng biên tập
NGUYỄN THỊ BÍCH HƯỜNG

Tổng Thư ký Tòa soạn
ĐẶNG ĐỨC HIỆP

Biên tập
NGUYỄN DUY KHÁNH
NGUYỄN ĐỨC

Mỹ thuật
GIA LINH

Địa chỉ
A1.4 (A5A) Khu liên kế, 671 Hoàng Hoa Thám,
phường Vĩnh Phúc, quận Ba Đình, Hà Nội

Email
banbientap@doanhnghiepv.vn

Hotline
024 2216 9595

ẤN PHẨM ĐIỆN TỬ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM



ISSN 2815 - 6250

www.doanhnghiepv.vn

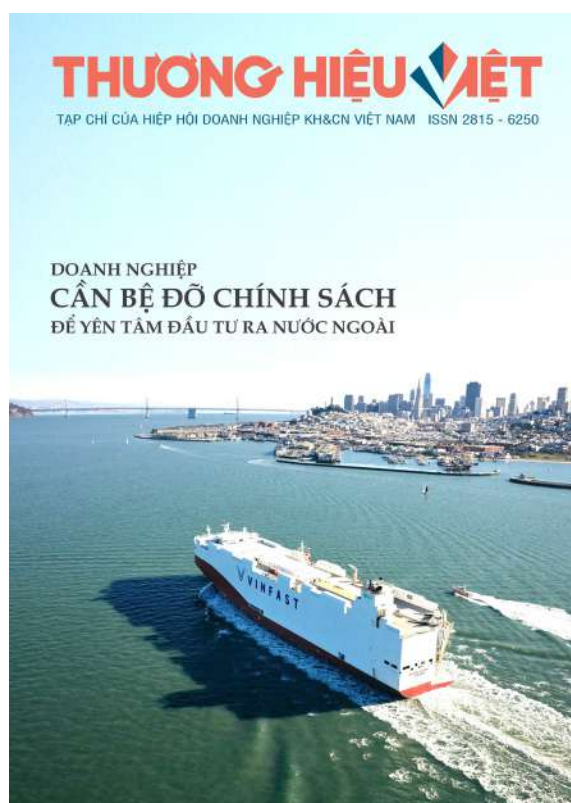
In tại Công ty Cổ phần KH&CN Hoàng Quốc Việt

Giá: 86.000đ



THƯƠNG HIỆU VIỆT
TẠP CHÍ CỦA HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP KH&CN VIỆT NAM

TRONG SỐ NÀY



CHUYÊN ĐỀ

Doanh nghiệp cần bộ đỡ chính sách để yên tâm đầu tư ra nước ngoài.....	6
Lỗ hổng nào khiến doanh nghiệp xuất khẩu lâu năm vẫn bị đối tác nước ngoài lừa đảo?	10
Bảo đảm an ninh lương thực và thương hiệu trong đẩy mạnh xuất khẩu gạo.....	13
Xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ: Những lưu ý mới nhất dành cho doanh nghiệp	16

NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI

Phát huy vai trò của doanh nghiệp, hợp tác xã trong thúc đẩy liên kết vùng.....	18
Sửa đổi các luật về bất động sản: Cơ hội cho thị trường phát triển đột phá.....	21
Thương mại điện tử Việt Nam “hút” nhà đầu tư ngoại...24	
Muốn ngành được phát triển cần có những doanh nghiệp “sếu đầu đàn”	26



THỜI CUỘC & KINH DOANH

Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, tìm thị trường ngách để vượt khó.....	28
Các doanh nghiệp đang “bơi trong dòng xoáy khó khăn”.....	30
Đà Lạt phát huy giá trị di sản văn hóa, thiên nhiên để thúc đẩy du lịch xanh.....	32
Tăng tính cạnh tranh cho dịch vụ logistics miền Trung.....	37

KINH TẾ SỐ

Thương mại điện tử tăng trưởng nhanh nhưng thiếu bền vững.....	39
Đẩy mạnh đào tạo kỹ năng số đối với lao động ngành logistics.....	41
Thiếu kỹ năng kinh doanh trực tuyến, doanh nghiệp lỡ nhiều cơ hội.....	44
Gỡ rào cản, thúc đẩy chuyển đổi số ngành du lịch....	46

THƯƠNG HIỆU

Biến thách thức thành cơ hội để ngành cà phê bứt phá.....	48
Đưa sản phẩm OCOP vươn ra thị trường thế giới....	53
Thị trường lúa gạo rộng đường “tăng tốc”.....	55
Xây dựng thương hiệu homestay phát triển du lịch vùng sông nước Cửu Long.....	59



DOANH NGHIỆP & DOANH NHÂN

Gỡ nút thắt chính sách để doanh nghiệp hỗ trợ vươn tầm quốc tế.....	62
“Bí kíp” của doanh nghiệp mang khoai lang chinh phục người Nhật.....	64
Châu Âu hạn chế chất thải dệt may, doanh nghiệp Việt có gặp khó?.....	67
Thương mại sản phẩm công nghệ: Cần cái “bắt tay” giữa doanh nghiệp và nhà khoa học.....	69

THỊ TRƯỜNG & ĐẦU TƯ

Tránh “chồng chất” thủ tục hành chính đối với dự án nhà ở.....	71
“Cú sốc” tổng cầu khiến doanh nghiệp chế biến chế tạo lao đao.....	73
Hậu Giang: Bứt phá tăng trưởng kinh tế.....	75
Không để tình trạng “vốn chờ dự án” trong đầu tư công.....	78

KẾT NỐI

Festival nông sản Hà Nội tại Ứng Hòa đạt doanh thu gần 4 tỷ đồng.....	80
Những giá trị tạo nên cuộc sống chất lượng tại Eurowindow Twin Parks.....	82
Thủy điện Đồng Nai bảo đảm an toàn thông tin trong chuyển đổi số.....	84
Bắc Giang: Nhiều chuyển biến tích cực về kinh tế tập thể, hợp tác xã.....	86
Hà Tĩnh huy động nguồn lực để hội nhập và phát triển.....	89
Công ty CP Cấp thoát nước Bến Tre: Bảo đảm nguồn nước sạch phục vụ sinh hoạt và sản xuất.....	92
Niềm tin trên các công trình.....	94
Liên Anh: Thúc đẩy thương hiệu cao su Việt Nam vươn tầm quốc tế.....	95
Chùa Siêu Lý: Gắn hoạt động Phật sự với công tác xã hội từ thiện.....	97
Chùa Sóc Xoài: Lưu giữ giá trị truyền thống đồng bào Khmer.....	98
Lộc Hà: Cùng nhà nông phát triển.....	99



Doanh nghiệp cần bộ đỡ chính sách để yên tâm đầu tư ra nước ngoài

NGUYỆT MINH

Để nâng cao hiệu quả đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt, cần khắc phục tình trạng chồng chéo, thiếu đồng bộ của các chính sách, pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư, thuế. Đồng thời, ban hành chính sách ưu đãi đủ mạnh để tạo động lực cho doanh nghiệp.



Theo giới chuyên gia, cần ban hành chính sách ưu đãi đủ mạnh để tạo động lực cho doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài.

Mới đây, Viện Nghiên cứu Đầu tư Quốc tế (ISC) phối hợp với Hội Hữu nghị Việt Nam - Myanmar và Tạp chí Đầu tư Tài chính - VietnamFinance đã nghiên cứu, biên soạn và phát hành cuốn sách “Đầu tư trực tiếp của Việt Nam ra nước ngoài và tại Myanmar”. Đây là ấn phẩm đầu tiên về vấn đề doanh nghiệp (DN) Việt đầu tư ra nước ngoài.

Nhân dịp này, Thương hiệu Việt có cuộc trao đổi với TS Phan Hữu Thắng - Chủ tịch Hội đồng thành viên ISC, nguyên Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ KH&ĐT) về thực trạng đầu tư ra nước ngoài cũng như những khuyến nghị với cơ quan quản lý Nhà nước để thúc đẩy hoạt động đầu tư của DN Việt Nam.

Nhiều năm qua, các báo cáo về đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài rất ngắn gọn, không có báo cáo phân tích sâu cũng như đánh giá về đầu tư ra nước ngoài. Với tư cách là Chủ tịch Hội đồng thành viên ISC, ông có thể chia sẻ mục tiêu và mong muốn lớn nhất của nhóm nghiên cứu là gì khi biên soạn cuốn sách?

TS Phan Hữu Thắng: Mục tiêu và mong muốn lớn nhất của chúng tôi khi biên soạn và xuất bản cuốn sách “Đầu tư trực tiếp của Việt Nam ra nước ngoài và tại Myanmar” là cung cấp những thông tin cần thiết để cơ quan quản lý Nhà nước Việt Nam, cộng đồng DN Việt Nam, nhất là các DN đã và đang có kế hoạch đầu tư ra nước ngoài nhận thức rõ hơn về vai trò quan trọng của đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (OFDI) đối với một nước đang phát triển như Việt Nam, thực trạng đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài 24 năm qua.



TS Phan Hữu Thắng - Chủ tịch Hội đồng thành viên Viện Nghiên cứu Đầu tư Quốc tế (ISC), nguyên Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ KH&ĐT).

Qua đó, xây dựng định hướng và giải pháp đúng đắn nhằm tăng cường và nâng cao hiệu quả đầu tư ra nước ngoài phù hợp với Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2045.

Với nhiều năm nghiên cứu về đầu tư quốc tế, ông đánh giá như thế nào về thành công và thất bại của DN Việt Nam khi đầu tư ra nước ngoài?

TS Phan Hữu Thắng: Nhìn lại 24 năm đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài, có thể thấy rõ những thành công bước đầu của các DN Việt Nam khi vươn ra thị trường thế giới. Các DN Việt Nam đã đầu tư ra nước ngoài hơn 1.600 dự án, với tổng vốn đăng ký hơn 21 tỷ USD, có mặt ở 79 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

OFDI đã tạo động lực cho các DN mở rộng quy mô và phát triển kinh doanh. Một số DN đã tạo được ấn tượng trên thị trường quốc tế, gây dựng được thương

hiệu ở nước ngoài như các tập đoàn, tổng công ty Viettel, TH, FPT, KN, Vinamilk, NutiFood...

Hoạt động đầu tư của các DN ra nước ngoài thời gian qua đã góp phần quan trọng nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế, tăng cường quan hệ hữu nghị với các nước, đặc biệt với Lào và Campuchia. Đây là thành công lớn nhất.

Tuy vậy, đầu tư ra nước ngoài của DN Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế và tồn tại. Dòng vốn OFDI của Việt Nam so với nhóm ASEAN-5 rất nhỏ bé. Tỷ lệ vốn OFDI thực hiện so với GDP chỉ đạt hơn 3%, quá thấp so với mức bình quân chung của các nước đang phát triển và của chung toàn thế giới. Nếu so sánh tỷ lệ này của Việt Nam với các nước trong khu vực vào năm 2015 như Malaysia (46,2%), Thái Lan (17,2%), Philippines (14,1%) thì có thể thấy rằng, vai trò của OFDI đối với Việt Nam còn rất hạn chế.



Một số doanh nghiệp Việt Nam đã tạo được ấn tượng trên thị trường quốc tế, gây dựng được thương hiệu ở nước ngoài.

Bên cạnh đó, hiệu quả kinh doanh của các DN Việt Nam ở nước ngoài còn thấp. Nhiều dự án lớn gặp khó khăn phải chuyển nhượng vốn đầu tư hoặc tạm dừng hoạt động. Năng lực cạnh tranh của các DN Việt Nam ở thị trường nước ngoài còn yếu.

Theo ông, hiện tại, hành lang pháp lý của Việt Nam cho quá trình đầu tư ra nước ngoài như thế nào, cần phải hoàn thiện gì để trở thành bộ đỡ quan trọng, giúp doanh nghiệp yên tâm đầu tư?

TS Phan Hữu Thắng: Phải thừa nhận rằng thời gian qua, các cấp quản lý Nhà nước có thẩm quyền và xã hội chưa đánh giá đúng vai trò của đầu tư ra nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế của đất nước. Trong khi chú trọng thu hút nguồn vốn đầu tư nước

ngoài vào Việt Nam (FDI), các chính sách, pháp luật về đầu tư chưa thể hiện được tư duy tổng thể về vị thế của Việt Nam trong sự chuyển dịch của dòng đầu tư trên thế giới.

Coi OFDI chỉ là kênh khai thác thị trường cho sản phẩm hàng hóa của Việt Nam mà chưa nhận thấy đây là kênh quan trọng để tiếp nhận công nghệ cao, công nghệ mới từ các nước tiên tiến chuyển giao về trong nước. Chưa kết hợp hài hòa nhu cầu phát triển trong nước với nhu cầu của DN khi đầu tư ra nước ngoài.

Việc nhận thức chưa đúng về OFDI khiến cho công tác hoàn thiện cơ chế, chính sách hỗ trợ, thúc đẩy đầu tư ra nước ngoài diễn ra chậm chạp, thiếu sự quan tâm đúng mức. Một số cơ chế

chính sách còn gây cản trở việc đầu tư ra nước ngoài của các DN, làm tăng chi phí hành chính, chi phí hoạt động sau khi DN được cấp Giấy chứng nhận đầu tư ra nước ngoài.

Vì vậy, để nâng cao hiệu quả đầu tư ra nước ngoài của DN Việt Nam, trước mắt cần rà soát, khắc phục tình trạng chông chéo, thiếu đồng bộ của các chính sách, pháp luật điều chỉnh hoạt động đầu tư ra nước ngoài, đặc biệt là pháp luật về đầu tư và pháp luật về thuế.

Cần ban hành chính sách ưu đãi đủ mạnh để tạo động lực cho các DN đầu tư vào những ngành, lĩnh vực mà đất nước đang cần công nghệ và kỹ năng quản lý, những địa bàn cần khuyến khích đầu tư. Ban hành các tiêu chí, điều kiện

tạo cơ sở lựa chọn, sàng lọc dự án đầu tư ra nước ngoài phù hợp với định hướng phát triển và nhu cầu trong nước...

Với cuốn sách “Đầu tư trực tiếp của Việt Nam ra nước ngoài và tại Myanmar”, có lẽ nhiều người muốn biết vì sao nhóm nghiên cứu lại nhấn mạnh đến Myanmar mà không phải là một quốc gia khác?

TS Phan Hữu Thắng: Có nhiều bằng chứng thực tế cho thấy rằng, các công ty của các nước đang phát triển khi đầu tư ra nước ngoài thường thực hiện qua nhiều bước. Việc đầu tư vào các nền kinh tế nhỏ hơn và gần gũi hơn được coi là “bước đệm” trong quá trình quốc tế hóa công ty.

Hạn chế về mạng lưới và kinh nghiệm kinh doanh quốc tế là một trong những nguyên nhân chính làm cho DN của các nước đang phát triển khó cạnh tranh được với các đối thủ đến từ các nước phát triển ở các thị trường xa về địa lý, quy mô thị trường lớn.

Theo góc nhìn của nhóm nghiên cứu, Myanmar có rất nhiều tiềm năng và đang mở ra cơ hội lâu dài cho các DN Việt Nam đến đầu tư, dù trước mắt còn nhiều khó khăn, trở ngại nhất định.

Trong quá trình nghiên cứu, biên soạn cuốn sách, chúng tôi đã trực tiếp đến Myanmar khảo sát thực tế, qua đó nhận thấy tiềm năng to lớn và rất nhiều cơ hội đầu tư cho các DN Việt Nam. Trong từng bang, từng vùng của Myanmar chúng tôi đã xác định được tiềm năng và cơ hội đầu tư theo các ngành nghề, lĩnh vực mà Việt Nam có thế mạnh.

Kế hoạch hợp tác phát triển Hành lang kinh tế Đông - Tây có điểm đầu là Việt Nam và điểm cuối là Myanmar đã được thông qua tại Hội nghị Bộ trưởng Chương trình hợp tác kinh tế Tiểu vùng Mê Kông mở rộng lần thứ 8 (10/1998). Chắc chắn, trong tương lai không xa, Myanmar sẽ là một trong những điểm đến hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư Việt Nam dù trước mắt các nhà đầu tư nước ngoài sẽ gặp không ít khó khăn.

Ông có đề xuất gì với cơ quan quản lý trong việc hỗ trợ, thúc đẩy DN đầu tư sang Myanmar?

TS Phan Hữu Thắng: Nhà nước cần chuẩn bị các điều kiện, sẵn sàng hỗ trợ các DN đầu tư sang Myanmar chiếm lĩnh thị trường khi điều kiện cho phép.

Cụ thể, tăng cường hợp tác kinh tế song phương từ cấp Trung

ương đến cấp địa phương của hai nước. Nghiên cứu, trao đổi biện pháp đơn giản hóa các thủ tục hành chính, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư, thương mại giữa hai nước. Tăng cường vai trò của các cơ quan chức năng, các tổ chức hữu nghị và hiệp hội DN, nâng cao tính chủ động của các DN trong hợp tác thương mại và đầu tư với đối tác Myanmar.

Đồng thời, Chính phủ cần chủ động nghiên cứu, đề xuất kế hoạch, chương trình hợp tác giữa 4 quốc gia (Việt Nam, Lào, Thái Lan, Myanmar) trong từng lĩnh vực cụ thể nhằm cải thiện một cách đồng bộ cơ sở hạ tầng, tháo gỡ vướng mắc còn tồn tại, tạo thuận lợi cho việc đầu tư của DN và lưu thông hàng hóa trong khu vực Hành lang kinh tế Đông - Tây.

Xin cảm ơn ông!



Myanmar có rất nhiều tiềm năng và đang mở ra cơ hội lâu dài cho các doanh nghiệp Việt Nam đến đầu tư.



Bên cạnh những cơ hội hấp dẫn từ việc tham gia các FTA, DN phải đối mặt với không ít rủi ro khi tham gia giao dịch với đối tác nước ngoài.

LỖ HỔNG NÀO khiến doanh nghiệp xuất khẩu lâu năm vẫn bị đối tác nước ngoài lừa đảo?

THU AN

Với những vụ lừa đảo mà doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam gặp phải trong 2 năm gần đây, dư luận đặt câu hỏi, vì sao doanh nghiệp Việt, thậm chí có những doanh nghiệp đã có nhiều năm thâm niên hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu dù đã được cơ quan quản lý, chuyên gia khuyến cáo nhưng vẫn mắc sai lầm trong giao dịch quốc tế, dẫn đến nguy cơ bị mất hàng và chịu nhiều thiệt hại?



Ông Bạch Khánh Nhứt - Phó Chủ tịch thường trực Hiệp hội Điều Việt Nam.

NHIỀU RỦI RO

Tính đến thời điểm hiện tại, Việt Nam đã ký kết tổng cộng 18 Hiệp định Thương mại Tự do (FTA), tạo tiền đề vững chắc cho tăng trưởng xuất khẩu. Dù vậy, bên cạnh những cơ hội hấp dẫn, doanh nghiệp (DN) Việt cũng phải đối mặt với không ít rủi ro khi tham gia giao dịch với đối tác nước ngoài.

Kết quả khảo sát năm 2022 của Hiệp hội Chuyên gia chống lừa đảo toàn cầu cho thấy, mỗi năm, 52% DN Việt Nam từng bị lừa đảo quốc tế trong hai năm trước thời điểm khảo sát, cao hơn mức 46% của khu vực châu Á-Thái Bình Dương và mức 49% của toàn cầu.

Trong khi đó, các DN Việt Nam chưa chú trọng các biện pháp chống lừa đảo. Cũng không nhiều DN Việt Nam muốn báo cáo cơ quan quản lý vì lo ngại thông tin bị lộ lọt ra công chúng.

Theo kết quả khảo sát giai đoạn trước năm 2020, đối tượng gây ra

các vụ lừa đảo đối với các DN Việt Nam chủ yếu đến từ châu Phi. Tuy nhiên, trong vài năm gần đây, tình trạng lừa đảo đã xảy ra phổ biến hơn ở những thị trường tiềm năng như Hà Lan, Mỹ, Italia, Canada, UAE.

Trong vòng 2 năm gần đây, việc DN Việt Nam bị đối tác nước ngoài lừa đảo, đứng trước nguy cơ mất trắng lô hàng xuất khẩu liên tiếp xảy ra với những phương thức, thủ đoạn liên tục thay đổi khiến DN không khỏi bất an.

Điển hình là vụ lừa đảo 100 container hạt điều với giá trị hơn 20 triệu USD xảy ra năm 2022. Với nhiều hình thức lừa đảo tinh vi và khó lường, các bộ, ngành, thương vụ Việt Nam ở nước ngoài cùng các hiệp hội DN đã đưa ra nhiều cảnh báo, khuyến nghị với DN xuất khẩu về việc tìm hiểu kỹ khách hàng, cân nhắc và tỉnh táo, cẩn trọng đánh giá khả năng tài chính khi ký hợp đồng số lượng lớn, giao xa với giá thấp.

Đến tháng 7/2023, Hiệp hội Hồ tiêu Việt Nam (VPA) cho biết,

trong tháng 6, 4 DN Việt Nam đã giao 5 container hàng cho một công ty tại Dubai, Các tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE).

Tính đến thời điểm hiện tại, 4 lô hàng gồm 2 container hồ tiêu, 1 container quế và 1 container điều với tổng giá trị khoảng 400 ngàn USD đã bị lấy ra khỏi cảng mà chưa thanh toán. Trong khi đó, bộ chứng từ của 1 lô hàng hoa hồi trị giá 126,3 ngàn USD cũng đã bị mất.

Với 4 lô hàng bị mất, VPA cho biết, các DN ký với khách hàng theo hình thức nhờ thu hộ D/P. DN mất mát tổn thất quá lớn trước cùng một đối tượng mua hàng, cùng một ngân hàng, cùng một hình thức lừa đảo có âm mưu, có tổ chức, khả năng có thể có sự cấu kết với ngân hàng, nhân viên ngân hàng.

LỖ HỒNG NÀM Ở ĐÂU?

Đại diện một thành viên hiệp hội ngành hàng cho hay, vấn đề của vụ việc nằm ở phương thức thanh toán. Các DN đã dùng phương thức thanh toán D/P, tức là trả tiền để được nhận chứng từ, đang được áp dụng hầu hết tại UAE. Trong khi đó, phương thức L/C (tín dụng chứng từ) ít được dùng dù hình thức này an toàn hơn.

Tuy nhiên, thanh toán D/P vẫn an toàn nếu như ngân hàng bên mua thực hiện đúng quy định quốc tế. Đó là, chỉ khi người mua nộp tiền cho ngân hàng nhờ thu hộ để trả cho người bán, ngân hàng mới giao bộ chứng từ để người mua đi nhận hàng. Ở trường hợp này, bộ chứng từ của lô hàng đã giao cho ngân hàng nhưng người bán không nhận được tiền mà hàng

đã bị lấy. Lỗi thuộc về ngân hàng bên mua.

Ông Trần Thanh Hải - Phó Cục trưởng Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) nhận định, khi chuyển phát hồ sơ thanh toán đến tay ngân hàng của người mua thì có một khe hở, đó là giao hồ sơ đó cho những đối tượng có thể không tin cậy. Điểm này có thể gây ra tình trạng thất lạc, thậm chí làm cho bộ chứng từ rơi vào tay kẻ xấu và qua đó kẻ xấu lợi dụng để lấy hàng mà không thanh toán.

Liên quan đến vấn đề này, ông Bạch Khánh Nhựt - Phó Chủ tịch thường trực Hiệp hội Điều Việt Nam (VINACAS) cho biết, hầu như các DN xuất khẩu đều có thâm niên nhiều năm trong nghề, đã giao dịch rất nhiều lô hàng và hầu hết đều an toàn. Do đó, những sự cố xảy ra thời gian qua là điều không ai ngờ tới.

Lâu nay, các ngân hàng, chuyên gia, cơ quan quản lý đều khuyến cáo DN nên sử dụng phương

thức thanh toán L/C để bảo đảm an toàn. Tuy nhiên, việc này chỉ là lý thuyết.

“Trên thực tế, bất kỳ DN nào đặt yêu cầu mua bán với khách hàng bằng hình thức L/C đều lập tức bị khách hàng từ chối. Lý do, áp dụng hình thức L/C chỉ khi mua bán với số lượng rất ít, còn với số lượng lớn, phương thức L/C sẽ khiến DN phải “chôn” tiền ở ngân hàng, trong khi nhu cầu vốn của DN thì luôn rất cao”, ông Nhựt nói.

Theo Phó Chủ tịch thường trực VINACAS, những vụ lừa đảo gần đây cho thấy hầu như không có DN nào sử dụng phương thức L/C. Đặc biệt, khác với các vụ việc trước đây là DN xuất khẩu kết nối với người mua thông qua môi giới.

Trong vụ việc mới đây nhất xảy ra tại Dubai, DN Việt Nam đã kết nối trực tiếp với khách hàng này tại Hội chợ Gulfood Dubai hồi đầu năm nay và một lô hàng xuất khẩu vào tháng 4 đã được thực hiện thành công. Nhưng đến

đơn hàng thứ 2 vào tháng 6 thì bất ngờ gặp sự cố.

ĐỀ XUẤT DÙNG DOANH NGHIỆP LOGISTICS UY TÍN THAM GIA HỢP ĐỒNG

Bộ Công Thương cho rằng, các hoạt động lừa đảo tương đối phổ biến trong giao dịch thương mại quốc tế, dù với bất cứ thị trường nào. Do đó, DN Việt Nam cần chủ động nghiên cứu thông tin kỹ lưỡng trong các thương vụ qua biên giới của mình.

Nếu thấy vấn đề gì chưa chắc chắn cần liên hệ trực tiếp tới thương vụ Việt Nam tại các nước để thẩm định thông tin, đồng thời khuyến khích thuê công ty tư vấn để thẩm tra hợp đồng, giảm thiểu tối đa rủi ro có thể xảy ra. Việc trực tiếp xác minh thông tin khách hàng là công việc cần triển khai đầu tiên, đặc biệt quan trọng đối với DN Việt Nam khi có giao kết hợp đồng với các đối tác nước ngoài.

Để tránh những thiệt hại đáng tiếc, Bộ Công Thương khuyến cáo, các DN Việt Nam khi giao dịch với các DN nước ngoài cần phải thận trọng và đàm phán kỹ điều khoản thanh toán để bảo đảm an toàn nhất. Các phương thức thanh toán như mở L/C, hoặc đại diện DN sang tận nơi giao chứng từ và nhận tiền được khuyến nghị áp dụng.

Trong khi đó, theo ông Trần Thanh Hải, để giảm thiểu nguy cơ rủi ro trong thương mại quốc tế, Cục Xuất nhập khẩu đề xuất, các DN có thể dùng công cụ bảo hiểm hay DN logistics uy tín như một đối tác tham gia hợp đồng để bảo đảm an toàn quá trình vận chuyển.



Điển hình là vụ lừa đảo 100 container hạt điều với giá trị hơn 20 triệu USD xảy ra năm 2022.



Bộ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Hồng Diên.

Bảo đảm an ninh lương thực và thương hiệu trong đẩy mạnh xuất khẩu gạo

AN THU

THƯƠNG MẠI GẠO TOÀN CẦU DIỄN BIẾN PHỨC TẠP

Tại hội nghị sơ kết xuất khẩu gạo 6 tháng đầu năm tại Cần Thơ mới đây, Bộ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Hồng Diên cho biết, xuất khẩu gạo đạt được những kết quả tích cực trong những tháng đầu năm.

Theo đó, xuất khẩu gạo 7 tháng đầu năm tăng mạnh cả về sản lượng và giá trị so với cùng kỳ năm trước. Cụ thể, đến hết tháng 7/2023, Việt Nam ước xuất khẩu 4,83 triệu tấn gạo, trị giá 2,58 tỷ

Việc tận dụng thời cơ về giá để đẩy mạnh sản xuất, xuất khẩu gạo, khai thác thị trường truyền thống và mở rộng thị trường tiềm năng cần khẩn trương. Tuy nhiên, phải giữ được thương hiệu gạo, giữ vững an ninh lương thực quốc gia.

USD, tăng 18,7% về lượng và tăng 29,6% về trị giá so với cùng kỳ. Giá xuất khẩu bình quân ước đạt 534 USD/tấn, tăng 9,2% so với cùng kỳ năm 2022.

Hầu hết các thị trường xuất khẩu gạo của nước ta đều ghi nhận mức tăng trưởng khá cao so với cùng kỳ năm trước.

Trong đó, xuất khẩu gạo sang các thị trường khu vực Đông Nam Á tăng trưởng vượt bậc. Các thị trường xuất khẩu truyền thống, trọng điểm được tiếp tục giữ vững. Ngoài ra khu vực thị trường

EU cũng ghi nhận sự tăng trưởng cao với mức tăng gần 30%.

Tuy nhiên, theo người đứng đầu Bộ Công Thương, thị trường xuất khẩu gạo chủ yếu tập trung vào một số thị trường truyền thống, trọng điểm. Chưa chú trọng khai thác các thị trường mới, còn nhiều tiềm năng. Việc thực hiện liên kết 4 nhà: Nhà nước - Nhà khoa học - Nhà sản xuất - Nhà Bank trong sản xuất nông nghiệp chưa tốt. Vì vậy, vẫn còn tình trạng sản xuất, kinh doanh nhỏ lẻ, hiệu quả thấp.

Đặc biệt, từ giữa tháng 7/2023, thị trường thương mại gạo toàn cầu bắt đầu có những dấu hiệu diễn biến phức tạp. Trong đó, đáng chú ý là lệnh cấm xuất khẩu gạo của Ấn Độ, UAE và Nga. Hiện tượng El Nino gây ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất ngũ cốc tại nhiều khu vực. Tình hình địa chính trị còn diễn biến phức tạp. Trong đó có việc Nga rút khỏi Thỏa thuận ngũ cốc Biển

Đen... Điều này dự báo sẽ tác động tới hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo của thương nhân Việt Nam trong những tháng cuối năm 2023.

“Việc tận dụng thời cơ về giá để đẩy mạnh sản xuất, xuất khẩu gạo, khai thác thị trường truyền thống và mở rộng thị trường tiềm năng cần khẩn trương. Tuy nhiên, gắn với đó phải giữ được thương hiệu gạo đã xây dựng thời gian qua, đồng thời bảo đảm giữ vững an ninh lương thực quốc gia”, Bộ trưởng Nguyễn Hồng Diên nhấn mạnh.

HOÀN TOÀN ĐÁP ỨNG ĐƯỢC NHU CẦU NỘI ĐỊA

Đánh giá về nguồn cung toàn cầu, ông Trần Duy Đông - Cục trưởng Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) đánh giá, tình trạng thiếu hụt nguồn cung lương thực toàn cầu do tác động từ lệnh cấm xuất khẩu gạo của Ấn Độ, Sáng kiến ngũ cốc Biển

Đen bị đổ vỡ, biến đổi khí hậu thay đổi điều kiện gieo trồng... sẽ làm suy giảm nguồn cung và giá lương thực tăng cao.

Do đó, hầu hết các quốc gia đều đang xem xét kỹ các tác động từ bối cảnh thị trường toàn cầu để nhanh chóng đưa ra các biện pháp hỗ trợ sản xuất trong nước và bình ổn giá cả lương thực nội địa.

Đơn cử, tại Thái Lan, Chủ tịch danh dự của Hiệp hội các nhà xuất khẩu gạo Thái Lan cho biết, lệnh cấm của Ấn Độ cần được đánh giá thận trọng, cân nhắc kỹ do có thể ảnh hưởng đến giá gạo nội địa, đồng thời có thể khiến các nhà máy xay xát gạo và các nhà xuất khẩu gạo của Thái Lan trì hoãn các đơn đặt hàng gạo để đánh giá tác động.

Trong bối cảnh này, Bộ Công Thương sẽ tiếp tục phối hợp với các bộ, ngành liên quan có những định hướng điều hành xuất khẩu gạo từ nay đến hết năm 2023.



Ông Nguyễn Như Cường - Cục trưởng Cục Trồng trọt (Bộ NN&PTNT) cho biết, theo kế hoạch được Bộ NN&PTNT xây dựng từ đầu năm 2023, năm nay diện tích gieo trồng lúa của nước ta năm nay đạt khoảng 1,7 triệu ha, cho sản lượng 43 triệu tấn.

Cũng theo ông Cường, đến thời điểm này, thông qua kiểm tra tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, Bắc Trung Bộ, Đồng bằng sông Hồng, việc sinh trưởng phát triển của cây lúa khá thuận lợi. Nếu không có phát sinh vấn đề đột xuất như dịch bệnh, thiên tai, bão lũ... trên diện rộng, có thể nói năm 2023 chúng ta sẽ có một vụ mùa khá thắng lợi.

Về những lo ngại trước ảnh hưởng của hiện tượng El Nino đối với sản xuất lúa gạo, theo Bộ NN&PTNT, Việt Nam có nhiều giải pháp về bố trí thời vụ, cơ cấu giống, quy trình canh tác cũng như các giải pháp về công trình để hạn chế mức độ ảnh hưởng của El Nino ở mức thấp nhất so với nhiều quốc gia trên thế giới.

Về tiến độ, tính đến ngày 1/8, cả nước đã thu hoạch 24,2 triệu tấn thóc, gồm vụ Đông Xuân khoảng 20 triệu tấn, vụ Hè Thu khoảng 4,2 triệu tấn. Từ nay đến cuối năm, còn khoảng 18-19 triệu tấn thóc chờ thu hoạch.

“Có thể có rủi ro nhưng về cơ bản, với tình hình hiện nay, chúng ta hoàn toàn có thể đáp ứng được nhu cầu nội địa và xuất khẩu”, ông Cường đánh giá.

THƯƠNG NHÂN KHÓ TIẾP CẬN VỐN

Tại hội nghị, đại diện lãnh đạo các địa phương phản ánh, phần



Ông Trần Duy Đông - Cục trưởng Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương).

lớn các thương nhân đều đang khó tiếp cận nguồn vốn tín dụng, nhất là nguồn vốn linh động. Trong khi giá lúa gạo trong những năm gần đây đầy biến động, thậm chí nguồn cung trong nước tại một số thời điểm bị mất cân đối. Do đó, hạn mức tín dụng thấp làm cho tiến độ thu mua của thương nhân bị ảnh hưởng đáng kể.

Tại những thời điểm thu hoạch chính vụ, công tác thu mua lúa gạo gặp rất nhiều khó khăn do ngân hàng không thể chủ động mở thêm hạn mức tín dụng theo thời điểm cho các thương nhân xuất khẩu gạo.

Chưa kể, giá cả thị trường nội địa trong thời gian qua biến động thất thường, có thời điểm tăng đột biến nên ảnh hưởng đến giá cạnh tranh xuất khẩu, một số doanh nghiệp ký hợp đồng xuất khẩu với giá thấp không thu mua

đủ nguyên liệu dẫn đến kinh doanh kém hiệu quả.

Do vậy, các địa phương đề xuất cần có các chính sách hỗ trợ vốn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu gạo có xây dựng vùng nguyên liệu, có đầu tư kho chứa, nâng cấp, cải thiện dây chuyền máy móc sản xuất. Tạo điều kiện, hỗ trợ các doanh nghiệp, tổ hợp tác và nông dân tiếp cận máy móc thiết bị, kỹ thuật bảo quản sau thu hoạch, tăng khả năng và thời gian bảo quản, giảm áp lực cung cầu, chủ động giá bán cạnh tranh.

Đặc biệt, các địa phương cũng đề nghị Ngân hàng Nhà nước tiếp tục chỉ đạo các tổ chức tín dụng tập trung nguồn vốn, mở rộng, tăng hạn mức tín dụng để đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của ngành lúa, gạo với thời hạn và lãi suất hợp lý. Đồng thời, đẩy mạnh triển khai các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho khách hàng.

Xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ: Những lưu ý mới nhất dành cho doanh nghiệp

THANH HẢI

Để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa vào Mỹ và các thị trường lớn khác, các doanh nghiệp cần hợp lý hóa quy trình sản xuất, nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng nhằm tăng cường sức cạnh tranh, giảm thiểu chi phí, tập trung sản xuất những sản phẩm chất lượng cao, khác biệt.



Mỹ cũng là một trong những yếu tố quan trọng thúc đẩy mạnh hoạt động thương mại giữa hai nước”, ông Trần Minh Thắng nói.

Tuy nhiên, ông Trần Minh Thắng cho biết, 6 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ đạt 44 tỷ USD, giảm 22,1% so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó nhiều mặt hàng giảm sâu như thủy sản, đồ gỗ, dệt may, giày dép các loại, điện thoại và các loại linh kiện...

NGUYÊN NHÂN KHIẾN XUẤT KHẨU SANG MỸ SỤT GIẢM TRONG 6 THÁNG

Tham dự trực tuyến hội nghị kết nối giao thương, xúc tiến xuất khẩu trong khuôn khổ hội chợ quốc tế EWEC - Đà Nẵng 2023 mới đây, ông Trần Minh Thắng - Trưởng Chi nhánh Thương vụ Việt Nam tại San Francisco (Mỹ) cho biết, hiện Việt Nam là đối tác thương mại hàng hóa lớn thứ 7 của Mỹ với kim ngạch hai chiều năm 2022 đạt 123,86 tỷ USD. Trong đó, Mỹ nhập khẩu từ Việt Nam 109,38 tỷ USD và xuất khẩu sang Việt Nam 14,48 tỷ USD.

Những năm gần đây xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ luôn tăng trưởng do cơ cấu hàng hóa ngày càng có thêm nhiều sản phẩm mới. Trước đây, Việt Nam chủ yếu xuất sang nước này hàng may mặc, giày dép thì từ năm 2010 đến nay các sản phẩm điện tử, máy móc ngày càng chiếm tỷ trọng lớn hơn.

“Sự thay đổi cơ cấu hàng hóa xuất khẩu này phản ánh sự thay đổi trong chuỗi cung ứng của khu vực châu Á. Nhiều nhà sản xuất lớn từ Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ... đã chuyển cơ sở sản xuất đến Việt Nam. Cùng với đó, quan hệ tốt đẹp giữa Việt Nam -

“Có nhiều nguyên nhân khiến kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Mỹ 6 tháng đầu năm 2023 sụt giảm. Trong đó, hai nguyên nhân quan trọng nhất là tổng cầu của Mỹ sụt giảm và các nhà nhập khẩu của nước này đang hướng tới việc đa dạng hóa nguồn cung”, ông Trần Minh Thắng nhấn mạnh.

Cụ thể, ông Thắng cho biết 5 tháng đầu năm 2023, Mỹ nhập khẩu hàng hóa đạt 1.300 tỷ USD, giảm 77 tỷ USD so với cùng kỳ 2022. Nguyên do là nước này giải phóng hàng tồn kho không tiêu thụ hết do ảnh hưởng dịch COVID-19 nên nhu cầu nhập khẩu mới hàng hóa có sự sụt giảm.

Cùng với đó lạm phát của Mỹ cũng ở mức rất cao, lãi suất cao dẫn đến tài chính cá nhân bấp bênh, người tiêu dùng do dự khi mua sắm hàng hóa. Đơn cử, theo số liệu của Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ, dự kiến nhập khẩu giày dép của nước này năm 2023 giảm khoảng 25% so với năm 2022. Nhập khẩu hàng may mặc 5 tháng đầu năm 2023 cũng giảm gần 23% so cùng kỳ năm ngoái.

Về việc các nhà nhập khẩu của Mỹ đang hướng tới đa dạng hóa nguồn cung, ông Trần Minh Thắng thông tin, chiến lược này sẽ trở nên phổ biến ở nhiều ngành, nhiều lĩnh vực khác nhau trong những năm tới để đối phó với tình trạng không chắc chắn trên thị trường và giảm thiểu rủi ro cho chuỗi cung ứng.

Theo đó, các nhà nhập khẩu Mỹ tìm nguồn hàng ở nhiều quốc gia với nhiều nhà cung cấp hơn; cải thiện sự linh hoạt và giảm thiểu rủi ro nguồn cung; giảm sự phụ thuộc vào các nguồn cung từ Trung Quốc; đồng thời tìm hiểu các cơ hội để tìm nguồn hàng từ các thị trường gần.

Ông Thắng nhận định, Việt Nam là nhà xuất khẩu hàng đầu vào thị trường Mỹ ở các lĩnh vực dệt may, da giày, đồ gỗ... nên chắc chắn sẽ chịu áp lực rất lớn về chia sẻ thị phần từ các nước có thị phần nhỏ hơn, do sự thay đổi chiến lược của các nhà nhập khẩu Mỹ.

“Trong bối cảnh thị trường có nhiều thay đổi, chi phí đầu vào của sản xuất như lao động, lãi suất, tỷ giá, logistics... còn nhiều bất lợi, thời gian tới có lẽ chúng ta cần xác định lại mục tiêu, thay vì tập trung phát triển về lượng



Doanh nghiệp Việt Nam - Mỹ trao đổi thương mại.

thì cần nâng cao năng lực để đáp ứng những đơn hàng có yêu cầu chất lượng cao tại phân khúc thị trường khó tính”, ông Trần Minh Thắng kiến nghị.

ĐỀ HÀNG VIỆT RỘNG CỬA VÀO MỸ

Trưởng Chi nhánh Thương vụ Việt Nam tại San Francisco cho biết, theo thống kê mới nhất thì tăng trưởng kinh tế của Mỹ quý II/2023 đạt 2,4%, cao hơn mức kỳ vọng của nhiều nhà kinh tế; việc làm tăng mạnh và tỷ lệ thất nghiệp duy trì ở mức thấp nhất trong lịch sử.

Lạm phát tuy còn ở mức cao nhưng đã giảm trong vài tháng gần đây và đã ở mức thấp nhất kể từ tháng 4/2021. Giá năng lượng cũng giảm đáng kể... Mặc dù còn nhiều khó khăn, tuy nhiên, những diễn biến gần đây cho thấy kinh tế Mỹ có thể đạt được “hạ cánh mềm” trong năm 2023. Và theo thăm dò mới nhất của Đại học Michigan, chỉ số tâm lý người tiêu dùng tại nước này đã tăng lên mức cao nhất trong gần 2 năm trở lại đây...

“Việc lượng lớn hàng tồn kho được giải phóng, các chỉ số kinh tế tích cực, tâm lý người

tiêu dùng được cải thiện và tăng cường mua sắm vào các mùa thị trường từ cuối tháng 8 và dịp cuối năm, có thể hy vọng nhập khẩu hàng hóa của Mỹ sẽ phục hồi nhẹ trong nửa cuối năm nay”, ông Trần Minh Thắng nhận định.

Tuy nhiên ông cũng nêu rõ, tình hình kinh tế thế giới còn rất nhiều biến động phức tạp, khó lường, đặc biệt là những rủi ro về địa chính trị ngày càng tác động tiêu cực. Do vậy để duy trì sức cạnh tranh, các doanh nghiệp (DN) sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu Việt Nam cần thực hiện quyết liệt nhiều giải pháp đồng bộ.

Để có thể đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa vào Mỹ và các thị trường lớn khác, các DN Việt Nam vẫn cần phải liên tục hợp lý hóa quy trình sản xuất, nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng để tăng cường sức cạnh tranh, giảm thiểu chi phí.

Đồng thời tập trung sản xuất những sản phẩm chất lượng cao và sáng tạo, tạo ra sự khác biệt bằng thiết kế độc đáo và ứng dụng công nghệ tiên tiến. Mặt khác, cần đáp ứng nhanh hơn và linh hoạt hơn về xu hướng thị trường, sở thích của người tiêu dùng.



Phát huy vai trò của doanh nghiệp, hợp tác xã trong thúc đẩy liên kết vùng

NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI

Một trong những tồn tại, thách thức đối với bài toán liên kết vùng hiện nay là, doanh nghiệp, hợp tác xã và các tổ chức về kinh tế (những chủ thể quan trọng trong liên kết vùng) chưa phát huy được vai trò của mình...

AN MINH

NHIỀU KHÓ KHĂN, THÁCH THỨC

Năm 2022, lần đầu tiên Bộ Chính trị ban hành 6 nghị quyết về phát triển kinh tế-xã hội, bảo đảm quốc phòng, an ninh 6 vùng đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045, gồm: Vùng Đồng bằng sông Hồng, vùng Trung

du - miền núi Bắc Bộ, Đồng bằng sông Cửu Long, vùng Tây Nguyên, vùng Đông Nam Bộ, vùng Bắc Trung Bộ và duyên hải Trung Bộ.

Thời gian qua, Chính phủ và các bộ, ngành, địa phương đã quan tâm, từng bước hoàn thiện, cụ thể



Các diễn giả đề xuất giải pháp để liên kết vùng hiệu quả.

hóa các chủ trương, chính sách giúp thúc đẩy liên kết vùng.

Tại diễn đàn “Liên kết vùng trong phát triển kinh tế để phát huy thế mạnh địa phương” mới đây, ông Nguyễn Văn Thịnh - Phó Chủ tịch Liên minh Hợp tác xã Việt Nam khẳng định, liên kết vùng vững chắc sẽ là động lực phát huy thế mạnh của các địa phương, là triển vọng cho tăng trưởng kinh tế và tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Nam đương đầu với những thách thức trong tương lai.

Dù vậy, trên thực tế, liên kết vùng vẫn đối mặt nhiều khó khăn và thách thức. Các vùng trên cả nước nói chung đều thiếu cơ chế, chính sách phát triển liên kết, nhất là trong hợp tác phát triển kinh tế và giải quyết những vấn đề mang tính liên tỉnh, liên vùng.



Sự hợp tác, liên kết giữa các địa phương trong vùng mới mang tính đơn lẻ, chưa khai thác, phát huy được hết tiềm năng, thế mạnh của từng địa phương. Hoạt động hợp tác của các địa phương trong vùng chưa đa dạng, chủ yếu là trao đổi thông tin, kinh nghiệm, đào tạo cán bộ.

Liên kết kinh tế vùng cũng chưa được mở đường, dẫn dắt mạnh, trong khi chủ thể liên kết quan trọng là doanh nghiệp (DN), hợp tác xã (HTX) và các tổ chức về kinh tế chưa phát huy được vai trò của mình.

“Đặc biệt, chưa có nhiều liên kết vùng trong việc hỗ trợ các DN, HTX hình thành cụm liên kết ngành. Các nội dung liên kết vùng quan trọng như liên kết đầu tư phát triển, liên kết trong việc đào tạo và sử dụng lao động, xây dựng cơ sở dữ liệu hệ thống thông tin vùng, liên vùng... chưa được triển khai một cách đầy đủ”, ông Thịnh nhấn mạnh.

LIÊN KẾT CHUỖI GIÁ TRỊ BỊ BỎ NGỎ

Nhấn mạnh vai trò của chuỗi giá trị sản phẩm liên kết vùng, ông Hoàng Anh Tuấn - Phó Vụ trưởng Vụ Thị trường trong nước (Bộ Công Thương) cho biết, chuỗi giá trị sản phẩm liên kết vùng là yếu tố quan trọng đặc biệt, bảo đảm cho liên kết vùng có hiệu quả. Tuy nhiên, đây lại là khâu chưa được thể hiện rõ trong quá trình xây dựng quy hoạch, kế hoạch liên kết vùng hiện nay.

Cách phân vùng kinh tế - xã hội còn nhiều mặt hạn chế, chưa phát huy được lợi thế so sánh từng



Ông Hoàng Anh Tuấn - Phó Vụ trưởng Vụ Thị trường trong nước (Bộ Công Thương).

vùng theo chuỗi giá trị sản phẩm. Các chuỗi giá trị liên kết kinh tế nội vùng và liên vùng vẫn còn bị bỏ ngỏ.

“Thực tế, các địa phương hiện nay đều đang tận dụng những lợi thế sẵn có của mình để phát triển kinh tế nhanh hơn. Kết quả là, mặc dù các tỉnh đã có chương trình ký kết hợp tác nhưng vẫn chưa khai thác hết các điều khoản đã ký kết”, ông Anh Tuấn nêu.

Đề cập đến liên kết chuỗi giá trị nông sản, TS Vũ Mạnh Hùng - Vụ trưởng Vụ NN&PTNT (Ban Kinh tế Trung ương) nhìn nhận, liên kết chuỗi giá trị nông sản cần phải đóng vai trò chủ chốt để sản xuất hàng hóa tập trung quy mô lớn, ổn định về đầu ra, tạo sức cạnh tranh và nâng cao chuỗi giá trị cho nông sản Việt.

Tuy vậy, thách thức lớn hiện nay là việc liên kết kinh tế trong lĩnh vực nông nghiệp tuy có cải thiện nhưng vẫn còn khá lỏng lẻo, chuỗi giá trị kém hiệu quả và thiếu hành động tập thể.

Trong bối cảnh nền nông nghiệp đang được chuyển dịch cơ cấu mạnh mẽ, việc xây dựng và

phát huy mô hình sản xuất nông nghiệp theo liên kết chuỗi và liên kết vùng là hướng đi đúng đắn. Trong đó, không thể thiếu vai trò của HTX, nông dân và DN trong chuỗi giá trị nông nghiệp.

CẦN CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TRỰC TIẾP

Vụ trưởng Vụ NN&PTNT đề xuất, để tăng tính liên kết kinh tế trong phát triển kinh tế nông nghiệp ở Việt Nam, cần kết hợp quy hoạch vùng nông nghiệp chuyên môn hóa với quy hoạch phát triển ngành hàng nhằm tập trung nguồn lực và chính sách cho những sản phẩm thế mạnh của vùng. Qua đó, sớm hình thành vùng kinh tế nông nghiệp phát triển và ngành hàng nông sản mạnh. Để làm được điều này, đòi hỏi sự phối hợp và hợp tác thiết thực của các DN.

Bên cạnh đó, cần tiếp tục cải thiện môi trường pháp luật, đặc biệt là ban hành các quy chuẩn, tiêu chuẩn chất lượng, hoàn thiện khung pháp lý và các chính sách hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước tạo điều kiện cho liên kết phát triển.

Với các DN, đặc biệt là các DN vừa và nhỏ, TS Vũ Mạnh Hùng cho rằng, cần nâng cao hơn nữa nhận thức về hiệu quả của liên kết kinh tế. Từ đó, chủ động tìm kiếm, lựa chọn và thiết lập các mối liên kết phù hợp ở nhiều lĩnh vực khác nhau, như liên kết về thị trường, liên kết trong chuỗi giá trị của nông sản. Đặc biệt, cần chú trọng quan tâm, thu hút được các DN, HTX làm hạt nhân liên kết để xây dựng chuỗi giá trị nông sản.

Ông Nguyễn Văn Thịnh cho rằng, cần phải bứt phá khỏi cách



Ông Nguyễn Văn Thịnh - Phó Chủ tịch Liên minh Hợp tác xã Việt Nam.



Cần phải bứt phá khỏi cách làm cũ, thực hiện liên kết vùng theo hướng kinh tế tri thức, kinh tế xanh và tiếp cận cách mạng công nghiệp lần thứ 4.

làm cũ, thực hiện liên kết vùng theo hướng kinh tế tri thức, kinh tế xanh và tiếp cận cách mạng công nghiệp lần thứ 4.

“Khi bàn về tính liên kết, ông cha ta thường nói “ngựa chạy có bày, chim bay có bạn”, hoặc là “góp gió thành bão”, “hợp quần gây sức mạnh”, “muốn đi xa phải đi cùng nhau”. Tôi tin rằng, nếu có sự liên kết vùng một cách thực chất và hiệu quả hơn thì kinh tế của các địa phương sẽ phát triển lớn mạnh hơn và các

DN, HTX cũng phát huy được vai trò, tiềm năng của mình”, ông Thịnh nói.

Ở góc độ địa phương, bà Lê Thị Tâm - Chủ tịch Liên minh HTX tỉnh Ninh Bình kiến nghị, để phát triển chuỗi giá trị, các cấp, các ngành, tổ chức cần tạo điều kiện để cho các HTX phát triển, thúc đẩy liên kết.

“Các HTX rất mong cơ quan quản lý có thêm các chính sách hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ, quy hoạch vùng nguyên liệu, cơ sở hạ tầng để HTX nâng cao năng lực, xây dựng sản phẩm OCOP đưa ra thị trường, chứng minh được chất lượng và có thương hiệu riêng”, bà Tâm bày tỏ.

Tại diễn đàn, các diễn giả có chung kỳ vọng, trong bối cảnh hiện nay, các địa phương sẽ có sự dẫn dắt mạnh hơn trong liên kết vùng, trở thành điểm tựa cho DN, HTX đi vào guồng máy liên kết, cùng nhau “kéo” sức tăng trưởng kinh tế phục hồi tốt và phát triển bền vững trong thời gian tới.



Sửa đổi các luật về bất động sản: Cơ hội cho thị trường phát triển đột phá

HOÀI ANH

Sửa đổi đồng bộ các luật quan trọng bao gồm Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản (dự kiến cùng thông qua vào tháng 11/2023) được kỳ vọng sẽ tạo bước phát triển đột phá cho thị trường bất động sản.

TĂNG MINH BẠCH, ĐẦY MẠNH TÍNH CẠNH TRANH

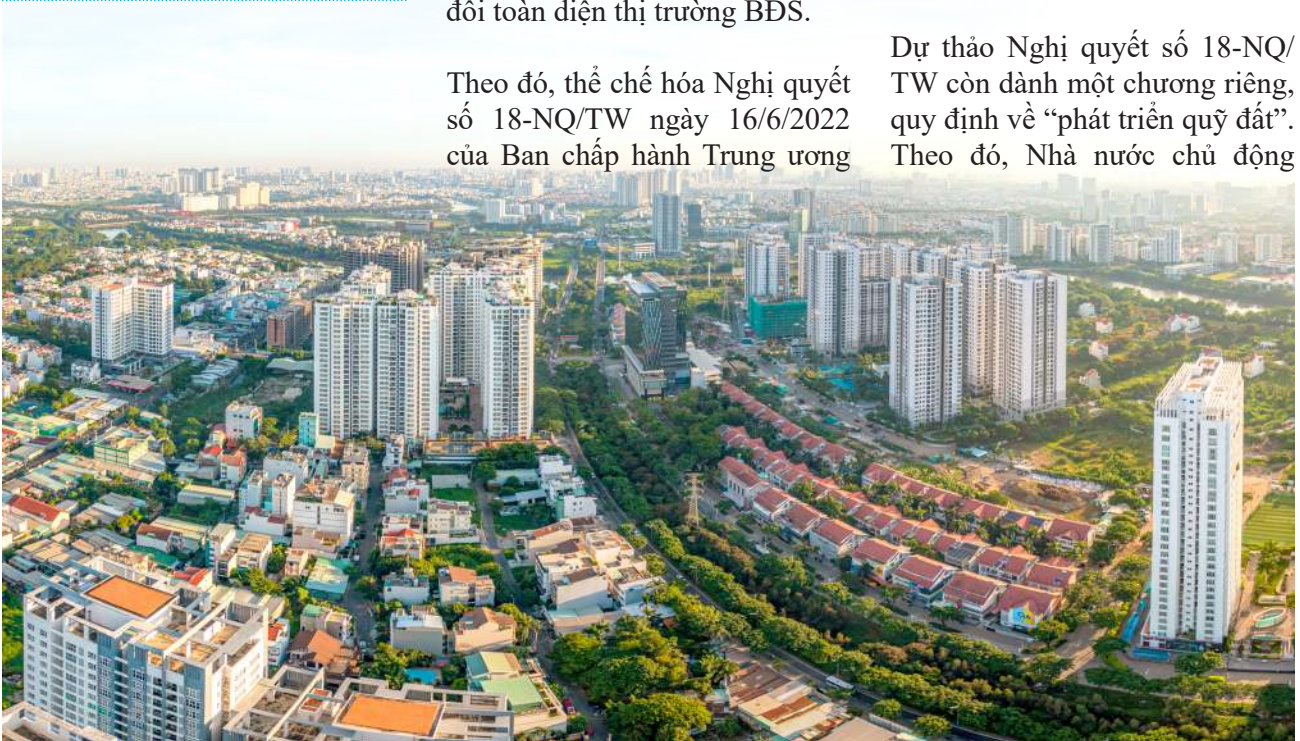
Chia sẻ với Thương hiệu Việt, ThS Nguyễn Văn Đình - chuyên gia pháp lý bất động sản (BDS) cho rằng, sửa đổi đồng bộ các luật quan trọng, tác động trực tiếp đến lĩnh vực kinh doanh BDS gồm Luật Đất đai, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh BDS (dự kiến cùng thông qua vào tháng 11/2023) được kỳ vọng sẽ tạo ra bước phát triển đột phá, làm thay đổi toàn diện thị trường BDS.

Theo đó, thể chế hóa Nghị quyết số 18-NQ/TW ngày 16/6/2022 của Ban chấp hành Trung ương

về tiếp tục đổi mới, hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý và sử dụng đất, Dự thảo Luật Đất đai (sửa đổi) đã triệt để nguyên tắc giao đất, cho thuê đất chủ yếu thông qua đấu giá quyền sử dụng đất, đấu thầu dự án có sử dụng đất.

Như vậy, các trường hợp giao đất trực tiếp, chỉ định chủ đầu tư như trước đây sẽ bị thu hẹp, đặc biệt là đối với các loại hình dự án nhà ở thương mại, khu đô thị.

Dự thảo Nghị quyết số 18-NQ/TW còn dành một chương riêng, quy định về “phát triển quỹ đất”. Theo đó, Nhà nước chủ động



Thị trường được kỳ vọng sẽ phát triển đột phá khi các luật quan trọng được sửa đổi.



“sản xuất” quỹ đất sạch để giao đất thông qua đấu giá.

Bàn về cơ hội và thách thức đối với dự thảo này, ông Đinh Nhân Mạnh, đấu giá quyền sử dụng đất và đấu thầu dự án có sử dụng đất là hai phương thức lựa chọn nhà đầu tư theo nguyên tắc công khai, minh bạch, cạnh tranh sẽ gia tăng cơ hội tiếp cận đất đai cho các doanh nghiệp làm ăn chân chính. Đồng thời, tạo thách thức lớn cho các doanh nghiệp nhỏ muốn tiếp cận thị trường.

Việc đẩy mạnh và gần như triệt để giao đất thông qua đấu giá, đấu thầu là thách thức lớn với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới gia nhập thị trường (bởi yêu cầu tối thiểu về năng lực kỹ thuật, kinh nghiệm, tài chính).

Tuy nhiên, không thể phủ nhận việc tăng cường áp dụng phương thức cạnh tranh sẽ góp phần minh bạch hóa thị trường, hạn chế các trường hợp “doanh nghiệp sâu sau”, “doanh nghiệp thân hữu”, tạo động lực để hình thành các tập đoàn lớn, giúp nguồn lực đất đai được khai phá, sử dụng hiệu quả. Thị trường BĐS sẽ đi vào phát triển theo chiều sâu, chuyên nghiệp.

Về sự lo ngại việc tăng cường đấu giá, đấu thầu khiến giá đất tăng, kéo theo tăng giá BĐS, vượt quá khả năng chi trả của người dân, ông Đinh khẳng định, đây là phỏng đoán thiếu cơ sở.

Nhà nước đang triển khai các giải pháp hữu hiệu để chống đầu cơ (đặc biệt việc đánh thuế với người sử dụng nhiều diện tích đất, nhiều nhà ở, đầu cơ đất, chậm sử dụng đất, bỏ đất hoang theo đúng tinh thần Nghị quyết số 18-NQ/TW).

“Khi yếu tố đầu cơ bị giảm thiểu cho đến triệt tiêu, chỉ còn nhu cầu thực và khi hành lang pháp lý đã rõ ràng, minh bạch, các dự án được khơi thông tạo ra nguồn cung dồi dào, cân cân “cung - cầu” được cân bằng thì một cách tự nhiên, người có BĐS sẽ phải giảm lợi nhuận kỳ vọng cấu thành trong giá sản phẩm. Hệ quả là giá BĐS sẽ giảm, hiện tượng “bong bóng” sẽ chấm dứt”, ông Đinh phân tích.

KHUYẾN KHÍCH ĐẦU TƯ VÀO TÀI SẢN TRÊN ĐẤT, CHỐNG ĐẦU CƠ

Cũng theo ông Đinh, làn sóng kinh doanh BĐS dưới hình thức “phân lô, bán nền” thời gian qua, đặc biệt các hiện tượng tiêu cực

theo mô hình “Alibaba” là một phần nguyên nhân dẫn đến tài nguyên đất chưa được khai thác, sử dụng hiệu quả.

Hoạt động kinh doanh đất nền luôn gây tranh cãi trong dư luận. Những ý kiến phản đối cho rằng đây là hình thức “bán lúa non”, vốn chỉ phù hợp với các chủ đầu tư kém năng lực, gây ra tình trạng “đầu cơ đất, sử dụng lãng phí tài nguyên đất, để hoang hóa đất đai” (đã được nêu rõ trong Nghị quyết số 18-NQ/TW của Ban chấp hành Trung ương).

Dự thảo Luật Kinh doanh BĐS (sửa đổi) đang quy định theo hướng không cho phép phân lô, bán nền (chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho cá nhân tự xây dựng nhà ở) tại các phường, quận, thành phố thuộc đô thị loại đặc biệt, loại I, II, III.

“Nếu đề xuất này được thông qua, việc phân lô, bán nền chỉ có thể được thực hiện tại khu vực nông thôn hoặc đô thị loại IV, loại V. Hình thức kinh doanh đất nền sẽ được quản lý chặt chẽ, về lâu dài sẽ có tác động đáng kể để thị trường BĐS trở nên chuyên nghiệp hơn.

Các doanh nghiệp sẽ tập trung vào phân khúc đầu tư tạo lập nhà





ở, công trình trên đất thay vì chỉ đầu tư hạ tầng và “bán lúa non”; giúp đất đai được sử dụng tiết kiệm, hiệu quả hơn; khắc phục tình trạng “đầu cơ đất, chôn sử dụng đất, bỏ đất hoang” như đã chỉ ra trong Nghị quyết số 18-NQ/TW”, ông Đình nhận định.

TƯ DUY MỚI VỀ PHÁT TRIỂN NHÀ Ở XÃ HỘI

Theo ông Đình, Dự án Luật Nhà ở (sửa đổi) đã được Chính phủ trình ra Quốc hội để cho ý kiến vào tháng 6 vừa qua. Một chính sách lớn thu được sự quan tâm của các đại biểu Quốc hội là chính sách phát triển nhà ở xã hội nhằm cụ thể hóa Đề án Đầu tư xây dựng ít nhất 1 triệu căn hộ nhà ở xã hội (được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 338/QĐ-TTg ngày 3/4/2023).

Để quyết định sự thành công của phát triển nhà ở xã hội thì có 2 vấn đề lớn nhất đã được các doanh nghiệp BĐS chỉ rõ: quỹ đất và nguồn vốn ưu đãi.

Nếu nguồn vốn vay tín dụng đã có phân nào giải quyết thông qua gói 120.000 tỷ đồng thì vấn đề quỹ đất nhà ở xã hội chỉ có thể được giải quyết thông qua sửa đổi Luật Nhà ở.

Quỹ đất sạch, có kết nối hạ tầng chính là “điểm nghẽn” lớn nhất trong thực thi chính sách phát triển nhà ở xã hội hiện nay. Dự thảo Luật Nhà ở (sửa đổi) đã tháo gỡ theo hướng giao trách nhiệm bố trí quỹ đất phát triển nhà ở xã hội cho chính quyền địa phương.

Cụ thể, Điều 80 dự thảo quy định khi lập, phê duyệt các loại quy hoạch (gồm quy hoạch tỉnh, quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, quy hoạch xây dựng, quy hoạch đô thị) thì UBND cấp tỉnh phải bố trí đủ quỹ đất dành để phát triển nhà ở xã hội theo chương trình, kế hoạch phát triển nhà ở.

Như vậy, các địa phương sẽ căn cứ nhu cầu thực tế về nhà ở xã hội của người dân để chủ động bố trí quỹ đất (được tùy chọn bố trí quỹ đất nhà ở xã hội độc lập hay trong đồ án quy hoạch khu đô thị).

Việc trao quyền gắn liền với trách nhiệm (phải bố trí đủ quỹ đất dành để phát triển nhà ở xã hội) sẽ tạo cơ chế linh hoạt, sáng tạo cho địa phương triển khai thực hiện.

Ngoài ra, quỹ đất dành để phát triển nhà ở xã hội không chỉ “nằm trên giấy” (chỉ xác định trong các đồ án quy hoạch) như

một số dự án gần đây, mà UBND cấp tỉnh phải có trách nhiệm bố trí theo đúng nhu cầu của người dân trong chương trình, kế hoạch phát triển nhà ở; phải kết nối với hệ thống hạ tầng chung của khu vực, phù hợp với nhu cầu sinh sống, làm việc của các đối tượng thụ hưởng.

Dự thảo giao UBND cấp tỉnh đầu tư hệ thống hạ tầng kỹ thuật ngoài dự án nhà ở xã hội; báo cáo HĐND cùng cấp trích một phần tiền sử dụng đất, tiền thuê đất của các dự án nhà ở thương mại, khu đô thị để bồi thường, giải phóng mặt bằng, đầu tư xây dựng hệ thống hạ tầng kỹ thuật cho các dự án nhà ở xã hội.

Nếu làm tốt các giải pháp nêu trên thì vướng mắc lớn nhất của chính sách nhà ở xã hội hiện nay sẽ được tháo gỡ.

UBND cấp tỉnh sẽ giữ vai trò chủ động từ việc khảo sát, xác định nhu cầu nhà ở xã hội của người dân để đưa vào chương trình, kế hoạch phát triển nhà ở. Trên cơ sở đó, UBND cấp tỉnh chủ động bố trí đủ quỹ đất dành để phát triển nhà ở xã hội ngay trong các đồ án quy hoạch; trực tiếp triển khai quy hoạch; lựa chọn nhà đầu tư có năng lực triển khai dự án...





Thương mại điện tử Việt Nam “HÚT” nhà đầu tư ngoại

KHÁNH AN



NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI

Với việc người dân tin tưởng vào mua sắm trực tuyến ngày càng tăng lên cùng với chính sách pháp lý thuận lợi đã khiến các doanh nhân nước ngoài đầu tư mạnh vào thị trường thương mại điện tử Việt Nam.

GIÀ TĂNG NHANH CHÓNG

Theo số liệu của Statista, năm 2017, lượng người tiêu dùng trực tuyến của Việt Nam chỉ chiếm khoảng 28% tổng số người tiêu dùng. Đến năm 2020, số lượng người tiêu dùng trực tuyến đã chiếm gần 50%. Ước tính đến năm 2025, với dân số khoảng 100 triệu người, lượng người tiêu dùng trực tuyến của Việt Nam sẽ chiếm hơn 70%.

Hoạt động kinh doanh thương mại điện tử (TMĐT) của Việt Nam đang nhanh chóng bắt nhịp và vượt qua các nước ASEAN khác. Việt Nam cũng đang tích



Ước tính đến năm 2025, lượng người tiêu dùng trực tuyến của Việt Nam sẽ chiếm hơn 70%.

cực hoàn thiện và phát triển TMĐT, với mục tiêu trở thành 1 trong 4 quốc gia lớn ở Đông Nam Á vào năm 2025.

Hiện tại, 40 triệu người mua sắm trực tuyến của Việt Nam chi tiêu trung bình khoảng 210 USD/năm, đứng thứ hai trong



số các nước ASEAN. Thị trường TMĐT của Việt Nam được dự báo tiếp tục phát triển khi tỷ lệ sử dụng Internet tăng lên, điện thoại thông minh được sử dụng rộng rãi hơn và niềm tin của người dân vào mua sắm trực tuyến cũng ngày càng tăng lên.

Số liệu của Statista cho thấy, đến năm 2025, doanh thu bán hàng trực tuyến sẽ chiếm khoảng 1/10 tổng doanh thu bán lẻ của Việt Nam và doanh thu của thị trường TMĐT sẽ đạt 9 tỷ USD. Các sản phẩm như sản phẩm làm đẹp, đồ

hình bán lẻ mới sẽ tác động mạnh mẽ đến phương thức bán hàng truyền thống.

Theo truyền thông nước ngoài, hiệp ước pháp lý về TMĐT của Việt Nam đã tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho người bán hàng TMĐT. Hiện tại, Việt Nam đã ban hành 5/6 quy định pháp luật liên quan đến hoạt động TMĐT.

Sự phát triển mạnh mẽ này chủ yếu xoay quanh các lĩnh vực TMĐT như vận tải, chuyển phát và logistics. Tính đến năm 2020, Việt Nam vẫn là thành viên của hiệp định FTAS cho phép người bán nhập khẩu và xuất khẩu sản phẩm với mức thuế thấp hoặc miễn thuế.

Để thiết lập thị trường TMĐT, Việt Nam đã cung cấp một trong những môi trường phát triển thuận lợi nhất trong khu vực ASEAN. 5 quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động TMĐT đã được ban hành. Ngoài ra, Việt Nam đã tham gia 13 hiệp định thương mại tự do (FTA), cho phép xuất nhập khẩu hàng hóa với mức thuế thấp hoặc miễn thuế. Điều này đã thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của TMĐT xuyên biên giới tại Việt Nam.

“HÚT” NHÀ ĐẦU TƯ NGOẠI

Sự thành công của một số nền tảng TMĐT của Việt Nam như Tiki, Sendo và Thế Giới Di Động, chứng tỏ sự đón nhận TMĐT của thị trường tiêu dùng Việt Nam. Ngoài ra, đầu tư nước ngoài từ các nước Nhật Bản, Đức, Mỹ, Hàn Quốc, Trung Quốc và Singapore cũng đã tạo động lực mạnh mẽ để các nền tảng này có thể phát triển với quy mô lớn.

Được biết, gần đây Tiki đã huy động thành công 130 triệu USD từ NorthStar Group và các công ty như JD.com cũng đã rót vốn vào đó. Sendo.vn cũng đã hoàn tất thương vụ trị giá 51 triệu USD với SBI Holding của Nhật Bản.

Ngoài ra, Grab và Gojek - hai công ty khởi nghiệp có giá trị nhất của Việt Nam, đang đánh giá các điều khoản của một vụ sáp nhập tiềm năng. Một khi việc sáp nhập thành công sẽ có tác động lớn đến ngành TMĐT trên toàn thị trường Việt Nam.

Triển vọng phát triển rộng lớn của TMĐT Việt Nam đã thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư, trong đó đầu tư nhiều nhất là các công ty, doanh nghiệp đến từ Nhật Bản, Đức, Mỹ, Hàn Quốc, Trung Quốc và Singapore. Hiện tại, các nền tảng TMĐT phổ biến nhất tại Việt Nam gồm Shopee, Lazada, Tiki...

Một trong những đặc điểm của thị trường TMĐT Việt Nam là bị chi phối bởi các nền tảng nước ngoài trong khu vực. Chẳng hạn, Lazada và Shopee lần lượt có liên kết với Alibaba (Trung Quốc) và SEA Ltd. (Singapore).

Đồng thời, kế hoạch chuyển đổi kỹ thuật số quốc gia của Việt Nam cũng đang tích cực thúc đẩy sự phát triển của các công ty TMĐT trong nước.

Ví dụ, Tiki, Sendo và Thế Giới Di Động đã phát triển thành các nền tảng TMĐT quy mô lớn hàng đầu tại Việt Nam. Thế Giới Di Động trực thuộc Tập đoàn Thế Giới Di Động và là thương hiệu bán lẻ điện tử có vốn trong nước được định giá hiện tại lên tới 2 tỷ USD.



gia dụng, điện tử, thời trang, đồ chơi, nổi bật là những ngành hàng có tốc độ phát triển nhanh nhất trong TMĐT Việt Nam. Mô



Muốn ngành dược phát triển cần có những doanh nghiệp “SẾU ĐẦU ĐÀN”

ANH HÀ

Theo TS Nguyễn Tú Anh - Vụ trưởng Vụ Tổng hợp, Ban Kinh tế Trung ương, ngành dược đòi hỏi đầu tư công nghệ cao và hàm lượng tri thức rất lớn, nếu muốn phát triển nhất định phải có những doanh nghiệp “sếu đầu đàn”. Đồng thời cần thu hút đầu tư nước ngoài để tạo bộ phận cho ngành này.



TS Nguyễn Tú Anh - Vụ trưởng Vụ Tổng hợp, Ban Kinh tế Trung ương cho rằng, cần thu hút đầu tư nước ngoài để tạo bộ phận cho ngành dược.

DỰ BÁO QUY MÔ THỊ TRƯỜNG LÊN TỚI 13 TỶ USD

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, thị trường chăm sóc sức khỏe của Việt Nam đạt hơn 20 tỷ USD, chiếm 6% GDP (năm 2022), dự báo sẽ tăng đến 23,3 tỷ USD vào năm 2025 và 33,8 tỷ USD vào năm 2030.

Với mức tăng trưởng nhanh chóng trong sản xuất dược phẩm nội địa, Việt Nam cũng cho thấy

tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ trong lĩnh vực xuất khẩu dược phẩm và tiềm năng trở thành trung tâm dược phẩm, y tế của khu vực.

Thị trường dược phẩm Việt Nam đang trên đà tăng trưởng mạnh với tổng giá trị từ 3,4 tỷ USD năm 2015 lên đến gần 7 tỷ USD năm 2022, với tăng trưởng kép là 10,6%. Sản xuất trong nước chiếm khoảng 45% tổng giá trị tiền thuốc điều trị.

Dự báo đến năm 2030, tổng giá trị thị trường thuốc của Việt Nam sẽ lên đến trên 13 tỷ USD. Tiền thuốc bình quân đầu người năm 2022 đạt khoảng 75 USD.

Chia sẻ với Thương hiệu Việt, TS Nguyễn Tú Anh - Vụ trưởng Vụ Tổng hợp, Ban Kinh tế Trung ương nhấn mạnh, Việt Nam có nhiều lợi thế để phát triển hơn nữa quy mô thị trường y dược. Đó là lợi thế của thị trường trường lớn (hàng trăm triệu dân), tầng lớp trung lưu đang ngày càng phát triển với sự đầu tư lớn cho sức khỏe. Quy mô thị trường tăng nhanh là một trong những điểm hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vào lĩnh vực dược phẩm.

“Thời gian qua, năng lực của doanh nghiệp trong nước trên lĩnh vực dược phẩm đang phát triển nhanh. Giai đoạn 2001-2011, thuốc trong nước chỉ chiếm 17% nhưng đến nay đã chiếm 46% trên thị trường. Chúng ta có nhu cầu lớn, có năng lực phát triển ngành dược”, ông Tú Anh chia sẻ.

Cũng theo ông Tú Anh, các nhà đầu tư trên thế giới đánh giá Việt Nam là nơi có nguồn dược liệu phong phú và năng lực sản xuất tốt. Thành công của ngành điện tử tại Việt Nam là một trong những bài học dược thế giới đánh giá rất cao và dược phẩm cũng có khả năng, triển vọng như vậy.

CẦN NHỮNG DOANH NGHIỆP “SẾU ĐẦU ĐÀN”

Thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy, tính đến nay, Việt Nam đã có 228 nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn GMP-WHO (tiêu chuẩn thực

hành sản xuất nhằm bảo đảm điều kiện vệ sinh an toàn cho sản xuất của Tổ chức Y tế thế giới). Trong đó, có 7 nhà máy sản xuất vắc xin và 6 nhà máy đóng gói thứ cấp vaccine, 77 nhà máy sản xuất thuốc dược liệu.

Tuy nhiên, theo Vụ trưởng Vụ Tổng hợp, Ban Kinh tế Trung ương, để thu hút đầu tư trong lĩnh vực sản xuất dược phẩm, Nhà nước cần có chính sách ưu đãi đầu tư sản xuất thuốc, nguyên liệu làm thuốc, thuốc thiết yếu; ưu đãi nghiên cứu khoa học về công nghệ bào chế, công nghệ sinh học để sản xuất các loại thuốc mới.

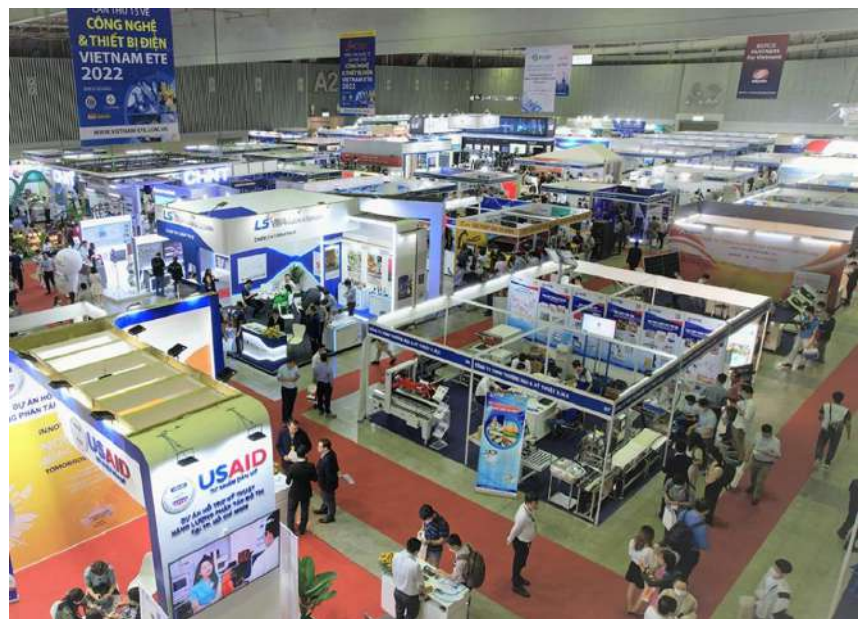
Việc nghiên cứu, chuyển giao các thuốc công nghệ cao cần đầu tư lớn về tài chính, thời gian, nguồn lực chất lượng cao, đào tạo. Hiện nay, chưa có các chính sách, cơ chế để thúc đẩy việc nghiên cứu sản xuất các thuốc này.

“Ngành dược đòi hỏi đầu tư công nghệ rất cao và hàm lượng tri thức rất lớn. Do đó nếu muốn phát triển nhất định phải có những

doanh nghiệp “sếu đầu đàn”. Việt Nam không thể phát triển ngành dược mà chỉ có doanh nghiệp nhỏ và vừa, với giá trị gia tăng thấp. Đồng thời cần thu hút đầu tư nước ngoài để tạo bộ phận”, ông Tú Anh nhấn mạnh.

Theo ông Tú Anh, bản chất của ngành dược là tác động tới sức khỏe người dân. Do đó, quan trọng nhất là ngành dược phải theo chuẩn quốc tế. Cần chuẩn hóa ngay quy định sản xuất để các sản phẩm Việt Nam sản xuất ra phải đáp ứng được tiêu chuẩn quốc tế.

“Tôi nói vui, nhìn thấy quảng cáo về dược phẩm Việt, chúng ta thấy như thần dược nhưng lại chưa thấy sản phẩm đó bán được ra nước ngoài. Đầu tư cho ngành dược phẩm, đặc biệt là về công nghệ đòi hỏi mức đầu tư lớn. Bởi vậy, phần đầu tư cơ bản cần phải có sự hỗ trợ của Nhà nước, cần phải có cơ chế chia sẻ rủi ro với doanh nghiệp. Kinh nghiệm của các nước trong phát triển ngành dược đều như vậy”, ông Tú Anh nói.



Thị trường dược phẩm Việt Nam đang trên đà tăng trưởng mạnh.



NGUYỄN HOÀI

Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, tìm thị trường ngách để vượt khó

THỜI CUỘC & KINH DOANH

Ông Vũ Vinh Phú - nguyên Chủ tịch Hội Siêu thị Hà Nội cho rằng, trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, các doanh nghiệp cần “năng nhặt chặt bị”, tận dụng sự năng động, đổi mới sáng tạo để thay đổi mặt hàng, tìm thêm mặt hàng mới cũng như thị trường ngách.



Ông Vũ Vinh Phú - nguyên Phó Giám đốc Sở Thương mại, nguyên Chủ tịch Hội Siêu thị Hà Nội cho rằng thị trường giá cả còn gặp nhiều khó khăn.

Ông Vũ Vinh Phú - nguyên Phó Giám đốc Sở Thương mại, nguyên Chủ tịch Hội Siêu thị Hà Nội cho rằng, hoạt động của các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong 7 tháng năm 2023 hết sức khó khăn.

Nhiều doanh nghiệp rút đơn hàng, thu nhỏ đơn hàng lại, sản xuất đơn hàng nhỏ, giảm giá, bất đắc dĩ cho công nhân nghỉ việc.

Số liệu của Tổng cục Thống kê (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) cho thấy, tính chung 7 tháng năm

2023, số doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường là 113,3 nghìn, tăng 19,8% so với cùng kỳ năm trước. Bình quân một tháng có 16,2 nghìn doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường.

Điều này kéo theo một loạt hệ lụy liên quan đến sức mua và tinh thần của doanh nghiệp bị suy giảm.

“Tôi dự đoán, cả xuất khẩu và tiêu dùng nội địa những tháng còn lại của năm 2023 đều rất khó khăn. Xuất khẩu 6 tháng đầu năm đã giảm 12% và hầu hết các

mặt hàng đều giảm. Chỉ trừ có xuất khẩu gạo là khá”, ông Phú cho biết.

Về tiêu dùng nội địa, theo ông Phú, dù doanh số bán lẻ của 7 tháng năm 2023 tăng trưởng 12% nhưng nếu theo tổng quy mô doanh số thì chỉ bằng 80% của trước đại dịch COVID-19 (từ 2019 trở lại).

Người dân hiện đang tiết kiệm chi tiêu, tích lũy, đề phòng những vấn đề đột xuất và thu nhập cũng không tăng nhiều. Trong khi đó, giá điện, nước, sách giáo khoa và



nhieu mặt hàng tiêu dùng đang có xu hướng tăng lên.

Giá cả trên thị trường có nhiều vấn đề vô lý. Việc mua bán đang có nhiều khâu trung gian để đẩy giá lên, khiến người tiêu dùng thiệt thòi và người sản xuất không có lãi.

Nhiều nông sản sạch nhưng lại ít đưa vào hệ thống siêu thị do vấn đề chiết khấu cao, do chi phí và một số vấn đề tế nhị khác.

“Hệ thống phân phối thất bại trong khi sản xuất dồi dào đã và đang khiến thị trường giá cả đã khó càng thêm khó. Chính chúng ta đang tự hại chúng ta. Chúng ta chưa thực hiện được việc rủi ro chia sẻ, lợi nhuận hài hòa”, ông Phú nói.

Ông Phú nhận định, 6 tháng cuối năm, thị trường giá cả có khả năng khởi sắc hơn 6 tháng đầu năm. Bởi vậy, hai quý còn lại của năm phải phấn đấu kéo GDP lên 8% thì mới đạt được mục tiêu đề ra cho bình quân cho cả năm là 6,5%.

Nhiệm vụ này là rất khó khăn vì nền kinh tế đang gặp khó về tổng cầu, chuỗi cung ứng, chi phí, sự liên kết.

Đó là chưa kể đến chính sách kinh tế còn một số vấn đề lúng túng. Ví dụ như lãi vay ngân hàng, trước đây lên đến 9-10%, gần đây hạ xuống 7-8% nhưng vẫn cao so với các nước.

Thậm chí, ngân hàng đang thừa vốn nhưng doanh nghiệp không

dám vay vì sản xuất, bán hàng kém. Nhiều doanh nghiệp tiếp cận vốn cũng rất khó. Tăng trưởng tín dụng 7 tháng năm 2023 mới đạt 56%.

Khuyến nghị với doanh nghiệp trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, ông Phú nhấn mạnh, doanh nghiệp cần “năng nhặt chặt bị”, tận dụng sự năng động sáng tạo, đổi mới sáng tạo để thay đổi mặt hàng.

Cùng với đó, tìm thêm mặt hàng mới, tiếp cận với bạn hàng có trách nhiệm, tìm thêm thị trường ngách tại châu Phi, Tây Á, Đông Á để phát triển. Đặc biệt là củng cố tư tưởng trong nội bộ doanh nghiệp để có thể trụ vững trong giai đoạn này. Đưa công nghệ số vào quản lý để giảm chi phí.



6 tháng cuối năm 2023, thị trường giá cả được dự báo có khả năng khởi sắc hơn.

Các doanh nghiệp đang “bơi trong dòng xoáy khó khăn”

NHỊ HÀ

Theo Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Quốc Phương, các doanh nghiệp nói riêng, cả nền kinh tế nói chung, đang phải “bơi trong dòng xoáy khó khăn”.



Các đại biểu tham dự “Diễn đàn Cấp cao Cố vấn tài chính Việt Nam lần thứ nhất - năm 2023”.

Mới đây, chia sẻ tại “Diễn đàn Cấp cao Cố vấn tài chính Việt Nam lần thứ nhất - năm 2023”, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Quốc Phương cho rằng, từ đầu năm đến nay, tình hình thế giới tiếp tục biến động nhanh, phức tạp.

Trong khi hậu quả của đại dịch COVID-19 vẫn kéo dài thì xung đột Nga - Ukraine, cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ngày càng gay gắt. Tất cả khiến kinh tế toàn cầu đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức.

Tăng trưởng đầu tư và thương mại toàn cầu thấp, nợ công thế giới đã tăng lên mức kỷ lục. 52

quốc gia đang đối mặt khủng hoảng nợ, thậm chí đứng trước nguy cơ vỡ nợ. Rủi ro trên các thị trường tài chính, tiền tệ, bất động sản quốc tế và nguy cơ mất an ninh năng lượng, lương thực... ngày càng gia tăng.

Là một nền kinh tế có độ mở lớn, nhưng khả năng thích ứng, sức chống chịu đối với các cú sốc bên ngoài, cũng như năng lực cạnh tranh quốc tế còn hạn chế, kinh tế Việt Nam tiếp tục chịu ảnh hưởng nặng nề bởi bối cảnh kinh tế thế giới.

“Chúng ta đã chịu “tác động kép”, không chỉ từ các yếu tố tiêu cực bên ngoài, mà còn từ những hạn

chế, bất cập nội tại kéo dài nhiều năm qua. Đó là tăng trưởng phụ thuộc nhiều vào xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài.

Các ngân hàng thương mại yếu kém, doanh nghiệp, dự án thua lỗ, chậm tiến độ dù đang được xử lý nhưng chưa thực sự dứt điểm và hiệu quả. Thị trường trái phiếu doanh nghiệp, bất động sản còn nhiều bất cập”, ông Phương nói.

Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho rằng, dù rất nỗ lực và đã có những tín hiệu khả quan hơn, tháng sau cao hơn tháng trước, quý sau tích cực hơn quý trước, nhưng tăng trưởng kinh tế của Việt Nam 6 tháng đầu năm mới

ước đạt 3,72%, thấp hơn kịch bản đề ra tại Nghị quyết số 01/NQ-CP.

Điều này đặt áp lực nặng nề lên việc hoàn thành mục tiêu tăng trưởng GDP 6,5% trong năm nay. Điều đáng quan ngại là hiện nay, hoạt động sản xuất - kinh doanh trong nhiều lĩnh vực gặp khó khăn. Sức chống chịu của doanh nghiệp bị bào mòn sau đại dịch COVID-19, một bộ phận doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô sản xuất, cắt giảm sản lượng...

Các thách thức lớn hiện nay là thị trường, dòng tiền và thủ tục hành chính trong giải quyết các vấn đề của doanh nghiệp. Chi phí vốn vẫn ở mức cao, tiếp cận vốn tín dụng, phát hành trái phiếu doanh nghiệp, chào bán chứng khoán còn khó khăn. Dư nợ tín dụng đến hết tháng 6 chỉ tăng 4,28%, thấp hơn so với con số 9,44% của cùng kỳ năm 2022.

Thậm chí, nhiều doanh nghiệp, nhà đầu tư buộc phải chuyển nhượng bớt cổ phần, tài sản, dự án đầu tư trong bối cảnh thị trường mua bán sáp nhập (M&A) không thuận lợi, hoặc chưa muốn vay do sản xuất - kinh doanh đình trệ, không có lãi. Việc duy trì hoạt động và tranh thủ cơ hội thị trường gặp nhiều thách thức...

“Có thể nói, các doanh nghiệp nói riêng, cả nền kinh tế nói chung, đang phải “bơi trong dòng xoáy khó khăn”. Thị trường tài chính Việt Nam cũng vậy. Không chỉ thị trường trái phiếu doanh nghiệp, mà còn cả thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản... đang đối mặt với những khó khăn, thách thức chưa từng có”, ông Phương nhấn mạnh.



Thứ trưởng Trần Quốc Phương nhấn mạnh các doanh nghiệp đang phải “bơi trong dòng xoáy khó khăn”.



Để thúc đẩy tăng trưởng, các biện pháp nhằm đẩy mạnh giải ngân vốn đầu tư công, tăng cường xuất khẩu, kích cầu tiêu dùng đang được triển khai quyết liệt, đồng bộ.

Đây là một nhiệm vụ rất nặng nề, bởi nếu năm nay, tăng trưởng không đạt mục tiêu sẽ ảnh hưởng đến việc thực hiện Kế hoạch 5 năm 2021-2025, thậm chí xa hơn là các mục tiêu 2030 - 2045 như Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XIII đã đề ra.

Ngay cả khi năm nay đạt mục tiêu tăng trưởng 6,5%, thì bình quân hai năm 2024-2025, tăng trưởng GDP phải đạt 7,76%/năm, mới có thể đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 5 năm là 6,5%, cận dưới mục tiêu 5 năm 6,5-7%, theo Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XIII. Còn nếu tăng trưởng năm 2023 chỉ là 6%, thì bình quân hai năm 2024-2025, phải tăng trưởng 8%/năm.

Đây là những mức tăng trưởng rất cao, nhất là trong bối cảnh kinh tế toàn cầu vẫn còn quá nhiều yếu tố bất định, còn kinh tế trong nước thì vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro như hiện nay. Rất khó để đạt được các con số này, nếu như

không có thêm những cơ chế, chính sách đột phá.

Trước tình hình này, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã tham mưu Chính phủ báo cáo Bộ Chính trị về việc sửa đổi, bổ sung một số cơ chế, chính sách liên quan đến sản xuất - kinh doanh và đầu tư. Đó là các vấn đề liên quan đến việc chuyển đổi mục đích sử dụng đất lúa, đất rừng, tách giải phóng mặt bằng thành dự án độc lập.

Giao địa phương làm cơ quan chủ quản, sử dụng vốn ngân sách địa phương đầu tư thực hiện các nhiệm vụ, dự án thuộc thẩm quyền của bộ, cơ quan trung ương trên địa bàn, nhất là các dự án quốc lộ, cao tốc.

Đồng thời, nâng tỷ lệ vốn Nhà nước tham gia dự án đầu tư theo phương thức đối tác công - tư (PPP); sử dụng chi thường xuyên thực hiện dự án có kinh phí dưới 15 tỷ đồng để cải tạo, nâng cấp, mở rộng, xây dựng mới các hạng mục trong các cơ sở, công trình hiện có...

“Đây là các vấn đề cấp thiết, cần khẩn trương sửa đổi, hoàn thiện để tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội”, ông Phương nhấn mạnh.





Đà Lạt phát huy giá trị di sản văn hóa, thiên nhiên để thúc đẩy du lịch xanh

VIÊN HỮU



Trao đổi với Tạp chí Thương hiệu Việt, Tiến sĩ Phạm S - Phó Chủ tịch UBND tỉnh Lâm Đồng, khẳng định, bảo tồn và phát huy giá trị di sản văn hóa và di sản thiên nhiên là cách hiệu quả để phát triển du lịch xanh Đà Lạt, để nơi đây luôn là điểm đến hấp dẫn du khách trong nước và quốc tế. Qua đó đóng góp vào sự phát triển bền vững của cộng đồng, doanh nghiệp và địa phương.





Du lịch xanh, du lịch bền vững là xu hướng, là nền tảng phát triển của ngành du lịch nói chung và Đà Lạt - Lâm Đồng nói riêng phải không thưa ông?

Tiến sĩ Phạm S: Du lịch xanh là du lịch có trách nhiệm với tự nhiên, bảo tồn môi trường, duy trì, gìn giữ văn hóa và cuộc sống của người dân bản địa, tạo việc làm, cải thiện sinh kế và mang lại hạnh phúc cho người dân. Không chỉ giảm thiểu các tác động về thể chất, xã hội, hành vi và tâm lý, du lịch xanh còn xây dựng văn hóa tôn trọng và bảo vệ môi trường, đồng thời cung cấp những trải nghiệm tích cực cho du khách.

Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2030 nêu quan điểm, phải phát triển du lịch bền vững trên nền tảng tăng trưởng xanh; quản lý sử dụng hiệu quả tài nguyên thiên nhiên, bảo vệ môi trường và đa dạng hoá sinh học, chủ động thích ứng với biến đổi khí hậu. Đồng thời, chú trọng phát triển du lịch văn hoá, gắn phát triển du lịch với bảo tồn, phát huy giá trị di sản và bản sắc văn hoá dân tộc.

Từ đó, ngành du lịch Việt Nam nói chung và Đà Lạt - Lâm Đồng nói riêng, đã và đang tập trung đẩy mạnh phát triển du lịch xanh, du lịch bền vững. Phân đấu để có thêm nhiều hơn nữa du khách đến du lịch, trải nghiệm, kinh doanh và làm ăn lâu dài; du khách đã đến rồi sẽ quay trở lại nhiều hơn và sớm hơn.

Có thể hiểu, 2 giá trị cốt lõi để phát triển du lịch xanh là di sản văn hoá và di sản thiên nhiên. Vậy đâu là nét độc đáo về văn hóa của Đà Lạt?



Một Đà Lạt trong xanh, yên lành.

Tiến sĩ Phạm S: Đà Lạt được biết đến với kiến trúc độc đáo của những ngôi nhà gỗ, những tòa lâu đài và biệt thự do người Pháp xây dựng. Việc bảo tồn, khai thác và phát triển các công trình kiến trúc cổ, tổ chức các chương trình hướng dẫn du lịch để du khách có thể khám phá, hiểu rõ hơn về lịch sử và văn hóa Đà Lạt.

Đà Lạt cũng là nơi sinh sống của nhiều dân tộc thiểu số, là vùng đất có những truyền thống văn hóa đặc biệt, nơi hội tụ của người dân từ mọi miền đất nước, đã tích lũy tạo bản sắc riêng với phong cách người Đà Lạt “hiền hòa, thanh lịch, mến khách”.

Việc bảo tồn và khai thác văn hóa này có thể bao gồm tổ chức các hoạt động giao lưu văn hóa, trình diễn các nghệ thuật dân gian, thúc đẩy sự gắn kết giữa cộng đồng địa phương và du khách.

Đặc biệt, Đà Lạt có di sản tư liệu thế giới Mộc bản triều Nguyễn đã được UNESCO công nhận; có di sản văn hóa phi vật thể Không gian văn hóa công chiêng Tây Nguyên và di sản thiên nhiên Khu dự trữ sinh quyển thế giới LangBiang.

Còn về di sản thiên nhiên thì sao, thưa ông?

Tiến sĩ Phạm S: Đà Lạt là vùng đất rất đa dạng, phong phú với núi rừng hoang sơ, khí hậu mát mẻ, trong lành, cảnh sắc thiên nhiên đẹp diệu kỳ và khu dự trữ sinh quyển thế giới LangBiang tạo nên sự trù phú cho vùng đất này.

Đây chính là những tài nguyên thiên nhiên vô cùng quý giá để phát triển kinh tế đa ngành, đa lĩnh vực với những nét đặc thù riêng mà ít đô thị nào có được. Đó là, phát triển lâm nghiệp; cây công nghiệp dài ngày, rau, hoa,



gồm tổ chức các tour trải nghiệm sản xuất, tham quan những mô hình nông nghiệp công nghệ cao và giới thiệu quy trình canh tác nông nghiệp công nghệ cao, nông nghiệp thông minh, nông nghiệp hữu cơ, nông nghiệp tuần hoàn; điều này không chỉ tạo ra thu nhập cho cộng đồng địa phương mà còn giúp du khách thu mua nông sản tại chỗ.

Sau 130 năm hình thành và phát triển, Đà Lạt đã trở thành “Thành phố Festival hoa”, Trung tâm di sản kiến trúc Pháp của Việt Nam và khu vực; Trường Cao đẳng Đà Lạt là một trong 1.000 công trình kiến trúc đẹp nhất thế kỷ XX; Đà Lạt là thành phố thông minh, thành phố bền vững môi trường ASEAN... Đà Lạt cũng đã hoàn tất hồ sơ đề trình UNESCO công nhận là thành phố sáng tạo toàn cầu.

Có thể nói, Đà Lạt là vùng đất được sở hữu nhiều di sản văn hoá và di sản thiên nhiên, có nhiều tiềm năng vô giá để khai thác các loại hình du lịch như du lịch sinh thái, du lịch nghỉ dưỡng, du lịch trải nghiệm hệ sinh thái rừng, du lịch văn hóa, du lịch lịch sử, du lịch tâm linh, du lịch canh nông, du lịch hội nghị hội thảo để phát triển du lịch xanh hiện tại và tương lai.

Theo đánh giá, thời gian qua, Lâm Đồng đã có sự quan tâm, chú trọng đến công tác bảo tồn, phát huy di sản văn hóa và di sản thiên nhiên gắn với phát triển du lịch, tuy nhiên chưa có giải pháp đồng bộ để phát triển du lịch xanh. Theo ông, trong thời gian tới cần những giải pháp gì?

Tiến sĩ Phạm S: Nhằm định vị giá trị di sản văn hoá và di sản

thiên nhiên để phát triển du lịch xanh Đà Lạt mang tầm quốc gia và quốc tế trong tương lai, cần tiếp tục phát huy những thành quả du lịch Đà Lạt trong thời gian qua. Tiếp tục quảng bá thương hiệu “Đà Lạt - Kết tinh kỳ diệu từ đất lành” bằng nhiều hình thức. Chuyển biến mạnh mẽ ngành du lịch từ số lượng sang chất lượng cao, từ du lịch tiêu tiền ít sang du lịch tiêu tiền nhiều, du khách từ lưu trú ít sang lưu trú nhiều.

Cần có sự kết nối chiều sâu hơn giữa các vùng trong nước và các quốc gia trên thế giới; có sự kết nối trong chia sẻ sản phẩm du lịch giữa các doanh nghiệp du lịch Đà Lạt; đa dạng hóa sản phẩm du lịch: du lịch sinh thái, du lịch tâm linh, du lịch canh nông, du lịch hội nghị hội thảo, du lịch khoa học, du lịch giáo dục, du lịch giải trí và thể thao.

Đẩy nhanh tiến độ triển khai các dự án tại các khu du lịch trọng điểm quốc gia như khu du lịch hồ Tuyền Lâm, khu du lịch Đan Kia - Suối Vàng, khu du lịch hồ Đại Ninh, khu du lịch hồ Prenn tương xứng với tài nguyên thiên nhiên vốn có. Đồng thời cần có giải pháp đồng bộ, sớm triển khai xây dựng các công trình điểm nhấn, độc đáo mang tầm cỡ quốc gia và đẳng cấp quốc tế; dự án cao tốc Dầu Giây - Liên Khương; dự án nâng cấp Cảng hàng không Liên Khương trở thành cảng hàng không quốc tế, nhằm thu hút lượng khách quốc tế trong thời gian tới.

Bên cạnh đó, cần có giải pháp khai thác có hiệu quả khu dự trữ sinh quyển thế giới LangBiang, thông qua các dự án du lịch cộng đồng, du lịch khám phá, nghiên

quả ôn và nhiệt đới; cây dược liệu, chăn nuôi đại gia súc và nuôi cá nước lạnh.

Đà Lạt nổi tiếng với cảnh quan thiên nhiên tuyệt đẹp, với hồ, thác nước, rừng nguyên sinh. Việc bảo vệ và khai thác các khu vực này có thể bao gồm việc xây dựng các hệ thống du lịch sinh thái như đường đi bộ, đường mòn và khu nghỉ dưỡng sinh thái, giúp du khách tham quan mà không gây tổn hại đến môi trường.

Đà Lạt không chỉ là vùng trồng chè thương mại đầu tiên của Việt Nam mà còn là vùng trồng trà Ô long đầu tiên có quy mô lớn nhất, là vùng sản xuất rau lớn nhất của Việt Nam, là một trong những trung tâm sản xuất hoa Đông Nam Á và thế giới. Bên cạnh đó còn nhiều đặc sản khác. Do đó, việc khai thác nông nghiệp đa chức năng, đa giá trị có thể bao



Du lịch trải nghiệm về với thiên nhiên.



cứ các điểm du lịch trải nghiệm. Song song với cách thu hút du khách như trong thời gian qua, trong tương lai Vườn quốc gia Bidoup - Núi Bà cần nghiên cứu tạo ra các sản phẩm du lịch theo đặt hàng, thời gian tham quan phải đặt hàng trước và là tour du lịch có giá cao nhất tỉnh Lâm Đồng và Việt Nam. Vì đây là khu dự trữ sinh quyển thế giới thứ 9 của Việt Nam và hiện là duy nhất của khu vực Tây Nguyên, cần khai thác giá trị tương xứng là trung tâm đa dạng sinh học quốc gia và quốc tế.

Đồng thời, cần tổ chức các hội nghị xúc tiến đầu tư du lịch và các sự kiện văn hóa du lịch hấp dẫn hơn, đa dạng hơn, góp phần quảng bá hình ảnh du lịch Đà Lạt đến thị trường du lịch quốc gia và quốc tế. Cần có giải pháp thu hút đầu tư đồng bộ các dự án công nghiệp văn hóa, đặc biệt là sáng tạo nghệ thuật, thiết kế, điện ảnh và âm nhạc... Đây là lĩnh vực sẽ phát triển mạnh trong tương lai mà Đà Lạt có rất nhiều lợi thế. Có giải pháp đồng bộ, khoa học và hiệu quả thực hiện các giải pháp kinh tế ban đêm nhằm đáp ứng yêu cầu của du khách khi đến Đà Lạt.

Ngoài ra, cần thu hút các dự án đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao toàn cầu về du lịch như mô hình của Thụy Sĩ. Hình thành học viện đào tạo CEO về du lịch quốc tế để tuyển sinh đào tạo học viên toàn cầu chuyên sâu về du lịch. Bởi vì trên thế giới có loại hình du lịch nào thì Đà Lạt cũng có khả năng đáp ứng các loại hình du lịch đó (riêng du lịch biển sẽ phối hợp trải nghiệm thực tế ở tỉnh Khánh Hòa, Ninh Thuận hoặc Bình Thuận).

Tăng cường công tác quản lý nhà nước, thường xuyên làm tốt công tác tuyên truyền nâng cao nhận thức người dân đối với giá trị cảnh quan môi trường của Đà Lạt; tổ chức trồng cây cảnh quan nhiều hơn nữa cho Đà Lạt; quyết tâm từ năm 2023 trở về sau tuyệt đối không để người dân lấn chiếm đất rừng, san gạt đất trái phép làm biến dạng địa hình gây mất cảnh quan môi trường, gây sạt lở đất trong mùa mưa bão.

Theo ông, cộng đồng và doanh nghiệp đóng vai trò như thế nào trong việc triển khai hiệu quả các giải pháp phát triển du lịch xanh cho Đà Lạt?

Tiến sĩ Phạm S: Để phát triển du lịch xanh, Đà Lạt cần mở rộng hình thức hợp tác công tư, cần có sự hợp tác giữa chính quyền địa phương, doanh nghiệp du lịch và cộng đồng.

Chính quyền có thể đưa ra các chính sách hỗ trợ và quy định về du lịch xanh, doanh nghiệp du lịch có thể đầu tư vào các dự án phát triển du lịch xanh, và cộng đồng địa phương có thể tham gia vào quá trình quảng bá, quản lý du lịch.

Sự hợp tác giữa chính quyền, doanh nghiệp và cộng đồng là yếu tố quan trọng để thúc đẩy phát triển du lịch xanh ở Đà Lạt. Thông qua việc bảo tồn và phát huy di sản văn hóa và di sản thiên nhiên, Đà Lạt trở thành điểm đến hấp dẫn cho du khách và đóng góp vào sự phát triển bền vững của địa phương trong hiện tại và tương lai.

Điều này không chỉ giúp tạo ra thu nhập cho cộng đồng địa phương mà còn đóng góp vào việc bảo vệ môi trường và thúc đẩy nhận thức về bảo tồn bền vững.

Xin cảm ơn ông!

Tăng tính cạnh tranh cho dịch vụ logistics miền Trung

CHÂU HẢI



Thủ tướng Nguyễn Sinh Nhật Tân cùng đoàn công tác của Bộ Công Thương đến thăm và làm việc với Cảng Đà Nẵng.

Lãnh đạo Sở Công Thương và các doanh nghiệp logistics Thừa Thiên Huế, Đà Nẵng và Quảng Nam cho rằng, các địa phương cần liên kết tạo thành một khu vực logistics lớn với Đà Nẵng là trung tâm để tăng tính cạnh tranh.

KHAI THÁC TIỀM NĂNG ĐÀ NẴNG

Thủ tướng Bộ Công Thương Nguyễn Sinh Nhật Tân mới đây đã có buổi làm việc với TP Đà Nẵng và các tỉnh Thừa Thiên Huế, Quảng Nam để lấy ý kiến đóng góp cho Đề án Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam đến năm 2035, tầm nhìn đến 2045 mà Thủ tướng Chính phủ đã giao Bộ Công Thương xây dựng.

Thủ tướng Nguyễn Sinh Nhật Tân cho biết, việc xây dựng

đề án nhằm thúc đẩy nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành logistics Việt Nam, đưa dịch vụ logistics phát triển, góp phần thúc đẩy tăng trưởng xuất nhập khẩu, tạo sự kết nối để thông suốt hàng hóa, đưa hàng hóa Việt Nam vươn rộng hơn ra thế giới.

Dự kiến, dự thảo lần 1 của Đề án Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam đến năm 2035, tầm nhìn đến 2045 sẽ hoàn thành vào tháng 9/2023. Và tiếp tục lấy ý kiến của các địa phương, chuyên gia để hoàn thiện dự thảo lần 2 trong năm



THỜI CUỘC & KINH DOANH



Đà Nẵng tập trung phát triển hạ tầng, dịch vụ logistics, đẩy nhanh tiến trình đầu tư các dự án trọng điểm.

2023, báo cáo Thủ tướng phê duyệt trong năm 2024.

Theo Phó Chủ tịch Thường trực UBND TP Đà Nẵng Hồ Kỳ Minh, Nghị quyết 43-NQ/TW (ngày 24/1/2019) của Bộ Chính trị về xây dựng và phát triển TP Đà Nẵng đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 cũng đề ra mục tiêu hình thành chuỗi cung ứng dịch vụ logistics tại miền Trung với vai trò trung tâm của Đà Nẵng.

Trong thời gian qua TP Đà Nẵng đã phát huy lợi thế về điều kiện tự nhiên và hạ tầng giao thông, đặc biệt là lợi thế về cảng biển để phát triển hệ thống dịch vụ logistics, lấy dịch vụ vận tải biển và vận tải kết nối cảng biển làm trụ cột phát triển hệ thống logistics trên địa bàn TP. Từng bước đảm nhận vai trò trung tâm logistics của khu vực, cửa ngõ chính ra biển của Hành lang kinh tế Đông - Tây.

TP đang quyết liệt triển khai công tác xây dựng quy hoạch thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050 với những định hướng lớn về đưa Đà Nẵng trở thành một trung tâm logistics gắn với cảng

biển, du lịch, công nghiệp công nghệ cao...

Trong đó, tập trung phát triển hạ tầng, dịch vụ logistics cũng như đẩy nhanh tiến trình đầu tư các dự án trọng điểm như khu bến cảng Liên Chiểu, trung tâm logistics tại Cảng hàng không quốc tế Đà Nẵng, các trung tâm logistics, cảng cạn trên địa bàn TP.

“Các sở, ban ngành của TP đang nỗ lực nghiên cứu xây dựng, áp dụng có hiệu quả các chính sách, quy định về phát triển dịch vụ logistics; thực hiện có hiệu quả công tác kiểm soát thủ tục hành chính, rà soát loại bỏ các thủ tục không cần thiết, cản trở việc phát triển kinh tế - xã hội của TP. Trong đó, phát triển dịch vụ logistics trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng”, ông Hồ Kỳ Minh nói.

Đáng chú ý, trong dự thảo Quy hoạch TP Đà Nẵng đến năm 2030, tầm nhìn năm 2050, dịch vụ logistics là 1 trong 5 lĩnh vực kinh tế mũi nhọn của TP. Có 2 nội dung gắn với chiến lược phát triển logistics trong thời gian tới của Đà Nẵng là khu phi thuế quan và khu thương mại tự do.

Chính quyền TP Đà Nẵng kiến nghị Bộ Công Thương cần đưa 2 nội dung này vào dự thảo Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam đến năm 2035, tầm nhìn đến 2045 nhằm phục vụ nhu cầu phát triển logistics rất lớn không chỉ của Đà Nẵng mà cả khu vực miền Trung - Tây Nguyên.

LIÊN KẾT THÀNH KHU VỰC LOGISTICS LỚN

Trao đổi với Thứ trưởng Nguyễn Sinh Nhật Tân, lãnh đạo Sở Công Thương và các doanh nghiệp logistics Thừa Thiên Huế, Đà Nẵng và Quảng Nam cho rằng 3 địa phương cần liên kết tạo thành một khu vực logistics lớn với Đà Nẵng là trung tâm để có thể cạnh tranh với các trung tâm logistics ở hai đầu đất nước.

TP Đà Nẵng cùng tỉnh Thừa Thiên Huế và Quảng Nam cũng thống nhất đề nghị Chính phủ, Bộ Công Thương cần có văn bản quy phạm pháp luật về phát triển logistics để thể chế hóa, làm cơ sở cho các ngành, địa phương, doanh nghiệp triển khai... Đồng thời, đề nghị Bộ Công Thương có ý kiến với Bộ TN&MT đưa hạ tầng logistics vào danh mục thu hồi đất nhằm tạo điều kiện phát triển logistics, do trong Luật Đất đai năm 2013 chưa có danh mục về đất logistics cùng như thu hồi đất logistics.

Ngoài ra, TP Đà Nẵng và tỉnh Quảng Nam cũng thống nhất đề nghị Chính phủ, Bộ GTVT đầu tư, nâng cấp, mở rộng 70km đường quốc lộ 14D từ bến Giằng đến cửa khẩu quốc tế Nam Giang (Quảng Nam) để thuận lợi vận chuyển hàng hóa từ Lào, Thái Lan về Đà Nẵng...



Thương mại điện tử tăng trưởng nhanh nhưng thiếu bền vững

MINH THU

Theo Báo cáo Chỉ số TMĐT Việt Nam 2023, TMĐT Việt Nam tăng trưởng nhanh nhưng đã bộc lộ nhiều yếu tố không bền vững, đặc biệt là liên quan tới vấn đề bảo vệ môi trường.

BÁN 1 QUẢ TRỨNG VỊT LỘN NHƯNG DÙNG TỚI 4 TÚI NILON VÀ HỘP NHỰA

Đề cập đến mặt trái của xu hướng tiêu dùng nhanh hiện nay, đang được hỗ trợ bởi TMĐT, ông Nguyễn Thanh Hưng - Hội đồng tư vấn cấp cao về TMĐT, Hiệp hội TMĐT Việt Nam cho biết, hai lần gọi đồ ăn qua mạng ông đều phải “giật mình, ngậm ngùi xót xa vì quá nhiều bao bì nhựa và nilon. 1 quả trứng vịt lộn nhưng người bán dùng tới 4 túi nilon và hộp nhựa”.

“Đại dịch COVID-19 xảy ra vào cuối năm 2019 đã khiến TMĐT phát triển nhanh hơn mọi dự đoán. Với tốc độ tăng trưởng đạt 25% mỗi năm, dự kiến quy mô thị trường TMĐT Việt Nam đạt 49 tỷ USD vào năm 2025. Tuy nhiên, TMĐT không thể ham

muốn phát triển nhanh mãi mà đi cùng với tốc độ phát triển nhanh phải phát triển bền vững”, ông Hưng nói.

Với những đơn hàng dễ vỡ, nhiều cửa hàng để đáp ứng yêu cầu của khách nên cũng yêu cầu đơn vị vận chuyển đóng gói nhiều rất nhiều lớp. Việc này làm tăng lượng rác thải rất lớn ra môi trường.

Do tỉ lệ hàng móp méo nhiều nên các nhà bán hàng thay vì sử dụng bìa carton 3 lớp thì dùng bìa 5 lớp. Không chỉ giấy vụn để lốt mà phải thêm bìa xốp chống sốc, thậm chí thay vì dán 2 đường băng keo thì giờ phải dán kín hộp, kín các góc cạnh.

Theo ông Hưng, để TMĐT “xanh” và phát triển bền vững cần sự tham gia của nhiều bên

liên quan. Trong đó, người tiêu dùng đóng vai trò quyết định. Khi mua sắm trực tuyến giữa hai đơn vị, hai nền tảng, hai nhà cung cấp giá như nhau, nếu hàng chục triệu người dân Việt Nam chọn lựa bên nào bảo vệ môi trường tốt hơn thì đây là xu hướng tích cực. Hành vi này nếu “ngâm” vào tất cả người tiêu dùng Việt Nam thì sẽ thực sự góp phần làm cho tiêu dùng xanh và TMĐT xanh.

THIẾU QUY ĐỊNH “XANH”

Trong khi đó, theo ông Hưng, các văn bản pháp luật về TMĐT hiện nay dường như chỉ chú trọng đến phát triển nhanh, mà “quên” khái niệm “xanh”, bền vững, hay môi trường.

Trong bối cảnh hiện nay, cần thiết phải có các chính sách thúc

Thương mại điện tử và... bao bì!



Một trong những mặt trái của tiêu dùng nhanh là môi trường bị ảnh hưởng.



đẩy phát triển bền kinh tế số và TMĐT một cách bền vững, thân thiện môi trường. Trong đó, người tiêu dùng trực tuyến và các doanh nghiệp TMĐT và logistics là những đối tượng nòng cốt thực thi các giải pháp thúc đẩy sự bền vững.

Cùng góc nhìn, ông Lê Hoàng Trung - Vụ trưởng Vụ Bưu chính (Bộ Thông tin và Truyền thông) cho biết, khái niệm “xanh hóa”, “bảo vệ môi trường” chưa hiện diện trong chiến lược phát triển ngành bưu chính đến năm 2025.

Do vậy, cần thiết phải bổ sung các nội dung về bưu chính xanh, bưu chính bền vững trong các chính sách, khung pháp lý về bưu chính. Xây dựng các tiêu chí và hệ thống đo lường để đánh giá mức độ xanh.

Ngoài ra, ông Trung khuyến nghị trong ngắn hạn, để đạt hiệu quả ngay cần phải đưa yếu tố tuân thủ bảo vệ môi trường vào quy định cấp phép cho doanh nghiệp (DN) TMĐT. DN nên nghiên cứu và ứng dụng các công nghệ xanh hoá để giúp tối ưu hoá quản trị, vận hành, đào tạo về dịch vụ logistics xanh.

“XANH HÓA” TỪ NHỮNG HÀNH ĐỘNG NHỎ

Để TMĐT “xanh”, các công đoạn từ sản xuất đến vận chuyển, đóng gói, hoàn tất đơn hàng cũng phải được “xanh hóa”. Nghiên cứu của Google, Temasek và Bain & Company chỉ ra, việc tối ưu hóa hoạt động vận chuyển trong TMĐT như giảm quãng đường di chuyển của các phương tiện giao nhận, sử dụng các vật liệu tái chế, thân thiện để đóng gói hàng hóa... sẽ góp phần cắt giảm được



Ông Nguyễn Thanh Hưng - Hội đồng tư vấn cấp cao về TMĐT, Hiệp hội TMĐT Việt Nam.

30-40% lượng khí phát thải trong lĩnh vực này.

Ông Phan Trọng Lê - Trưởng ban Nghiên cứu phát triển và thương hiệu, Tổng công ty Bưu điện Việt Nam nhận định, logistics xanh là mục tiêu đang được nhiều quốc gia trên thế giới theo đuổi.

Tại Việt Nam, một số DN TMĐT và bưu chính, chuyên phát đã triển khai nhiều giải pháp sáng tạo nhằm giảm tác động tiêu cực tới môi trường.

Từ kinh nghiệm thực tế của DN, ông Lê khuyến nghị các DN tích cực sử dụng các vật liệu có thể tái chế hay các vật liệu sử dụng năng lượng mặt trời vào các hoạt động của mình, đặc biệt là trong quy trình dán nhãn, đóng gói.

“Xuất phát điểm vẫn phải là từ nhận thức của người đứng đầu DN. Lãnh đạo DN phải có chủ trương, định hướng cho hoạt động logistics xanh. Logistics xanh và bền vững tương là vấn

đề to tát, tốn kém chi phí nhưng thực ra chúng ta có thể từ những bước nhỏ và thực hiện một cách dễ dàng. Chẳng hạn DN có thể phát động phong trào trồng cây xanh tại văn phòng làm việc, tạo môi trường làm việc “xanh”, ông Lê chia sẻ.

Trong khi đó, ông Vũ Quốc Thịnh - Tổng Giám đốc Lazada Logistics Việt Nam khuyến nghị, DN đa dạng hóa giải pháp giao nhận hàng hóa, đầu tư hệ thống xác định kích thước bao bì tự động để tiết giảm rác thải.

“Nếu để các DN tự làm tôi cho rằng sẽ tương đối khó, luôn mang tính nhỏ lẻ và tự phát. Do đó cần có sự dẫn dắt của cơ quan quản lý Nhà nước trong việc xây dựng các chương trình xanh, khuyến khích các DN cùng tham gia. Hoặc đưa ra chính sách ưu đãi cho các DN có những bước đi tiên phong trong việc bảo vệ môi trường. Theo thời gian, chúng ta sẽ thực hiện được mục tiêu phát triển logistics xanh và bền vững”, ông Thịnh nói.

Ông Lê Hoàng Trung cũng cho rằng, bản thân các DN cần nâng cao nhận thức về vai trò phát triển logistics xanh trong tối ưu hóa hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN mình. Cùng đó, xây dựng, điều chỉnh và hoàn thiện chiến lược logistics xanh. Cải tiến chất lượng phương tiện vận tải, sử dụng phương tiện vận tải mới, thân thiện với môi trường...

“Việc thực hiện tốt hoạt động logistics xanh không chỉ là trách nhiệm mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh, bảo đảm sự phát triển bền vững”, ông Trung nhấn mạnh.



Đẩy mạnh đào tạo kỹ năng số đối với lao động ngành logistics

NGUYỆT KHÁNH

Có nhiều lý do khiến khả năng cạnh tranh của ngành logistics Việt Nam hạn chế. Trong đó, đáng chú ý là lực lượng lao động chưa được đào tạo chuyên sâu về kỹ năng số, cũng như chưa có nhiều cơ hội tiếp cận với công nghệ tiên tiến.

THIẾU ĐÀO TẠO CHUYÊN SÂU

Theo ông Lê Duy Hiệp - Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam (VLA), nguồn nhân lực trong lĩnh vực logistics có vai trò lớn nhưng tỷ lệ nhân lực được đào tạo đáp ứng thực tế vẫn còn hạn chế. Thực tế đó ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của ngành dịch vụ logistics.

Đặc biệt, trong bối cảnh CMCN 4.0 và sự lan tỏa của công nghệ số, ngành logistics đối mặt với cơ hội và thách thức mới. Để đối phó và phát triển trong môi trường kinh doanh ngày càng khốc liệt, việc thúc đẩy chuyển đổi số mạnh mẽ

và trang bị nhân lực với kỹ năng số trở nên vô cùng quan trọng. Kỹ năng số đã trở thành yếu tố không thể thiếu của nguồn lao động, có vai trò quyết định trong việc phát triển chuyên môn ở cả hiện tại và tương lai.

Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của nhân lực logistics về kỹ năng số, ông Phạm Nam Long - Tổng Giám đốc, nhà sáng lập Công ty Cổ phần ABIVIN Việt Nam (ABIVIN) cho biết, ưu điểm của lực lượng lao động logistics Việt Nam là khả năng thích nghi, sẵn sàng học hỏi và phần lớn còn trong độ tuổi trẻ nên nhanh chóng làm quen với công nghệ.



Kỹ năng số đã trở thành yếu tố không thể thiếu của nguồn lao động, có vai trò quyết định trong việc phát triển chuyên môn ở cả hiện tại và tương lai.

Ông Lê Duy Hiệp

Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam (VLA).

“Tuy vậy, nhược điểm cố hữu mà lực lượng lao động logistics Việt Nam gặp phải về kỹ năng số bắt nguồn từ việc thiếu đào tạo chuyên sâu và việc tiếp xúc rất hạn chế với các công nghệ tiên tiến như trí tuệ nhân tạo (AI), học máy (ML) và phân tích dữ liệu nâng cao. Điều này gây trở ngại cho khả năng tận dụng những công nghệ này để tối ưu hóa hoạt động.

Ông Nguyễn Thắng Lợi - Trưởng ban Nghiên cứu tại Viện Nghiên cứu và Phát triển Logistics Việt Nam (VLI) nhìn nhận, các doanh nghiệp logistics đang phải đối mặt với sự biến đổi số hóa trong quá trình vận hành và quản lý. Để đáp ứng được yêu cầu của thời đại, hiện có khoảng hơn 200.000 nhân lực ngành logistics với trình

độ chuyên môn và nghiệp vụ cần phải được đào tạo kỹ năng số.

Về mức độ đánh giá năng lực của nhân viên ngành logistics, ông Lợi đánh giá kỹ năng về ý thức thực hiện trách nhiệm xã hội nhận được điểm cao nhất (4,02/5), còn kỹ năng sáng tạo nhận điểm thấp nhất (3,21 /5). Trong khi đó, kỹ năng chuyển đổi số và IT lần lượt ở mức điểm 3,23/5 và 3,28/5.

Dẫn kết quả khảo sát do VLI thực hiện tháng 7/2023 về kỹ năng số trong lĩnh vực logistics, ông Lợi cho biết, về thực hiện các chính sách và quy trình để đào tạo nhân viên về kỹ năng số và chuyển đổi số, hơn 86,2% doanh nghiệp đang trong quá trình thực hiện hoặc chuẩn bị thực hiện chuyển đổi số.

“Điều này có thể cho thấy hiện các doanh nghiệp đang rất quan tâm đến vấn đề chuyển đổi số và đào tạo kỹ năng số cho nguồn nhân lực. Bên cạnh đó, hơn 63% doanh nghiệp cho rằng cần hợp tác với các cơ sở đào tạo để nâng cao kỹ năng số cho nguồn nhân lực”, Trưởng ban Nghiên cứu của VLI nhấn mạnh.

Cũng theo ông Lợi, khi khảo sát các cơ sở đào tạo vào tháng 7/2023 về việc làm thế nào để nâng cao kỹ năng số cho sinh viên hiện nay, hơn 67% cơ sở đào tạo nói cần phát triển môi trường học tập số. Hơn 70% cơ sở đào tạo nhận định cần chú trọng hỗ trợ giảng viên cập nhật xu hướng công nghệ. 82,5% cơ sở đào tạo cho biết cần chú trọng đầu tư phần mềm để sinh viên được

thực hành. Trong khi đó, 77,5% cơ sở đào tạo chọn phương án có chiến lược xây dựng chương trình học đa dạng và linh hoạt, tập trung vào công nghệ số, sử dụng công nghệ thông tin trong quá trình giảng dạy.

ĐẨY MẠNH KẾT NỐI DOANH NGHIỆP - NHÀ TRƯỜNG

Trong môi trường cạnh tranh và công nghệ phát triển mạnh mẽ, Trường ban Nghiên cứu của VLI đề xuất một loạt giải pháp để cải thiện tình hình đào tạo và huấn luyện kỹ năng số trong ngành logistics và quản lý chuỗi cung ứng.

Chẳng hạn ứng dụng chuyển đổi số trong giáo dục, tạo sự kết nối mạnh mẽ giữa doanh nghiệp và nhà trường để phát triển chương trình đào tạo phù hợp. Kết hợp việc đào tạo với huấn luyện giảng viên và sinh viên trong việc làm quen với công nghệ số.

Cần nghiên cứu tích hợp công nghệ mới và trí tuệ nhân tạo trong quá trình đào tạo, đồng thời tập trung vào việc định hướng đào tạo về phương pháp làm việc mới.

Ngoài ra, ông Lợi gợi ý, áp dụng chương trình chuẩn quốc tế và hoàn thiện những kỹ năng cơ bản như giao tiếp, tìm kiếm thông tin trên mạng, và an toàn trong môi trường số hóa.

Trong khi đó, các cơ sở đào tạo cho rằng, cần phải có kết nối chặt chẽ giữa doanh nghiệp và nhà trường, hiệp hội, doanh nghiệp, tổ chức quốc tế để phát triển chương trình đào tạo tích hợp ứng dụng chuyển đổi số phù hợp, kết hợp với huấn luyện giảng viên và sinh viên làm quen với các ứng dụng “số hoá”.

Ở góc độ doanh nghiệp, ông Nguyễn Quốc Cường - Giám đốc Khối Công nghệ thông tin Công ty Cổ Phần Logistics U&I cho biết, từ những thách thức về nguồn nhân lực, năng lực số của nhân sự và rào cản tâm lý trong giai đoạn chuyển đổi số, đơn vị đã sử dụng giải pháp quản trị kho để giảm nhân sự vận hành, giải pháp quản trị vận tải để tối ưu hóa vận chuyển. Đồng thời, áp dụng giải pháp cho đại lý thủ tục hải quan để tăng năng suất xử lý thủ tục hải quan và quản lý tốt hơn quy trình kế toán.

Tổng Giám đốc và nhà sáng lập, Công ty Cổ phần ABIVIN Việt Nam Phạm Nam Long cho rằng, công nghệ và chuyển đổi số đang tạo ra sự thay đổi đáng kể trong ngành logistics, quản lý chuỗi cung ứng. Cùng với đó là những cơ hội và thách thức mà các xu hướng này mang lại.

Do đó, việc áp dụng tự động hóa và robot hóa trong quá trình vận hành logistics, quản lý chuỗi cung ứng giúp tối ưu hóa hiệu suất và giảm thiểu sai sót trong

quá trình xử lý hàng hóa. Còn việc ứng dụng internet vạn vật (IoT) và theo dõi thời gian thực giúp cung cấp thông tin liên tục về vị trí, tình trạng hàng hóa, tối ưu hóa quản lý vận chuyển.

Cần ứng dụng dữ liệu lớn và phân tích dữ liệu để đưa ra những quyết định thông minh về quản lý tồn kho, dự báo nhu cầu và tối ưu hóa tuyến đường vận chuyển.

Trong khi đó, công nghệ blockchain có vai trò trong việc tăng cường tính minh bạch và độ tin cậy trong quản lý chuỗi cung ứng, đặc biệt là trong việc theo dõi nguồn gốc, lịch sử của hàng hóa.

Hoạt động giao hàng chặng cuối cần phải được đổi mới với việc sử dụng các phương tiện vận chuyển thân thiện với môi trường và các giải pháp đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Cùng đó, việc thúc đẩy các giải pháp bền vững trong ngành logistics và chuỗi cung ứng, bao gồm việc giảm thiểu tác động môi trường, tối ưu hóa sử dụng nguồn tài nguyên cũng cần được lưu tâm...



Lao động thiếu kỹ năng số sẽ ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngành logistics.



Thiếu kỹ năng kinh doanh trực tuyến, doanh nghiệp lỡ nhiều cơ hội

DUY MINH



Nhiều doanh nghiệp vẫn chưa khai thác hiệu quả từ kinh doanh trực tuyến.

còn xuất khẩu xuyên biên giới. Các sản phẩm được kinh doanh trên sàn TMĐT cũng rất phong phú, đa dạng. Do đó, các doanh nghiệp (DN) nhỏ và vừa có thể tận dụng cơ hội kết nối với đối tác quốc tế từ TMĐT.

Giới chuyên gia nhận định, tiềm năng phát triển và lợi ích của TMĐT mang đến cho các DN, dù là kinh doanh trong nước hay xuất khẩu đều rất lớn. Tuy nhiên, làm thế nào để khai thác hết những cơ hội, những lợi thế đó thì thì đối với nhiều DN nhỏ và vừa vẫn còn không ít thách thức.

CHƯA TẬP TRUNG XÂY DỰNG GIAN HÀNG CHẤT LƯỢNG

Trong những năm gần đây, thương mại điện tử (TMĐT) Việt Nam ngày càng được mở rộng và phát triển, là một trong các lĩnh vực tiên phong của nền kinh tế.

Từ năm 2017 - 2022, TMĐT Việt Nam luôn giữ tốc độ tăng trưởng ổn định từ 16-25%. Mua sắm trên sàn TMĐT, các mạng xã hội ngày càng trở nên sôi động.

TMĐT, kinh doanh trực tuyến không chỉ giới hạn B2C, mà còn B2B, C2C. Các DN không chỉ kinh doanh trong nước mà

Liên quan đến lĩnh vực trên, đại diện Trung tâm Hỗ trợ DN nhỏ và vừa thuộc VCCI đánh giá, việc tận dụng lợi thế và lợi ích của TMĐT với các DN nhỏ và vừa còn nhiều hạn chế.

Không ít DN nhỏ và vừa còn thiếu kỹ năng kinh doanh trực tuyến, khó khăn trong việc tạo dựng được niềm tin với khách hàng. DN còn chưa thực sự tập trung đầu tư vào chăm sóc, xây dựng các gian hàng chất lượng trên các nền tảng TMĐT để tối ưu doanh thu và tiếp cận khách hàng... Ngoài ra, việc thực hiện truy xuất nguồn gốc còn chưa chuẩn hóa về nội dung và hình

Tiềm năng phát triển và lợi ích của thương mại điện tử mang đến cho các doanh nghiệp kinh doanh trong nước, xuất khẩu đều rất lớn. Tuy nhiên, hiện nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn thiếu kỹ năng kinh doanh trực tuyến.



DN nhỏ và vừa phải chủ động thúc đẩy kinh doanh có trách nhiệm trên các sàn, website, mạng xã hội...

thức, chưa đáp ứng đúng yêu cầu truy xuất.

Ông Nguyễn Văn Thành - Giám đốc Trung tâm Phát triển Thương mại Điện tử, Cục Thương mại Điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương) nhìn nhận, hoạt động TMĐT tại Việt Nam đang trong giai đoạn bùng nổ với mức tăng trưởng cao. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa khai thác hiệu quả hay tìm được định hướng phát triển bền vững vào quản trị, vận hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

Để kết nối với thị trường thế giới qua TMĐT, một số nhà xuất nhập khẩu hiện kế, cộng đồng đơn vị sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa... cần không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh, cũng như luôn đặt ra những yêu cầu cao hơn trong tìm kiếm trải nghiệm mua sắm thú vị cho người tiêu dùng thay vì chỉ tập trung vào khuyến mãi.

Điển hình, người tiêu dùng toàn cầu có xu thế ưa chuộng trải

nghiệm trí tuệ nhân tạo trong tính năng tìm kiếm bằng giọng nói và hình ảnh; cá nhân hóa đề xuất mặt hàng dựa trên lịch sử hay ứng dụng công nghệ thực tế ảo AR-trải nghiệm sản phẩm trực tuyến.

Hơn thế nữa, hướng đến kinh doanh có trách nhiệm trên thị trường TMĐT, cộng đồng đơn vị sản xuất kinh doanh, DN nhỏ và vừa... phải chủ động thúc đẩy kinh doanh có trách nhiệm trên các sàn, website, mạng xã hội...

TẬN DỤNG CƠ HỘI TỪ FTA

Nhấn mạnh đến lợi ích từ các FTA, các chuyên gia khuyến nghị, DN nên chủ động tận dụng cơ hội TMĐT xuyên biên giới đến từ các FTA thế hệ mới.

Ông Nguyễn Hữu Nam - Phó Giám đốc VCCI chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh nhận định, những FTA mà Việt Nam tham gia mang lại cơ hội ưu đãi thuế quan đa dạng lĩnh vực và mức độ khác nhau. Đồng thời, tạo điều kiện tham gia hiệu quả chuỗi cung

ứng nguyên vật liệu trong các nước cùng là thành viên FTA...

Tuy nhiên, những FTA này cũng đặt ra nhiều thách thức như quy tắc xuất xứ, biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật, hàng rào kỹ thuật trong thương mại, thương mại và phát triển bền vững...

Trong đó, quy tắc xuất xứ có thể xem như là một trong những chìa khóa quan trọng mở cánh cửa cho hàng hóa Việt Nam thâm nhập sâu rộng vào thị trường toàn cầu đầy tiềm năng. Quy tắc xuất xứ cũng là một trong những rào cản lớn của DN trong tận dụng ưu đãi từ FTA, nhất là những ngành hàng mà Việt Nam không có thế mạnh trong chuỗi cung ứng nguyên vật liệu như may mặc, thiết bị điện, xe đạp...

Trong bối cảnh đó, cần thiết phải có sự chủ động thay đổi từ phía các DN để thích ứng. Cùng đó là sự vào cuộc của các cơ quan chức năng, nhất là những dự án hỗ trợ từ các cơ quan trong nước và quốc tế.



Gỡ rào cản, thúc đẩy chuyển đổi số ngành du lịch

LONG VÂN



KINH TẾ SỐ

Một trong những yêu cầu quan trọng đặt ra với ngành du lịch Việt Nam hiện nay là đẩy mạnh ứng dụng chuyển đổi số, hình thành và phát triển hệ sinh thái du lịch thông minh. Thực tế, quá trình chuyển đổi này vẫn còn nhiều rào cản do công nghệ số cung cấp chưa đầy đủ, dịch vụ du lịch tương đối tụt hậu...

NHỮNG ĐIỂM “NGHẪN”

Tại tọa đàm “Ứng dụng giải pháp công nghệ thông tin thúc đẩy quá trình chuyển đổi số cho doanh nghiệp ngành du lịch” mới đây tại Hà Nội, ông Bùi Trung Nghĩa - Phó Chủ tịch Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho biết, du lịch là một trong những ngành đang phục hồi và là động lực quan trọng cho tăng trưởng kinh tế ở nhiều địa phương.

Ngày 18/5 vừa qua, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 82/NQ-CP về nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu đẩy nhanh phục hồi, tăng tốc phát triển du lịch hiệu quả, bền vững.

Trong giai đoạn mới, một trong những yêu cầu quan trọng đặt ra với ngành du lịch là đẩy mạnh ứng dụng chuyển đổi số, hình thành và phát triển hệ sinh thái du lịch thông minh ở Việt Nam.

Trên thực tế, quá trình chuyển đổi số của ngành du lịch Việt Nam vẫn còn nhiều rào cản do công nghệ số cung cấp chưa đầy đủ, dịch vụ du lịch tương đối tụt hậu.

Ở góc độ địa phương, ông Nguyễn Hữu Việt - Trưởng phòng Xúc tiến thương mại, Trung tâm Xúc tiến đầu tư Thương mại Du lịch TP Hà Nội chia sẻ, một trong những hạn chế của du lịch Hà Nội là còn chậm chân trong ứng

dụng công nghệ số. Hiện TP Hà Nội đã chỉ đạo các sở, ngành có liên quan phát triển các ứng dụng công nghệ số gắn với du lịch, dự kiến trước năm 2025 sẽ có ứng dụng du lịch thông minh.

Ông Lê Nguyễn Trường Giang - Viện trưởng Viện Chiến lược Chuyển đổi số (Hội Truyền thông số Việt Nam) cho biết, trong kỷ nguyên số, ngành du lịch đã thay đổi một cách căn bản, toàn diện. Trước đây, cách tiếp cận với các sản phẩm, dịch vụ du lịch mang tính trực tiếp. Còn hiện nay cách tiếp cận mới thông qua các sản phẩm giao dịch điện tử, mạng xã hội, các giao dịch trực tuyến và đang tiến đến giao dịch số.

Khi công nghệ phát triển, ngành du lịch có thể giúp cho khách hàng mở rộng sự trải nghiệm của



Tọa đàm “Ứng dụng giải pháp công nghệ thông tin thúc đẩy quá trình chuyển đổi số cho doanh nghiệp ngành du lịch” thu hút sự quan tâm của nhiều doanh nghiệp.

mình bằng cách thông qua các ứng dụng công nghệ số, cho phép cảm nhận thể giới xung quanh chi tiết hơn.

Theo ông Giang, một trong những điểm yếu nhất của du lịch Việt Nam là còn yếu trong việc tạo ra cách thức trải nghiệm, quá thiếu các sản phẩm và dịch vụ thỏa mãn nhu cầu trải nghiệm của du khách.

“Một gia đình đi du lịch, mỗi thành viên trong gia đình có sở thích hoàn toàn không giống nhau. Nếu cung cấp một sản phẩm đồng nhất cho cả gia đình thì chưa chắc đáp ứng được tất cả mong muốn của các thành viên.

Doanh nghiệp (DN) du lịch cần tính đến nhu cầu riêng của mỗi người để tạo ra được bản sắc riêng cho từng sản phẩm cũng như bản sắc của DN. Điều này, trước đây có thể là khó vì chưa có công nghệ nhưng ngày nay nhờ sự phát triển của công nghệ số và dữ liệu số, hoàn toàn thực hiện được với chi phí thấp hơn và hiệu quả hơn rất nhiều”, ông Giang nêu.

CUỘC CÁCH MẠNG VỀ TƯ DUY

Để hoá giải điểm “nghẽn” trên, Viện trưởng Viện Chiến lược Chuyển đổi số cho rằng, cần áp dụng mô hình phát triển du lịch thông minh. Đó là sự phối hợp giữa các công ty du lịch và các ngành nghề khác ở các địa phương, thậm chí là vùng và liên vùng để trở thành một hệ sinh thái cùng lợi ích, cùng cộng sinh và tạo ra giá trị cao nhất.

Tuy nhiên, ông Giang lưu ý, chuyển đổi số trong ngành du lịch phải là cuộc cách mạng về tư duy.



Ông Bùi Trung Nghĩa - Phó Chủ tịch Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

“Tư duy không thay đổi, tổ chức không thay đổi, con người không thay đổi, dịch vụ không thay đổi thì việc ứng dụng công nghệ vào đều trở nên vô nghĩa. Đây là điểm “nghẽn” của hoạt động chuyển đổi số trong ngành du lịch” cần sớm được hoá giải”, ông Giang nhấn mạnh.

Ông Đặng Triều Dương - Trưởng phòng kinh doanh, Trung tâm CNTT MobiFone chia sẻ, qua việc đồng hành và hỗ trợ DN chuyển đổi số thời gian qua, ông nhận thấy rằng, không có công thức chính xác nào cho tất cả các DN tiến hành chuyển đổi số bởi mỗi DN có đặc thù, nỗi đau khác nhau. Mỗi DN nên bắt đầu từ nỗi đau cụ thể để giải quyết và quyết định xem nên chuyển đổi từ đâu, chuyển đổi như thế nào từ 6 trụ cột: chiến lược, khách hàng, văn hoá, vận hành, quản trị và dữ liệu.

Trong đó, chiến lược chính là tầm nhìn của lãnh đạo. Muốn chuyển đổi số thành công thì phải bắt đầu từ lãnh đạo. Chiến lược phải dựa trên bối cảnh DN đang ở đâu và có lợi thế gì.

DN phải xem trải nghiệm của khách hàng đã tốt hay chưa, có xác định đưa những khách hàng này lên không gian mạng thông qua các công nghệ số, công cụ số hay không.

Quyết định xem nên áp dụng công nghệ gì để khách hàng dễ tiếp cận, bộ phận chăm sóc khách hàng hoạt động hiệu quả. Trụ cột về văn hoá rất quan trọng bởi vì khi lãnh đạo quyết tâm rồi nhưng trong DN không truyền đạt được văn hoá chuyển đổi số thì vận hành không thành công.

Việc quản trị, phải áp dụng chuyển đổi số để quản trị DN hiệu quả hơn, năng suất lao động cao hơn. Về dữ liệu, DN phải tập trung hoá dữ liệu vì dữ liệu là tài sản của DN, có dữ liệu và khai thác dữ liệu DN sẽ hiểu được khách hàng hơn, có biện pháp giữ chân khách hàng tốt hơn.

“Nếu trụ cột nào không được DN để ý kỹ càng thì khả năng chuyển đổi số sẽ lâu hơn và khó khăn hơn rất nhiều”, ông Dương nói.



Biến thách thức thành cơ hội để ngành cà phê BỨT PHÁ

KIM CƯỜNG

Chỉ còn hơn 1 năm nữa, quy định không gây mất rừng của châu Âu (Dự luật EUDR) sẽ được thực thi. Đây là thách thức nhưng cũng là “cơ hội vàng” để ngành cà phê Việt Nam bứt phá.

XU HƯỚNG TẮT YẾU

Ngày 16/5/2023, Ủy ban châu Âu (EC) đã thông qua Dự luật ngăn chặn việc nhập khẩu các mặt hàng gây mất rừng và suy thoái rừng (Dự luật EUDR). Theo đó, châu Âu sẽ cấm nhập khẩu những mặt hàng nông sản có quy trình sản xuất trên đất có nguồn gốc từ phá rừng và gây suy thoái rừng kể từ sau ngày 31/12/2020, bao gồm: chăn nuôi gia súc, các sản phẩm ca cao, cà phê, dầu cọ, cao su, đậu nành, gỗ... Luật này dự kiến áp dụng từ tháng 12/2024 đối với nhà vận hành xuất, nhập khẩu; từ tháng 6/2025 đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.

EUDR cấm nhập khẩu những mặt hàng nông sản có quy trình

Đề đưa được hàng hóa lên kệ hàng tại châu Âu, các đơn vị cung ứng phải thực hiện 3 nội dung trách nhiệm giải trình, gồm: thu thập thông tin (loại sản phẩm, số lượng, vị trí địa lý, tính hợp pháp và tình trạng phá rừng, mất rừng, suy thoái rừng); đánh giá rủi ro bao gồm: sự hiện diện của rừng, sự hiện diện của người bản địa; tham vấn và hợp tác với người dân bản địa; sự tồn tại của các yếu sách đất đai theo phong tục; tỷ lệ phá rừng và sự phức tạp của chuỗi cung ứng; giảm thiểu rủi ro (có thể yêu cầu hỗ trợ cho các hộ sản xuất nhỏ để tuân thủ quy định).

Cà phê, cao su, gỗ và sản phẩm gỗ là những ngành hàng chủ lực của Việt Nam bị ảnh hưởng bởi quy định này. Nếu một doanh

(NN&PTNT) Lê Minh Hoan, EUDR là quy định mới nhất của EU liên quan đến vấn đề phát triển xanh và bền vững. Đây là biến chuyển xu hướng tiêu dùng xanh tất yếu của thị trường toàn cầu chứ không chỉ riêng EU.

“Trong bối cảnh EC đưa ra thời hạn hiệu lực để thực thi EUDR vào tháng 12/2024 (tháng 6/2025 đối với doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ), chúng ta cần thực hiện ngay các hoạt động để thích ứng với quy định này, tránh ảnh hưởng tới xuất khẩu các ngành hàng chủ lực sang thị trường EU nói riêng và thị trường toàn cầu nói chung”, Bộ trưởng Lê Minh Hoan nhấn mạnh.

KHUNG HÀNH ĐỘNG THÍCH ỨNG

Ngày 1/8, Bộ NN&PTNT đã có văn bản gửi Chủ tịch UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương về việc triển khai Khung kế hoạch hành động thích ứng với EUDR. Theo đó, đề nghị giám sát chặt chẽ vùng nguy cơ rủi ro cao (các vùng trồng xen kẽ rừng) đối với các ngành hàng bị ảnh hưởng bởi EUDR, đặc biệt là cà phê; tăng cường tuần tra, giám sát cộng đồng để bảo vệ rừng.

Giao các cơ quan chuyên môn liên quan phối hợp với các đơn vị của Bộ, hiệp hội ngành hàng, doanh nghiệp và tổ chức quốc tế (trong đó có phái đoàn Liên minh châu Âu tại Việt Nam, Tổ chức Sáng kiến thương mại bền vững (IDH), Tổ chức 4C...): xây dựng và công nhận cơ sở dữ liệu quốc gia về rừng tự nhiên và vùng trồng; rà soát và thống nhất bản đồ thực địa; chia sẻ, cập nhật và số hóa dữ liệu bản đồ địa chính các vườn trồng và điều tra bổ



Nhờ xây dựng và phát triển chuỗi cà phê bền vững, cà phê của Simexco Daklak thích ứng với các quy định của Dự luật EUDR.

sản xuất trên đất có nguồn gốc từ phá rừng và gây suy thoái rừng kể từ sau ngày 31/12/2020, bao gồm chăn nuôi gia súc, ca cao, cà phê, dầu cọ, cao su, đậu nành và gỗ, cũng như các mặt hàng được nuôi hoặc sản xuất bằng các sản phẩm đó như da, sôcôla, giấy in, đồ nội thất, than củi và một số dẫn xuất dầu cọ.

ngiệp bị phát hiện không tuân thủ, các sản phẩm có thể bị tịch thu, công ty có thể bị từ chối tiếp cận thị trường tạm thời và/hoặc phạt tiền ít nhất 4% tổng doanh thu hàng năm của công ty trên toàn EU.

Theo Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

sung đối với các vườn chưa có trên bản đồ địa chính.

Triển khai nhân rộng cách tiếp cận cảnh quan phục vụ canh tác bền vững, bảo vệ tài nguyên và an sinh xã hội; áp dụng các chứng chỉ bền vững đối với các ngành hàng cà phê, cao su, gỗ. Hỗ trợ chuyển đổi, cải thiện sinh kế cho nông dân, đặc biệt người dân tộc ở khu xen kẽ rừng và tiếp giáp rừng để đáp ứng quy định EUDR.

Ngoài ra, Bộ NN&PTNT cũng đề nghị thành lập hoặc kiện toàn nhóm công tác công tư cấp tỉnh; triển khai các hoạt động hợp tác công tư; thực hiện các hoạt động và chia sẻ thông tin, cơ sở dữ liệu cấp tỉnh cho các ngành hàng bị ảnh hưởng bởi EUDR; phối hợp với nhóm công tác chung và nhóm công tác các ngành hàng ở trung ương; xây dựng các chương trình, dự án để kêu gọi đầu tư công, tư và tài trợ quốc tế để triển khai thực hiện. Bố trí nguồn lực từ ngân sách địa phương hỗ trợ các chuỗi giá trị ngành hàng cà phê, cao su, gỗ và sản phẩm gỗ thích ứng với EUDR.

KHÔNG BỊ ĐỘNG

Đắk Lắk hiện là “thủ phủ” cà phê của Việt Nam với 213.336ha, sản lượng đạt trên 526.700 tấn/năm. Cà phê là sản phẩm nông nghiệp chủ lực trong cơ cấu nền kinh tế của Đắk Lắk, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng sản phẩm xã hội và kim ngạch xuất khẩu hàng năm của tỉnh.

Theo ông Nguyễn Hoài Dương - Giám đốc Sở NN&PTNT tỉnh Đắk Lắk, để đáp ứng các yêu cầu theo xu thế phát triển của

toàn cầu, từ năm 2002, tỉnh đã thực hiện các chương trình sản xuất cà phê bền vững có chứng nhận (4C, UTZ, RFA, FLO) và gần đây là cà phê hữu cơ. Việc triển khai các chương trình, đề án để phát triển cà phê bền vững đã góp phần quan trọng trước những yêu cầu ngày càng khắt khe của những quốc gia nhập khẩu.

Đặc biệt, Đắk Lắk có 12 đơn vị được chứng nhận quyền sử dụng chỉ dẫn địa lý “Cà phê Buôn Ma Thuật” đối với cà phê nhân (tổng diện tích 20.326ha, sản lượng đăng ký 39.890 tấn/năm) và 7 đơn vị được trao quyền sử dụng chỉ dẫn địa lý “Cà phê Buôn Ma Thuật” đối với cà phê rang xay (193 tấn cà phê hạt rang, 125 tấn cà phê bột, 2.000 tấn cà phê hòa tan nguyên chất).

Để chủ động thích ứng với EUDR, Đắk Lắk sẽ rà soát, đánh giá lại toàn bộ hiện trạng sản xuất, chuẩn bị các chứng nhận cho những vùng đủ điều kiện đáp ứng các yêu cầu mới của EU, để khi EUDR có hiệu lực thì Đắk Lắk đã sẵn sàng về mặt thủ tục cho các sản phẩm xuất khẩu.

Lâm Đồng là tỉnh đứng thứ 2 cả nước về diện tích cà phê (sau Đắk Lắk), với khoảng hơn 176.000 ha, chiếm 58,7% diện tích canh tác. Sản lượng đạt khoảng hơn 563.000 tấn, năng suất bình quân 33,7 tạ/ha. Sản phẩm cà phê nằm trong nhóm 5 mặt hàng nông sản xuất khẩu của tỉnh bao gồm: cà phê, hoa, rau - củ - quả, chè và hạt điều.

Giá trị ngành hàng cà phê chiếm 60% giá trị ngành nông nghiệp của tỉnh Lâm Đồng. Sản lượng cà phê xuất khẩu sang các nước châu Âu (chủ yếu là Thụy Sĩ, Ý,



Tây Ban Nha, Đức) chiếm 70% tổng sản lượng cà phê xuất khẩu của tỉnh (châu Á 25%, châu Úc 3% và châu Phi 2%).

Theo Sở NN&PTNT Lâm Đồng, sau khi nghiên cứu nội dung và tiến trình chung triển khai Dự luật EUDR, ngành nông nghiệp tỉnh xác định có 4 vấn đề cơ bản thách thức cần triển khai trong thời gian tới để đáp ứng yêu cầu của Dự luật.

Thứ nhất là thời gian: chỉ còn hơn 1 năm để chuẩn bị các điều kiện đáp ứng các yêu cầu liên quan về hàng hóa không gây mất rừng, trong đó có cà phê nhập vào thị trường EU. Thứ hai là cần có sự chuẩn bị dữ liệu số về điểm định



Chất lượng cà phê Việt Nam ngày càng được thế giới đánh giá cao.

vị (GPS point) và ranh giới lô đất canh tác (polygon).

Thứ ba là việc gắn dữ liệu số thu thập nêu trên vào hệ thống truy xuất nguồn gốc sản phẩm với các thông tin liên quan đã được số hóa. Thứ tư là thiết lập hệ thống giám sát, phản hồi việc chống phá rừng với nông sản cà phê canh tác và sản xuất thương mại bền vững kết nối 3 vấn đề đã nêu trên.

Cũng theo Sở NN&PTNT tỉnh Lâm Đồng, để chủ động trong tiến trình triển khai Dự luật EUDR, địa phương rất cần các tài liệu quy định chính thống do EU cập nhật hoàn thiện được Bộ NN&PTNT cung cấp, chia sẻ để

tuyên truyền và truyền thông đến các sở, ban, ngành, chính quyền địa phương và các đối tượng liên quan nắm bắt thông tin.

Đối với việc xác định dữ liệu về điểm định vị (GPS point) và ranh giới lô đất canh tác (polygon): Trên cơ sở đúc kết kinh nghiệm xây dựng các bản đồ số vùng trồng nông sản giáp với rừng tại các dự án quản lý cảnh quan bền vững được hỗ trợ của các tổ chức quốc tế, để triển khai theo hướng giảm thiểu tác nghiệp và khối lượng công việc thu thập. Đối với việc truy xuất nguồn gốc canh tác cây cà phê, tập trung sử dụng các ứng dụng số trong thực hiện chuyển đổi số để truy xuất các thông tin.

Đối với hệ thống giám sát, phản hồi chống phá rừng trên diện tích canh tác cả phê cần tích hợp vào hệ thống quản lý số giám sát theo dõi biến động tài nguyên rừng hàng năm; hệ thống giám sát theo dõi biến động sử dụng đất hàng năm.

Tuy nhiên, để được đồng bộ các thông tin và được EU chấp thuận, trong thời gian tới rất cần sự quan tâm của Bộ NN&PTNT, EC và các tổ chức quốc tế như SNV, IDH hợp tác hỗ trợ để thực hiện. Trong đó, vấn đề đặc biệt lưu tâm là sự hỗ trợ cung cấp nguồn ảnh viễn thám chất lượng cao hàng năm phục vụ hoạt động giám sát, phản hồi thông tin.

Ông Trịnh Đức Minh - Chủ tịch Hiệp hội Cà phê Buôn Ma Thuật cho rằng, không nên xem quy định mới của EU là rào cản kỹ thuật gây khó đối với ngành cà phê Việt Nam, mà đây là trách nhiệm chung của toàn cầu để bảo vệ môi trường.

“Ngành cà phê Đắk Lắk nói riêng và Việt Nam nói chung không lo ngại về câu chuyện cà phê gây mất rừng. Tuy nhiên, vấn đề lớn nhất hiện nay là phải chứng minh được bằng văn bản và hình ảnh sản phẩm cà phê của chúng ta không phải từ phá rừng”, Chủ tịch Hiệp hội Cà phê Buôn Ma Thuật nêu điểm mấu chốt.

Từ đó, ông Trịnh Đức Minh khuyến nghị, để chủ động trong việc đáp ứng các quy định mới của EU thì ngành nông nghiệp và chính quyền ở các vùng nguyên liệu (cấp huyện) phải phổ biến rộng rãi, rõ ràng các quy định này, không chỉ riêng cho cây cà phê mà tất cả những sản phẩm nông nghiệp



Chủ động thích ứng với Dự luật EUDR là cơ hội vàng để cà phê Việt Nam mở rộng thị trường xuất khẩu.

có liên quan. Những quy định này sẽ giúp người sản xuất chú trọng đến việc truy xuất nguồn gốc sản phẩm và sản xuất theo hướng bền vững gắn với hệ sinh thái trên vườn cây.

“CƠ HỘI VÀNG”

Là doanh nghiệp mỗi năm xuất khẩu hơn 120.000 tấn cà phê nhân với tổng kim ngạch lên đến 6.500 tỷ đồng, ông Nguyễn Tiến Dũng - Giám đốc phát triển nông nghiệp bền vững, Công ty TNHH MTV xuất nhập khẩu 2-9 Đắk Lắk (Simexco DakLak) cho biết, EUDR hầu như không ảnh hưởng việc xuất khẩu cà phê của công ty.

Ông Dũng lý giải, để có chuỗi cung ứng nguyên liệu ổn định, công ty đã liên kết với nông dân trên địa bàn Đắk Lắk và các tỉnh Tây Nguyên xây dựng và phát triển chuỗi cà phê bền vững (sản xuất kết hợp bảo tồn nguồn tài nguyên và an sinh xã hội), được

chứng nhận theo các tiêu chuẩn quốc tế, thích ứng với các quy định của Dự luật EUDR.

Cũng theo ông Dũng, Simexco quản lý hơn 40.000 nông hộ. Khi có bản đồ phân loại cấp độ rủi ro của vùng trồng từ phía EU, công ty sẽ phân loại từng nông hộ theo các cấp độ rủi ro khác nhau, để truy xuất được nguồn gốc lô hàng từ vùng đó. Hiện công ty đã phối hợp với IDH để làm mô hình thử nghiệm truy xuất nguồn gốc của các xã, vườn. Tuy nhiên, chi phí khá cao và đang chờ phía EU “chốt” phương án của công ty có được chấp thuận hay không.

“Khi ngành hàng bị đẩy vào tình thế bắt buộc phải thích ứng, các doanh nghiệp phải lựa chọn: chuyển đổi hoặc là bị đào thải. Hy vọng sau giai đoạn thử thách này hiệu suất của ngành hàng sẽ tốt hơn và đây là cơ hội để ngành cà phê chuyển đổi số phát triển bền vững”, Giám đốc

phát triển nông nghiệp bền vững Simexco DakLak, chia sẻ.

Là vùng trồng cà phê Arabica lớn nhất tỉnh Lâm Đồng, nhiều người dân và doanh nghiệp cà phê tại huyện Lạc Dương cho rằng, khi Dự luật EUDR đi vào thực thi sẽ gây ra một số khó khăn, thách thức, nhất là với các hộ trồng cà phê nhỏ lẻ có các sản phẩm bán cho các doanh nghiệp xuất khẩu sang EU. Tuy nhiên, kỳ vọng với quy định mới của châu Âu, người dân sẽ thay đổi tư duy canh tác, hướng đến sản xuất bền vững, có truy xuất nguồn gốc, có chứng nhận... Ngành cà phê Lâm Đồng nói riêng và trong nước nói chung có cơ hội cải thiện quản trị, quy trình sản xuất và chất lượng sản phẩm, từ đó nâng cao giá trị cà phê Việt Nam trên trường quốc tế, mở ra triển vọng thị trường mới.

Ông Bạch Thanh Tuấn - Phó Chủ tịch Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam cho rằng, lợi thế của Việt Nam so với các quốc gia khác ở châu Á và Nam Mỹ là diện tích cà phê phát triển từ nhiều năm trước, vườn cây mới trong những năm gần đây không nhiều, nên việc đáp ứng yêu cầu của EU là không khó.

Hy vọng, với sự vào cuộc một cách chủ động và triển khai thực hiện đồng bộ các hoạt động để thích ứng Dự luật EUDR của các cấp, các ngành từ trung ương đến địa phương, doanh nghiệp và người dân, ngành cà phê và những ngành hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sẽ biến thách thức thành cơ hội, để khẳng định thương hiệu, gia tăng giá trị, mở rộng thị trường sang các nước EU nói riêng và toàn cầu nói chung.

Đưa sản phẩm OCOP vươn ra thị trường thế giới

HẢI CHÂU



THƯƠNG HIỆU



Bà Mai Thị Ý Nhi - Giám đốc Công ty TNHH Mỹ Phương Food trực tiếp giới thiệu sản phẩm OCOP bánh dừa nướng mè với nhà nhập khẩu nước ngoài.

Bộ Công Thương đã chỉ đạo các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp liên quan mở rộng các hình thức xúc tiến thương mại để quảng bá, giới thiệu các sản phẩm tiêu biểu, sản phẩm OCOP tiềm năng xuất khẩu tới các cơ quan xúc tiến thương mại quốc tế, các nhà nhập khẩu, thu mua chế biến... trong nước và quốc tế.

BÁNH DỪA NƯỚNG ĐÀ NẴNG THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG NHIỀU NƯỚC

Giữa tháng 7/2023, bà Mai Thị Ý Nhi - Giám đốc Công ty TNHH Mỹ Phương Food (huyện Hòa Vang, TP Đà Nẵng) chia sẻ, doanh nghiệp vừa ký kết thành công đơn hàng xuất khẩu bánh dừa nướng mè mang thương hiệu Mỹ Phương sang Mông Cổ.

Theo Sở Công Thương Đà Nẵng, đây là đơn hàng thực phẩm và là sản phẩm OCOP (chương trình mỗi xã một sản phẩm) đầu tiên của TP Đà Nẵng xuất khẩu đi Mông Cổ, mở ra triển vọng gia tăng kim ngạch xuất khẩu với thị trường còn nhiều tiềm năng này.

Mỹ Phương Food hiện cũng là đơn vị duy nhất tại Đà Nẵng được chính quyền TP đề nghị

Hội đồng đánh giá, phân hạng sản phẩm cấp quốc gia xem xét, công nhận phân hạng OCOP 5 sao đối với sản phẩm bánh dừa nướng mè Mỹ Phương.

“Container bánh dừa nướng Mỹ Phương đầu tiên đã lên đường sang Mông Cổ. Đây mới là đơn hàng “dò đường”. Tuy nhiên, với những thành công trong việc tiếp cận nhiều thị trường lớn trên thế giới trong thời gian qua, chúng tôi tin tưởng sản phẩm của mình sẽ được người tiêu dùng Mông Cổ chấp nhận”, bà Mai Thị Ý Nhi nói.

Trước đó, hồi tháng 3/2023, công ty Mỹ Phương Food cũng đã mở đường đưa bánh dừa nướng sang thị trường Trung Quốc. Mặc dù là lần đầu tiên một sản phẩm OCOP của Đà Nẵng xuất khẩu chính ngạch sang Trung Quốc nhưng chuyển “mở hàng” đã đưa được tới 7 container (loại 20 feet) bánh dừa nướng Mỹ Phương Food vào thị trường lớn này.

Bà Mai Thị Ý Nhi chia sẻ, đó cũng là lô hàng thăm dò tín hiệu thị trường, mang theo kỳ vọng mở ra thêm cơ hội cho sản phẩm của đơn vị tiếp cận thị trường Trung Quốc. Và từ đó đến nay, các lô hàng bánh dừa nướng Mỹ Phương xuất sang thị trường tỷ dân này



Du khách Ấn Độ chọn mua sản phẩm bánh dừa nướng Mỹ Phương Food.

vẫn tiếp tục được duy trì và gia tăng đều đặn qua từng tháng.

Ngoài hai thị trường mới là Trung Quốc và Mông Cổ, qua 6 năm hoạt động, hiện sản phẩm bánh dừa nướng mè của Công ty TNHH Mỹ Phương Food đã xuất khẩu sang các thị trường Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và Lào, tất cả đều theo đường chính ngạch.

Đáng chú ý, đơn vị đã tận dụng được các ưu đãi từ Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Nhật Bản khi xuất hàng đi thị trường Nhật Bản. Và không dừng lại, nữ doanh nhân Mai Thị Ý Nhi cho biết, đang tiếp cận được một đối tác tiềm năng có hệ thống 80 siêu thị tại Ấn Độ. Đồng thời, đơn vị được Bộ Công Thương, Sở Công Thương Đà Nẵng hỗ trợ quảng bá sản phẩm tại Thái Lan.

Bà Mai Thị Ý Nhi cũng nhấn mạnh, trong bối cảnh sức mua của thị trường trong nước và quốc tế có chiều hướng chững lại, ngoài khai thác thị trường nội

địa phục vụ du lịch, xuất khẩu cho các đối tác truyền thống ở Mỹ, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản... thì doanh nghiệp (DN) đang chú trọng tìm kiếm thêm đối tác mới.

SỰ TIẾP SỨC CỦA NGÀNH CÔNG THƯƠNG

Trong quá trình đưa sản phẩm bánh dừa nướng vươn ra thị trường thế giới, Mỹ Phương Food nhận được sự hỗ trợ, kết nối rất hiệu quả của Sở Công Thương Đà Nẵng, Cục Xúc tiến thương mại (XTTM - Bộ Công Thương) trong việc quảng bá sản phẩm, tìm kiếm và mở rộng thị trường xuất khẩu.

Theo Phó Chủ tịch UBND TP Đà Nẵng Lê Quang Nam, tình hình kinh tế, chính trị thế giới tiếp tục biến động khó lường, lạm phát đang tiếp diễn ở nhiều quốc gia lớn khiến nhu cầu thị trường giảm mạnh, các DN xuất nhập khẩu đang gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh, tìm kiếm đối tác, đơn hàng.

Do vậy, TP Đà Nẵng đã và đang phối hợp tích cực với Bộ Công Thương tổ chức nhiều hoạt động kết nối giao thương, XTTM giữa các nhà cung cấp trên địa bàn TP và miền Trung - Tây Nguyên với các DN xuất khẩu, tổ chức XTTM trong nước và quốc tế. Qua đó góp phần hỗ trợ tích cực cho các DN tìm được cơ hội hợp tác, xúc tiến xuất khẩu sản phẩm thông qua hệ thống phân phối của nước ngoài.

Theo Thứ trưởng Bộ Công Thương Đỗ Thắng Hải, trước tình hình chung trên thế giới đang có nhiều khó khăn cho hoạt động xuất nhập khẩu, Bộ Công Thương đã và đang tiếp tục đồng hành cùng các địa phương đẩy mạnh XTTM hỗ trợ phát triển thị trường cả ở trong nước và quốc tế cho các sản phẩm có thế mạnh của các địa phương.

Trong đó, Bộ Công Thương đã chỉ đạo Cục XTTM phối hợp với các cơ quan, tổ chức, DN liên quan mở rộng các hình thức XTTM để quảng bá, giới thiệu các sản phẩm tiêu biểu, sản phẩm có tiềm năng xuất khẩu của miền Trung - Tây Nguyên tới các cơ quan XTTM quốc tế, các nhà nhập khẩu, các nhà thu mua chế biến xuất khẩu Việt Nam cũng như các nhà phân phối Việt Nam và quốc tế.

“Những nỗ lực đó đã giúp tạo ra sự kết nối giữa DN miền Trung - Tây Nguyên với các nhà nhập khẩu nước ngoài tại các thị trường xuất khẩu trọng điểm và tiềm năng, góp phần thiết thực tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh của DN, thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu, duy trì ổn định kinh tế”, Thứ trưởng Đỗ Thắng Hải nhấn mạnh.



Thị trường lúa gạo rộng đường “tăng tốc”

THÁI CƯỜNG

Mới đây, lệnh cấm xuất khẩu mặt hàng gạo tẻ thường của Ấn Độ, sau đó đến lượt Nga và Các Tiểu vương quốc Arab thống nhất (UAE) cấm xuất khẩu gạo cho đến đầu năm 2024, nhằm bảo đảm an ninh lương thực đang khiến thị trường gạo nói riêng, lương thực nói chung trở nên xáo trộn... Tuy nhiên, đó lại là cơ hội cho thị trường lúa gạo Việt Nam.



Nông dân đang vào cao điểm thu hoạch lúa Hè Thu.

THỊ TRƯỜNG RẤT “SÁNG”

Theo Bộ Công Thương, ước tính hết tháng 7/2023 Việt Nam xuất khẩu 4,83 triệu tấn gạo, trị giá 2,58 tỷ USD, tăng 18,7% về lượng và tăng 29,6% về trị giá so với cùng kỳ năm 2022. Giá xuất khẩu bình quân ước đạt 534 USD/tấn, tăng 9,2% so cùng kỳ năm 2022.

Còn theo báo cáo từ ngành nông nghiệp, năm 2023 sản lượng thóc của Việt Nam có thể đạt trên 43 triệu tấn, sản lượng thóc quy gạo phục vụ cho xuất khẩu có khả năng đạt 8 triệu tấn.

Do đó, định hướng ngành xuất khẩu gạo Việt Nam hiện nay với các mục tiêu là: tận dụng cơ hội xuất khẩu, mở rộng thị trường, quảng bá thương hiệu hạt gạo Việt Nam ra thế giới. Đồng thời, phải đảm bảo chất lượng, thương hiệu mặt hàng gạo, bảo đảm an ninh lương thực, tránh để xảy ra tình trạng sốt ảo giá gạo làm ảnh hưởng đến người tiêu dùng.

Hiện nay, nông dân các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL)

đang vào cao điểm thu hoạch 1,47 triệu ha lúa hè thu, được giá cao và dễ tiêu thụ. Ông Nguyễn Văn Trung, ngụ huyện Phụng Hiệp, tỉnh Hậu Giang cho biết, chưa bao giờ lúa hè thu được giá tốt như năm nay.

“Tùy theo loại giống, nếu như đầu vụ giá khoảng 6.200 - 6.400 đồng/kg thì sang tháng 7/2023 tăng lên 6.600 - 6.700 đồng/kg và nay tiếp tục tăng ở mức từ 6.800 - 7.200 đồng/kg”, ông Trung chia sẻ.

Ngành nông nghiệp tỉnh Hậu Giang cho biết, toàn tỉnh sản xuất hơn 75.000 ha lúa hè thu, những ngày qua nông dân các huyện đã thu hoạch hơn 60.000 ha, tất cả đều bảo đảm lợi nhuận tốt.

Tại An Giang, hơn 228.000 ha lúa hè thu, sản lượng dự kiến khoảng 1,37 triệu tấn, đang vào cao điểm thu hoạch. Rất nhiều tuyến kênh ở các huyện như Châu Thành, Tri Tôn, Tịnh Biên... đều có lúa, tuy nhiên một số doanh nghiệp lại khó thu mua trong lúc này vì giá lúa tăng liên tục.

Bà Huỳnh Thị Bích Huyền - Tổng Giám đốc Công ty Xuất nhập khẩu Ngọc Quang Phát (quận Thốt Nốt, TP Cần Thơ) lo lắng, hiện nay giá lúa tăng chóng mặt, hồi tháng 7 các doanh nghiệp thu mua dưới 7.000 đồng/kg đã là cao, sang đầu tháng 8 này giá lúa có loại phải mua tới 7.400 đồng/kg.

“Dù giá cao nhưng doanh nghiệp thu mua vô cùng khó khăn và tiến độ chậm, từ đó bị động trong hợp đồng xuất khẩu. Hiện công ty có tới 4 nhà máy chế biến gạo, công suất mỗi ngày hơn 2.000 tấn, trong tình thế giá lúa nội địa tăng hoài và khó thu mua, nên cần tính đến việc kéo giãn thời gian bán gạo cho đối tác nước ngoài”, bà Huyền nói.

Nói về giá lúa nội địa và gạo xuất khẩu tăng cao, ông Trần Duy Đông - Cục trưởng cục Xuất nhập khẩu Bộ Công Thương cho rằng, nguyên nhân chính là từ sau lệnh cấm xuất khẩu gạo của Ấn Độ.

Theo đó, ngày 20/7, sau khi Tổng cục Ngoại thương Ấn Độ



Vụ lúa Hè Thu năm nay được giá cao, nông dân dễ tiêu thụ.

ra thông báo cấm xuất khẩu thì giá gạo ở Thái Lan có xu hướng tăng khoảng 5 USD/tấn, trong khi giá gạo Việt Nam tăng chậm hơn.

Tuy nhiên, đến đầu tháng 8/2023, thị trường gạo thế giới biến động mạnh theo chiều hướng tăng; giá gạo Việt Nam vọt lên mức 590 USD/tấn đối với gạo 5% tấm (cao nhất trong 11 năm qua) và tiến gần với giá gạo của Thái Lan (625 USD/tấn). Riêng những đơn hàng giao trong tháng 8/2023 thì giá gạo của chúng ta đã vượt mức 610 USD/tấn (gạo 5% tấm).

“Với chiều hướng này, dự báo cả năm 2023 chúng ta sẽ xuất khẩu đạt hơn 7,5 triệu tấn là không khó, bởi 7 tháng đầu năm đã xuất 4,83 triệu tấn gạo, trị giá 2,58 tỷ USD”, ông Đông nhận định.

Hiệp hội Lương thực Việt Nam dự báo, từ nay đến cuối năm nhu cầu tiêu thụ gạo trên thế giới rất cao, giá tốt. Đây là thời cơ cho Việt Nam tăng tốc xuất khẩu mang về giá trị cao.

Trước nhu cầu thế giới về gạo đang cao, tại cuộc họp về xuất khẩu gạo trong tháng 7 vừa qua, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT) Lê Minh Hoan khẳng định, Bộ sẽ sớm làm việc với Bộ Công Thương cùng các bộ, ngành khác sẽ có cuộc họp, nhanh chóng tháo gỡ khó khăn, hỗ trợ doanh nghiệp nắm bắt cơ hội từ thị trường hiện nay.

TĂNG DIỆN TÍCH, CHỚP THỜI CƠ

Trước tình hình giá gạo trên thế giới tăng cao, trong khi các doanh nghiệp trong nước gặp khó về thu mua lúa phục vụ xuất khẩu, ông Nguyễn Như Cường - Cục trưởng Cục Trồng trọt Bộ NN&PTNT cho biết, đã khẩn trương điều chỉnh kế hoạch sản xuất vụ Thu Đông ở ĐBSCL tăng thêm 50.000ha (từ 650.000ha lên 700.000ha).

Tuy nhiên, những diện tích tăng này vẫn bảo đảm các điều kiện sản xuất, không ảnh hưởng lũ. Hiện, ở các tỉnh Hậu Giang, Đồng Tháp, TP Cần Thơ... khi

thu hoạch xong lúa Hè Thu thì nông dân đã và đang xuống giống lúa Thu Đông. Các ngành chuyên môn tích cực hỗ trợ bà con canh tác bảo đảm năng suất cao.

“Qua dự báo từ khoảng tháng 10 trở đi hiện tượng El Nino có thể ảnh hưởng sản xuất lúa. Song, chúng ta có giải pháp bố trí thời vụ phù hợp, quy trình canh tác, giải pháp thủy lợi... nên không lo lắng lắm. Về cơ bản, trong năm 2023 cả nước gieo trồng 7,1 triệu ha, sản lượng hơn 43 triệu tấn, tăng 452.000 tấn.

Từ nay đến cuối năm nếu không xảy ra thiên tai bất thường thì năm 2023 việc sản xuất lúa gạo thắng lợi lớn. Do đó cần tận dụng thời cơ trong xuất khẩu gạo những tháng cuối năm”, Cục trưởng nhận định.

Theo khung thời vụ khuyến cáo, còn gần 10 ngày nữa nông dân Kiên Giang mới kết thúc lịch gieo sạ lúa Thu Đông 2023. Tuy nhiên, năm nay có nhiều thuận lợi, giá vật tư đầu vào hạ nhiệt, giá lúa hàng hóa đang tăng cao, đã tạo động lực để nông dân tích cực xuống giống. Đến đầu tháng 8, các địa phương trong tỉnh đã gieo sạ vượt kế hoạch gần 4.000ha, diện tích xuống giống đạt xấp xỉ 75.000ha.

Ngành nông nghiệp tỉnh Hậu Giang đã xây dựng kế hoạch xuống giống với tổng diện tích 24.500ha. Theo đó, lịch thời vụ xuống giống tập trung đợt 1 từ ngày 4-10/7 và đợt 2 từ ngày 2-8/8. Đến đầu tháng 8, nông dân trong tỉnh đã gieo sạ lúa thu đông đạt 22.300ha, diện tích còn lại đang tập trung xuống giống, tranh thủ điều kiện thời tiết thuận lợi, trời nắng nhiều.



Ngành nông nghiệp điều chỉnh tăng 50.000ha diện tích gieo sạ lúa Thu Đông, trước tình hình lúa gạo sốt giá.

Đối với một số vùng có tập quán xuống giống lúa thu đông trễ so với khung thời vụ, Sở NN&PTNT chỉ đạo cần kết thúc việc gieo sạ trước ngày 31/8, tập trung sản xuất ở khu vực có hệ thống đê bao kiên cố, điều kiện chủ động bơm, thoát nước tốt để hạn chế nước lũ gây ngập úng.

Về biện pháp kỹ thuật, ngành nông nghiệp tỉnh này khuyến cáo nông dân vệ sinh đồng ruộng, xử lý rơm rạ và đảm bảo thời gian cách ly ít nhất 20 ngày trước khi gieo sạ để tránh sinh vật gây hại và tránh ngộ độc hữu cơ.

BẢO ĐẢM AN NINH LƯƠNG THỰC

Nói về tình hình sản xuất lúa gạo năm 2023, ông Trần Thanh Nam - Thứ trưởng Bộ NN&PTNT khẳng định, sẽ bảo đảm tuyệt đối về an ninh lương thực. Đồng thời, sẽ cung ứng đầy đủ lúa gạo phục vụ xuất khẩu, nhất là trong điều kiện thuận lợi hiện nay.

Ông Nam cho rằng về lâu dài, để ngành lúa gạo phát triển bền

vững, cần tiếp tục điều chỉnh, thay đổi mạnh hơn nữa trong sản xuất, thu mua và xuất khẩu. Cần thấy rằng, cả nước đang có hàng trăm doanh nghiệp kinh doanh lúa gạo và xuất khẩu gạo, thế nhưng đến nay số lượng doanh nghiệp có đầu tư “cánh đồng lớn”, bao tiêu vùng lúa nguyên liệu với nông dân, các hợp tác xã là rất ít.

Do đó, chỉ có khoảng 13% số nông dân trực tiếp bán lúa cho doanh nghiệp, còn lại đa phần tiêu thụ qua kênh thương lái. Điều này sẽ khiến doanh nghiệp khó chủ động về thu mua lúa để xuất khẩu. Ngoài ra có khả năng xảy ra tình trạng giá lúa cao thì nông dân gây khó cho doanh nghiệp, còn giá lúa thấp thì doanh nghiệp gây khó cho nông dân.

“Thời gian tới, doanh nghiệp tham gia phải liên kết với các hợp tác xã một cách chặt chẽ từ sản xuất đến chăm sóc, thu hoạch, xuất khẩu. Mạnh mẽ thay đổi việc sản xuất lúa gạo, giảm manh mún, nhỏ lẻ... tiến tới sản xuất tập trung, quy mô

lớn, có đầu tư bài bản, có định hướng rõ ràng về phân khúc cho từng thị trường xuất khẩu khác nhau trên thế giới”, Thứ trưởng yêu cầu.

Ông Nguyễn Hồng Diên - Bộ trưởng Bộ Công Thương cho biết, tận dụng thời cơ xuất khẩu gạo, giá cao, nhưng phải bảo đảm an ninh lương thực và đặc biệt là giữ thương hiệu gạo Việt Nam trên thương trường quốc tế. Tuyệt đối không chạy theo số lượng mà lơ là chất lượng.

Bộ Công Thương đề nghị các doanh nghiệp tôn trọng những hợp đồng đã ký để giữ uy tín với các đối tác. Tập trung khai thác nguồn hàng, quảng bá thương hiệu và đàm phán, ký kết các hợp đồng mới với các đối tác truyền thống theo cơ chế giá phù hợp với tình hình thị trường. Đồng thời, chú trọng phát triển thị trường mới, có nhu cầu, còn nhiều tiềm năng và theo dõi chặt tình hình thương mại gạo toàn cầu, tìm hiểu kỹ các đối tác trước khi ký hợp đồng, nhằm chủ động ứng phó phù hợp.

Xây dựng thương hiệu homestay phát triển du lịch vùng sông nước Cửu Long

HÒA MINH

Với bề dày hơn 30 năm, dịch vụ homestay tại Vĩnh Long ngày càng khẳng định thương hiệu bởi sự đặc trưng, độc đáo trong phát triển du lịch vùng sông nước Cửu Long, là điểm đến lý tưởng của khách du lịch trong và ngoài nước.



Lễ vinh danh các homestay Vĩnh Long đạt giải thưởng du lịch ASEAN tháng 7/2023.

HOMESTAY XỨ CÙ LAO

Dòng Mekong khi chảy vào lãnh thổ Việt Nam chia làm hai dòng sông Tiền Giang và Hậu Giang rồi đổ ra biển với 9 cửa sông. Ở giữa hai dòng sông Tiền và sông Hậu của dòng Mekong huyền thoại là địa phận của tỉnh Vĩnh Long giàu truyền thống cách mạng, vùng đất được mệnh danh địa linh nhân kiệt, với truyền thống văn hóa, ẩm thực phong phú, quanh năm được phù sa vun đắp, ruộng vườn tươi tốt, cây lành trái ngọt, bốn mùa trĩu quả.

Chính ở vị trí với những vùng đất cù lao xanh ngát bạt ngàn

cây trái, Vĩnh Long đã sớm phát triển loại hình du lịch sinh thái miệt vườn đặc trưng, gắn với các homestay nghỉ dưỡng kết hợp khám phá, tìm hiểu lịch sử, đời sống văn hóa, con người vùng đất nơi đây.

Ông Nguyễn Trọng Tín, Trưởng phòng Quản lý du lịch, Sở Văn hóa - Thể thao và Du lịch tỉnh Vĩnh Long cho biết: “Nét đặc biệt của loại hình du lịch này là du khách trở thành thành viên trong gia đình để cùng trải nghiệm, cùng khám phá những nét văn hóa, phong tục tập quán của người dân địa phương như chèo xuồng, chài lưới trên sông, tát mương bắt cá,





làm bánh dân gian... Du khách như được đắm mình trong những vườn cây trái trĩu quả, được thưởng thức các món ăn ngon, nghe đồn ca tài tử. Với nhiều du khách những hoạt động đó khiến họ nhắc nhớ, quay về miền ký ức tuổi thơ khó quên...”.

Ở xứ Cù lao này, khi nhắc đến cụm du lịch homestay An Bình, thuộc xã An Bình, huyện Long Hồ, du khách đến, lúc rời đi đều vương vấn bởi sự nhiệt tình, chu đáo, hiếu khách của chủ cơ sở.

Lần đầu tiên đến với homestay An Bình, chị Nguyễn Huỳnh Như Khánh - du khách ở TP Hồ Chí Minh không khỏi bất ngờ, thú vị vì có những khoảng thời gian rất đẹp, thoải mái khi dừng chân. Chị Khánh bày tỏ sau này nếu có dịp xuống Vĩnh Long nhất định sẽ trở lại đây. Chị Khánh cho biết: “3 lần đến Vĩnh Long nhưng đây là lần đầu tiên tôi đến với homestay, phải nói rất là thú vị bởi không khí trong lành, sông nước bình yên, sáng sớm tinh mơ lại nghe tiếng gà gáy đánh thức, nghe tiếng chim hót véo von”.

Theo chị Khánh, điều chị ấn tượng là homestay kết hợp với hoạt động tham quan các làng nghề truyền thống, rồi được

thưởng thức những món ăn đặc sản vùng sông nước như bánh xèo hến Cù lao, cá tai tượng chiên xù, lẩu cá...

Chị Ngô Phạm Thuỳ Trang, chủ cơ sở Homestay An Bình - Sáu Thành cho biết, lợi thế của homestay là nằm ở đầu Cù lao nên tận dụng được thiên nhiên ưu đãi là có bãi tắm tự nhiên, cây trái bốn mùa nép mình bên bờ sông mát mẻ quanh năm, sau dịch COVID-19 du khách đến rất nhiều khiến chị và những người làm du lịch ở xứ Cù lao rất vui mừng.

NÂNG TẦM THƯƠNG HIỆU

Trong giai đoạn năm 2017-2023, các homestay Vĩnh Long đã 3 lần đón nhận giải thưởng du lịch ASEAN, khẳng định thương hiệu du lịch địa phương, trở thành điểm đến lý tưởng của du khách. Cụ thể cụm homestay Út Trinh đạt homestay Asean giai đoạn 2017-2019; homestay Phương Thảo đạt homestay Asean giai đoạn 2019-2021; năm 2023 cụm homestay An Bình đã được vinh danh tại Diễn đàn Du lịch Asean (ATF) 2023 tại Indonesia.

Ông Phan Văn Giàu - Giám đốc Sở VH-TT&DL tỉnh Vĩnh Long cho biết, qua hơn 30 năm hình



Du khách tham quan homestay ở xứ Cù lao An Bình, huyện Long Hồ, tỉnh Vĩnh Long.



Du khách thích thú trải nghiệm không gian nhà xưa và các vật dụng cổ xưa tại homestay.

thành và phát triển, đến nay trên địa bàn các xã Cù lao An Bình có 26 homestay phục vụ du khách, trong đó có 9 homestay đạt giải thưởng du lịch ASEAN và được Chủ tịch UBND tỉnh tặng Bằng khen.

Thực hiện Nghị quyết 01 về phát triển du lịch giai đoạn 2015-2020 và tầm nhìn đến 2030, tỉnh Vĩnh Long có kế hoạch tập huấn, đào tạo đề cử dân nâng cao văn hóa ứng xử, thân thiện, chuyên nghiệp; xây dựng các bến tàu du lịch, hệ thống trạm dừng chân dọc theo các tuyến nhằm kết nối giao thông thủy - bộ; nâng cấp hệ thống cảnh báo đường sông, các bảng chỉ dẫn khu, điểm du lịch. Cùng với đó, tỉnh cũng sẽ hỗ trợ nguồn lực nâng cao chất lượng và chuỗi giá trị các sản phẩm du lịch đặc thù, khuyến khích tổ chức các hoạt động trải nghiệm tại homestay thu hút du khách như nấu ăn, làm bánh, đạp xe đạp khám phá, thưởng thức đờn ca tài tử, xem hát bội...

Là một trong người làm du lịch homestay đầu tiên ở xứ Cù lao

An Bình, ông Nguyễn Thanh Hào Nguyên - cơ sở du lịch homestay Ba Linh, xã An Bình, huyện Long Hồ chia sẻ: “Làm du lịch homestay thì phải hiểu được tâm lý, nhu cầu du khách cần gì. Vậy nên, thế mạnh của loại hình du lịch này chính là sự trải nghiệm, khám phá bản sắc văn hóa, ẩm thực, phong tục tập quán đất và người nơi đây”.

Còn chủ cơ sở homestay Út Trinh, xã Hòa Ninh, huyện Long Hồ - bà Phạm Thị Ngọc Trinh cho biết: “Để tạo thương hiệu, phát triển sản phẩm du lịch homestay, gia đình đã hết sức cố gắng giữ nếp nhà truyền thống, cổ xưa của người miền Tây, đặc biệt là nhà ba gian hai chái, nhà đình, nhà xưa; lưu giữ các món đồ và cách sống ngày xưa, những nét văn hóa đặc trưng miệt vườn để du khách cùng trải nghiệm sinh hoạt, ăn ở với gia đình; tham gia các hoạt động như đạp xe, tát mương bắt cá, trực tiếp vào bếp nấu ăn, làm bánh, tham quan vườn trái cây, nghe đờn ca tài tử, buổi tối đốt đuốc đi xem hát bội”.

Hiện trên địa bàn có hơn 20 hộ gia đình kinh doanh loại hình du lịch homestay với hơn 460 giường ngủ với nhiều dịch vụ tiện ích, loại hình hoạt động hấp dẫn du khách. Hàng năm, khách du lịch đến homestay Vĩnh Long và các điểm du lịch miệt vườn chiếm khoảng 40% trong tổng số 1,2 -1,5 triệu lượt khách hàng năm của tỉnh. Từ đó, đã mang đến nguồn thu nhập khá ổn định, góp phần thúc đẩy du lịch địa phương phát triển.

Ông Lê Thanh Phong - Phó Chủ tịch thường trực Hiệp hội Du lịch Đồng bằng sông Cửu Long đánh giá, du lịch homestay Vĩnh Long có nét đặc sắc, độc đáo riêng, với bề dày kinh nghiệm qua hơn 30 năm hình thành và phát triển, homestay Vĩnh Long ngày càng khẳng định thương hiệu, không ngừng được đổi mới, nâng cao chất lượng phục vụ để thu hút, giữ chân du khách thập phương, góp phần thúc đẩy du lịch tỉnh Vĩnh Long nói riêng, du lịch Đồng bằng sông Cửu Long nói chung phát triển bền vững.





Gỡ nút thắt chính sách để doanh nghiệp hỗ trợ vươn tầm quốc tế

KHÁNH MINH

Việc khách hàng đề nghị doanh nghiệp Việt Nam làm những sản phẩm có giá trị gia tăng cao, có trình độ công nghệ cao không chỉ đơn giản là câu chuyện của bàn tay thị trường mà cần sự thỏa thuận, đàm phán của Chính phủ Việt Nam với các tập đoàn đa quốc gia để hỗ trợ doanh nghiệp.

CHƯA LÀM ĐƯỢC TOÀN BỘ CỤM LINH KIỆN

Theo bà Trương Thị Chí Bình - Phó Chủ tịch kiêm Tổng thư ký Hiệp hội Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam (VASI), trong vài năm trở lại đây, năng lực của doanh nghiệp (DN) công nghiệp hỗ trợ (CNHT) Việt Nam tiến bộ rất nhiều. Điều này có được nhờ sự nỗ lực của chính bản thân DN trong việc tận dụng cơ hội thị trường.

Các chương trình hỗ trợ của Chính phủ, các dự án nước ngoài cũng rất nỗ lực hỗ trợ các DN CNHT của Việt Nam. Bản thân VASI cũng đã tham gia rất nhiều chương trình đó. VASI đánh giá các chương trình hỗ trợ của các bên khá hiệu quả trong việc nâng cao năng lực của DN CNHT cũng như kết nối với người mua tiềm năng trong nước và trên thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, năm nay là một năm khá khó khăn với DN. Từ đầu

năm đến nay, các đơn hàng giảm rất nhiều do kinh tế toàn cầu suy thoái. Tuy vậy, những DN nào có thêm khách hàng mới trong năm vừa rồi hoặc năm ngoài thì tình hình không đến nỗi thê thảm. Có khách hàng mới, DN sẽ bù được vào những đơn hàng bị mất.

Mặc dù vậy, từ quý III/2023 trở đi, đơn hàng của các DN trong ngành bắt đầu khá hơn. Do đó, chúng ta hoàn toàn hi vọng, những năm tới tình hình phát



triển của ngành CNHT sẽ là bức tranh tươi sáng.

Điều đáng lưu ý, hầu hết các DN sản xuất linh kiện, phụ tùng hiện nay của Việt Nam chỉ sản xuất được linh kiện rời hoặc gia công một số công đoạn nhất định, chứ không làm được toàn bộ cụm linh kiện theo yêu cầu của khách hàng.

Vào thời điểm này, việc dịch chuyển chuỗi cung ứng từ

chỉ trở thành người mua trong chuỗi, chứ không phải là người bán nữa.

“Tuy nhiên, cũng phải nhìn nhận rằng, kể cả DN có thể làm được cả cụm linh kiện thì cũng không phải là cụm linh kiện quan trọng nhất mà khách hàng yêu cầu. Những sản phẩm có giá trị gia tăng cao nhất họ thường giữ cho “khách ruột” hoặc những công ty trên toàn cầu có kinh nghiệm, trình độ hơn hẳn DN Việt Nam”, bà Bình nêu.

để DN tự làm thì mãi mãi chúng ta chỉ có thể làm đến được cụm linh kiện ở mức độ nhất định, còn những sản phẩm có giá trị gia tăng cao - điều mà Chính phủ và các bên kỳ vọng thì khó có thể làm được”, bà Bình nói.

CHÍNH SÁCH CHƯA THỰC SỰ ĐI VÀO ĐỜI SỐNG

Đánh giá về chính sách của Nhà nước, Chính phủ đối với các DN CNHT, bà Bình cho rằng, khung chính sách của Chính phủ Việt Nam rất tốt nhưng sự tiếp cận của DN còn hạn chế, còn rất nhiều vấn đề để chính sách đi vào đời sống.

Chẳng hạn như việc xác nhận là DN CNHT đến thời điểm này không thay đổi được nhiều bởi vì quy trình phức tạp. Những quy định liên quan đến thuế trong 15 năm mà rất nhiều DN đã thành lập lâu rồi, bây giờ xin miễn thuế, giảm thuế TNDN sẽ không đáng bao nhiêu nên DN cũng không muốn làm.

Còn những chính sách hỗ trợ đặc biệt khác hầu như chưa thực sự hiệu quả, chỉ có các chương trình hỗ trợ thì hiệu quả.

Hiện nay, Chính phủ đang tích cực triển khai Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ từ năm 2016-2025.

Qua đó, hỗ trợ các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam áp dụng các tiêu chuẩn, hệ thống quản lý chất lượng hiện đại; nâng cao chất lượng sản phẩm, độ tin cậy và từng bước tham gia vào chuỗi sản xuất cung ứng toàn cầu, gia tăng tỷ lệ nội địa hóa trong các ngành sản xuất quan trọng như ô tô, dệt may, da giày, điện tử.

Trung Quốc sang các nước thứ 3 rất nhiều. Tìm đơn hàng nhiều nhưng hầu hết các đơn hàng yêu cầu là gia công phải tương đối hoàn chỉnh. Trong khi đó, DN Việt Nam chưa đủ tầm để đáp ứng yêu cầu này.

Gần đây, một số DN có kinh nghiệm, có quy mô và phát triển tốt bắt đầu có xu thế đầu tư thêm để có thể sản xuất được cả cụm linh kiện, ít nhất là lắp ráp, thậm

Việc khách hàng đề nghị DN Việt Nam làm những sản phẩm có giá trị gia tăng cao, có trình độ công nghệ cao như vậy thì không chỉ đơn giản là câu chuyện của bàn tay thị trường mà cần sự thỏa thuận, đàm phán của Chính phủ Việt Nam với các tập đoàn đa quốc gia để hỗ trợ DN.

“Chúng ta cần sự tham gia của Chính phủ vào vấn đề này thì mới có sự thay đổi về chất. Nếu





“Bí kíp” của doanh nghiệp mang khoai lang chinh phục người Nhật

TÂM AN

Là doanh nghiệp Lâm Đồng đi đầu trong việc đưa món ăn dân dã, bình dị như khoai lang chinh phục thị trường Nhật Bản, ông Nguyễn Duy Đa - Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty CP Viên Sơn cho rằng, để bước chân vào thị trường này, người sản xuất phải có chữ “tín”, chữ “tâm” và phải đặt chất lượng sản phẩm lên hàng đầu.



“NÂNG TẦM” KHOAI LANG

Ông Nguyễn Duy Đa - Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Viên Sơn (Đức Trọng, Lâm Đồng) kể, trong những chuyến công tác, ông rất ấn tượng với hình ảnh người Nhật thư thái bên tách trà nóng và đĩa khoai lang nướng (Yaki Imo), khoai lang sợi chiên giòn (Imo Kenpi) vàng ươm. Họ cùng nhau nhâm nhi thưởng thức và đàm đạo chuyện đời, chuyện nghề. Dần dà, các món ăn từ khoai lang đã gắn liền với văn hoá trà đạo của “đất nước mặt trời mọc”.

“Vốn là doanh nghiệp chuyên sản xuất và xuất khẩu rau - củ - quả, trong đó có khoai lang sang các nước, tôi ấp ủ dự định đầu tư nhà máy, kho lạnh, trang thiết bị... để chế biến khoai lang thành nhiều món ăn để chinh phục thị trường Nhật Bản. Chỉ có con đường chế biến thì mới ổn định được đầu ra, nâng cao giá trị cho nông sản, giúp người dân và doanh nghiệp nâng cao thu nhập”, ông Đa cho biết.

Năm 2012, Viên Sơn khởi công xây dựng nhà máy chế biến, cấp đông nông sản công suất 3.500 tấn/năm, với sự tư vấn và chuyển giao công nghệ từ các chuyên



Ông Nguyễn Duy Đa - Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty CP Viên Sơn.

gia thực phẩm Hà Lan. Đến năm 2015, khi cho ra lò mẻ khoai lang cấp đông đầu tiên, đích thân ông chủ doanh nghiệp này mang sản phẩm đi chào hàng tại thị trường Nhật Bản.

Sau khi tham gia hội chợ giới thiệu sản phẩm, các doanh nhân Nhật Bản đã trực tiếp bay qua Việt Nam, đến tận khu nhà xưởng của công ty để nắm bắt thông tin về quy trình sản xuất, đánh giá chất lượng sản phẩm, khảo sát

trực tiếp vùng nguyên liệu, kiểm tra hàng loạt chỉ số về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật và nhiều yếu tố khác.

Các cuộc làm việc giữa 2 bên liên tục diễn ra và khi công ty đạt được những yêu cầu hết sức khắt khe của đối tác thì việc ký hợp đồng mới được thực hiện.

Trong năm 2015, hơn 700 tấn khoai lang cấp đông đầu tiên của Viên Sơn được xuất khẩu qua thị trường Nhật Bản. Đây là dấu





Nhật Bản là thị trường tiềm năng và mang lại giá trị. Tuy nhiên, để bước chân vào thị trường này, doanh nghiệp, người sản xuất phải có chữ “tín” lẫn chữ “tâm” và phải đặt tiêu chí chất lượng sản phẩm lên hàng đầu.

Ông Nguyễn Duy Đa - Chủ tịch HĐQT Công ty CP Viên Sơn.

mốc quan trọng, tạo bước ngoặt trong lịch sử của công ty. Đến năm 2016, đơn hàng tăng lên 220 tấn. Năm 2018-2019 là 2.000 tấn.

Hiện nay, mỗi năm Viên Sơn xuất sang Nhật khoảng 4.500 tấn khoai lang cấp đông và mới đây đã xuất thành công sản phẩm khoai lang nướng. Ngoài Nhật Bản, công ty cũng chú trọng đến thị trường Hàn Quốc, Malaysia, Singapore, Thái Lan và đang mở rộng sang thị trường châu Âu, Mỹ, Canada... Đồng thời, phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng cho thị trường nội địa như khoai lang sấy, khoai lang chiên...

Để bảo đảm nguyên liệu cho chế biến và xuất khẩu, Viên Sơn liên kết với khoảng 200 hộ dân ở các tỉnh Tây Nguyên để mở rộng vùng nguyên liệu lên khoảng 1.000ha, sản lượng trung bình từ 9.000-10.000 tấn/năm. Tất cả các khâu từ sản xuất đến chế biến đều dựa trên những tiêu chuẩn quốc tế như FSSC 22000, GlobalGAP, Halal...

CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM LÀ TIÊU CHÍ HÀNG ĐẦU

Theo ông Nguyễn Duy Đa, Nhật Bản là thị trường tiềm năng và



Công nhân Công ty Viên Sơn tham gia sản xuất.

mang lại giá trị. Tuy nhiên, để bước chân vào thị trường này, doanh nghiệp, người sản xuất phải có chữ “tín” lẫn chữ “tâm” và phải đặt tiêu chí chất lượng sản phẩm lên hàng đầu.

Ngoài ra, việc tổ chức sản xuất phải khoa học, bài bản từ khâu xuống giống, chăm sóc, thu hoạch đến việc sơ chế, chế biến. Phải có nhật ký nông được, vùng trồng phải có định vị và sản xuất phải bám sát các quy định an toàn thực phẩm.

Nhà máy chế biến phải bảo đảm tuân thủ an toàn thực phẩm, hóa chất, kiểm soát vật lạ, tạp chất trong sản phẩm. Quy trình sản xuất phải theo từng công đoạn và thiết bị sản xuất phải hiện đại... Việc cân đo, đo đếm sản phẩm cũng phải chính xác, tỉ mỉ từng li từng tí và đội ngũ quản lý phải chuyên nghiệp.

“Để làm việc được với người Nhật thì phải đọc được suy nghĩ của họ, sản xuất phải đưa chất lượng lên hàng đầu. Là đơn vị sản xuất và chế biến nông sản nên Viên Sơn đặt tiêu chí “Thực phẩm chất lượng cho cuộc sống tốt đẹp hơn”.

Khi thực phẩm có chất lượng thì người sử dụng sẽ có sức khỏe và tạo ra giá trị cao hơn, chất lượng cuộc sống vì thế sẽ tốt hơn. Đơn hàng sẽ tăng, việc kinh doanh vì thế cũng có lợi nhuận cao hơn và có thể giúp được nhiều bà con nông dân hơn”, ông Đa chia sẻ.

Theo thống kê, diện tích khoai lang trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng năm 2022 là 2.166,4ha, sản lượng 46.916 tấn/năm. Năm 2022, sản lượng xuất khẩu khoai lang trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng sang thị trường Nhật Bản đạt 8.776 tấn; một số thị trường khác như Hàn Quốc, Singapore, Malaysia... là hơn 4.560 tấn. Khoai lang xuất khẩu đa dạng, cả khoai chế biến và khoai tươi, trong đó thị trường Nhật Bản chủ yếu là khoai đã chế biến.

Tỉnh Lâm Đồng đã và đang thực hiện xây dựng mã số vùng trồng, mã số cơ sở đóng gói để người dân, doanh nghiệp xuất khẩu khoai lang sang Trung Quốc. Đây là thị trường tiêu thụ tiềm năng rất lớn vì nhu cầu rất cao, điều kiện vận chuyển, logistics chi phí thấp. Nếu đặt chân bền vững được tại thị trường Trung Quốc, doanh nghiệp Lâm Đồng sẽ có cơ hội mở rộng sản xuất.



Châu Âu hạn chế chất thải dệt may, doanh nghiệp Việt có gặp khó?

MINH TUẤN

Theo ông Trần Ngọc Quân - Tham tán thương mại, Thương vụ Việt Nam tại Bỉ và EU, hiện các loại thực phẩm, hàng hóa liên quan đến xanh, sạch, bền vững ngày càng được người tiêu dùng Bỉ và EU ưa chuộng. Các tiêu chuẩn về sản phẩm xanh sạch, đáp ứng quy định về môi trường đã được EU đã chuyển hướng thành văn bản pháp luật.

Các chương trình như Thỏa thuận xanh châu Âu, hay kinh tế tuần hoàn đang được pháp luật hóa các quy định từ xu hướng thị trường xanh, sạch, bền vững. Các doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm nhiều hơn về lao động, môi trường. Những sản phẩm được sản xuất xanh, sạch, thân thiện với môi trường và bền vững ngày càng có vị trí trên thị trường EU.

Đối với các sản phẩm dệt may, qua việc theo dõi các doanh nghiệp (DN) thu mua ở Bỉ cho thấy, họ không chỉ đi tìm các nhà xuất khẩu đơn thuần để nhập hàng hóa. Thay vào đó, họ triển khai hình thức đồng hành cùng các DN sản xuất và xuất khẩu. Tức là DN thu mua tìm đến nguồn cung để cùng nhau bắt tay xây dựng một định hướng cho sản phẩm.

Ủy ban châu Âu đang đề xuất áp dụng chi phí trách nhiệm mở rộng của nhà sản xuất rộng khắp châu Âu đối với hàng may mặc. Quy định này sẽ gây ra sức ép rất lớn cho toàn bộ ngành dệt may không chỉ ở châu Âu mà cả những nước xuất khẩu sang châu Âu, trong đó có Việt Nam.

Đáng chú ý, Ủy ban châu Âu (EC) đang đề xuất áp dụng chi phí trách nhiệm mở rộng của nhà sản xuất (EPR) rộng khắp châu Âu đối với hàng may mặc. Đây chính là những điểm mà DN dệt may Việt Nam cần lưu ý để có biện pháp thích ứng.

Đề xuất áp dụng EPR được đưa ra trong bối cảnh chất thải dệt may của EU ngày càng nhiều. Hàng năm, người dân EU thải bỏ 5,8 triệu tấn hàng dệt may, trung bình khoảng 11,3kg/người. Số lượng hàng dệt may này phần lớn sẽ được đốt, chôn lấp hoặc xuất khẩu dưới dạng quần áo cũ.



Quy định EPR của EU đòi hỏi doanh nghiệp xuất khẩu dệt may Việt Nam phải có các bước chuẩn bị để thích ứng.



Với DN Việt Nam, trong ngắn hạn, phải hạn chế tạo ra rác thải. Từng đơn hàng sẽ phải thích ứng với từng nhu cầu cụ thể của nhà nhập khẩu.

Do đó, EU đã phát động chiến dịch thiết lập lại xu hướng, giải quyết tất cả tác nhân trong ngành may mặc, từ nhà thiết kế, thương hiệu, nhà bán lẻ đến người tiêu dùng cuối cùng và nhà sản xuất hàng may mặc trong và ngoài châu Âu.

Mục tiêu của chiến dịch là đến năm 2030, tất cả sản phẩm dệt may trên thị trường EU phải bền và có thể tái chế; làm bằng sợi tái chế càng nhiều càng tốt; không có chất độc hại và được sản xuất với sự quan tâm đến các quyền xã hội và môi trường. Tầm nhìn của chiến dịch cũng nêu rõ, vào năm 2030, các nhà sản xuất hàng may mặc phải chịu trách nhiệm hoàn toàn về sản phẩm và chất thải của mình.

Với EPR, theo ông Quân, DN sản xuất dệt may sẽ đảm nhận trách nhiệm cho toàn bộ vòng đời của sản phẩm dệt may, đồng thời hỗ trợ sự quản lý bền vững chất thải dệt may sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm dệt may của Việt Nam.

Những quy định về pháp luật EPR thực ra sẽ gây ra một sức

ép rất lớn cho toàn bộ ngành dệt may không chỉ ở châu Âu mà cả những nước xuất khẩu sang châu Âu. Yêu cầu tất cả các DN có sản phẩm phải bảo đảm giảm phát thải của sản phẩm dệt may xuống mức thấp nhất có thể. Bởi vì theo đánh giá của EU dệt may là 1 trong 4 lĩnh vực tạo ra rác thải lớn nhất trong EU.

Quy định EPR sẽ bảo đảm rằng các DN sẽ giảm bớt hàng thời trang ngắn hạn, giảm bớt chu trình áp dụng trong thời gian sản xuất - tiêu thụ và phá hủy. Thay vào đó, chuyển sang hình thức sản xuất và tiêu thụ bền vững hơn.

Và từ quy định EPR này, các DN của EU đã dần dần có những chuyển đổi nhất định. Đầu tiên, họ phải tập trung vào vật liệu, tạo ra những vật liệu có thể tái chế. Họ có thể đưa ra các yêu cầu đối với các nhà cung ứng và phải chấp nhận tham gia vào chu trình này.

Với DN Việt Nam, trong ngắn hạn, phải hạn chế tạo ra rác thải. Từng đơn hàng sẽ phải thích ứng với từng nhu cầu cụ thể của nhà

nhập khẩu. Về lâu dài, quy định này sẽ ảnh hưởng đến cách tiếp cận xuyên biên giới và hạn chế quyền tiếp cận thị trường của EU dưới thương hiệu dệt may của Việt Nam.

“Để bán được hàng dệt may dưới thương hiệu Việt, cần phải kết hợp cả một hệ thống từ thu mua phân phối, sửa chữa, bảo hành. Bên cạnh đó, EPR tạo ra sự ràng buộc nhất định yêu cầu tất cả các DN phải chuyển đổi sang sản xuất xanh, sạch. Chi phí chuyển đổi này tương đối tốn kém và đòi hỏi nhiều thời gian”, ông Quân chia sẻ.

Do đó, các DN Việt Nam cần có sự chuẩn bị nhất định để có thể tiếp cận và duy trì thị trường dệt may tại EU. DN cần khám phá các cách sản xuất mới, tập trung vào những cách dễ dàng để tân trang, tháo dỡ hoặc tái chế quần áo. Có giải pháp thu hút người mua hàng tham gia vào quá trình này vì những chiến lược trên có thể sẽ liên quan đến việc sử dụng các vật liệu và phương pháp sản xuất tương đối đắt tiền...

Thương mại sản phẩm công nghệ: Cần cái “bắt tay” giữa doanh nghiệp và nhà khoa học

DUY LỘC

Có tới 70% nhà khoa học mong muốn hợp tác với doanh nghiệp nghiên cứu và phát triển thành sản phẩm cuối. Tuy nhiên, vấn đề cản giải quyết của nhà khoa học khác với doanh nghiệp nên hai bên khó gặp được nhau.



Doanh nghiệp chưa “mặn mà” với kết quả nghiên cứu khoa học - công nghệ ở khối trường đại học.

TƯ DUY KHÁC BIỆT

Tại tọa đàm và công bố mở đơn mua 1 chương trình “Ươm tạo doanh nghiệp và giải pháp đổi mới sáng tạo từ thảo dược” mới đây, ông Vũ Tuấn Anh - Phó trưởng Ban khoa học Công nghệ (Đại học Quốc gia Hà Nội) cho biết, có nhiều cách thương mại hoá sản phẩm khoa học công nghệ. Trong đó, có phương thức thành lập doanh nghiệp trong trường đại học. Phương thức này mang lại nhiều lợi ích như phát huy tối đa tài sản trí tuệ, thu hút được đầu tư có trách nhiệm

cũng như có được sự cam kết lâu dài, đặc biệt có sự tái đầu tư cho con người.

Tuy vậy, việc phát triển DN dựa trên kết quả nghiên cứu ở trường đại học còn rất nhiều khó khăn do vướng rất nhiều rào cản về luật pháp, chất lượng nghiên cứu còn hạn chế, nhân lực sẵn sàng cho nhiệm vụ này còn thiếu và yếu. Đáng chú ý, xã hội, nhất là khối DN chưa thực sự “mặn mà” với phương thức này.

Với những rào cản này nên số lượng DN dựa trên kết quả

nghiên cứu ở trường đại học ít, kết quả kinh doanh khiêm tốn. Đặc biệt, chưa tạo ra được hiệu ứng lan tỏa trong hoạt động khoa học - công nghệ ở khối trường đại học.

Tuy nhiên, theo ông Tuấn Anh, việc lập DN trong trường đại học vẫn có nhiều triển vọng bởi xu hướng phát triển tất yếu trong các trường đại học nghiên cứu. Chính phủ, các bộ, ngành đã có sự quan tâm nhất định về vấn đề này thông qua các chủ trương, chính sách. Một số trường đại học đã quan tâm thực sự, coi đây là một trọng tâm trong chiến lược phát triển, đã và đang đóng góp vai trò mở đường cho hoạt động này tại Việt Nam.

Để giải quyết điểm nghẽn về thành lập DN trong trường đại học, ông Vũ Tuấn Anh cho biết Đại học Quốc gia Hà Nội cùng với hơn 10 trường đề xuất thí điểm cho viên chức sang làm quản lý DN, cho phép nhà khoa học trực tiếp sử dụng tài sản trí tuệ. Khi chính sách thí điểm được đưa vào thực hiện thì chắc chắn có nhiều DN ra đời.





Cần có liên kết giữa nhà khoa học và doanh nghiệp để thúc đẩy thương mại sản phẩm công nghệ.

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, bà Nguyễn Đăng Tuấn Minh - Tổng Giám đốc Công ty cổ phần KisStartup cho biết, 10% nhà khoa học muốn tự phát triển DN, gọi vốn đầu tư. Trong khi đó, có tới 70% nhà khoa học mong muốn hợp tác với DN nghiên cứu và phát triển thành sản phẩm cuối.

Tuy nhiên, khoảng cách, sự khác biệt về tư duy giữa nhà DN và nhà khoa học là vấn đề đáng lưu tâm. Thực tế cho thấy, vấn đề cần giải quyết của nhà khoa học khác với DN nên hai bên không gặp được nhau.

Sự khác biệt giữa hai bên thể hiện ở chỗ, doanh nghiệp quan tâm nhất là tiền bạc, thời gian, nhân lực; còn nhà khoa học quan tâm kết quả nghiên cứu đang ở vị trí nào, ai nghiên cứu chưa và tính mới ra sao.

Theo bà Minh, việc tìm hiểu xem DN đang có vấn đề gì và nhà khoa học giải quyết được gì là điều cần thiết. Để rút ngắn khoảng cách tư duy giữa nhà khoa học và DN cần có khoá học,

tập huấn về thương mại hoá các sản phẩm nghiên cứu.

ƯƠM TẠO DOANH NGHIỆP

PGS, TS Trương Ngọc Kiểm - Giám đốc Trung tâm chuyển giao tri thức và Hỗ trợ khởi nghiệp (CSK - Đại học Quốc gia Hà Nội) nhấn mạnh, tình trạng thiếu tổ chức trung gian giữa nhà khoa học với các bên để đưa sản phẩm ra thị trường. Trên thực tế, có nhiều rào cản khi đưa kết quả nghiên cứu, sản phẩm khoa học công nghệ của các nhà khoa học ra thị trường, chuyển hoá tài sản tri thức, trí tuệ thành các giá trị thực tiễn, hữu ích phục vụ cho cộng đồng và xã hội.

Để đưa được các kết quả nghiên cứu, sản phẩm khoa học công nghệ của các nhà khoa học ra thị trường thông qua thành lập DN trong trường đại học cần có sự hỗ trợ về cơ chế, chính sách và các nguồn lực.

Thời gian qua, Đại học Quốc gia Hà Nội đã có nhiều chủ trương, chính sách cụ thể để hỗ trợ hình thành DN, góp phần đưa các sản phẩm công nghệ tiếp cận thị

trường. Trong đó, đáng chú ý là Chương trình “Ươm tạo doanh nghiệp và giải pháp sáng tạo trong lĩnh vực dược liệu (S-Herb CSK). Với sự hợp tác giữa CSK và Công ty Cổ phần KisStartup, chương trình được khởi động vào tháng 8/2023, nhằm hỗ trợ đưa các kết quả nghiên cứu, sản phẩm khoa học công nghệ từ thảo dược của các nhà khoa học ra thị trường.

“Bản thân các nhà khoa học, nghiên cứu có nhiều ý tưởng, một số sản phẩm đã được nghiệm thu nhưng còn từ chặng đường sản phẩm công nghệ được nghiệm thu và đưa ra thị trường còn là khoảng cách. Và hoạt động ươm tạo DN và giải pháp sáng tạo trong lĩnh vực dược liệu chính là nhằm rút ngắn khoảng cách này.

Chúng tôi xác định sứ mệnh của mình là hỗ trợ các nhà khoa học, các thầy - cô trong việc tìm kiếm thị trường và thương mại hóa sản phẩm, cũng là hỗ trợ các DN tìm kiếm giải pháp, sản phẩm công nghệ có thể đáp ứng được sự phát triển ngày càng tốt hơn của xã hội”, ông Kiểm chia sẻ.

Được biết, đây là chương trình ươm tạo doanh nghiệp đầu tiên được xây dựng bài bản dựa trên thế mạnh nghiên cứu của Đại học Quốc gia Hà Nội về hóa học, sinh học, dược liệu.

Từ chuyên đề ban đầu là dược liệu, CSK sẽ xây dựng nhiều chương trình hoạt động khác nhau nhằm hướng đến câu chuyện kết nối các nhà khoa học, các sản phẩm khoa học công nghệ với các DN, hiệp hội DN để biến sản phẩm trí tuệ thành các giải pháp, sản phẩm hữu ích, đóng góp cho cộng đồng và xã hội.

Tránh “chồng chất” thủ tục hành chính đối với dự án nhà ở

Chuyên gia pháp lý Nguyễn Văn Đình cho rằng, dự thảo Luật Nhà ở sửa đổi quy định thủ tục “công nhận chủ đầu tư” dự án nhà ở dưới hình thức một “giấy phép con”, khiến cho thủ tục hành chính “chồng chất”.



Theo chuyên gia pháp lý Nguyễn Văn Đình, dự thảo Luật Nhà ở sửa đổi quy định thủ tục “công nhận chủ đầu tư” dự án nhà ở dưới hình thức một “giấy phép con”. Ngoài “giấy phép con”, dự thảo còn đặt ra một thủ tục khác cũng hoàn toàn mới đối với riêng loại hình nhà ở chung cư là phải có “thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở” của cơ quan Nhà nước.

Tại khoản 4 Điều 39 dự thảo về thực hiện dự án nhà ở thương mại có quy định, việc bàn giao nhà ở cho người mua, thuê mua chỉ được thực hiện sau khi đã hoàn thành việc nghiệm thu toàn bộ công trình nhà ở, các công trình hạ tầng kỹ thuật của khu vực có nhà ở để bàn giao tương ứng với tiến độ của dự án.

Trường hợp bàn giao nhà chung cư thì tùy vào cấp công trình nhà chung cư, chủ đầu tư phải có thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở của cơ quan quản lý nhà ở ở trung ương hoặc cơ quan quản lý nhà ở cấp tỉnh theo quy định của Chính phủ.

Quy định này sẽ làm phát sinh thủ tục “thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở” của cơ quan quản lý nhà ở, đây là một thủ tục hành chính hoàn toàn mới, không có trong Luật Nhà ở năm 2014.

Do vậy, cần đánh giá sự cần thiết của việc ban hành thủ tục hành chính mới này trong bối cảnh pháp luật về xây dựng (gồm Luật Xây dựng và các văn bản dưới luật) đã có những quy định hết sức chặt chẽ để quản lý loại hình dự án nhà chung cư.

Cụ thể, Nghị định số 15/2021/NĐ-CP ngày 3/3/2021 về quản lý dự án đầu tư xây dựng quy định nhà chung cư thuộc danh mục “công trình có ảnh hưởng lớn đến an toàn, lợi ích cộng đồng”.

Nghị định số 06/2021/NĐ-CP ngày 26/1/2021 về quản lý chất lượng công trình xây dựng quy định với “công trình có ảnh hưởng lớn đến an toàn, lợi ích cộng đồng” thì bắt buộc phải có “văn bản chấp thuận kết quả

ng nghiệm thu” của cơ quan chuyên môn về xây dựng thuộc Bộ quản lý công trình xây dựng chuyên ngành hoặc thuộc UBND cấp tỉnh theo pháp luật về xây dựng.

Về thẩm quyền kiểm tra công tác nghiệm thu, Điều 24 Nghị định số 06/2021/NĐ-CP quy định với công trình cấp I, công trình cấp đặc biệt sẽ do cơ quan chuyên môn về xây dựng thuộc Bộ quản lý công trình xây dựng chuyên ngành kiểm tra; các công trình còn lại do cơ quan chuyên môn về xây dựng thuộc UBND cấp tỉnh kiểm tra.

“Như vậy để hoàn thành thủ tục nghiệm thu và đủ điều kiện bàn giao căn hộ chung cư cho khách hàng, chủ đầu tư dự án chung cư phải có 2 loại “giấy phép” do cùng một cấp hành chính ban hành?”, ông Đình đặt câu hỏi.

Theo đó, nếu là nhà chung cư cấp đặc biệt, cấp I, cấp II, cấp III thì trước tiên phải có văn bản chấp thuận kết quả nghiệm thu



của Cục Giám định Nhà nước về chất lượng công trình - Bộ Xây dựng hoặc của sở xây dựng; tiếp đến phải có thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở của cơ quan quản lý nhà ở (là Cục Quản lý nhà và thị trường bất động sản - Bộ Xây dựng hoặc của sở xây dựng).

Như vậy, 2 loại “giấy phép” đều do cùng một cơ quan ban hành nhưng theo 2 thủ tục hành chính khác nhau, quy định bởi 2 đạo luật khác nhau (một thủ tục theo Luật Xây dựng, một thủ tục theo Luật Nhà ở), gây chậm trễ bàn giao căn hộ cho khách hàng.

Đó là còn chưa kể đến việc sản phẩm nhà ở chung cư còn phải được thẩm duyệt thiết kế về phòng cháy, chữa cháy; phải được cơ quan cảnh sát phòng cháy, chữa cháy kiểm tra, nghiệm thu trước khi đưa vào khai thác, vận hành.

Trong khi loại hình nhà chung cư hiện nay ngày càng phổ biến trong cả nước và là sản phẩm được khuyến khích phát triển,

phù hợp với xu thế phát triển đô thị hiện đại trên thế giới.

Theo quy định của Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật, do thủ tục cấp “thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở chung cư” là thủ tục hành chính hoàn toàn mới nên cần có báo cáo đánh giá tác động của chính sách đối với các đối tượng chịu sự tác động trực tiếp, báo cáo đánh giá tác động của thủ tục hành chính. Trong khi hồ sơ dự án Luật Nhà ở (sửa đổi) chưa có đánh giá tác động ở chính sách này.

“Lưu ý rằng trong hồ sơ đề nghị xây dựng Luật Nhà ở (sửa đổi) báo cáo Quốc hội để đưa vào Chương trình xây dựng luật thì không đề cập đến thủ tục hành chính “thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở chung cư” (các phiên bản dự thảo trước đây cũng không đề cập đến thủ tục này).

Do đó, tôi kiến nghị cơ quan chủ trì soạn thảo cần thiết phải có báo cáo, giải trình đầy đủ về lý do,

căn cứ, sự cần thiết của việc đề ra chính sách mới này và tính hiệu quả, khả thi trong triển khai thực hiện nếu chính sách được thông qua”, ông Đình cho biết.

Về tên thủ tục “thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở chung cư”, theo ông Đình, nếu chỉ là thông báo đã đầy đủ về mặt hồ sơ, giấy tờ, tài liệu (xác định có hay không có hồ sơ) thì không cần đến sự tham gia kiểm tra của cơ quan Nhà nước, công chức Nhà nước.

Thay vào đó, pháp luật chỉ cần quy định rõ danh mục các hồ sơ, giấy tờ, tài liệu phải có trước khi bàn giao nhà ở chung cư để chủ đầu tư tự kiểm soát và tự chịu trách nhiệm.

Cơ quan quản lý Nhà nước cần thay đổi từ biện pháp “tiền kiểm” (cấp văn bản “thông báo đủ hồ sơ bàn giao nhà ở chung cư”) sang biện pháp “hậu kiểm” (thanh tra, kiểm tra, xử lý các chủ đầu tư vi phạm) để tạo sự thông thoáng cho doanh nghiệp.



Dự thảo Luật Nhà ở sửa đổi quy định thủ tục “công nhận chủ đầu tư” dự án nhà ở dưới hình thức một “giấy phép con”.



“Cú sốc” tổng cầu khiến doanh nghiệp chế biến chế tạo lao đao

HÀ NGÂN

Theo bản cập nhật kinh tế mới nhất với chủ đề “Đề đầu tư công thúc đẩy tăng trưởng” của Ngân hàng Thế giới (WB), cú sốc về tổng cầu đang đặc biệt gây ảnh hưởng đến các doanh nghiệp và người lao động Việt Nam trong các lĩnh vực chế biến chế tạo.

HƠN 60% SỐ DOANH NGHIỆP BỊ GIẢM ÍT NHẤT 20% DOANH THU

WB cho rằng, sức cầu trong nước đang suy giảm trong giai đoạn phục hồi sau COVID-19 và niềm tin của người tiêu dùng yếu đi. Tốc độ tăng trưởng chỉ tiêu tiêu dùng cuối giảm chỉ còn 2,7% trong 6 tháng đầu năm 2023, so với mức 6,1% trong cùng kỳ năm trước.

Tổng cầu giảm cũng được phản chiếu ở phía sản xuất (tổng cung) của nền kinh tế. Sự suy giảm cầu xuất khẩu ở lĩnh vực công nghiệp giảm xuống 0,4 điểm phần trăm trong nửa đầu năm 2023, so với 2,8 điểm phần trăm so với cùng kỳ năm trước.

Ảnh hưởng của của tổng cầu xuất khẩu “trầm trọng” hơn do tình

trạng thiếu điện liên tục ở miền Bắc trong tháng 5 và tháng 6/2023, khiến hoạt động kinh tế bị gián đoạn, tổn thất ước tính là 0,3% tổng sản phẩm trong nước (GDP).

Trong khi đó, tăng trưởng của khu vực dịch vụ đóng góp 2,8 điểm phần trăm cho tổng tăng trưởng GDP trong nửa đầu năm 2023 so với 2,9 điểm phần trăm cùng kỳ năm trước nhờ khu vực nhà hàng khách sạn đạt kết quả tốt.

“Các doanh nghiệp và thị trường lao động đều chịu ảnh hưởng tiêu cực khi kinh tế “trầm xuống”. Qua một khảo sát với 10.000 doanh nghiệp vào tháng 4/2023 của Ban Nghiên cứu Phát triển Kinh tế Tư nhân (trực thuộc Chính phủ), 60,1% các doanh nghiệp cho biết doanh thu bị



giảm ít nhất 20% trong 4 tháng đầu năm 2023, 59,2% cho biết đơn hàng bị giảm và 71,2% cho biết phải cắt giảm ít nhất 5% lao động trong 4 tháng đầu năm”, báo cáo trích dẫn.

“Cú sốc tổng cầu bên ngoài đặc biệt gây ảnh hưởng đến các doanh nghiệp và người lao động trong các lĩnh vực chế tạo chế biến, định hướng xuất khẩu.

Trong đó, một số địa bàn xuất khẩu trọng tâm như khu vực Đông Nam Bộ (bao gồm TP Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận) phải chứng kiến số người được phê duyệt nhận trợ cấp thất nghiệp tăng vọt gần 62% trong quý II so với quý I/2023”, báo cáo cho thấy.

GIẢI PHÁP TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG

Báo cáo “Đề đầu tư công thúc đẩy tăng trưởng” của WB cho rằng, bên cạnh đầu tư công, các chính sách nhằm hỗ trợ người lao động và các hộ gia đình bị ảnh hưởng khi kinh tế chững lại thông qua

nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống bảo đảm an sinh xã hội cũng là cách hỗ trợ cho tổng cầu.

Để làm được điều đó, các cơ quan chức năng cần cải tiến cách tiếp cận lựa chọn đối tượng và cơ chế cung cấp hỗ trợ trong hệ thống an sinh xã hội, sao cho cơ chế này trở thành công cụ linh hoạt hỗ trợ cho những người dễ tổn thương khi gặp cú sốc kinh tế.

Hỗ trợ bằng chính sách tài khóa nên được thực hiện song hành với việc tiếp tục nới lỏng chính sách tiền tệ. Bởi nhu cầu tín dụng vẫn tiếp tục ở mức thấp (mặc dù lãi suất đã giảm), việc cắt giảm lãi suất thêm nữa chưa chắc đã đem lại hiệu ứng mong muốn trong việc thúc đẩy tăng trưởng tín dụng.

Đó là chưa kể đến việc cắt giảm lãi suất sẽ làm tăng chênh lệch lãi suất với các thị trường trên toàn cầu, có khả năng gây áp lực cho tỷ giá.

Để xử lý rủi ro tài chính và nguy cơ dễ tổn thương trong khu vực

tài chính đang gia tăng, cần có những cải cách nhằm cải thiện tỷ lệ an toàn vốn của ngân hàng. Tăng cường cơ chế, thể chế về giám sát an toàn; can thiệp sớm, xử lý các ngân hàng yếu kém và quản lý khủng hoảng.

Những cải cách đó, theo WB sẽ giúp các cấp có thẩm quyền giám sát và can thiệp hiệu quả vào những tổ chức tài chính có vấn đề, ngăn ngừa khủng hoảng leo thang và giảm thiểu rủi ro hệ thống.

Cơ chế chặt chẽ về xử lý các ngân hàng yếu kém sẽ tạo điều kiện xử lý có trật tự trong trường hợp ngân hàng mất khả năng trả nợ, bảo vệ người gửi tiền và bảo đảm ổn định tài chính, điều đó đóng một vai trò quan trọng.

Đợt cải cách cơ cấu mới cần được thực hiện để giúp nâng cao năng suất và tính bền vững cho tăng trưởng kinh tế, góp phần thực hiện mục tiêu trở thành quốc gia thu nhập cao vào năm 2045.

Đồng thời, tiếp tục cải cách nhằm giảm nhẹ gánh nặng quy định hành chính cho các doanh nghiệp là điều kiện cần để nâng cao năng suất và năng lực cạnh tranh.

“Đa dạng hóa các mặt hàng và địa chỉ xuất khẩu là cách để giảm phụ thuộc vào những thị trường và sản phẩm cụ thể. Qua đó, nâng cao khả năng chống chịu của nền kinh tế với những biến động kinh tế trên toàn cầu.

Đồng thời, khai thác đầy đủ các hiệp định thương mại tự do hiện hành cũng sẽ mở ra các cơ hội thị trường, thúc đẩy xuất khẩu và hỗ trợ Việt Nam hội nhập kinh tế với các quốc gia đối tác”, WB khuyến nghị.



Hậu Giang: Bứt phá tăng trưởng kinh tế

VIẾT HIẾU

Trong 6 tháng đầu năm 2023, tốc độ tăng trưởng kinh tế (GRDP) trên địa bàn tỉnh Hậu Giang dẫn đầu cả nước. Đây là lần đầu tiên sau gần 20 năm tái lập tỉnh, Hậu Giang đạt được kết quả nổi bật này.



Tỉnh Hậu Giang đã trao chủ trương đầu tư và giấy chứng nhận đầu tư cho 12 dự án, với tổng vốn đăng ký gần 19.000 tỷ đồng.



“

Hậu Giang có cơ sở hạ tầng tương đối tốt, môi trường đầu tư thuận lợi, quỹ đất dồi dào. Nhờ hội tụ nhiều điều kiện tốt trong thu hút đầu tư nên trong những năm gần đây nhà đầu tư đến với Hậu Giang ngày một nhiều hơn. Về thu hút đầu tư trong nước, tỉnh Hậu Giang đã thu hút 321 dự án đầu tư với hơn 184.500 tỷ đồng. Về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), đến nay có 25 dự án FDI còn hiệu lực, với tổng số vốn đăng ký hơn 1 tỷ USD. Về chuẩn bị “đất sạch” để bố trí cho dự án đầu tư, Hậu Giang hiện có 2 khu công nghiệp với tổng diện tích gần 500ha đã lấp đầy trên 80%. Giai đoạn từ nay đến năm 2030, tỉnh Hậu Giang sẽ quy hoạch phát triển 8 khu công nghiệp với diện tích hơn 2.200ha. Trong đó, có 4 khu công nghiệp tại huyện Châu Thành và Châu Thành A (giáp ranh TP Cần Thơ) sẽ được hoàn thành hạ tầng đi vào hoạt động trong vòng 3 năm tới.



Trong 6 tháng đầu năm 2023, tăng trưởng GRDP của tỉnh Hậu Giang đã vươn lên đứng đầu cả nước.

CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ ĐÚNG HƯỚNG

Nếu như tốc độ tăng trưởng GRDP năm 2021 của Hậu Giang đạt 3,28%, cao hơn 0,72% so với mức bình quân cả nước, thì năm 2022 đạt 13,94%, mức cao nhất kể từ khi thành lập tỉnh, đứng thứ tư toàn quốc.

Đáng chú ý là trong 6 tháng đầu năm 2023, tăng trưởng GRDP của tỉnh Hậu Giang đã vươn lên đứng đầu cả nước khi đạt 14,21%. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch đúng định hướng, thu nội địa tăng bình quân 1.000 tỷ đồng/năm (tăng 20,45%).

Theo Chủ tịch UBND tỉnh Hậu Giang Đồng Văn Thanh, để đạt được kết quả đó, địa phương đã thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng giảm dần tỷ trọng nông nghiệp, nâng cao tỷ trọng khu vực sản xuất công nghiệp, xây dựng, thương mại dịch vụ.

Trong đó, Hậu Giang luôn xác định phát triển công nghiệp là động lực tăng trưởng, là hướng đi chính yếu của tỉnh trong nhiệm kỳ 2020 - 2025 và các nhiệm kỳ tiếp theo.

Đến nay, khu vực II (công nghiệp, xây dựng) trên địa bàn tỉnh đã tăng lên 6,39% so đầu nhiệm kỳ, đạt 22,94% trong cơ cấu (trong đó công nghiệp tăng lên 6,44%); khu vực I (nông, lâm, thủy sản) đã giảm được 2,91% so đầu nhiệm kỳ, đạt 24,06% trong cơ cấu.

Công tác quy hoạch, mở rộng, phát triển các khu, cụm công nghiệp được đặc biệt quan tâm. Phương án phát triển cụm công nghiệp tỉnh Hậu Giang thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050 được phê duyệt. Trong đó, hầu hết các huyện, thị, thành phố đều có cụm công nghiệp để kêu gọi đầu tư phát triển kinh tế cho địa phương.

Bên cạnh đó, Chính phủ đồng ý bổ sung 2 khu công nghiệp trên địa



bàn Hậu Giang vào quy hoạch phát triển các khu công nghiệp ở Việt Nam, mở rộng không gian phát triển chiến lược của tỉnh trong giai đoạn mới, làm cơ sở cho việc triển khai thực hiện chủ trương ưu tiên phát triển công nghiệp của tỉnh.

Từ một tỉnh thuần nông, Hậu Giang đã vươn lên là địa phương có ngành công nghiệp rất phát triển; giá trị sản xuất công nghiệp năm sau luôn cao hơn năm trước, tính đến cuối năm 2022, GRDP lĩnh vực công nghiệp của tỉnh Hậu Giang đã tăng 43,86%, khẳng định vị trí hàng đầu trong phát triển kinh tế của tỉnh.

Chỉ số phát triển sản xuất công nghiệp (IIP) tăng bình quân 13%/năm, trong đó, ngành chế biến, chế tạo chiếm tỷ trọng trên 88,8% trong toàn ngành, tăng 10%/năm; ngành sản xuất và phân phối điện tăng 286%/năm.

Thực hiện chỉ tiêu kêu gọi thành lập mới 1.000 doanh nghiệp, Hậu

Giang tăng cường kêu gọi, xúc tiến đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho doanh nghiệp đến đầu tư, với cam kết mạnh mẽ “2 nhanh, 3 tốt”. Đặc biệt, việc tổ chức rất thành công Năm doanh nghiệp 2022, với điểm nhấn là hội nghị xúc tiến đầu tư đã tạo tiếng vang lớn, lan tỏa rộng rãi thông điệp “doanh nghiệp đến Hậu Giang vui” đến đông đảo bạn bè, doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh.

“Tỉnh Hậu Giang đã trao chủ trương đầu tư và giấy chứng nhận đầu tư cho 12 dự án, với tổng vốn đăng ký gần 19.000 tỷ đồng; ký kết biên bản ghi nhớ đầu tư với 8 nhà đầu tư, tổng mức đầu tư dự kiến khoảng 220.000 tỷ đồng. Hiện nay, các dự án được trao chủ trương đầu tư, giấy chứng nhận đầu tư đều đã và đang tiến hành các thủ tục đầu tư theo đúng tiến độ cam kết”, người đứng đầu chính quyền tỉnh Hậu Giang cho biết.

TRIỂN VỌNG KHÔNG GIAN PHÁT TRIỂN MỚI

Theo Bí thư Tỉnh ủy Hậu Giang Nghiêm Xuân Thành, khu vực Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) đang được trung ương, Bộ Chính trị, Ban Bí thư, Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ hết sức quan tâm. Mới đây, Bộ Chính trị đã ban hành Nghị quyết số 13-NQ/TW về phương hướng phát triển kinh tế - xã hội và bảo đảm quốc phòng, an ninh vùng ĐBSCL đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045.

Cùng với đó, sự dịch chuyển chuỗi sản xuất có xu hướng từ các nước khác vào Việt Nam; ở trong nước có sự dịch chuyển các chuỗi sản xuất từ các trung tâm,

đô thị, thành phố lớn phía Nam về các tỉnh, thành ĐBSCL. Như vậy, ĐBSCL vừa được quan tâm đầu tư, vừa đón sự dịch chuyển của các chuỗi sản xuất nên tỉnh Hậu Giang đang có điều kiện phát triển tốt.

“Dự án đường bộ cao tốc Cần Thơ - Cà Mau, Châu Đốc - Cần Thơ - Sóc Trăng đi qua địa bàn tỉnh Hậu Giang với chiều dài khoảng 100km. Trong tương lai tuyến cao tốc Hà Tiên - Rạch Giá - Bạc Liêu cũng được quy hoạch đi ngang qua địa bàn tỉnh. Các tuyến cao tốc này sẽ góp phần thúc đẩy giao thương khu vực và mở ra không gian phát triển kinh tế mới cho địa phương”, Bí thư Tỉnh ủy Hậu Giang đặt kỳ vọng.

Cũng theo ông Thành, định hướng chiến lược phát triển tỉnh Hậu Giang giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050, cho thấy, Hậu Giang xác định công tác thu hút đầu tư vào 4 trụ cột: “Công nghiệp, Nông nghiệp, Đô thị và Du lịch” là một trong những giải pháp then chốt, là đòn bẩy thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội, với kỳ vọng thu hút ngày càng nhiều các nguồn vốn đầu tư ngoài nhà nước, tạo động lực thúc đẩy sự phát triển bền vững về kinh tế - xã hội cho tỉnh Hậu Giang.

“Mục tiêu cụ thể được địa phương đề ra là phấn đấu đưa tỉnh Hậu Giang là tỉnh phát triển khá của khu vực vào năm 2025; tỉnh phát triển khá của cả nước vào năm 2030. Tổng thu ngân sách mỗi năm tăng khoảng 1.000 tỷ đồng, phấn đấu tự cân đối thu, chi vào năm 2030”, Bí thư Tỉnh ủy Hậu Giang Nghiêm Xuân Thành cho biết.



Không để tình trạng “vốn chờ dự án” trong đầu tư công



Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, áp lực giải ngân kế hoạch vốn ngân sách Nhà nước (NSNN) năm 2023 còn rất lớn, khoảng 491.000 tỷ đồng. Cần chỉ đạo chủ đầu tư chủ động chuẩn bị thật tốt để có thể giải ngân vốn ngay sau khi được giao kế hoạch vốn năm 2024, không để tình trạng “vốn chờ dự án”.



Về thực hiện kế hoạch đầu tư công năm 2023 và dự kiến kế hoạch năm 2024, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, 6 tháng đầu năm, tỷ lệ giải ngân kế hoạch đầu tư vốn NSNN có những chuyển biến tích cực, đạt 30,49% kế hoạch Thủ tướng Chính phủ giao, cao hơn cùng kỳ năm 2022 (27,75%) với số tuyệt đối cao hơn 65 nghìn tỷ đồng.

Tuy nhiên, áp lực giải ngân kế hoạch vốn NSNN năm 2023 còn rất lớn, khoảng 491.000 tỷ đồng.

Để phân đầu đạt tỷ lệ giải ngân trên 95% theo chỉ đạo của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, các bộ, ngành và địa phương cần tập trung, quyết liệt hơn nữa thực hiện các giải pháp đẩy mạnh giải ngân vốn đầu tư công.

Cụ thể, Bộ Kế hoạch và Đầu tư chỉ rõ, cần giao, điều chỉnh kế hoạch vốn cho các nhiệm vụ, dự án đã được Chính phủ báo cáo Quốc hội tại Kỳ họp thứ 5 ngay sau khi Thủ tướng Chính phủ giao kế hoạch vốn trung hạn và Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế xã hội.

Điều chỉnh vốn giữa các nhiệm vụ, dự án của Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế xã hội với các dự án thuộc kế hoạch đầu tư trung, dài hạn giai đoạn 2021-2025 đã được bố trí vốn trong kế hoạch năm 2023.

Trường hợp không thể điều chỉnh, phải có văn bản gửi Bộ Kế hoạch và Đầu tư đề tổng hợp báo cáo cấp có thẩm quyền điều chỉnh cho các bộ, ngành, địa phương khác.

Đối với kế hoạch vốn năm 2023 đã bố trí cho các nhiệm vụ, dự án



Kế hoạch giải ngân vốn NSNN năm 2023 còn rất lớn, khoảng 491 nghìn tỷ đồng.

thuộc kế hoạch đầu tư công trung hạn, không trả lại kế hoạch vốn năm 2023 theo đúng chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại Chỉ thị số 08/CT-TTg ngày 23/3/2023.

Đồng thời, tập trung rà soát, thu hồi vốn ứng trước, rà soát nợ đọng xây dựng cơ bản vốn NSNN theo quy định tại các nghị quyết của Quốc hội và hướng dẫn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, gửi Bộ Kế hoạch và Đầu tư để báo cáo Quốc hội tại kỳ họp thứ 6 (tháng 10/2023).

Năm 2024, đầu tư công tiếp tục được xem là một trong các động lực quan trọng nhằm thúc đẩy phát triển KTXH, là nhiệm vụ chính trị quan trọng của các cấp, các ngành, các địa phương.

Đây là năm chúng ta đẩy nhanh tiến độ để hoàn thành kế hoạch đầu tư công trung hạn giai đoạn 2021-2025 khi hầu hết các dự án đã hoàn thiện thủ tục đầu tư. Cùng với đó là bắt tay vào xây dựng kế hoạch đầu tư công trung hạn giai đoạn 2026-2030 và chuẩn bị đầu tư cho các dự

án dự kiến triển khai trong giai đoạn sau.

Trước bối cảnh này, các bộ ngành, địa phương cần tập trung đánh giá kỹ tình hình thực hiện kế hoạch đầu tư công năm 2023 để xác định nhu cầu vốn NSNN năm 2024 phù hợp, sát với khả năng giải ngân của từng dự án.

Đối với vốn nước ngoài, đề xuất kế hoạch vốn hằng năm phải bảo đảm cân đối tỷ lệ cấp phát, vay lại của từng dự án, phù hợp với cơ chế tài chính đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư nhấn mạnh, các bộ ngành, địa phương chỉ đề xuất kế hoạch vốn cho các dự án dự kiến đến ngày 31/12/2023 sẽ hoàn thiện thủ tục đầu tư (quyết định đầu tư). Cần chỉ đạo chủ đầu tư chủ động, phối hợp chặt chẽ với các cơ quan, đơn vị liên quan để chuẩn bị thật tốt các thủ tục, điều kiện cần thiết ngay trong năm 2023 có thể giải ngân vốn ngay sau khi được giao kế hoạch vốn năm 2024, không để tình trạng “vốn chờ dự án”.



Festival nông sản Hà Nội tại Ứng Hòa đạt doanh thu gần 4 tỷ đồng

THU THU

Diễn ra tại huyện Ứng Hòa từ ngày 21 - 25/7 vừa qua, Festival nông sản Hà Nội lần 2 năm 2023 đã thu hút gần 50.000 lượt khách tham quan, mua sắm, giao dịch, với tổng doanh thu các đơn vị ước đạt gần 4 tỷ đồng.



Festival nông sản Hà Nội lần 2 năm 2023 do Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Thương mại, Du lịch Hà Nội (HPA) thuộc UBND TP Hà Nội phối hợp với UBND huyện Ứng Hòa tổ chức nhân dịp 69 năm Ngày giải phóng huyện Ứng Hòa và Chiến thắng Khu Cháy (25/7/1954-25/7/2023) nhằm tri ân kỷ niệm ngày Thương binh liệt sỹ 27/7.

Ông Bùi Duy Quang - Phó Giám đốc HPA cho biết, sự kiện là cơ hội để chính quyền và nhân dân huyện Ứng Hòa quảng bá các tiềm năng sản phẩm nông sản OCOP; sản phẩm du lịch, thủ công mỹ nghệ, làng nghề và văn hóa truyền thống của địa phương. Đặc biệt, sự kiện là dịp tốt để các

đơn vị, doanh nghiệp tham gia quảng bá, giới thiệu sản phẩm đến du khách tham quan, người tiêu dùng Thủ đô.

Qua đó, góp phần nâng cao giá trị thương hiệu, bảo tồn làng nghề truyền thống, đa dạng hóa sản phẩm OCOP gắn với du lịch địa phương. Đồng thời thúc đẩy phát triển kinh tế nông nghiệp, xây dựng nông thôn mới, gìn giữ các nét đẹp truyền thống văn hóa, du lịch của quê hương Ứng Hòa.

Đây là lần đầu tiên chương trình được tổ chức tại huyện Ứng Hòa nên đã thu hút và nhận được sự quan tâm, đăng ký tham gia của số lượng lớn các doanh nghiệp, hợp tác xã tiêu biểu, các chủ thể

sản phẩm OCOP trên địa bàn TP Hà Nội và nhiều tỉnh, thành trên cả nước như Lạng Sơn, Quảng Ninh, Hải Phòng, Thanh Hóa, Lào Cai, Hưng Yên, Điện Biên...

Festival vinh dự được đón Bộ trưởng Bộ NN&PTNT Lê Minh Hoan đến thăm, động viên các đơn vị tham gia gian hàng ngay sau ngày khai mạc, dù không trong lịch trình mời của Ban Tổ chức.

Với quy mô khoảng 120 gian hàng, gần 1.000 dòng sản phẩm nông sản, thực phẩm chế biến, sản phẩm OCOP tiêu biểu của huyện Ứng Hòa, các quận, huyện trên địa bàn TP Hà Nội và 15 tỉnh, thành trên cả nước đã được



Lễ khai mạc “Festival nông sản Hà Nội lần thứ 2 năm 2023” tại huyện Ứng Hòa, Hà Nội.

chọn lựa kỹ để tham gia trưng bày, quảng bá tại chương trình. Sản phẩm quảng bá gồm các nhóm thủ công mỹ nghệ, nông sản thực phẩm OCOP, sản phẩm làng nghề truyền thống, ẩm thực tiêu biểu của các địa phương.

Chương trình đã nhận được sự đánh giá cao của lãnh đạo UBND, sở, ngành TP Hà Nội, huyện Ứng Hòa, nhân dân và du khách.

“Festival lần này được tổ chức bài bản, có sự đan xen giữa khu gian hàng và khu tiểu cảnh, điểm check in đồng thời lồng ghép các hoạt động văn hóa đặc sắc của địa phương đã tạo ấn tượng cho khách tham quan. Công tác lựa chọn sản phẩm tham gia trưng bày, quảng bá tại Festival được tiến hành kỹ lưỡng, bảo đảm chất lượng theo đúng yêu cầu và quy định đề ra. Các doanh nghiệp tham gia đã có sự chuẩn bị kỹ từ trưng bày sản phẩm đến khâu quảng bá và bán hàng cũng như

giao thương, kết nối”, ông Quang chia sẻ.

Công tác truyền thông, quảng bá cho chương trình đã được UBND huyện Ứng Hòa quan tâm, thực hiện tốt. Các hoạt động bên lề và không gian quảng bá được thiết kế đặc sắc, làm nổi bật các nét văn hóa truyền thống của huyện Ứng Hòa.

Ngoài hoạt động kết nối tiêu thụ, trưng bày giới thiệu sản phẩm nông sản, sản phẩm OCOP còn có các hoạt động trải nghiệm làm sản phẩm OCOP tại chỗ như đan nón, nặn tò he... Nhiều tiết mục văn nghệ, trò chơi dân gian đặc trưng của Bắc Bộ như hát chèo, hát xẩm, bắt chạch trong chum, bịt mắt đập niêu, nhảy sạp... đã thu hút đông đảo nhân dân đến xem, cổ vũ, tạo nên không khí sôi động, náo nức.

Với thiết kế bắt mắt và hiệu ứng từ công tác truyền thông quảng

bá, đã có nhiều khách du lịch nước ngoài đến thăm quan, mua sắm và chụp ảnh.

“Theo số liệu tổng hợp của Ban Tổ chức, có khoảng gần 50.000 lượt khách tham quan, mua sắm, giao dịch trong những ngày diễn ra chương trình với tổng doanh thu các đơn vị ước đạt gần 4 tỷ đồng. Nhiều thỏa thuận làm đại lý bán hàng tại địa phương được ghi nhận, tạo hiệu ứng tốt cho các sự kiện lần sau”, Phó Giám đốc HPA cho biết.

Với những kết quả tích cực trên, HPA đề nghị UBND TP Hà Nội tiếp tục quan tâm, chỉ đạo để trung tâm phối hợp với các sở, ngành, UBND các huyện liên quan thực hiện các nội dung của Kế hoạch số 23/KH-TTXX ngày 22/3/2023 về việc tổ chức “Festival nông sản Hà Nội lần 2 năm 2023” tại huyện Sóc Sơn và Đan Phượng theo đúng chỉ đạo của UBND TP Hà Nội.



Những giá trị tạo nên cuộc sống chất lượng tại Eurowindow Twin Parks

NGÔ CHỨC - ĐỨC VƯỢNG

Nhu cầu sống trong những khu đô thị hiện đại với không gian sống chất lượng, thoáng mát, nhiều cây xanh luôn là đích hướng đến của người mua nhà. Thuộc phía Đông Thủ đô, điểm nóng đón sóng dịch chuyển an cư, Eurowindow Twin Parks đang thu hút sự quan tâm chú ý của rất nhiều khách hàng.

KHU ĐÔ THỊ HAI CÔNG VIÊN

Eurowindow Twin Parks được biết đến là khu đô thị hai công viên xanh mát sinh thái. Dự án có được định vị riêng, ấn tượng với khách hàng bởi cách kiến tạo nhiều cây xanh cùng các khu vườn chủ đề An Viên - Lam Viên - Long Viên. Bên cạnh đó, dự án gần kề công viên trung tâm lớn nhất Gia Lâm 30ha với hai hồ cảnh quan bao quanh. Nói cách khác, Eurowindow Twin Parks như một công viên thứ 2, đồng nhịp song hành cùng công viên

trung tâm, gia tăng thêm sắc xanh cho Gia Lâm.

Cư dân Eurowindow Twin Parks luôn được thụ hưởng bầu không khí trong lành mát mẻ, cuộc sống ngập tràn thiên nhiên, giúp tái tạo năng lượng, tốt cho sức khỏe và tinh thần.

SỬ DỤNG HỆ CỬA EUROWINDOW CAO CẤP

Không chỉ có một môi trường sống xanh chất lượng, tại Eurowindow Twin Parks, nhờ hệ thống cửa Eurowindow hộp kính cao cấp, phối kết tinh tế với phong cách thiết kế kiến trúc châu Âu hiện đại, những chủ nhân luôn có một không gian sống riêng tư, sang trọng, trang nhã, yên tĩnh và mát mẻ, không bị tiếng ồn, nhiệt độ bên ngoài tác động ảnh hưởng.

Đặc biệt, ngoài sở hữu ưu điểm vượt trội cách âm, cách nhiệt, cửa Eurowindow làm từ vật liệu uPVC cao cấp còn bền, khít, ổn định, không cong vênh trước biến đổi khí hậu, giữ màu ít phải sơn sửa, bảo dưỡng định kỳ và duy trì chất lượng sử dụng cao, thời gian kéo dài hàng chục năm. Hơn thế,

với bản lề 3D, cửa có thể mở đóng đa chiều, quay lật lấy khí trời mà vẫn đảm bảo an toàn, thuận tiện cho người sử dụng.

THIẾT KẾ TINH TẾ, SẢN PHẨM HIỆN HỮU

Các căn biệt thự, liền kề tại Eurowindow Twin Parks đều có tầng trệt rộng thoáng, trần cao, hệ cửa kính rộng, giúp đón gió và ánh sáng tự nhiên. Trên mái nhà bố trí vách kính lớn che mưa, chắn bụi nhưng vẫn bảo đảm ánh sáng có thể chiếu qua.

Hệ thống điều hòa không khí được đặt ẩn trong các logia nâng cao tính thẩm mỹ cho căn nhà. Với cách bố trí tổng quan cả căn nhà, vừa giúp tiết kiệm điện, giao hòa thiên nhiên, nâng cao năng lượng sống vừa mở ra không gian sinh hoạt thoải mái cho các gia đình đồng thời thuận lợi để khai thác cho thuê, kinh doanh.

Hiện khu đô thị đã hoàn thành xây dựng với hệ thống tiện ích vườn cảnh quan, các sân chơi thể thao, khu vui chơi trẻ em, bể bơi và các căn nhà hoàn thiện đồng bộ mặt ngoài. Các chủ nhân sau khi nhận bàn giao có thể dễ dàng



Khu đô thị Eurowindow Twin Parks.

triển khai thiết kế nội thất theo gu thẩm mỹ và sở thích riêng để ở hoặc vận hành kinh doanh ngay, tái tạo dòng tiền đầu tư, không phải chờ tiền độ, hay lo ngại đọng vốn.

NHÀ ĐỂ XE RIÊNG AN TOÀN, TIỆN LỢI, ĐỦ CHỖ CHO TOÀN BỘ CƯ DÂN

Có thể nói, tại Eurowindow Twin Parks, nhà để xe cũng là một yếu tố ghi điểm, góp phần gia tăng chất sống xanh, sống chất lượng cho cư dân.

Nhà để xe riêng được xây dựng rộng rãi, đủ chỗ đỗ ô tô cho tất cả các cư dân. Theo đó, chủ nhân các biệt thự, shophouse không cần làm garage trong nhà, vừa giúp tiết kiệm diện tích, gia tăng không gian sử dụng, vừa sạch sẽ, an toàn cho cuộc sống sinh hoạt hàng ngày. Mặt khác, cư dân cũng không phải để xe ngoài đường gây cản trở giao thông,

mất mỹ quan đô thị và lo lắng về an ninh trật tự.

QUY HOẠCH BÀN CỜ THUẬN TIỆN KẾT NỐI

Eurowindow Twin Parks được quy hoạch độc đáo theo mô hình ô bàn cờ mở, tương đồng với 36 phố phường Hà Nội xưa. Điều này giúp khu đô thị càng trở nên thân thiện, hài hòa với cảnh quan, hạ tầng khu vực, đồng thời mang đến sự thông suốt của giao thông, thuận tiện đi lại, thúc đẩy các hoạt động giao thương, kinh doanh buôn bán, nâng cao trải nghiệm mua sắm và thu hút khách hàng. Việc khách hàng an cư, sinh sống tại khu đô thị cũng rất thuận tiện.

Hơn thế, Eurowindow Twin Parks còn sở hữu vị trí trung tâm của Gia Lâm, gần sát UBND huyện và chỉ cách khu đô thị Vinhomes Ocean Park 500m, liền kề các tuyến đường huyết

mạch, quốc lộ 5A, 5B, đường Lý Thánh Tông, tiếp giáp đường Thành Trung. Theo đó, cư dân Eurowindow Twin Parks dễ dàng di chuyển vào trung tâm Hà Nội cũng như tới các tỉnh phía Bắc và kết nối tiếp cận tối đa với các hạ tầng xã hội, hạ tầng đô thị khu vực như: trung tâm thương mại, biển hồ nhân tạo, rạp chiếu phim, trường học, bệnh viện để thỏa mãn nhu cầu cá nhân.

Cũng nhờ vị trí này, với sự phát triển của Gia Lâm lên quận trong tương lai, các chủ nhân tại khu đô thị sẽ hưởng nhiều lợi thế trong cuộc sống cũng như hoạt động kinh doanh thương mại. Bên cạnh đó, nhu cầu về không gian sống xanh chất lượng của khách hàng ngày càng tăng, Eurowindow Twin Parks chắc chắn sẽ là một trong những điểm đến an cư hợp lý cho cư dân Thủ đô cũng như các chuyên gia, lao động cao cấp làm việc tại phía Đông.

Eurowindow Twin Parks ở vạn lợi, kinh doanh vạn lời.



Cán bộ kỹ thuật Thủy điện Đồng Nai kiểm tra đường dây trạm phân phối 220kV bằng flycam.

THỦY ĐIỆN ĐỒNG NAI

bảo đảm an toàn thông tin trong chuyển đổi số

CAO NGUYỄN

Chuyển đổi số là xu hướng tất yếu trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0. Ngoài các lợi ích thiết thực mang lại, chuyển đổi số tại các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với các nguy cơ mất an toàn thông tin. Để tăng cường bảo mật, Công ty Thủy điện Đồng Nai đã chọn giải pháp quản lý an toàn thông tin theo tiêu chuẩn quốc tế ISO/IEC 27001.

BẢO ĐẢM AN TOÀN TÀI SẢN SỐ

Đối với doanh nghiệp, thông tin trở thành một tài sản quan trọng

trong công tác chuyển đổi số. Ngoài các lợi ích thiết thực mang lại, chuyển đổi số tại các doanh nghiệp cũng phải đối mặt với các

nguy cơ mất an toàn thông tin, như: tấn công mạng, rò rỉ thông tin cán bộ công nhân viên, thông tin sản xuất kinh doanh, chiến lược phát triển...

Theo báo cáo của Trung tâm Giám sát an toàn không gian mạng quốc gia (NCSC), trong tháng 5/2023, đã ghi nhận có 512.712 địa chỉ IP của Việt Nam nằm trong mạng botnet (mạng lưới các máy tính bị chi phối); 58.100 điểm yếu, lỗ hổng an toàn thông tin tại các hệ thống

thông tin của các cơ quan tổ chức nhà nước.

Trước tình hình này, các doanh nghiệp cần phải xây dựng hệ thống quản lý an toàn thông tin. Bảo đảm tính bảo mật, tính toàn vẹn và tính chính xác của thông tin. Các mối đe dọa gây mất an toàn thông tin trong doanh nghiệp có thể là sự hạn chế về nhận thức, kỹ năng của người sử dụng; do các đối tượng phá hoại; virus tấn công; lỗ hổng trong hệ thống thông tin...

Tại Công ty Thủy điện Đồng Nai (TP Bảo Lộc, tỉnh Lâm Đồng), ngoài việc thực hiện theo luật, thông tư hướng dẫn về an toàn thông tin của cơ quan quản lý nhà nước; quy định bảo đảm an toàn thông tin trong Tập đoàn Điện lực Việt Nam và Tổng Công ty Phát điện 1... một trong những giải pháp đang được áp dụng hiệu quả, đó là hệ thống quản lý an toàn thông tin theo ISO/IEC 27001.

ISO/IEC 27001 là tiêu chuẩn quốc tế về thông tin và quản lý an toàn thông tin. Tiêu chuẩn này đã được chuẩn bị nhằm cung cấp các yêu cầu cho việc thiết lập, triển khai, duy trì và cải tiến liên tục hệ thống quản lý an toàn thông tin (ISMS). Việc áp dụng ISMS là quyết định mang tính chiến lược.

CHUYỂN ĐỔI SỐ LÀ NHIỆM VỤ QUAN TRỌNG

Theo Công ty Thủy điện Đồng Nai, là đơn vị quản lý, vận hành Nhà máy thủy điện Đồng Nai 3 và Nhà máy thủy điện Đồng Nai 4, trong quá trình áp dụng hệ thống quản lý an toàn thông tin theo ISO/IEC 27001, công ty đã xây dựng và chuẩn hóa hệ thống tài liệu

quản lý an toàn thông tin gồm các quy trình, quy định, chính sách.

Hệ thống ISO/IEC 27001 đào tạo và hướng dẫn người lao động hiểu và áp dụng các biện pháp bảo vệ tài sản thông tin của cá nhân, các phòng, phân xưởng của công ty ngày càng tốt hơn. Hệ thống cũng giúp ban lãnh đạo công ty hoạch định các biện pháp bảo vệ tài sản thông tin quan trọng trong môi trường các mối đe dọa, nguy cơ tiềm ẩn ngày càng cao trong quá trình thực hiện chuyển đổi số.

Năm 2020, Công ty Thủy điện Đồng Nai đã được Trung tâm chứng nhận phù hợp (QUACERT)



Chuyển đổi số tại Thủy điện Đồng Nai.

- Tổng cục Đo lường chất lượng cấp Giấy chứng nhận Hệ thống quản lý an toàn thông tin theo TCVN ISO/IEC 27001:2019 / ISO/IEC 27001:2013. Hiện, công ty đang tiếp duy trì hệ thống quản lý an toàn thông tin và triển khai chuyển đổi hệ thống ISO/IEC 27001:2013 sang hệ thống ISO/IEC 27001:2022.

Việc chuyển đổi này nhằm tăng cường bảo mật thông tin, nâng

cao khả năng khai thác thông tin trong công tác chuyển đổi số, nâng cao hình ảnh năng lực của công ty với đối tác, bảo đảm tôn chỉ hoạt động “An toàn, chất lượng, hiệu quả và tuân thủ” trong quá trình sản xuất, cung ứng điện năng, góp phần đáp ứng nhu cầu năng lượng phục vụ phát triển kinh tế, xã hội của đất nước.

Ông Ngô Văn Sỹ - Giám đốc Công ty Thủy điện Đồng Nai, cho biết, trong những năm qua, công ty đã tích cực triển khai lộ trình chuyển đổi số trong hoạt động sản xuất, kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất.

“Công ty xác định, công tác chuyển đổi số là nhiệm vụ quan trọng, nền tảng tất yếu cho việc ứng dụng công nghệ 4.0, phù hợp với chủ trương, chính sách của Nhà nước, Chính phủ và của ngành điện.

Đây là nhiệm vụ được ưu tiên hàng đầu trong các hoạt động của công ty hiện nay và trong thời gian tới”, Giám đốc Thủy điện Đồng Nai Ngô Văn Sỹ khẳng định.

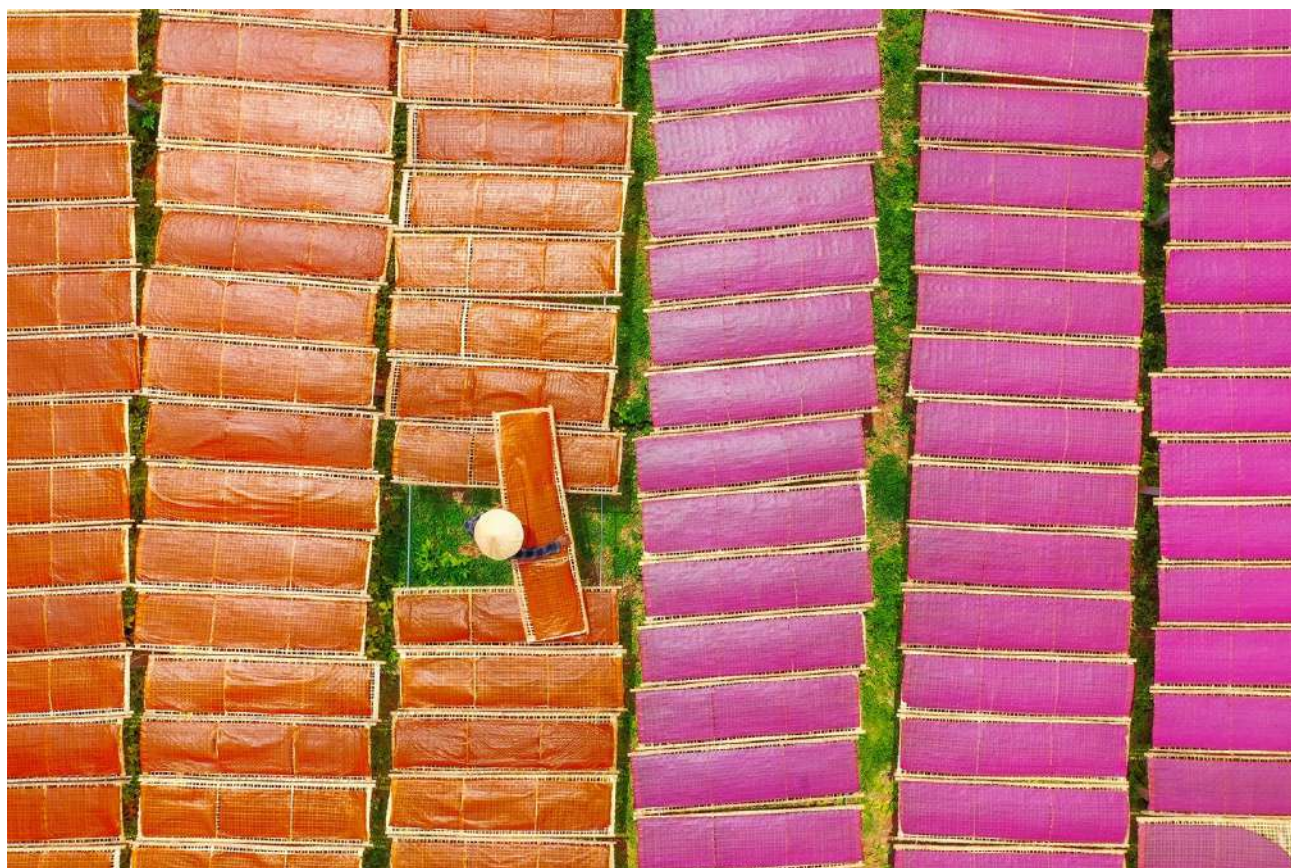


Bắc Giang: Nhiều chuyển biến tích cực về kinh tế tập thể, hợp tác xã

KẾT NỐI

ĐÀO HIỆP - HOÀNG ANH

Thời gian qua, các tổ chức kinh tế tập thể, hợp tác xã trên địa bàn Bắc Giang luôn được các lãnh đạo tỉnh thường xuyên quan tâm, chỉ đạo các cấp, ngành, đoàn thể bám sát các chỉ đạo của trung ương, địa phương, nhằm chủ động hỗ trợ kinh tế tập thể phát triển.



HTX mì chủ Đậu Anh, xã Nam Dương.



Nông dân Bắc Giang nhận được nhiều sự hỗ trợ khi tham gia HTX.

Hiện nay, kinh tế tập thể (KTTT), hợp tác xã (HTX) ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong sự phát triển của kinh tế - xã hội. Do đó, đội ngũ cán bộ, thành viên, người lao động trong KTTT, HTX của tỉnh Bắc Giang đã không ngừng nỗ lực, sáng tạo, để đưa phong trào KTTT của tỉnh ngày càng phát triển mới. Số lượng HTX thành lập mới hằng năm cao. Trong đó, số lượng hợp tác xã hoạt động hiệu quả không ngừng tăng.

Theo ước tính đến 31/12/2023, số lượng tổ hợp tác trong lĩnh vực nông nghiệp trên toàn tỉnh là 86 tổ (vượt 11 tổ so với mục tiêu năm 2023). Trong đó, có 33 tổ hợp tác dùng nước, 42 tổ trồng trọt, 2 tổ thủy sản, 8 tổ chăn nuôi, 1 tổ chế biến. Doanh thu bình quân của các tổ có chứng thực khoảng 300 triệu đồng/tổ hợp tác/năm. Trong đó, lợi nhuận rơi vào 50 triệu/năm, đạt mục tiêu năm 2023.

Toàn tỉnh có 710 HTX nông nghiệp, gồm: 398 HTX trồng trọt (chiếm 56,1%); 100 HTX chăn

nuôi (chiếm 14,1 %); 46 HTX thủy sản (chiếm 6,5%); 11 HTX lâm nghiệp (chiếm 1,5 %) và 155 HTX tổng hợp (chiếm 21,8 %). Vượt 46 HTX so với mục tiêu đề ra trong năm, tăng tối thiểu 20 HTX.

Trong năm tổng số HTX tăng thêm là 76 và có 10 HTX tiến hành giải thể hoặc chuyển đổi hình thức sản xuất.

Về chuyển đổi, đăng ký lại HTX theo Luật HTX 2012, toàn tỉnh có 135 HTX chuyển đổi và 575 HTX được thành lập mới. Doanh thu bình quân của các HTX nông nghiệp ước tính đạt 803 triệu đồng/HTX, tăng 23 triệu đồng so với mục tiêu năm 2023 (780 triệu đồng HTX);

Lợi nhuận bình quân một HTX ước tính năm 2023 đạt 250 triệu đồng, tăng 10 triệu đồng so với mục tiêu năm 2023 (210 triệu đồng). Toàn tỉnh ước có 391 HTX được đánh giá xếp loại hoạt động từ loại khá trở lên (chiếm khoảng 55 %) tăng 20 HTX so với mục tiêu năm 2023 (265 HTX)

Hiện có 2 liên hiệp HTX hoạt động cầm chừng theo Luật HTX 2012 và 2 liên hiệp HTX đã tạm ngừng hoạt động. Doanh thu bình quân các liên hiệp HTX ước tính đến 31/12 năm nay khoảng 600 triệu đồng/1 liên hiệp HTX, lợi nhuận trung bình 200 triệu đồng, đạt mục tiêu năm 2023.

Tổng số lao động trong các liên hiệp HTX năm 2023 là 500 lao động. Số lượng lao động trong các HTX nông nghiệp có sự biến động theo chiều hướng giảm. Điều đó cho thấy sự tinh gọn trong cơ cấu lao động của các HTX nhằm đáp ứng những yêu cầu sản xuất, kinh doanh trong điều kiện mới, bảo đảm tính hiệu quả của hoạt động HTX. Thu nhập bình quân người lao động năm 2023 ước đạt khoảng 5,4 triệu đồng/người/tháng (65 triệu đồng/năm), đạt so với mục tiêu năm 2023.

Trong bối cảnh nền kinh tế - xã hội hồi phục nhanh, sức tiêu dùng tăng trở lại là điều kiện tốt để lĩnh vực KTTT, HTX phát triển mạnh mẽ.



Nhìn chung, các HTX nông nghiệp tỉnh Bắc Giang đã có sự thích nghi tốt và sức tăng trưởng đáng khích lệ. Cho đến thời điểm hiện tại, toàn tỉnh đã tăng thêm 66 HTX mới, số lượng thành viên, doanh thu, lợi nhuận đều cơ bản đạt và vượt các mục tiêu đề ra năm 2023;

KTTT, HTX cũng đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển vùng sản xuất nông nghiệp hàng hóa quy mô lớn phục vụ chế biến, xuất khẩu như huyện Tân Yên, Yên Dũng, Việt Yên...

HTX là đầu mối đảm nhận khâu thu mua và đưa hàng hóa ra thị trường giúp tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận cho người sản xuất; HTX còn là tổ chức đứng ra bảo đảm ổn định được các nguồn cung nguyên liệu cho các doanh nghiệp chế biến trên cơ sở quan hệ cùng có lợi, là cầu nối giúp doanh nghiệp và nông dân hợp tác, ký kết hợp đồng liên kết sản xuất, tiêu thụ sản phẩm.

Các HTX, tổ hợp tác cũng tích cực tham gia chương trình Mỗi xã một sản phẩm (OCOP), với các sản phẩm được đầu tư nâng cao chất lượng, đáp ứng nhu cầu

tiêu dùng sạch, an toàn. Đồng thời tích cực cải tiến mẫu mã bao bì phù hợp với thị trường.

Năm 2023, dự kiến toàn tỉnh có 255 sản phẩm được đánh giá, công nhận đạt tiêu chuẩn OCOP 3 sao trở lên. Trong đó, có khoảng 85% sản phẩm là của các HTX; tổ hợp tác. Đây là điều kiện giúp việc tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp địa phương với ngày một tăng và ổn định hơn.

Khu vực KTTT, HTX nông nghiệp năm 2023 cơ bản đã có bước phát triển ổn định, chuyển biến tích cực theo hướng nâng cao chất lượng hoạt động, dần được khẳng định được ưu thế và vai trò của HTX đối với phát triển kinh tế nông nghiệp nông thôn.

Đóng góp của HTX, liên hiệp HTX, tổ hợp tác tới kinh tế hộ thành viên thể hiện qua những tác động tích cực, thúc đẩy sự phát triển sản xuất tập trung theo quy trình, kế hoạch cụ thể. Từ đó, HTX giúp các hộ nông dân có điều kiện tiếp cận với các nguồn hỗ trợ của Nhà nước, áp dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất để làm ra nhiều sản phẩm với giá trị gia tăng cao, thu nhập tăng

trung bình 14-15% nhờ việc giảm giá dịch vụ đầu vào, bao tiêu sản phẩm đầu ra. Ngoài ra, các HTX còn là tổ chức đại diện cho hộ nông dân thực hiện liên kết sản xuất với doanh nghiệp giúp các thành viên có hướng tiêu thụ sản phẩm ổn định, bền vững.

Các HTX, tổ hợp tác nông nghiệp đã cơ bản khắc phục được được một số mặt yếu kém của kinh tế hộ như thiếu vốn, công cụ, kỹ thuật và kinh nghiệm sản xuất; tăng sức cạnh tranh thị trường. Góp phần nâng cao năng lực của kinh tế hộ, sử dụng hiệu quả những nguồn lực sẵn có, khơi gợi nhu cầu hợp tác; từng bước xây dựng và hoàn thiện liên kết sản xuất, tiêu thụ của kinh tế hộ thành viên.

Bên cạnh đó còn góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế, tạo việc làm, tăng thu nhập, xóa đói, giảm nghèo, thu hẹp khoảng cách giữa thành thị và nông thôn; khẳng định vị trí, vai trò của KTTT, HTX đối với phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh.

Hiện, số lượng HTX thành lập mới của tỉnh Bắc Giang hàng năm cao. Trong đó, số lượng HTX hoạt động hiệu quả không ngừng tăng. Đã xuất hiện thêm nhiều loại hình, mô hình HTX kiểu mới, sản xuất gắn với chuỗi giá trị hướng tới mục tiêu, vừa phát triển kinh tế, vừa chăm lo đời sống vật chất, tinh thần của người lao động.

Nhiều sản phẩm chế biến của HTX đã được người tiêu dùng ưa chuộng, trở thành đặc sản chất lượng cao, thương hiệu riêng của tỉnh Bắc Giang như vải thiều Lục Ngạn, mỳ Chũ, dưa Lục Nam, gà đồi Yên Thế, làng mộc Bãi Ổi...



Hà Tĩnh huy động nguồn lực để hội nhập và phát triển

ANH BÌNH

Hà Tĩnh đang từng bước mở rộng kết nối, tăng cường hợp tác, cùng các nhà đầu tư trong và ngoài nước xây dựng những giá trị mới để hội nhập và phát triển.



Chủ tịch UBND tỉnh Hà Tĩnh Võ Trọng Hải.

BỨC TRANH TOÀN CẢNH

Hơn 1 thập kỷ qua, Hà Tĩnh có sự bứt phá mạnh mẽ với những điểm sáng đáng tự hào. Quy mô kinh tế tăng nhanh, cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực; kết cấu hạ tầng từng bước được đầu tư đồng bộ theo hướng hiện đại; công nghiệp có bước phát triển đột phá, trở thành động lực thúc đẩy tăng trưởng; thương mại, dịch vụ và du lịch từng bước khai thác hiệu quả;

Bên cạnh đó, lĩnh vực nông, lâm nghiệp và thủy sản phát triển

ổn định, tái cơ cấu ngành nông nghiệp đạt kết quả khá; chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới có nhiều kết quả nổi bật; công tác cải cách hành chính được triển khai đồng bộ, quyết liệt; các giá trị văn hóa truyền thống được giữ gìn, phát huy, giáo dục mũi nhọn giữ vững tập đầu cả nước; hoạt động an sinh xã hội được đặc biệt quan tâm; quốc phòng - an ninh được bảo đảm; công tác đối ngoại được tăng cường...

Một trong những bước đi chiến lược và cũng là giải pháp đột

phá của tỉnh thời gian qua là chú trọng tăng cường ngoại giao kinh tế, xúc tiến quảng bá, xây dựng chính sách thông thoáng để thu hút đầu tư.

Bằng nhiều giải pháp đồng bộ, Hà Tĩnh đã cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư, kinh doanh; chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh liên tục tăng qua từng năm. Môi trường phát triển thân thiện và năng động, an ninh chính trị ổn định, cùng với sự chủ động, cởi mở trong việc tiếp cận, kết nối của tỉnh đã tạo sức hút để nhiều doanh nghiệp (DN) đầu tư



Thành phố Hà Tĩnh.

những dự án trên nhiều lĩnh vực, góp phần cùng Hà Tĩnh đánh thức tiềm năng, tạo sự bứt phá.

Đến nay, toàn tỉnh có gần 1.500 dự án đầu tư với tổng số vốn đăng ký hơn 454.000 tỷ đồng, tương đương hơn 18 tỷ USD. Trong đó, trong nước có 1.400 dự án với tổng vốn đăng ký hơn 137.000 tỷ đồng, FDI có 68 dự án với tổng vốn đăng ký 16 tỷ USD, tương đương hơn 317.000 tỷ đồng.

Hà Tĩnh cũng đã thúc đẩy hình thành và phát triển dịch vụ cảng biển nước sâu và logistics, ký kết hợp tác với Tân Cảng Sài Gòn mở tuyến container Vũng Áng. Đây là bước hợp tác khởi đầu chiến lược để thiết lập ổn định và phát triển mở rộng, hình thành tuyến vận tải container khu vực và quốc tế, phát triển dịch vụ hậu cảng, khai thác tốt

tiềm năng, lợi thế cụm cảng Vũng Áng - Sơn Dương.

Bên cạnh đó, nhiều dự án nông nghiệp công nghệ cao, hạ tầng khu công nghiệp, khu đô thị, du lịch biên cao cấp, du lịch sinh thái của các DN lớn cũng đang xúc tiến các hoạt động đầu tư vào Hà Tĩnh. Hoạt động thu hút đầu tư với những dự án hiệu quả đã góp phần quan trọng thúc đẩy tái cơ cấu nền kinh tế phát triển theo hướng hội nhập, bền vững. Nếu như thời điểm sau tái lập tỉnh (những năm 1990), thu ngân sách nội địa mới đạt hơn 18 tỷ đồng, thì đến năm 2022, số thu nội địa đạt gần 8.800 tỷ đồng; tính cả số thu xuất, nhập khẩu, thu ngân sách của Hà Tĩnh năm 2022 vượt ngưỡng 18.000 tỷ đồng.

Quy mô nền kinh tế (GRDP) có bước phát triển rõ rệt, từ con số

5.836 tỷ đồng vào năm 2004, đến năm 2022 đạt gần 93.000 tỷ đồng, tăng gần 16 lần, GRDP bình quân đầu người đạt 70,5 triệu đồng; tốc độ tăng trưởng GRDP duy trì ở mức cao qua các thời kỳ, giai đoạn 2005-2020 đạt mức 2 con số (10,01%). Thu hút đầu tư đã giúp Hà Tĩnh từ tỉnh nghèo vươn lên trở thành địa phương có quy mô kinh tế đứng thứ 30 cả nước (tăng 15 lần so với năm 2004), thuộc 10 địa phương có vốn đầu tư FDI lớn nhất cả nước.

Các DN tại Hà Tĩnh đã tạo việc làm ổn định cho hàng nghìn lao động; với môi trường làm việc chuyên nghiệp, đã thúc đẩy đội ngũ công nhân, kỹ thuật viên, cán bộ quản lý địa phương nâng cao trình độ, năng lực và rèn luyện tác phong công nghiệp. Mặt khác, trong quá trình hợp tác đầu tư trên địa bàn, các nhà đầu tư đã

được tiếp cận những chính sách cởi mở, có sự đồng hành hiệu quả của cấp ủy, chính quyền các cấp, sự ủng hộ, gắn bó của người dân để sản xuất, kinh doanh hiệu quả, phát triển bền vững.

HIỆN THỰC KHÁT VỌNG

Trong quá trình phát triển, Hà Tĩnh luôn quan tâm đến việc xây dựng quy hoạch bài bản với tầm nhìn chiến lược, từ đó hoạch định kế hoạch, giải pháp phát triển kinh tế - xã hội (KT-HX), phân bổ và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực trong từng giai đoạn.

Ngày 8/11/2022, Thủ tướng Chính phủ chính thức phê duyệt Quy hoạch tỉnh Hà Tĩnh thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050. Theo đó, Hà Tĩnh trở thành một trong 2 tỉnh đầu tiên của cả nước được phê duyệt quy hoạch tỉnh.

Quy hoạch là cơ sở quan trọng để Hà Tĩnh xác định tầm nhìn, sắp xếp không gian phát triển với 4 ngành kinh tế trọng điểm, 3 trung tâm đô thị, 3 hành lang kinh tế và 1 trung tâm động lực tăng trưởng. Đồng thời quy hoạch xác định rõ tiềm năng khác biệt, cơ hội nổi trội, lợi thế cạnh tranh nhằm phát huy tối đa tiềm năng, thế mạnh của tỉnh.

Với 4 ngành kinh tế trọng điểm (công nghiệp luyện thép, công nghiệp hỗ trợ, chế tạo sau thép và sản xuất điện; nông, lâm nghiệp và thủy sản; dịch vụ logistics; du lịch), Hà Tĩnh sẽ phát triển theo chiến lược tăng trưởng xanh, hài hòa giữa phát triển KT-XH, văn hóa, bảo đảm môi trường sống.

Trong giai đoạn mới, 4 yếu tố: nguồn lực và văn hóa con người;

kết cấu hạ tầng đồng bộ; môi trường kinh doanh hiện đại, minh bạch; chuyển đổi số và cải cách hành chính được xác định là các yếu tố nền tảng.

Bên cạnh đó, tỉnh cũng nỗ lực đổi mới, sáng tạo, chú trọng đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, thu hút nhân tài, phát triển nền kinh tế tri thức, kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn, kinh tế số, xã hội số...

Chủ tịch UBND tỉnh Hà Tĩnh Võ Trọng Hải cho biết, Hà Tĩnh tiếp tục xác định giải pháp quan trọng hàng đầu để thực hiện những mục tiêu chiến lược của giai đoạn phát triển mới là đẩy mạnh xúc tiến, thu hút đầu tư, triển khai các dự án trọng điểm và huy động tối đa nguồn lực thực hiện quy hoạch.

Theo ông Hải, Hà Tĩnh sẽ tiếp tục đổi mới hơn nữa công tác chỉ đạo, điều hành của chính quyền các cấp và huy động sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị trong việc xây dựng môi trường đầu tư ngày càng công khai, minh bạch; tháo gỡ vướng mắc, khó khăn cho DN, nhà đầu tư, nhất là các vướng mắc về cơ

chế, chính sách, quy hoạch, giải phóng mặt bằng...

“Đặc biệt, các tổ công tác, tổ giúp việc của UBND tỉnh đã được thành lập nhằm hỗ trợ nhà đầu tư trong công tác giải phóng mặt bằng, thực hiện hồ sơ, thủ tục để triển khai dự án được thuận lợi”, ông Võ Trọng Hải khẳng định.

Hà Tĩnh cũng đang “trải thảm” để thu hút đầu tư vào các lĩnh vực trọng điểm. Sự tham gia của các nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ góp phần kiến tạo môi trường thuận lợi để các DN địa phương bắt nhịp, tham gia vào chuỗi giá trị, đồng thời cũng thúc đẩy thêm những khát vọng khởi nghiệp của DN, hộ sản xuất, kinh doanh trên địa bàn. Sự hợp tác hài hòa, hiệu quả giữa địa phương và nhà đầu tư sẽ tạo nên những giá trị bền vững, góp phần quan trọng để Hà Tĩnh từng bước tiến đến mục tiêu trở thành một trong những cực phát triển của vùng Bắc Trung Bộ, duyên hải miền Trung và đến năm 2030 trở thành tỉnh khá, nằm trong nhóm 20 tỉnh, thành phố có tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) cao nhất cả nước.



Một góc cảng Vũng Áng.

Công ty CP Cấp thoát nước Bến Tre: Bảo đảm nguồn nước sạch phục vụ sinh hoạt và sản xuất

HOÀNG ANH



KẾT NỐI

Công ty Cổ phần Cấp thoát nước Bến Tre là doanh nghiệp có truyền thống hoạt động lâu đời (từ năm 1968). Trải qua nhiều giai đoạn phát triển với tên gọi, mô hình hoạt động khác nhau và gặp nhiều thách thức nhưng công ty luôn duy trì đà phát triển, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Bến Tre.

Tiền thân của công ty là nhà máy nước Sơn Đông, một nhà máy công suất chỉ 3.600m³/ngày đêm, được xây dựng từ năm 1968 nhằm mục đích phục vụ cho sinh hoạt của các công sở, khu quân sự, gia đình sĩ quan, công chức chế độ cũ.

Sau giải phóng, nhà máy được Nhà nước tiếp quản, tiếp tục khai thác và nâng công suất theo từng giai đoạn phát triển. Đến năm 1992, UBND tỉnh Bến Tre có quyết định thành lập doanh nghiệp Nhà nước với tên gọi Công ty Cấp thoát nước Bến Tre với ngành nghề kinh doanh chủ yếu là sản xuất, phân phối nước sạch; thoát nước bẩn; thi công lắp đặt mạng lưới cấp thoát nước. Từ cụm xử lý công suất 3600m³/



ngày đêm ban đầu, qua nhiều giai đoạn cải tạo và đầu tư xây dựng, hiện công ty có 5 nhà máy xử lý nước với tổng công suất thiết kế trên 66.000m³/ngày đêm. Tháng 6/2006, UBND tỉnh Bến Tre có quyết định chuyển đổi mô hình hoạt động của công ty thành Công ty TNHH MTV 100% vốn Nhà nước và hoạt động theo mô hình này từ năm 2007. Đến năm 2015, thực hiện chủ trương cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước của Chính phủ, công ty một lần nữa thay đổi mô hình hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Cấp thoát nước Bến Tre. Sau 2 năm hoạt động dưới mô hình công ty cổ phần, công ty đã có sự chuyển mình nhất định. Với sự linh hoạt của mô hình

mới, cơ sở vật chất, hạ tầng cấp nước, công nghệ... ngày càng được quan tâm đầu tư, nhờ đó chất lượng nước sinh hoạt ngày càng được nâng lên, bảo đảm sức khỏe cộng đồng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế của tỉnh nhà, trong thời gian qua công ty cũng đã triển khai công tác điều tra, đánh giá tốc độ phát triển nhu cầu dùng nước qua các năm, dự báo nhu cầu dùng nước trong tương lai để có hướng đầu tư các dự án cấp nước đáp ứng đủ theo nhu cầu của các nhà đầu tư nói riêng và phù hợp với tốc độ phát triển kinh tế của tỉnh nói chung. Tranh thủ các nguồn vốn để mở rộng mạng lưới, tăng sản lượng nước thương phẩm, tăng doanh thu, phát triển doanh nghiệp và đáp ứng theo yêu cầu thị trường.

Công ty cũng sẽ phân kỳ đầu tư nâng công suất các nhà máy cấp nước lên để phục vụ cho đầu tư phát triển tại các khu công nghiệp nhằm đáp ứng yêu cầu kêu gọi đầu tư của tỉnh. Trước những dự báo về tình hình xâm nhập mặn mùa khô năm 2023-2024, công ty đã xây dựng kế hoạch ứng phó như: tiếp tục vận hành các hạng mục công trình ứng phó mặn đã được đầu tư xây dựng từ năm 2019 đến năm 2022, để phát huy

hiệu quả ngăn mặn nhằm nâng cao năng lực sản xuất, cung cấp nước phục vụ sinh hoạt và sản xuất. Sử dụng đồng bộ các giải pháp công trình và phi công trình như vận hành hệ thống lọc mặn RO, công suất 3.000 m³/ngày đêm (nhà máy nước Hữu Định).

Công ty lắp đặt các thiết bị quan trắc độ mặn online để giám sát độ mặn và chủ động đo mặn từ xa. Phối hợp vận hành lại các đập tạm đã có phía sông Ba Lai và các cống đập đã có phía sông Hàm Luông (cống sông Mã, cống Cả Quán, An Hiệp, Thành Triệu...) tạo thành hồ chứa nước ngọt phục vụ cho nhà máy nước Sơn Đông, An Hiệp và Hữu Định.

Công ty cũng cải tạo và nâng cấp các hồ chứa hiện có để điều hòa hạ thấp độ mặn; lắp các thuyền bơm tại đập Thành Triệu để bổ cấp nước ngọt cho khu vực trữ nước; phối hợp với Công ty TNHH MTV KTCT Thủy lợi và các địa phương trong việc vận hành các cống ngăn mặn để lấy nước trữ, xả thau rửa nước vệ sinh môi trường trong lưu vực trữ nước một cách đồng bộ, hợp lý. Phối hợp tốt với các Sở, ngành tỉnh trong công tác phòng chống thiếu nước, hạn... Nếu nước trong khu vực trữ nước đã cạn công ty sẽ cân nhắc để thực hiện phương án mua nước ngọt thô vận chuyển bằng sà lan để xử lý theo phương án cấp nước ngọt 3÷5 ngày/tháng.

Giải pháp căn cơ và lâu dài để đảm bảo bền vững an toàn, an ninh nguồn nước cho tỉnh Bến Tre nói riêng, khu vực Đồng bằng sông Cửu Long nói chung thì việc cấp thiết và cấp bách là xây dựng hệ thống cống tại các cửa sông chính thuộc vùng Đồng

bằng sông Cửu Long. Khi đó, không phụ thuộc nhiều vào lưu lượng nước từ thượng nguồn sông Mekong đổ về do khi xây dựng được các cống tại các cửa sông chính thì chủ động hoàn toàn việc điều tiết nguồn nước.

Quá trình biến đổi khí hậu đã và đang diễn hết sức phức tạp gây ra các hậu quả như: nước biển dâng, hạn hán và xâm nhập mặn kéo dài làm cạn kiệt nguồn nước... Do đó, việc xây cống đập ngăn mặn từ cửa sông Hàm Luông là nhằm phục vụ công tác phòng chống nước mặn xâm nhập, trữ nước ngọt cho sinh hoạt, sản xuất mang tính khu vực. Công ty tán thành ý kiến của lãnh đạo tỉnh, đề giảm nguồn kinh phí và lợi ích kép, cần xây cống ngay cửa sông Hàm Luông kết hợp với làm cầu trên sông trong tuyến đường ven biển (thuộc dự án xây dựng tuyến đường ven biển phía Đông của vùng ĐBSCL theo chủ trương của Thủ tướng Chính phủ). Và khi hoàn chỉnh Hệ thống cống đập tại các cửa sông chính thuộc vùng Đồng bằng sông Cửu Long, thì khi đó sẽ giảm khá nhiều nhân lực cho công tác vận hành các cống lớn nhỏ khi có diễn biến hạn hán xâm nhập mặn xảy ra.

Việc vận chuyển nước bằng sà lan, chỉ đáp ứng được một phần nhỏ nhu cầu sử dụng của người dân và doanh nghiệp. Chi phí vận chuyển lớn, phát sinh hằng năm làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Để chủ động có nguồn nước ngọt khi xâm nhập mặn gay gắt, ngay sau mùa hạn mặn năm 2019 - 2020 công ty đã chủ động đầu tư các cụm xử lý RO với công suất 3.000 m³/ngày đêm tại nhà máy nước Hữu Định. Xây

dựng các cống đập tạm (thép hoặc đập đất) để ngăn mặn xâm nhập qua các kênh nội đồng... Xúc tiến hợp tác tiếp nhận nguồn nước ngọt với nhà đầu tư ĐHS và nước ngọt thô với DNP.

Công ty tiếp tục nâng cấp và đổi mới đầu tư giám sát chất lượng nước thô và nước sạch bằng các thiết bị quan trắc tự động, online; đầu tư dây chuyền công nghệ xử lý mới tiên tiến nhằm tối ưu hóa các cụm xử lý giảm chi phí hóa chất và điện năng; đầu tư hệ thống lọc mặn RO, công suất 3.000 m³/ngày đêm nhằm đảm bảo cấp nước an toàn cho Khu công nghiệp Giao Long; giám sát lưu lượng và áp lực cấp ra mạng lưới bằng các logger truyền dữ liệu online trên mạng lưới...

Bên cạnh đó, công nghệ thông tin được ứng dụng trong sửa chữa, bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị kịp thời; khắc phục các sự cố tại văn phòng công ty. Phối hợp với các đối tác chỉnh sửa, khắc phục sự cố các phần mềm; cập nhật dữ liệu hằng ngày; tiếp tục duy trì phối hợp nhịp nhàng qua các kênh thông tin mạng, góp phần cho dịch vụ cung cấp khách hàng ngày càng nhanh chóng và kịp thời.

Với xu hướng phát triển nhu cầu sử dụng nước sạch của người dân trên địa bàn tỉnh ngày càng tăng. Trong thời gian tới, Công ty CP Cấp thoát nước Bến Tre sẽ tiếp tục tăng cường mở rộng lĩnh vực đầu tư, sản xuất và tìm kiếm thị trường, đổi mới công nghệ sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ cung ứng cho khách hàng vì mục tiêu cấp nước ổn định, liên tục, an toàn, đóng góp vào sự phát triển kinh tế - xã hội chung toàn tỉnh.

Niềm tin trên các công trình

ANH HOÀNG

Công ty CP Thương mại Tư vấn Thiết kế và Thi công Xây dựng Thị Xã chính thức hoạt động năm 2010. Với phương châm mỗi sản phẩm, dịch vụ xây dựng của công ty đều hướng tới sự thỏa mãn yêu cầu của khách hàng. Vì vậy, qua nhiều năm hoạt động công ty đã khẳng định được uy tín và thương hiệu của mình, thiết lập mối quan hệ với nhiều đối tác và được các chủ đầu tư tin cậy.



KẾT NỐI



CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI TƯ VẤN THIẾT KẾ & THI CÔNG XÂY DỰNG THỊ XÃ
Địa chỉ: 97B3, đường Đồng Văn Cống, khu phố Mỹ Tân, phường 7, thành phố Bến Tre, tỉnh Bến Tre
Điện thoại: 02753.545.222 - Phone: 0913.121724 (M.TS)

Với đội ngũ cán bộ có trình độ kỹ thuật cao và nhiều kinh nghiệm, công ty đã kịp thời cập nhật những công nghệ và thông tin khoa học tiên tiến nhất phục vụ cho sản xuất và cung ứng các dịch vụ đồng thời không ngừng thu hút, phát triển nguồn nhân lực.

Trong những năm qua công ty đã mạnh dạn đầu tư bổ sung, đổi mới nhiều trang thiết bị, hệ thống máy móc đồng bộ, hiện đại nhằm đáp ứng những yêu cầu khắt khe trong quá trình thi công xây dựng.

Bên cạnh đó, công ty đã xây dựng được nguồn nhân lực với đội ngũ cán bộ kỹ sư, kỹ thuật các ngành kiến trúc, xây dựng giao thông, thủy lợi... có trình độ chuyên môn vững vàng, luôn năng động,

sáng tạo cùng đội ngũ công nhân lành nghề, có nhiều kinh nghiệm và tâm huyết với nghề.

Đặc biệt, để xây dựng được vị thế thương hiệu vững chắc, tất cả các nhân viên trong công ty đều nỗ lực học tập, tìm tòi, sáng tạo để có thể mang lại cho khách hàng những công trình kiến trúc có phong cách độc đáo nhất. Không dừng lại ở đó, công ty còn luôn tạo điều kiện tốt nhất cho tất cả nhân viên trau dồi thêm kiến thức và nâng cao tay nghề nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của

khách hàng cũng như phát triển công ty ngày càng bền vững hơn.

Trong những năm qua, công ty đã chiếm trọn vẹn niềm tin của nhiều đối tác, chủ đầu tư, được các chủ đầu tư tin nhiệm, lựa chọn là nhà thầu thực hiện thi công, tư vấn giám sát nhiều công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi trên địa bàn tỉnh và các vùng lân cận.

Mỗi công trình, dự án do công ty đảm nhận thi công đều bảo đảm hiệu quả về mặt kinh tế, đúng tiến độ, đạt chất lượng và các yêu cầu khắt khe về kỹ mỹ thuật; bảo đảm an toàn lao động, bảo vệ môi trường.

Có thể nói, Công ty CP Thương mại Tư vấn Thiết kế và Thi công Xây dựng Thị xã là một trong số ít doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Bến Tre đứng vững và phát triển trong bối cảnh thị trường ngày càng cạnh tranh như hiện nay. Thành công này không chỉ khẳng định được năng lực của người “thuyền trưởng” Lê Hữu Tài mà còn khẳng định hướng đi đúng đắn trong việc thực hiện hiệu quả chiến lược “Lấy con người là trung tâm, lấy chất lượng công trình là nền tảng”, đưa công ty ngày càng phát triển và vươn tới những thành công mới.



Liên Anh: Thúc đẩy thương hiệu cao su Việt Nam vươn tầm quốc tế

HÒA BÌNH

KẾT NỐI

Công ty TNHH sản xuất cao su Liên Anh được thành lập vào tháng 12/2000, tiền thân là xưởng sản xuất mủ cao su Crep và ly tâm mủ Latex. Với số vốn ban đầu 2 tỷ đồng, đến nay, công ty đã phát triển hai nhà máy chế biến cùng 42 máy ly tâm, nâng tổng công suất chế biến lên 80.000 tấn thành phẩm/năm. Sản phẩm chính gồm: mủ nước ly tâm, mủ cốm SVR 3L, SVR 10, SVR 20, SVR 10CV, SVR CV 50, SVR CV 60...

Cao su Liên Anh là thành viên của Hiệp hội Cao su Việt Nam, đồng thời cũng là thành viên của Hiệp hội Cao su châu Âu. Liên Anh tự hào là nhà cung ứng sản phẩm đến hơn 40 quốc gia từ châu Á, châu Mỹ, châu Âu, châu Phi, châu Úc, Trung Đông và tiếp tục gia tăng hơn nữa sự hiện diện của sản phẩm cao su Liên Anh đến với nhiều khách hàng quan trọng khác.

Ứng đã giúp Liên Anh lớn lên trong thử thách, bứt phá tăng trưởng để vươn tầm trở thành nhà sản xuất cao su uy tín hàng đầu tại Việt Nam.

Thế mạnh xây dựng nên thương hiệu Liên Anh chính là “Chuyên nghiệp, sáng tạo, trách nhiệm, hiệu quả” trong từng bộ phận đi đôi những biện pháp giám sát kỹ thuật nghiêm ngặt nhằm đã cho ra

thị trường những sản phẩm chất lượng tốt nhất. Liên Anh đã được các bộ, ngành tặng nhiều bằng khen trong công tác đẩy mạnh xuất khẩu và các lĩnh vực khác như: Danh hiệu Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín; Top 2 Doanh nghiệp có sản lượng xuất khẩu lớn nhất trong ngành cao su 2007 - 2015; Top 3 Doanh nghiệp có sản lượng xuất khẩu lớn nhất trong ngành cao su 2016 - 2019; Giải

Trước yêu cầu mở rộng thị trường, năm 2017, Ban lãnh đạo công ty quyết định thành lập Công ty Lien Anh International Trading Pte. Ltd tại Singapore. Việc thành lập này với việc mở rộng hợp tác kinh tế đã nâng cao doanh số để thương hiệu Liên Anh vươn tầm khu vực Đông Nam Á và thế giới. Hơn 20 năm hoạt động, được sự đồng hành của các bộ, ngành, Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt Nam, chính quyền địa phương, sự tin tưởng và ủng hộ của khách hàng là động lực to lớn trên bước đường phát triển.

Nỗ lực của tập thể cán bộ, nhân viên và hợp tác của các nhà cung





Dưới sự chèo lái đúng đắn của Ban lãnh đạo, Liên Anh đã được các bộ, ngành tặng nhiều bằng khen trong công tác đẩy mạnh xuất khẩu và các lĩnh vực khác.

thường Đạt thành tích xuất sắc trong đẩy mạnh xuất khẩu năm 2014; Giải thưởng Chất lượng Quốc gia 2018 và 2021; Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do Báo Vietnamnet bình chọn; Danh hiệu Doanh nghiệp Việt Nam phát triển bền vững năm 2015 do Viện Doanh nghiệp Việt Nam cấp; Top 10 Doanh nghiệp tín nhiệm nhất Việt Nam; Chỉ số Tín nhiệm xanh-Trusted Green; Chứng chỉ rừng FSC của Hội đồng Quản lý rừng 2021; Doanh nghiệp sản xuất mủ ly tâm, mủ SVR 10 CV nhiều nhất Việt Nam cùng nhiều thành tích khác...

Thực tế cho thấy, thị trường cao su Việt Nam nói riêng và tình hình kinh tế thế giới nói chung có những biến động, ảnh hưởng nhất định đến hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị như, xung đột địa chính trị, đại dịch COVID-19. Tuy nhiên, nhờ sự năng động, quyết đoán của lãnh đạo công ty trong việc tăng cường các biện pháp quản lý chất lượng, biến những khó khăn, thách thức thành cơ hội nâng cao năng lực cạnh tranh của thương hiệu Liên Anh.

Phương châm “Uy tín - Thịnh vượng” cùng với tầm nhìn chiến lược dài hạn, Liên Anh đã mạnh dạn đầu tư, cải tiến máy móc, thiết bị, công nghệ cùng với đội ngũ cán bộ kỹ thuật, quản lý chuyên nghiệp, công nhân lành nghề.

Bên cạnh đó, Liên Anh không ngừng phát triển, đứng vững trên thương trường, luôn giữ vững niềm tin cũng như thực hiện đúng các cam kết với khách hàng. Điều này một lần nữa khẳng định về tầm nhìn một thương hiệu cao su Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới thông qua chiến lược phát triển bền vững. Ngoài việc áp dụng Hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2015, phòng IPQC của công ty đã được Văn phòng Công nhận Chất lượng (BoA)/ Bộ Khoa học và Công nghệ cấp chứng chỉ VILAS 1335 theo ISO/IEC 17025: 2017. Song song đó là Chứng nhận FSC-FM bảo đảm các yêu cầu về môi trường, xã hội và kinh tế của FSC. Không dừng lại, trong lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực, Liên Anh luôn tạo điều kiện cho

cán bộ, công nhân tham gia các khóa đào tạo chuyên ngành, qua đó có được đội ngũ cán bộ, nhân viên ổn định, có trình độ chuyên môn giàu kỹ năng, đáp ứng yêu cầu trong quản lý và sản xuất.

Với mục tiêu trở thành doanh nghiệp phát triển toàn diện, bền vững, ngoài lĩnh vực sản xuất kinh doanh, trong năm 2020 Liên Anh còn đầu tư Hệ thống Điện năng lượng mặt trời (ĐMT - trên 30 tỷ đồng) và nhiều hoạt động thiện nguyện thiết thực, có trách nhiệm với cộng đồng trong bảo vệ môi trường, bảo đảm an sinh xã hội, đặc biệt trong thời điểm đại dịch COVID-19 bùng phát.

Nhìn về tương lai, phát huy những thành tích đã đạt được, khắc phục mọi khó khăn, Liên Anh đặt mục tiêu tiếp tục tăng trưởng và đóng góp nhiều hơn nữa cho kinh tế nước nhà trong những năm tiếp theo.

Trước những dự báo về thị trường tiêu thụ cao su Việt Nam và thế giới được kỳ vọng sẽ có những bước đột phá, công ty sẽ phải cạnh tranh khốc liệt về chi phí sản xuất với nhiều doanh nghiệp trong nước và khu vực. Trách nhiệm là thành viên của Hiệp hội cao su Việt Nam, Liên Anh quyết tâm sát cánh cùng Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt Nam tiếp tục đóng góp cho sự phát triển của ngành cao su nước nhà.

Với nhận thức trên, một lần nữa chúng tôi cam kết sẽ tiếp tục cung cấp cho thị trường những sản phẩm tốt nhất và đóng góp nhiều hơn nữa cho sự thịnh vượng của nước nhà. Đó là mục tiêu xuyên suốt của Công ty TNHH sản xuất cao su Liên Anh.



Chùa Siêu Lý: Gắn hoạt động Phật sự với công tác xã hội từ thiện

HỒNG NHUNG

Được xem là một trong những ngôi chùa Phật giáo Nam tông Việt Nam đẹp, nổi tiếng nhất tại vùng Đồng bằng sông Cửu Long, chùa Siêu Lý có những nét đẹp riêng và độc đáo, thể hiện bản sắc văn hóa đặc sắc.

Chùa tọa lạc tại số 162/8 Đường 14/9, phường 5, thị xã Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long, được xây dựng từ năm 1963 (Quý Mão) được bà bà Tô Thị Sa là chủ đất hiến cúng.

Những năm 1958 của thế kỷ trước, chùa chỉ là ngôi tịnh thất cây lá để bà Tô Thị Sa làm nơi tu tại gia, đến năm 1963 bà hiến cúng cho Hòa thượng Tịnh Sự làm chùa.

Chùa Siêu Lý trước năm 1981 thuộc Giáo hội Tăng già Nguyên thủy Việt Nam - Theravāda. Sau năm 1981, khi Giáo hội Phật giáo Việt Nam thành lập, Chùa Siêu Lý gia nhập vào giáo hội và thuộc hệ phái Phật giáo Nam tông.

Trải qua bao binh đao khói lửa, cùng với những thăng trầm của lịch sử và thời gian, chùa Siêu Lý đã dần bị mai một, cho đến năm 1980 chùa mới được trùng tu và tôn tạo lại.

Sau khi sư cô Thượng tọa Thích Giác Sơn về trụ trì năm 2000, chùa tiếp tục được trùng tu và tôn tạo lại với tổng diện tích khuôn viên 7000 m2, chánh điện được trang trí 1 bức tượng Phật đắp nổi phù điêu, hoa văn với những họa tiết của hệ Phật giáo Nam tông nhưng vẫn giữ được kiến trúc cổ. Trong khuôn viên chùa còn có 1 dãy nhà thiền gồm 10 cái cốc dành cho thiền sư giải thiền.

Chùa đã trải qua 7 đời trụ trì, Hòa thượng Tịnh Sự, vị tổ khai sơn chùa Siêu Lý; Thượng tọa Pháp Nguyệt; Đại đức Kim Trí; Đại đức Kim Cang; Đại đức Trí Đức; Đại đức Pháp Đức và Thượng tọa Giác Sơn.

Ngoài những hoạt động tâm linh, trụ trì cùng các Phật tử đã siêng năng tham gia các hoạt động từ thiện, giúp đỡ người có hoàn cảnh khó khăn vươn lên trong cuộc sống. “Làm từ thiện sẽ giúp mọi người cảm thông, chia sẻ khó khăn với nhau hơn, kết hợp vận động để mọi người hiểu tấm lòng của nhà hảo tâm, vươn lên ổn định đời sống, hướng đến những điều tốt đẹp”, Thượng tọa Giác Sơn chia sẻ.

Những hoạt động thiết thực này đã thắp sáng lòng yêu thương, sự đồng cảm và trao nhau niềm tin về một cuộc sống tốt đẹp, đầy tình yêu giữa con người với con người.

Trong những ngày lễ hội Phật giáo, những khóa tu, những buổi thuyết giảng giáo lý đạo Phật, Thượng tọa Giác Sơn vẫn tuyên truyền vận động tăng ni, Phật tử, tín đồ tham gia chăm lo an sinh xã hội, thực hiện nếp sống văn hóa, văn minh, bài trừ hủ tục lạc hậu, mê tín dị đoan, thực hành tiết kiệm trong chi tiêu để chăm lo gia đình và từ thiện.

Không chỉ hướng các Phật tử đến lối sống tốt đời, đẹp đạo, Thượng tọa Giác Sơn còn vận động các tổ chức, cá nhân giúp đỡ những mảnh đời bất hạnh trong cộng đồng.

Chùa Siêu Lý đã trở thành cầu nối giữa những nhà hảo tâm với người dân có hoàn cảnh khó khăn, được nhiều người biết và quan tâm ủng hộ. Từ đó, chùa có điều kiện giúp người nghèo xây nhà, người dân vùng sâu, vùng xa có con đường, cây cầu để đi lại, các em học sinh mỗi ngày đều được suất ăn miễn phí.

Với tấm lòng thiện nguyện, sư cô Hòa thượng Thích Giác Sơn được MTTQ và chính quyền các cấp biểu dương, khen thưởng vì có những đóng góp tích cực cho cộng đồng, xã hội. Đây là niềm an lạc để Hòa Thượng tiếp tục công tác chăm lo cho người nghèo và thực hiện có hiệu quả các chính sách an sinh xã hội trong thời gian tới.



KẾT NỐI

Chùa Sóc Xoài: Lưu giữ giá trị truyền thống đồng bào Khmer

DANH THÀNH

Chùa Sóc Xoài (phố Sơn Tiến, thị trấn Sóc Sơn, huyện Hòn Đất, Kiên Giang) là di tích lịch sử văn hóa cấp quốc gia được công nhận năm 1989. Chùa được chính quyền quan tâm đầu tư, sửa chữa. Đến nay chánh điện và các hạng mục công trình khang trang, đáp ứng nhu cầu sinh hoạt tôn giáo, tu học cho chư tăng và Phật tử địa phương, góp phần bảo tồn giá trị văn hóa, lịch sử của đồng bào Khmer.



KẾT NỐI

Chùa Sóc Xoài được thành lập vào những năm cuối thế kỷ 18 do hòa thượng Danh Phiềch sáng lập. Trải qua 19 đời trụ trì, chùa Sóc Xoài không chỉ là trung tâm giáo dục, văn hóa cho chư tăng và đồng bào Khmer mà còn là nơi nuôi chứa cán bộ cách mạng trong cuộc đấu tranh chống Pháp, chống Mỹ cứu nước.

Ngày 6/12/1989, Bộ Văn hóa có Quyết định số 1570 công nhận chùa Sóc Xoài là di tích văn hóa cấp quốc gia. Thượng tọa Danh Phấn - Ủy viên Hội đồng Trị sự Trung ương, Phó trưởng Ban Trị sự Giáo hội Phật giáo Việt Nam tỉnh, Phó Chủ tịch Hội Đoàn kết sư sãi yêu nước tỉnh, trụ trì chùa Sóc Xoài cho biết, chùa nhận được sự quan tâm của chính quyền các cấp đầu tư nâng cấp, sửa chữa chánh điện và các hạng mục.

Chánh điện chùa Sóc Xoài có kiến trúc, điêu khắc độc đáo mang dấu ấn của Phật giáo Nam tông Khmer. Bên trong chánh điện, tượng Phật được nghệ nhân khắc họa trong tư thế trang nghiêm và thanh tịnh. Các bức tường bên trong ngôi chánh điện được trang trí bằng hình ảnh phù điêu, họa tiết sinh động và màu sắc sặc sỡ như chim thần Garuda,



nữ thần Kaynor... với ý nghĩa bảo vệ, phù trợ cho chùa.

Với ý niệm phụng sự đạo pháp, phục vụ chúng sanh, thượng tọa Danh Phấn dành nhiều tình cảm, tâm huyết về công tác bảo tồn giá trị văn hóa và lưu giữ tiếng nói, chữ viết của đồng bào Khmer. Năm 2017, thượng tọa Danh Phấn vận động đồng bào Phật tử đóng góp xây dựng tăng xá, Trường Pali - Kinh luận giới tỉnh, hàng rào, cổng chùa... với tổng kinh phí 7,585 tỷ đồng.

Từ khi xây dựng Trường Pali - Kinh luận giới tỉnh đến nay, chùa trở thành nơi tu học của tăng

sinh trên địa bàn tỉnh. Hàng năm, trung bình trường có khoảng 200 tăng sinh, có năm cao điểm lên đến 500 tăng sinh. Các giáo viên nơi đây thường xuyên giới thiệu về di tích văn hóa cấp quốc gia đến học sinh, tăng sinh để các thế hệ gìn giữ truyền thống này.

Nhiều tăng sinh được đào tạo tại Trường Pali - Kinh luận giới tỉnh, đến nay có việc làm ổn định. Thạc sĩ Danh Đồng - Phòng Thanh tra Pháp chế, Trường Đại học Kiên Giang cho biết: “Kinh nghiệm, kiến thức được chư tăng và giáo viên của trường cung cấp trở thành hành trang quý giá cho tôi chinh phục được ước mơ. Trường là nơi ươm mầm và nuôi dưỡng những ước mơ để hôm nay tôi có được thành quả này, tôi thật sự rất biết ơn”.

Có thể nói, đời sống văn hóa, tinh thần của đồng bào Khmer ở Kiên Giang nói riêng và Nam Bộ nói chung rất sinh động, mang đậm dấu ấn văn hóa riêng biệt, gắn bó mật thiết với đời sống tín ngưỡng và tôn giáo. Đồng thời, cộng đồng Khmer có một cuộc sống giản dị, yên bình, vui tươi, đa sắc màu, góp phần vào dòng chảy chung phong phú và đậm đà bản sắc của đại gia đình các dân tộc Việt Nam.

Lộc Hà: Cùng nhà nông phát triển

Cửa hàng Vật tư nông nghiệp và Thuốc bảo vệ thực vật Lộc Hà (địa chỉ: KP4, phường Long Hòa, thị xã Hòa Thành, Tây Ninh) cung ứng sản phẩm, dịch vụ nông nghiệp, với mong muốn đem đến người nông dân những sản phẩm hiệu quả phục vụ trồng trọt.



Phương châm hoạt động: “Hiện thực hóa những ước vọng của nông dân, nâng cao vị thế và chất lượng cuộc sống của người nông dân, góp phần xây dựng những vùng nông thôn đáng sống”.

Cửa hàng cung cấp các dịch vụ nông nghiệp, được nông dân và người tiêu dùng tin yêu.

Lộc Hà luôn đồng hành “cùng nông dân ra đồng”, tạo nên



chuyển biến nhảy vọt trong việc tiếp cận kỹ thuật canh tác hiện đại cho người nông dân.

Luôn quan tâm đến chất lượng và cam kết bền vững, Lộc Hà không ngừng tìm tòi, nghiên cứu thị trường để cung cấp những sản phẩm tiên tiến nhất, đáp ứng nhu cầu sản xuất của người nông dân, góp phần chung tay bảo vệ môi trường.



KẾT NỐI



AGRIBANK

CHI NHÁNH BẮC THANH HÓA




Nằm trong lộ trình tái cơ cấu Agribank, nhằm nâng cao năng lực lãnh đạo, chất lượng hoạt động của các chi nhánh, từ ngày 01/01/2019, Agribank Chi nhánh Bắc Thanh Hóa chính thức đi vào hoạt động trên cơ sở chia tách từ hệ thống Agribank Chi nhánh tỉnh Thanh Hóa.

Agribank chi nhánh Bắc Thanh Hóa quản lý toàn diện Hội sở và 7 chi nhánh loại II nằm ở phía Bắc Thanh Hóa bao gồm: Nga Sơn, Hà Trung, Thạch Thành, Vĩnh Lộc, Hậu Lộc, Hoằng Hóa, Bùn Sơn và 1 phòng giao dịch phụ thuộc Mũi.

Với triết lý kinh doanh "Mang phồn thịnh đến khách hàng", Agribank Chi nhánh Bắc Thanh Hóa mang khẩu hiệu đi vào hoạt động của mình và không ngừng nỗ lực mang đến khách hàng những dịch vụ ngân hàng hiện đại nhất.

Agribank Chi nhánh Bắc Thanh Hóa mong muốn sự hợp tác, kết nối của cộng đồng doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các khách hàng để cùng đi đến thành công và cam kết sẽ tận tâm, tận lực, phục vụ hết mình để đáp lại tình cảm và niềm tin mà khách hàng đã gửi trao.

CÁC SẢN PHẨM, DỊCH VỤ CHỦ ĐẠO

- **Khách hàng cá nhân:** Tiết kiệm; Tín dụng cá nhân; Chuyển tiền trong nước và nước ngoài; Sản phẩm và dịch vụ Thẻ; Kiều hối; Ngân hàng điện tử; Bảo hiểm; Mua bán ngoại tệ...

- **Khách hàng doanh nghiệp:** Tín dụng và dịch vụ quản lý tài khoản; Tín dụng doanh nghiệp; Tài trợ thương mại và bảo lãnh; Thanh toán quốc tế; Ngoại hối; Sản phẩm và dịch vụ Thẻ; Ngân hàng điện tử; Bảo hiểm...

Địa chỉ: Số 39, đường Hồ Xuân Hương, Phường Trường Sơn, TP. Sầm Sơn, Tỉnh Thanh Hóa
Điện thoại: 02373.821.166 - **Fax:** 02373.821.513 - **Website:** www.agribank.com.vn





UBND XÃ THẠCH HƯNG, HÀ TĨNH

KỶ NIỆM

NGÀY

CÁCH MẠNG THÁNG 8

19/8/2023





UBND XÃ HƯƠNG THỦY
HUYỆN HƯƠNG KHÊ, TỈNH HÀ TĨNH

78 năm

NGÀY CÁCH MẠNG

THÁNG TÁM

19/8/1945 - 19/8/2023



CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SÔNG HƯƠNG 88

Địa chỉ: thôn Quý Huệ, xã Kỳ Nam, thị xã Kỳ Anh, tỉnh Hà Tĩnh

Chào mừng kỷ niệm 78 năm
NGÀY CÁCH MẠNG THÁNG TÁM
VÀ QUỐC KHÁNH 2/9
(1945 - 2023)



HDBank

Cam kết lợi ích cao nhất

APP



PHÍ CHUYỂN TIỀN 0 ĐỒNG
cùng gói HDBank Sky One



TÍCH ĐIỂM GIAO DỊCH
đổi thưởng nhận quà



THANH TOÁN
Mọi lúc, mọi nơi



TIẾT KIỆM ONLINE
Lãi suất hấp dẫn



QUẢN LÝ TÀI CHÍNH
Thuận tiện



ĐĂNG KÝ VAY VỐN
Nhanh chóng



BẢO MẬT
An toàn, hiện đại

Tải ứng dụng



Tải về trên
App Store

Tải về trên
Google Play



NGÂN HÀNG SỐ HẠNH PHÚC HAPPY DIGITAL Bank

Ngân hàng số **Happy Digital Bank** ứng dụng công nghệ hiện đại vào nền tảng đa kênh, không ngừng mang đến cho khách hàng lợi ích tối ưu. Với giao diện thân thiện, hiện đại, cung cấp đầy đủ tiện ích tài chính, giúp Quý khách hàng quản lý tài chính thuận tiện, chuyển tiền nhanh chóng, thanh toán hóa đơn dễ dàng, đăng ký vay vốn đơn giản, cộng thêm lãi suất tiền gửi tiết kiệm online hấp dẫn cùng nền tảng số hóa an toàn, bảo mật đang mang đến cuộc sống tiện nghi hơn mỗi ngày.

“TẢI APP HDBANK NGAY - VÔ VÀN ƯU ĐÃI MỖI NGÀY”