

THƯƠNG HIỆU VIỆT

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

Chào mừng

NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM

13/10



**TẠO ĐIỀU KIỆN HƠN NỮA ĐỂ DOANH NGHIỆP
KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ BỨT PHÁ**



Tạp chí

DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP

Chúc mừng
NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM
13/10



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 26 tháng 10 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@doanhnghepv.vn

Hotline
024 2216 9595

ẤN PHẨM ĐIỆN TỬ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM



ISSN 2815 - 6250

www.doanhnghepv.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 khoa học & công nghệ cần được hỗ trợ, tạo điều kiện hơn nữa để bứt phá..... 6
- Doanh nghiệp khoa học và công nghệ cần cơ chế đặc thù để phát triển 10
- Thứ trưởng Bộ KH&CN: VST đóng vai trò rất quan trọng trong dẫn dắt doanh nghiệp khoa học & công nghệ phát triển..... 13
- Vinh danh 21 doanh nghiệp khoa học và công nghệ tiêu biểu, sáng tạo, xuất sắc nhất..... 15
- VST mở văn phòng đại diện khu vực phía Bắc tại Hà Nội.... 17

NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI

- Sẵn sàng dành nguồn sự nghiệp khoa học công nghệ để phát triển bền vững chuỗi ngành vi mạch 18
- Quy định về thông tin trên mạng làm gia tăng chi phí cho doanh nghiệp?..... 20
- Cần có Luật Công nghiệp trọng điểm 22
- Kiểm soát chặt chung cư mini, không nên cấp “sổ hồng” từng căn hộ..... 24



Cần cú hích lớn về khoa học công nghệ để tăng năng suất lao động.....	26
Vì sao doanh nghiệp chưa “mặn mà” với nông nghiệp công nghệ cao?.....	28

THỜI CUỘC & KINH DOANH

Khai phá các thị trường “nóng”, doanh nghiệp sẽ duy trì tăng trưởng xuất khẩu	30
Đổi mới sáng tạo để không lỡ nhịp trong “cuộc chơi” toàn cầu.....	32
Đào tạo nhân lực đón cơ hội từ ngành công nghiệp bán dẫn	36

KINH TẾ SỐ

Đóng góp của kinh tế số vào GDP ngày càng tăng.....	38
Doanh nghiệp Việt “bỏ sót” nhiều tiềm năng của thương mại điện tử xuyên biên giới.....	40
Nâng cao năng lực quản lý trong phát triển bền vững thương mại điện tử.....	42
Xuất hiện ứng dụng gọi xe “tự động” thêm phụ phí.....	44
Bàn cách “khống chế” tội phạm rửa tiền qua tiền mã hóa...	45

THƯƠNG HIỆU

Khó khăn từ thị trường ngoại búa vây doanh nghiệp thời trang, đồ gia dụng.....	47
--	----



Thúc đẩy liên kết, tiêu thụ nông sản vùng Đồng bằng sông Cửu Long.....	49
Khát vọng nâng tầm giá trị nông sản.....	51
Nhiều thương hiệu nông sản Việt chưa thể hiện diện tại EU	54

DOANH NGHIỆP & DOANH NHÂN

Đặt mình vào vị trí doanh nghiệp để gỡ khó, thúc đẩy sản xuất kinh doanh.....	57
Ngành công nghiệp điện tử, máy tính Việt mới chỉ dừng ở giai đoạn đầu chuỗi sản xuất	59
Hiệu quả chuyển đổi số trong doanh nghiệp còn khiêm tốn...	62
Khởi đầu bằng thị trường ngách: Lối đi “an toàn” cho các startup	64

THỊ TRƯỜNG & ĐẦU TƯ

Gỡ khó về pháp lý trong triển khai công trình xanh	66
Đa phần các nhà sáng lập doanh nghiệp khởi nghiệp đều được đào tạo ở nước ngoài.....	68
Trung Quốc là nhà đầu tư lớn thứ 2 tại Việt Nam.....	70

KẾT NỐI

Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản:	
Cầu nối thúc đẩy phát triển kinh tế, văn hóa song phương...	72
Langfarm: Mỗi sản phẩm là một món quà.....	75
“Nữ hoàng” Arabica	78
“Gánh” Yoga lên non	81
Liên kết, xúc tiến đầu tư thương mại, du lịch Hà Nội - Yên Bái	83
Phát triển du lịch để Hải Phòng đứng vững trên “kiềng ba chân”	85
Gìn giữ không gian văn hóa tâm linh nơi Miếu Bà Chúa Xứ núi Sam.....	88
Festival thu Hà Nội 2023 góp phần hình thành thương hiệu du lịch mới của Thủ đô.....	91



Doanh nghiệp khoa học & công nghệ cần được hỗ trợ, tạo điều kiện hơn nữa để bứt phá

KHÁNH MINH

Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam mong muốn các cơ quan ban ngành phối hợp hỗ trợ và tạo điều kiện hơn nữa cho các doanh nghiệp KH&CN Việt Nam, trong đó có chính sách ưu đãi, chính sách đầu tư đổi mới công nghệ, cơ chế xét duyệt cấp chứng nhận doanh nghiệp KH&CN.



Doanh nhân Trần Mạnh Báo - Chủ tịch ThaiBinh Seed giới thiệu các sản phẩm của Tập đoàn.

Ngày 28/9 tại Thái Bình, Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (VST) tổ chức Hội nghị thường niên và Hội thảo “Giải pháp thực thi chính sách cho doanh nghiệp khoa học và công nghệ”.

Theo các chuyên gia, sau hơn 2 năm bị tác động nặng nề của đại dịch COVID-19, kinh tế - xã hội Việt Nam đã dần hồi phục. Mặc dù tình hình kinh tế thế

giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang còn nhiều khó khăn, thách thức nhưng các hoạt động về nghiên cứu khoa học và công nghệ, đổi mới sáng tạo đạt nhiều kết quả tích cực, đóng góp đáng kể cho toàn xã hội.

Đảng và Nhà nước xây dựng Chiến lược phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo trên cơ sở khoa học tại Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn



Sự kiện tạo điều kiện cho các nhà quản lý, nhà khoa học, chuyên gia cùng doanh nghiệp có cơ hội giao lưu, chia sẻ những vấn đề liên quan đến chính sách đầu tư và phát triển KH, CN.

quốc lần thứ XIII của Đảng. Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Chiến lược phát triển KHCN và đổi mới sáng tạo đến năm 2030. Chiến lược này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng không chỉ riêng với ngành KHCN mà còn với toàn thể hệ thống chính trị, kinh tế - xã hội.

Vai trò của KHCN và đổi mới sáng tạo trong 10 năm tới là đột phá chiến lược, có ý nghĩa quyết định tạo bứt phá nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh cho kinh tế hội nhập.

Hiệp hội VST ra đời và chính thức đi vào hoạt động hơn 3 năm qua. Là tổ chức xã hội - nghề nghiệp của cộng đồng doanh nghiệp khoa học công nghệ Việt Nam. Mục đích nhằm tập hợp các doanh nghiệp KH&CN, liên

kết hợp tác ứng dụng và chuyển giao công nghệ phục vụ sản xuất kinh doanh hiệu quả. Hiệp hội đã thu hút gần 200 doanh nghiệp KH&CN trong cả nước hoạt động trong nhiều lĩnh vực ngành nghề trải dài khắp 3 miền Bắc, Trung, Nam.

Phát biểu khai mạc, AHLĐ Hoàng Đức Thảo - Chủ tịch VST khẳng định KHCN hiện đã là trở thành một lĩnh vực quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước. Các thành tựu nghiên cứu KHCN đổi mới sáng tạo ứng dụng vào thực tiễn đạt những kết quả đáng ghi nhận, khẳng định tiềm năng, thế mạnh của Việt Nam trên trường quốc tế.

Ngày 11/5/2022, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Chiến

lược phát triển KHCN và đổi mới sáng tạo đến năm 2030. Chiến lược này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng không chỉ riêng với ngành KHCN mà còn với toàn thể hệ thống chính trị xã hội và an ninh quốc phòng bởi vai trò của KHCN và đổi mới sáng tạo trong 10 năm tới là bước đột phá chiến lược, có ý nghĩa quyết định tạo bứt phá, nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, hiệu quả kinh tế và sức cạnh tranh của thị trường trong và ngoài nước.

Đại hội lần thứ XIII của Đảng đã đánh giá cao sự đóng góp của KHCN và đổi mới sáng tạo trong phát triển kinh tế - xã hội. Ban Chấp hành Trung ương Đảng Khóa XIII đã ban hành Nghị quyết số 29-NQ/TW về tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa,



Hiệp hội VST quy tụ nhiều doanh nghiệp KH, CN hàng đầu Việt Nam.

hiện đại hóa đất nước đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045. Nghị quyết đã nêu lên tình hình, quan điểm, mục tiêu, tầm nhìn và 10 nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu. Trong đó có nhiệm vụ quan trọng đề cập đến những vấn đề liên quan đến KHCN và đổi mới sáng tạo.

Những chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước, Chính phủ đã tạo động lực thúc đẩy KHCN phát triển vượt bậc, mang lại những thành quả đáng kể. Năm 2022 Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam xếp thứ 54/100 trên bảng xếp hạng toàn cầu do StartupBlink công bố (tăng 5 bậc so với năm trước). Việt Nam cũng tăng từ vị trí 13 lên

12 ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương, dự báo có khả năng vượt qua Thái Lan, đứng thứ 4 trong khu vực ASEAN.

“Qua những thành tựu đó, có sự đóng góp đáng kể của cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp KHCN. Tỷ lệ đầu tư và năng suất hoạt động KHCN khá cao”, Chủ tịch VST nhấn mạnh.

Thống kê tính đến hết năm 2022, cả nước có 712 doanh nghiệp khoa học và công nghệ được công nhận trên tổng số 3000 doanh nghiệp tiềm năng. Đa số các doanh nghiệp đang hoạt động phát triển sản xuất tốt, tạo ra nhiều việc làm cho người lao động, đóng góp cho

xã hội, trong đó có nhiều doanh nghiệp nằm trong Top 500 có tốc độ tăng trưởng hàng đầu của Việt Nam.

Doanh nghiệp KHCN ngày càng có nhiều sản phẩm, dịch vụ được thương mại hóa ra thị trường trong nước và xuất khẩu sang nhiều thị trường lớn như Hoa Kỳ, các nước châu Âu, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc...

Chỉ tính riêng hội viên Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam, nhân lực phục vụ cho KHCN cũng lên đến hơn 4.636 người. Năm 2022 các doanh nghiệp KHCN là hội viên VST đã có đóng góp nhất định cho ngân sách nhà nước (ước tính đạt 279,5 tỷ đồng).

Theo Chủ tịch VST, Anh hùng Lao động Hoàng Đức Thảo, những thành tựu nói trên ghi nhận sự đóng góp đáng kể của các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp KH&CN với tỷ lệ đầu tư và năng suất hoạt động KHCN khá cao. Tuy nhiên, việc thương mại hóa sản phẩm ra thị trường của nhiều doanh nghiệp chưa đạt kết quả như mong muốn, việc kết nối, chia sẻ hợp tác, chuyển giao công nghệ còn hạn chế dẫn đến không đạt hiệu quả trong kinh doanh cao và việc tái đầu tư theo yêu cầu.

Mặt khác việc thực thi chính sách hỗ trợ doanh nghiệp chưa thật sự đồng bộ, dẫn đến việc phát triển KH&CN còn khiêm tốn, các doanh nghiệp chưa xem trọng KH&CN là nền tảng cốt lõi trong kinh doanh. Chính vì vậy nhiều doanh nghiệp còn lúng túng, chưa có hướng đi đúng đắn. Trong khi đó, đổi mới sáng tạo sẽ giúp nâng cao năng lực cạnh



tranh, tạo ra nhiều việc làm cho người lao động, mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Xét thấy việc thực thi chính sách rất quan trọng, cấp bách, nhằm kích thích và tạo động lực mạnh mẽ để các doanh nghiệp có điều kiện, tạo ra những sản phẩm, công nghệ có giá trị mang hàm lượng trí tuệ cao, phục vụ hiệu quả cho đời sống, kinh tế - xã hội, góp phần vào sự phát triển kinh tế hội nhập của đất nước, Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam tổ chức hội thảo “Giải pháp thực thi chính sách cho doanh nghiệp KH&CN” nhằm tạo điều kiện cho các nhà quản lý, nhà khoa học, chuyên gia cùng doanh nghiệp có cơ hội gặp gỡ, chia sẻ cũng như đóng góp những ý kiến thực tế, vấn đề liên quan đến chính sách đầu tư và phát triển KH&CN trong quá trình đầu tư kinh doanh.

Theo ThS, nhà báo Phan Thị Mỹ Yến - Phó Chủ tịch Thường trực kiêm Tổng thư ký Hiệp hội VST,

Hiệp hội rất mong các cơ quan ban ngành phối hợp hỗ trợ và tạo điều kiện hơn nữa cho các doanh nghiệp KH&CN Việt Nam, trong đó có chính sách ưu đãi, chính sách đầu tư đổi mới công nghệ, cơ chế xét duyệt cấp chứng nhận doanh nghiệp KHCN. Từ đó khích lệ các doanh nghiệp xem KHCN là nguồn động lực và tích cực đầu tư, nghiên cứu phát triển tạo ra các sản phẩm, công nghệ đạt chuẩn, đáp ứng nhu cầu thị trường và đủ sức cạnh tranh trong nước và quốc tế.

Hiệp hội cũng kỳ vọng các doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư, nêu ý kiến, quan điểm, “gỡ cửa” các bộ ngành nhằm kêu gọi sự hỗ trợ, kịp thời giải quyết những vấn đề khó khăn liên quan đến đầu tư nghiên cứu, chính sách phục vụ sản xuất kinh doanh, đóng góp vào sự phát triển kinh tế - xã hội đất nước.

Chương trình Hội nghị Thường niên là sự kiện có ý nghĩa được tổ chức hằng năm. Năm nay tổ

chức tại Thái Bình, quy tụ nhiều doanh nghiệp KHCN cả nước tham dự. Sự kiện tạo điều kiện cho các nhà quản lý, nhà khoa học, chuyên gia cùng doanh nghiệp có cơ hội giao lưu, chia sẻ những vấn đề liên quan đến chính sách đầu tư và phát triển KHCN trong quá trình đầu tư kinh doanh.

Tham gia sự kiện, doanh nghiệp có điều kiện tham quan các gian hàng trưng bày của các doanh nghiệp tiêu biểu có những sản phẩm KHCN nghiên cứu thành công.

“Tôi rất mong lãnh đạo các bộ, ngành tích cực và quan tâm, tạo điều kiện hơn nữa để các doanh nghiệp KH, CN có cơ hội phát triển đầu tư kinh doanh. Sau hội nghị hôm nay, các doanh nghiệp có thể nắm bắt nhiều thông tin, tìm cơ hội và phát triển mạnh hơn nữa để góp phần cho KHCN nước nhà ngày càng sánh vai cùng các nước trên thế giới”, Chủ tịch VST nhấn mạnh.

Doanh nghiệp khoa học và công nghệ cần cơ chế đặc thù để phát triển

HÒA BÌNH

712 DOANH NGHIỆP ĐƯỢC CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN

Tại hội thảo “Giải pháp thực thi chính sách cho doanh nghiệp khoa học công nghệ” do Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (VST) tổ chức sáng 28/9 tại Thái Bình, ông Trần Xuân Đích - Phó Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN (Bộ KH&CN) cho biết, Nhà nước đã ban hành một số chính sách ưu đãi, hỗ trợ cho doanh nghiệp DN KH&CN như ưu đãi thuế thu nhập DN, miễn, giảm tiền thuê đất.

Một số DN KH&CN được hưởng chính sách ưu đãi, hỗ trợ khác của Nhà nước như miễn, giảm thuế giá trị gia tăng, hỗ trợ đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, vay vốn với lãi suất thấp hơn DN thông thường...

Tính đến hết năm 2022, có trên 20 địa phương đã xây dựng, ban hành và triển khai các kế hoạch, đề án, chương trình hỗ trợ nhằm mục đích phát triển DN KH&CN tại địa phương. Đây là cơ sở pháp lý để các tỉnh, thành phố triển khai các hoạt động hỗ trợ DN KH&CN từ nguồn ngân sách của địa phương.

Tính đến tháng 31/12/2022, cả nước đã cấp Giấy chứng nhận DN KH&CN cho 712 doanh nghiệp, tăng 76 DN so với cùng thời điểm năm 2021.

Trong tổng số 712 DN KH&CN được cấp giấy chứng nhận, khoảng 7% DN được cấp giấy chứng nhận từ kết quả KH&CN có nguồn gốc từ ngân sách Nhà nước. Hơn 90% DN còn lại tự đầu tư nghiên cứu hoặc nhận chuyển giao kết quả KH&CN bằng toàn bộ nguồn vốn của chính DN.

NHIỀU KHÓ KHĂN, VƯỚNG MẮC

Đánh giá về các chính sách hỗ trợ DN KH&CN, ông Trần Mạnh Bảo - Chủ tịch Tập đoàn Thái Bình Seed cho biết, các DN KH&CN đối diện với 4 khó khăn, vướng mắc lớn.

Trong đó, vướng mắc lớn nhất là thương mại hoá sản phẩm. Vấn đề công nhận giống cây trồng mới chậm trễ do sự thay đổi của Luật Trồng trọt. Việc bảo vệ thương hiệu, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ đối với DN nông nghiệp chưa cao.

Thứ hai, ngân sách cho hoạt động KH&CN còn rất ít và thủ

Cộng đồng doanh nghiệp khoa học và công nghệ kiến nghị Bộ KH&CN xem xét trình Chính phủ xin chủ trương thiết lập cơ chế chính sách đặc thù, theo hướng xem hoạt động đầu tư nghiên cứu KH&CN là hoạt động đầu tư rủi ro, mạo hiểm cần được bảo trợ chính sách thiết thực của Nhà nước.



Ông Trần Xuân Đích - Phó Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN (Bộ KH&CN).

tục thì nhiều và khó giải ngân. “Ngân sách dành cho KH&CN giảm dần qua các năm từ 1,1% năm 2017 xuống còn 0,82% năm 2023”, ông Báo cho hay.

Việc thực hiện các đề tài, dự án có hỗ trợ ngân sách Nhà nước còn nhiều thủ tục phức tạp. Chính sách thuế còn chưa ưu tiên so với các DN khác.

Thứ ba, nguồn nhân lực phục vụ hoạt động KH&CN còn thiếu và yếu. Nhà nước nên có chính sách ưu tiên đào tạo, đào tạo chuyên sâu cho nhân lực thuộc các DN hoạt động trong lĩnh vực này.

Bốn là việc chứng nhận các sản phẩm KH&CN thuộc DN KH&CN còn nhiều phức tạp do đòi hỏi nhiều thủ tục.

MỘT SỐ DOANH NGHIỆP CHƯA ĐƯỢC HƯỞNG ƯU ĐÃI THEO NGHỊ ĐỊNH 13

Đề cập đến Nghị định 13/2019 của Chính phủ về doanh nghiệp KH&CN, AHLĐ Hoàng Đức Thảo - Chủ tịch VST cho rằng, sự ra đời của nghị định này là một bước đột phá về cơ chế chính sách hỗ trợ hoạt động DN KH&CN với những ưu đãi về thuế thu nhập DN, đất đai, tín dụng...

Tuy nhiên, theo Chủ tịch VST, trong quá trình thực thi nghị định này mang lại kết quả cho các DN còn rất hạn chế, rất nhiều khó khăn, vướng mắc trong quá trình tổ chức thực hiện, được thể hiện qua ý kiến khảo sát của các DN thành viên VST. Kết quả khảo sát của VST đối với 167 DN thành viên cho thấy, đa số các DN



Ông Trần Mạnh Báo - Chủ tịch Tập đoàn ThaiBinh Seed.

KHCN không được hưởng chính sách ưu đãi theo Nghị định 13. Cụ thể, mới có 6 DN được ưu đãi theo Nghị định 13 với tổng số tiền ưu đãi là 91 tỷ đồng.

Trong khi đó, 18 DN chưa biết tiếp cận cơ chế ưu đãi như thế nào. 1 DN có doanh thu sản phẩm KHCN không đủ tỷ lệ 30% để nhận ưu đãi. 1 DN nộp hồ sơ nhưng chưa được duyệt. 141 DN chưa được hưởng ưu đãi.

Theo phản ánh các DN VST, thành quả thương mại hoá sản phẩm KHCN ra thị trường chưa tương xứng với đầu tư và kết quả nghiên cứu. Chưa có cơ chế thiết thực để bảo hộ thị trường, công nghệ, giải pháp kỹ thuật, sản phẩm mới. Cơ chế chính sách hỗ trợ đổi mới sáng tạo, ban hành chưa đồng bộ, tổ chức thực hiện chưa đầy đủ, kịp thời...

KIẾN NGHỊ CÓ CƠ CHẾ ĐẶC THÙ CHO DOANH NGHIỆP KH&CN

Trước thực trạng này, Chủ tịch VST kiến nghị Nhà nước cần

sớm ban hành nghị định hướng dẫn Luật Đầu thầu, theo đó thực thi các quy định về ưu đãi hoạt động đổi mới sáng tạo.

Các tổ chức trực thuộc Bộ KH&CN tăng cường phối hợp với các sở KHCN địa phương tổ chức, tập huấn, hướng dẫn, triển khai thực hiện Nghị định 13, bảo đảm DN KHCN đều được hưởng lợi từ nghị định này.

Bộ KH&CN xem xét trình Chính phủ xin chủ trương thiết lập cơ chế chính sách đặc thù, theo hướng xem hoạt động đầu tư nghiên cứu KHCN là hoạt động đầu tư rủi ro, mạo hiểm cần được bảo trợ chính sách thiết thực của Nhà nước.

Người đứng đầu VST cũng kiến nghị Bộ KH&CN tạo điều kiện cho hiệp hội VST được hợp tác, tiếp cận, tiếp nhận, thụ hưởng các nguồn lực KHCN của các tổ chức quốc tế hỗ trợ cho DN KHCN Việt Nam.

Ở góc độ cơ quan quản lý, ông Trần Xuân Đích chia sẻ, hiện Bộ

KH&CN đang lập đề xuất xây dựng luật sửa đổi Luật KH&CN, dự kiến trình trong năm nay. Bộ sẽ nghiên cứu, hoàn thiện và đề xuất sửa đổi các quy định của Luật KH&CN làm cơ sở cho việc hình thành và phát triển DN KH&CN.

Đồng thời kiến nghị cấp có thẩm quyền sửa đổi quy định về quản lý, giao quyền sở hữu, sử dụng kết quả KH&CN có nguồn gốc từ nhiệm vụ KH&CN sử dụng ngân sách Nhà nước.

Việc sửa đổi theo hướng công nhận quyền sở hữu, quyền sử dụng kết quả nghiên cứu của tổ chức chủ trì đối với các nhiệm vụ KH&CN được ngân sách Nhà nước hỗ trợ; đơn giản hóa các thủ tục giao quyền - kiểm soát - cơ chế báo cáo, phân chia lợi nhuận đối với các nhiệm vụ KH&CN triển khai dưới hình thức ngân sách Nhà nước cấp. Về tăng cường triển khai chương trình hỗ trợ DN KH&CN, Bộ sẽ tham mưu, kiến nghị Chính phủ ban hành chương trình phát triển DN KH&CN một cách cụ thể và rõ ràng kèm theo cơ chế tài chính hỗ trợ. Hỗ trợ kết nối các nhà khoa học, viện nghiên cứu với các DN để thúc đẩy quá trình ươm tạo, hình thành và phát triển DN KH&CN.

Tạo điều kiện cho các DN KH&CN tiếp cận được nguồn vốn vay ưu đãi dành cho DN KH&CN để thực hiện các dự án nghiên cứu, đổi mới công nghệ từ Quỹ Phát triển KH&CN Quốc gia và Quỹ Đổi mới công nghệ Quốc gia. Tiếp tục rà soát, đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong quá trình cấp chứng nhận và hỗ trợ DN KH&CN thụ hưởng các chính sách ưu đãi, hỗ trợ của Nhà nước.

Thứ trưởng Bộ KH&CN: VST đóng vai trò rất quan trọng trong dẫn dắt doanh nghiệp khoa học & công nghệ phát triển

TRỌNG HOÀNG

Phát biểu tại hội nghị thường niên Hiệp hội Doanh nghiệp KH&CN Việt Nam (VST), ông Nguyễn Hoàng Giang - Thứ trưởng Bộ KH&CN đánh giá VST đóng vai trò rất quan trọng trong dẫn dắt doanh nghiệp KH&CN phát triển.



Thứ trưởng Nguyễn Hoàng Giang đề nghị VST có cơ chế, chính sách thu hút doanh nghiệp KHCN tham gia.

Theo ông Nguyễn Hoàng Giang, trong những năm qua, Đảng và Nhà nước đã quan tâm, ban hành nhiều chính sách, pháp luật thúc đẩy phát triển mạnh mẽ KHCN. Bộ cũng không ngừng đổi mới, tập trung sâu vào việc sửa đổi, ban hành cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động về KHCN.

Năm 2021, Bộ KH&CN đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt

nội dung Bộ chủ trì tham mưu chiến lược phát triển KHCN của đất nước đến năm 2030. Một trong những trọng tâm trong chiến lược này là xác định doanh nghiệp KH&CN là trung tâm, nòng cốt thúc đẩy đổi mới sáng tạo và đóng góp thiết thực vào sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

“Đối với VST, chúng tôi xác định là một tổ chức xã hội nghề

ngiệp, nơi cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động đổi mới sáng tạo, ứng dụng các KHCN vào sản xuất và đời sống. Qua báo cáo tại hội nghị thường niên hôm nay và quá trình theo dõi hoạt động của hiệp hội, tương tác giữa các doanh nghiệp với Bộ, chúng tôi đánh giá cao vai trò của VST trong việc dẫn dắt doanh nghiệp KH&CN phát triển”, ông Giang nói.



Các đại biểu tham dự Hội nghị thường niên VST và hội thảo Giải pháp thực thi chính sách cho doanh nghiệp KH&CN.

Cũng theo Thứ trưởng Bộ KH&CN, VST là hiệp hội mới thành lập được 4 năm, trong thời gian COVID-19 hiệp hội chưa có điều kiện thể hiện được nhiều trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế trong nước và thế giới. Tuy nhiên, hiệp hội đã tập hợp huy động được hệ thống doanh nghiệp KHCN tiêu biểu tham gia và hỗ trợ một số sở KHCN thành lập hội, chi hội doanh nghiệp KHCN.

VST đã tổ chức hoạt động xúc tiến đầu tư, tìm kiếm đối tác nhằm phát triển thị trường sản phẩm KHCN, góp phần phát triển kinh tế xã hội. Hiệp hội cũng đóng góp nhiều ý kiến cho các cơ quan chức năng, xây dựng cơ chế chính sách liên quan đến công nghệ, đổi mới sáng tạo.

Đồng thời, đoàn kết, tương trợ, kết nối hiệu quả với các nhà khoa học, các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực nghiên cứu, khoa học và phát triển công nghệ phục vụ sản xuất, kinh doanh, góp phần phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Đây là điều hết sức quan trọng để

biến kết quả nghiên cứu vào ứng dụng thực tiễn, mang lại hiệu quả kinh tế.

Hiệp hội đã bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho các hội viên như quyền sở hữu trí tuệ, hỗ trợ các hội viên, doanh nghiệp tiếp cận những chính sách ưu đãi của Nhà nước, hỗ trợ tư vấn pháp lý và khó khăn vướng mắc trong quá trình hoạt động. Hàng năm VST có tổ chức tôn vinh, vinh danh các doanh nghiệp tiêu biểu trong cộng đồng.

Nhằm thúc đẩy hoạt động của VST thời gian tới, Thứ trưởng Bộ KH&CN yêu cầu hiệp hội cần đẩy mạnh tuyên truyền, tương tác với các bộ, ngành và phối kết hợp trong thực thi chính sách, trong sửa đổi chính sách. Những kiến nghị của hiệp hội là rất quan trọng để tiếp thu trong quá trình chỉnh sửa luật, thông tư.

Hiệp hội và doanh nghiệp thành viên cần tích cực hơn nữa tham gia góp ý, phản biện và đề nghị, đề xuất các chính sách ưu đãi về

thuế. Hiện nay, tại Việt Nam, doanh nghiệp KH&CN trên tổng số doanh nghiệp rất thấp so với khu vực và trên thế giới.

“Chúng ta phải có cơ chế chính sách thu hút hơn nữa các doanh nghiệp KH&CN tham gia hiệp hội. Tích cực làm việc với các sở KH&CN các tỉnh, thành phố để đưa ra các giải pháp thúc đẩy doanh nghiệp KH&CN, đặc biệt lựa chọn các lĩnh vực là thế mạnh của địa phương. Nghiên cứu thành lập quỹ phát triển KHCN trong hiệp hội nhằm hỗ trợ trực tiếp cho các doanh nghiệp trong giai đoạn khởi nghiệp, mới thành lập”, ông Giang nhấn mạnh.

Thứ trưởng Bộ KH&CN cũng cho rằng, VST cần tiến hành xây dựng các mạng lưới liên kết giữa các doanh nghiệp trong từng lĩnh vực, cùng sản xuất và nghiên cứu phát triển tạo ra các sản phẩm có giá trị gia tăng cao. Đồng thời, xây dựng các kế hoạch làm việc với các doanh nghiệp nước ngoài, tìm kiếm đối tác để cùng nhau phát triển.

Vinh danh 21 doanh nghiệp khoa học và công nghệ tiêu biểu, sáng tạo, xuất sắc nhất

KHÁNH LONG

CHUYÊN ĐỀ

Tại Hội nghị thường niên và hội thảo “Giải pháp thực thi chính sách cho doanh nghiệp khoa học và công nghệ do Hiệp hội Doanh nghiệp khoa học và công nghệ Việt Nam (VST) tổ chức mới đây tại Thái Bình, 21 doanh nghiệp tiêu biểu, sáng tạo, xuất sắc nhất của hiệp hội đã được vinh danh.

Theo Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp khoa học và công nghệ Việt Nam, Anh hùng Lao động Hoàng Đức Thảo, 21 doanh nghiệp được vinh danh là các doanh nghiệp xuất sắc, có nhiều thành tích đóng góp cho Hiệp hội cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đổi mới sáng tạo nổi bật đã được vinh danh tại sự kiện.

Chúc mừng các doanh nghiệp được vinh danh, Chủ tịch VST kỳ vọng trong thời gian tới các doanh

nh nghiệp cần tiếp tục mạnh dạn đầu tư, mạnh dạn kiến nghị Nhà nước hỗ trợ, kịp thời giải quyết những vấn đề liên quan cho đầu tư nghiên cứu, chính sách phục vụ sản xuất kinh doanh, mang lại kết quả và phát triển, góp phần phục vụ kinh tế - xã hội đất nước.

Người đứng đầu VST cũng mong muốn lãnh đạo các bộ, ngành tích cực và quan tâm, tạo điều kiện hơn nữa để các doanh nghiệp có cơ hội phát triển đầu tư kinh doanh.



11 doanh nghiệp được trao Bảng vàng doanh nghiệp KH&CN tiêu biểu sáng tạo 2023.



10 doanh nghiệp được trao Bảng vàng doanh nghiệp KH&CN sáng tạo xuất sắc năm 2023.

Cụ thể, cần có chính sách ưu đãi, chính sách đầu tư đổi mới công nghệ, cơ chế xét duyệt Cấp chứng nhận Doanh nghiệp

KH&CN. Từ đó các doanh nghiệp xem KH&CN là nguồn động lực và tích cực đầu tư, nghiên cứu phát triển tạo ra các sản

phẩm, công nghệ đạt chuẩn, đáp ứng nhu cầu thị trường và đủ sức cạnh tranh trong nước và quốc tế.

11 DOANH NGHIỆP ĐƯỢC TRAO BẢNG VÀNG DOANH NGHIỆP KH&CN TIÊU BIỂU SÁNG TẠO 2023

1. Công ty CP Dạ Lan
2. Công ty CP Tư vấn và Phát triển kỹ thuật Tài nguyên nước
3. Công ty CP Giống cây trồng Bắc Giang
4. Công ty TNHH KH&CN Vĩnh Hoà
5. Công ty CP Khoa học Công nghệ Tảo Việt Nam
6. Công ty TNHH Công nghệ sinh học Ngân Hà
7. Công ty TNHH Hoàng Linh Biotech
8. Công ty TNHH MTV Thiên An
9. Công ty TNHH Sinh học Minh Hoàng - Gia Lai
10. Công ty TNHH MTV Công nghệ sau thu hoạch Dương Xuân Quả
11. Công ty CP THONGTIN.LAND

10 DOANH NGHIỆP ĐƯỢC TRAO BẢNG VÀNG DOANH NGHIỆP KH&CN SÁNG TẠO XUẤT SẮC NĂM 2023

1. Công ty CP KH&CN Việt Nam
2. Công ty CP Tập đoàn THAIBINH SEED
3. Công ty CP Dược phẩm SaVi
4. Công ty CP Sao Thái Dương
5. Công ty CP Dụng cụ Thể thao DELTA
6. Công ty Thủy sản Đắc Lộc
7. HÙNG VIỆT GROUP
8. Công ty CP Tập đoàn MEEY LAND
9. Công ty CP Việt Nam Food
10. Công ty TNHH MTV TRAPHACO SAPA

VST mở văn phòng đại diện khu vực phía Bắc tại Hà Nội

MINH HẠ

Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (VST) Hoàng Đức Thảo vừa ký ban hành quyết định thành lập văn phòng đại diện VST khu vực phía Bắc nhằm đẩy mạnh, lan toả thực hiện nhanh chóng và hiệu quả hơn nữa các chương trình công tác tại Hà Nội và các tỉnh, thành miền Bắc.



Chủ tịch VST Hoàng Đức Thảo tặng hoa chúc mừng lãnh đạo và thành viên văn phòng hiệp hội khu vực phía Bắc.

Bà Nguyễn Thị Hương Liên - Phó Chủ tịch VST, Phó Chủ tịch, Giám đốc điều hành Công ty cổ phần Sao Thái Dương cho biết, theo quyết định số 271/QĐ-HHDNKHCN do Chủ tịch VST Hoàng Đức Thảo vừa ký ban hành ngày 25/9, văn phòng đại diện khu vực phía Bắc trực thuộc VST sẽ được đặt tại TP Hà Nội.

Văn phòng sẽ hoạt động theo quy chế của hiệp hội khoá I, nhiệm kỳ 2019 - 2024.

Ngay sau khi quyết định có hiệu lực, văn phòng đại diện khu vực phía Bắc dự thảo quy chế hoạt động của văn phòng phù hợp với quy chế hoạt động của hiệp hội số 01/QĐ-HHDNKHCNVN ban hành ngày 9/7/2020, trình Chủ tịch Hiệp hội phê duyệt để làm cơ sở thực hiện.

Thay mặt Văn phòng VST khu vực phía Bắc, bà Nguyễn Thị Hồng Vân - Phó Tổng giám đốc Sao Thái Dương gửi lời cảm ơn lãnh đạo hiệp hội đã tin tưởng giao trọng trách cho văn phòng tại Hà Nội.

Đồng thời khẳng định, quyết định thành lập văn phòng VST khu vực phía Bắc của VST là chủ trương đúng đắn nhằm đẩy mạnh, lan toả, thực hiện nhanh chóng, mạnh mẽ hơn nữa các chương trình công tác của hiệp hội tại Hà Nội và các tỉnh miền Bắc.

“Chúng tôi cam kết bằng trí tuệ, tinh thần nhiệt huyết của mình sẽ hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao từ Ban lãnh đạo hiệp hội, đóng góp tích cực cho việc phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo. Đồng thời góp phần lan toả, kết nối, làm lớn mạnh thêm

công tác hiệp hội và hỗ trợ thiết thực các hội viên”, bà Vân bày tỏ.

Theo quyết định thành lập văn phòng VST khu vực phía Bắc, bà Nguyễn Thị Hương Liên - Phó Chủ tịch, Giám đốc điều hành Công ty cổ phần Sao Thái Dương, Phó Chủ tịch VST là đại diện lãnh đạo hiệp hội phụ trách chỉ đạo chung văn phòng tại Hà Nội.

Ngay sau khi văn phòng VST Hà Nội ra mắt, bà Hương Liên đã trao tặng 100 triệu đồng nhằm hỗ trợ kinh phí hoạt động cho văn phòng.

Thời gian tới, VST sẽ tiếp tục thành lập văn phòng tại miền Tây và Bắc Trung Bộ để phát triển hội viên và đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động của hiệp hội, hỗ trợ kịp thời cho các doanh nghiệp thành viên.



Sẵn sàng dành nguồn sự nghiệp khoa học công nghệ để phát triển bền vững chuỗi ngành vi mạch

LÊ HOA

Theo Phó Thủ tướng Chính phủ Trần Hồng Hà, Nhà nước sẵn sàng dành nguồn sự nghiệp khoa học công nghệ, đầu tư các phòng thí nghiệm hiện đại nhất để nắm vững và hướng tới phát triển bền vững chuỗi giá trị ngành vi mạch.



Phó Thủ tướng Trần Hồng Hà.

Với mục tiêu hình thành một đơn vị đào tạo có quy mô lớn nhằm đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư và thu hút các chương trình hợp tác quốc tế, mới đây, Ban Quản lý Khu Công nghệ đã thành lập Trung tâm đào tạo điện tử, vi mạch bán dẫn (Electronics and Semiconductor Center - ESC).

PGS,TS Nguyễn Anh Thi - Trưởng Ban Quản lý Khu Công nghệ cao TP Hồ Chí Minh cho biết, việc ra mắt Trung tâm ESC

nhằm mục đích phát triển các ngành công nghiệp điện tử, vi mạch bán dẫn của Việt Nam.

Phát biểu chỉ đạo tại sự kiện, Phó Thủ tướng Chính phủ Trần Hồng Hà cho rằng, Nhà nước sẵn sàng dành nguồn sự nghiệp khoa học công nghệ, đầu tư các phòng thí nghiệm hiện đại nhất để nắm vững chuỗi giá trị ngành vi mạch.

Trong ngành vi mạch, muốn đi xa thì việc “cầm tay chỉ việc” là chưa đủ, mà cần có các nghiên

cứ cơ bản và hiểu công nghệ lõi, biết cách học hỏi chuyên giao và hiểu bản chất công nghệ.

“Với nguồn nhân lực trong nước có thể làm công đoạn thiết kế ban đầu, học hỏi từ mô hình cụ thể ở “vườn ươm”. Sau đó, sáng tạo đổi mới để làm chủ công nghệ với tư duy “đi sau nhưng tìm ra hướng đi khác để đón đầu””, Phó Thủ tướng nhấn mạnh.

Cũng tại sự kiện, Chủ tịch UBND TP Hồ Chí Minh Phan Văn Mãi cho biết, Nghị quyết 98 được Quốc hội thông qua và đây là cơ hội để phát triển TP Hồ Chí Minh.

“Thành phố cam kết sẽ trở thành trung tâm phát triển ngành công nghiệp vi mạch bán dẫn và là trung tâm khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo của quốc gia, mang tầm cạnh tranh khu vực và quốc tế”, ông Mãi kỳ vọng.

Mục đích và trọng tâm phát triển các ngành công nghiệp

điện tử, vi mạch bán dẫn của Việt Nam giai đoạn tới là phát triển hệ thống doanh nghiệp trong nước; thu hút đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI) có chủ đích và chọn lọc.

Bên cạnh đó, để đi nhanh, bắt kịp các nước trong khu vực về các ngành điện tử, Việt Nam cần có cách tiếp cận đột phá, đi sâu vào khâu thiết kế, bao gồm thiết kế sản phẩm và thiết kế vi mạch. Để làm được điều này thì nguồn nhân lực đóng vai trò then chốt, quyết định.

Do đó cần có chiến lược để phát triển nguồn nhân lực, có những chính sách để thu hút các chuyên gia, nhà khoa học là người Việt Nam ở các nước phát triển, đặc biệt là Thung lũng Silicon.

ESC được thành lập từ 2 đơn vị là trung tâm đào tạo thiết kế vi mạch Khu Công nghệ cao (SHTP Chip Design Center - SCDC) và Trung tâm Đào tạo Điện tử Quốc

tế (International Electronics Training Center - IETC).

Đây là 2 đơn vị rất quan trọng, hợp thành hệ sinh thái đào tạo hoàn chỉnh tại Khu Công nghệ cao, góp phần trực tiếp vào nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho hai công đoạn ưu tiên phát triển của Việt Nam là thiết kế vi mạch và ứng dụng vi mạch.

Với mục tiêu đưa “Việt Nam thành trung tâm thiết kế vi mạch bán dẫn của khu vực và thế giới”, việc hợp nhất 2 mô hình SCDC và IETC là bước chuẩn bị quan trọng trong công tác xúc tiến đầu tư vào các ngành công nghiệp có vị trí chiến lược là công nghiệp điện tử, vi mạch bán dẫn trong tương lai.

Theo các chuyên gia, việc hợp nhất hai mô hình này hoàn toàn phù hợp với thực tiễn khách quan, vì các ngành công nghiệp điện tử và vi mạch bán dẫn có mối quan hệ hữu cơ, cần có chiến lược phát triển đồng bộ.



Các đại biểu thực hiện nghi thức khởi động ra mắt Trung tâm điện tử và vi mạch bán dẫn.



Quy định về thông tin trên mạng làm gia tăng chi phí cho doanh nghiệp?

THU AN

NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI

Dự thảo nghị định thay thế Nghị định 72/2013 về quản lý, cung cấp, sử dụng dịch vụ internet, thông tin trên mạng đặt ra những nghĩa vụ mới cho doanh nghiệp viễn thông, cho thuê chỗ lưu trữ dữ liệu, đồng thời tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mạng xã hội Việt Nam.

NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Vừa qua, Bộ TT&TT đã công bố Dự thảo nghị định thay thế Nghị định 72/2013 về quản lý, cung cấp, sử dụng dịch vụ internet, thông tin trên mạng (Dự thảo).

Tại hội thảo “Góp ý dự thảo Nghị định thay thế Nghị định 72/2013/NĐ-CP về quản lý, cung cấp, sử dụng dịch vụ Internet và thông tin trên mạng” ngày 8/9, ông Nguyễn Quang Đồng - Viện trưởng Viện Nghiên cứu Chính

sách và Phát triển Truyền thông (IPS) cho rằng, Dự thảo đặt ra các nghĩa vụ mới đối với doanh nghiệp (DN) viễn thông, cho thuê chỗ lưu trữ dữ liệu tại Việt Nam.

Cụ thể, các DN có nghĩa vụ kiểm tra, giám sát và loại bỏ thông tin, dịch vụ vi phạm chậm nhất là 24 giờ kể từ thời điểm phát hiện vi phạm; thực hiện việc ngăn chặn, gỡ bỏ thông tin, dịch vụ vi phạm quy định pháp luật theo yêu cầu của Bộ TT&TT, sở TT&TT địa phương bằng văn bản, điện thoại, qua phương tiện điện tử.



Dự thảo nghị định thay thế Nghị định 72/2013 về quản lý, cung cấp, sử dụng dịch vụ internet, thông tin trên mạng đặt ra các nghĩa vụ mới đối với DN viễn thông, cho thuê chỗ lưu trữ dữ liệu tại Việt Nam.

Ngoài ra, kết nối đến hệ thống giám sát của Bộ TT&TT để phục vụ việc thống kê, theo dõi lượng người dùng, truy cập; cung cấp công cụ tìm kiếm, rà quét nội dung theo yêu cầu của Bộ TT&TT.

Viện trưởng IPS cho rằng, những quy định mới tại Dự thảo có một số tác động đến hoạt động kinh doanh của DN mạng xã hội Việt Nam.

Theo đó, sẽ làm gia tăng chi phí tuân thủ của DN mạng xã hội Việt Nam do DN phải bố trí nhân sự, chịu trách nhiệm giám sát, thu thập, phát hiện thông tin vi phạm pháp luật trên hạ tầng kỹ thuật của mình. DN phải bố trí nhân sự chịu trách nhiệm ngăn chặn, gỡ bỏ nội dung vi phạm pháp luật trên hạ tầng kỹ thuật của mình. Cùng với việc phải thiết kế hạ tầng kỹ thuật phù hợp để kết nối đến hệ thống giám sát của Bộ TT&TT, DN phải thiết kế công cụ tìm kiếm, rà quét nội dung để cung cấp cho Bộ khi có yêu cầu.

TÁC ĐỘNG ĐẾN MÔ HÌNH KINH DOANH

Ngoài ra, Viện trưởng IPS dự báo, Dự thảo sẽ tác động đến mô hình kinh doanh của DN mạng xã hội Việt Nam. Trong mô hình kinh doanh này, DN mạng xã hội là chủ thể trung gian chỉ thực hiện cung cấp nền tảng công nghệ theo yêu cầu của người dùng, tạo điều kiện cho người dùng tương tác với nhau trên không gian mạng. DN chịu trách nhiệm về chất lượng dịch vụ theo đúng công bố, thỏa thuận với người dùng, và không chủ động giám sát người dùng tránh xâm phạm quyền riêng tư.



Ông Nguyễn Quang Đồng - Viện trưởng Viện Nghiên cứu Chính sách và Phát triển Truyền thông (IPS).

Người dùng là chủ thể chịu trách nhiệm về nội dung mà mình truyền đưa trên không gian mạng xã hội. Do đó, DN mạng xã hội được miễn trừ trách nhiệm liên quan đến việc người dùng dịch vụ đăng tải thông tin vi phạm pháp luật. Theo Dự thảo, DN phải giám sát, phát hiện thông tin vi phạm pháp luật trên hạ tầng kỹ thuật của mình, dẫn đến khả năng DN phải chịu trách nhiệm liên đới với người dùng dịch vụ trong trường hợp người dùng dịch vụ đăng tải thông tin vi phạm pháp luật nhưng DN không phát hiện ra nội dung đó vi phạm pháp luật.

Thêm nữa, việc chủ động phát hiện và xác định nội dung vi phạm pháp luật đòi hỏi DN phải

đầu tư thêm nguồn lực để thực thi nghĩa vụ, bởi DN không có nghiệp vụ của cơ quan tư pháp để xác định thông tin nào là loại thông tin vi phạm pháp luật, không có nghiệp vụ của cơ quan điều tra để giám sát, thu thập bằng chứng thông tin vi phạm pháp luật.

Cũng theo ông Đồng, theo thông lệ quốc tế, nguyên tắc “safe harbor” (bến an toàn - PV) dành cho các DN kinh doanh dịch vụ trung gian như DN mạng xã hội không có trách nhiệm giám sát thông tin của người dùng trên hệ thống của mình. Nguyên tắc này được ghi nhận trong Đạo luật Viễn thông của Mỹ, Đạo luật Dịch vụ số của Liên minh châu Âu.





CẦN CÓ Luật Công nghiệp trọng điểm

HẢI CHÂU



NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI



Ông Phạm Tuấn Anh - Phó Cục trưởng Cục Công nghiệp (Bộ Công Thương).

Bộ Công Thương nghiên cứu xây dựng và trình Quốc hội xem xét ban hành Luật Công nghiệp trọng điểm nhằm tạo nền tảng pháp lý thống nhất, vững chắc thúc đẩy phát triển các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo và công nghiệp hỗ trợ.

ĐÒI HỎI ĐỘT PHÁ VỀ HỆ THỐNG CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP

Theo Cục Công nghiệp (Bộ Công Thương), Nghị quyết đại hội Đảng XIII đặt mục tiêu đến năm 2030, Việt Nam là nước đang phát triển có công nghiệp (CN) hiện đại, thu nhập trung bình cao; đến năm 2045 trở thành nước phát triển, thu nhập cao. Đây là mục tiêu khá thách thức, đòi hỏi sự nỗ lực vượt bậc và sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị.

“Trong đó, đòi hỏi những đột phá về hệ thống chính sách phát triển CN - đặc biệt là các ngành CN chế biến, chế tạo, CN hỗ trợ - để thực hiện thắng lợi công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước trong thời kỳ mới”, ông Phạm Tuấn Anh - Phó Cục trưởng Cục Công nghiệp nhấn mạnh tại hội thảo trong khuôn khổ hội chợ triển lãm CN hỗ trợ và chế biến chế tạo TP Đà Nẵng năm 2023 (do Bộ Công Thương và UBND TP Đà Nẵng chỉ đạo tổ chức từ ngày 12 - 14/9).

Trước thực trạng CN Việt Nam và hệ thống chính sách phát triển CN chế biến, chế tạo, CN hỗ trợ hiện hành còn tồn tại nhiều “điểm nghẽn” làm hạn chế sự phát triển, lãnh đạo Cục Công nghiệp cho

biết, Bộ Công Thương sẽ tập trung thực hiện nhiều giải pháp trọng tâm, trọng điểm, hiệu quả để thúc đẩy phát triển CN chế biến chế tạo, CN hỗ trợ trong nước.

Cụ thể, Bộ Công Thương sẽ nghiên cứu, tham mưu hoàn thiện hệ thống thể chế, văn bản quy phạm pháp luật để làm nền tảng, cơ sở cho các hoạt động thúc đẩy phát triển CN; đặc biệt là nghiên cứu xây dựng và trình Quốc hội xem xét ban hành Luật Công nghiệp trọng điểm.

Ông Phạm Tuấn Anh nhấn mạnh: “Chúng tôi cho rằng đây là một trong những giải pháp quan trọng nhất nhằm tạo nền tảng pháp lý thống nhất, vững chắc thúc đẩy phát triển các ngành CN chế biến, chế tạo và CN hỗ trợ thời gian tới. Trước mắt, Bộ Công Thương đang đề xuất hướng sửa đổi Nghị định 111/2015/NĐ-CP ngày 3/11/2015 của Chính phủ về phát triển CN hỗ trợ và đang lấy ý kiến các bộ, ngành hữu quan”.

Ông cũng cho biết, Bộ Công Thương sẽ bố trí nguồn lực phù hợp, phân bổ hợp lý các nguồn lực quốc gia từ Trung ương đến địa phương để tập trung phát triển các ngành CN, đặc biệt là các ngành CN nền tảng, CN ưu tiên như vật liệu, cơ khí, chế tạo, chế biến, CN hỗ trợ cũng như các ngành mà Việt Nam có lợi thế sử dụng lao động và xuất khẩu như dệt may, da - giày, điện tử...

Bộ Công Thương cũng sẽ nghiên cứu, tham mưu đề xuất nâng cao vai trò, vị trí và năng lực của cơ quan quản lý nhà nước về phát triển CN tại địa phương đáp ứng yêu cầu trong thời kỳ mới. Tạo lập môi trường đầu tư, kinh

doanh thuận lợi cho phát triển CN thông qua điều hành bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô, các chính sách tài chính, tiền tệ, thuế cũng như các công cụ hỗ trợ thúc đẩy phát triển CN.

PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP TƯ NHÂN TRONG NƯỚC THÀNH ĐỘNG LỰC QUAN TRỌNG

Đáng chú ý, trong thời gian tới Bộ Công Thương sẽ nghiên cứu, triển khai các giải pháp thúc đẩy phát triển hệ thống doanh nghiệp CN; đặc biệt là phát triển các doanh nghiệp CN tư nhân trong nước thực sự trở thành một động lực quan trọng cho phát triển CN đất nước.

Tăng cường mối liên kết giữa doanh nghiệp trong nước với chuỗi cung ứng của các tập đoàn toàn cầu; xây dựng hệ thống nhà cung ứng nội địa, phát triển mạnh CN hỗ trợ để CN Việt Nam tham gia sâu vào chuỗi giá trị quốc tế trong các ngành CN nền tảng, ưu tiên.

Cùng với đó, Bộ Công Thương cũng sẽ nghiên cứu, đề xuất các giải pháp phát triển nguồn nhân lực CN đáp ứng yêu cầu CN hóa, hiện đại hóa, đặc biệt là yêu cầu của cuộc Cách mạng CN lần thứ 4. Thúc đẩy khoa học và công nghệ, các hoạt động đổi mới sáng tạo, nghiên cứu và phát triển cho các ngành CN.

Triển khai các giải pháp nhằm khai thác hợp lý nguồn tài nguyên, khoáng sản để huy động nguồn lực phát triển các ngành CN vật liệu, CN hỗ trợ và CN chế biến, chế tạo; bảo đảm việc bảo vệ môi trường, thích ứng với biến đổi khí hậu trong quá trình phát triển CN.

“Mục tiêu của những giải pháp nêu trên nhằm tiếp tục hoàn thiện chính sách, khắc phục những điểm yếu, phát huy những điểm mạnh từ nội lực các ngành CN của đất nước, tạo đột phá thúc đẩy phát triển và hiện đại hóa nền CN quốc gia trong thời gian tới”, ông Phạm Tuấn Anh nhấn mạnh.





Kiểm soát chặt chung cư mini, không nên cấp “sổ hồng” từng căn hộ

ANH HÀ

Trước thảm họa cháy chung cư mini ở phố Khương Hạ, quận Thanh Xuân (Hà Nội) đêm 12/9, chuyên gia pháp lý Nguyễn Văn Đình cho rằng, không “luật hóa” chung cư mini. Kiên quyết không cấp “sổ hồng” riêng đối với từng căn hộ chung cư mini để không làm bùng phát loại hình này, tránh nguy cơ mất an toàn và quá tải hệ thống hạ tầng đô thị.



Chung cư mini tiềm ẩn nhiều nguy hiểm về phòng cháy chữa cháy.



Chuyên gia pháp lý Nguyễn Văn Đình.

Chia sẻ với tạp chí Thương Chiếu Việt, chuyên gia pháp lý Nguyễn Văn Đình cho rằng, vụ cháy chung cư mini ở Khương Đình là khủng khiếp vì trong một con ngõ nhỏ xe ô tô không vào được nhưng lại xây một tòa nhà chung cư mini cao đến 10 tầng. Mặt sàn của tòa nhà chỉ 200m², tổng diện tích sàn 2000m², có tới 45 hộ dân với khoảng 150 người sinh sống. Tính mạng của người dân là rất mong manh khi do không phải dự án đầu tư nên không được thẩm duyệt, nghiệm thu, kiểm tra thường xuyên về an toàn, phòng cháy chữa cháy.

Loại hình chung cư mini này rất “hot” tại các đô thị lớn vì diện tích vừa phải, giá bán phù hợp túi tiền của các hộ gia đình trẻ, người lao động và có vị trí tiện lợi cho sinh hoạt, làm việc, cho con học. Nhưng đây lại là một “vấn nạn” của các đô thị.

Tuy nhiên, theo ông Đình, dự thảo Luật Nhà ở (sửa đổi) lại đề xuất

“luật hóa” loại hình này dưới cái tên là “nhà ở nhiều tầng nhiều hộ ở của hộ gia đình, cá nhân”. Nếu một hộ gia đình, cá nhân có thửa đất ở vài trăm m² thì có thể xây dựng chung cư mini để bán mà không cần phải thành lập doanh nghiệp, không cần lập dự án đầu tư để thực hiện thủ tục đầu tư theo Luật Đầu tư, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản.

Điều đó đồng nghĩa với việc chủ đầu tư sẽ không phải thực hiện các thủ tục liên quan đến chấp thuận chủ trương đầu tư, giao đất/cho thuê đất, định giá đất và thực hiện nghĩa vụ tài chính về đất, thẩm định báo cáo nghiên



cứu khả thi/thiết kế cơ sở, thẩm duyệt phòng cháy chữa cháy, cấp giấy phép xây dựng, nghiệm thu phòng cháy chữa cháy, nghiệm thu công trình đủ điều kiện khai thác, vận hành...

“Nguy hiểm ở chỗ Điều 57 dự thảo Luật Nhà ở sửa đổi bản mới nhất (trình Hội nghị Đại biểu chuyên trách cuối tháng 8/2023) lại cho phép chủ nhà được lựa chọn cấp “sổ hồng” riêng đối với từng căn hộ, điều này sẽ dẫn đến loại hình chung cư mini được “luật hóa” và không khác gì căn hộ chung cư thông thường. Điều này cũng thể hiện trong Luật

Nhà ở hiện hành (Điều 46) và trước đó là Nghị định 71/2010”, ông Đình cảnh báo.

Ông Đình phân tích, một hộ gia đình trẻ với 700-800 triệu cũng có thể mua một căn hộ chung cư mini diện tích 30m² và được cấp “sổ hồng” giống hệt như mua căn hộ trong dự án. Nếu chính sách này được thông qua, chắc chắn sẽ dẫn đến chung cư mini “đã hot ngày càng hot hơn”. Người dân sẽ càng đổ xô mua chung cư mini, sẽ hình thành làn sóng đi lùng mua các lô đất ở kề cận để hợp thửa, xây chung cư mini bán tràn lan thay vì khuyến khích phát triển nhà ở theo dự án, bảo đảm kết nối hạ tầng đồng bộ.

Không chỉ vấn đề an toàn, phòng cháy chữa cháy, việc giải quyết hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội (trường học, y tế, hành chính, dịch vụ...) cho các hộ gia đình mua chung cư mini sẽ chồng chất thêm cho chính quyền các đô thị Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng... nếu “luật hóa” chung cư mini.

“Không “luật hóa” chung cư mini, trái lại cần có biện pháp kiểm soát chặt chẽ loại hình này, đặc biệt là không công nhận giao dịch mua bán căn hộ chung cư mini. Kiên quyết không cấp “sổ hồng” riêng đối với từng căn hộ chung cư mini để không làm bùng phát loại hình này, tránh nguy cơ mất an toàn và quá tải hệ thống hạ tầng đô thị.

Nếu hộ gia đình, cá nhân nào có quyền sử dụng đất ở, muốn xây chung cư thì phải thành lập doanh nghiệp/hợp tác xã và lập dự án đầu tư để thực hiện thủ tục đầu tư theo Luật Đầu tư, Luật Nhà ở, Luật Kinh doanh bất động sản”, ông Đình kiến nghị.



Cần cú hích lớn về khoa học công nghệ để tăng năng suất lao động

BẢNG VỸ

Để không rơi vào bẫy thu nhập trung bình, đạt mục tiêu tăng trưởng năng suất lao động, Việt Nam phải thành công trong xây dựng hệ thống đổi mới quốc gia, đặc biệt cần cú hích lớn về khoa học công nghệ và giáo dục cao học.



TS Nguyễn Lê Hoa - Trưởng phòng Nghiên cứu năng suất, Viện Năng suất Việt Nam.

MỤC TIÊU VỀ THU NHẬP RẤT THÁCH THỨC

Nhà kinh tế học người Mỹ đoạt giải Nobel 2018 Paul M. Romer từng nói, năng suất không phải là tất cả nhưng trong dài hạn năng suất dường như là tất cả.

Trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam giai đoạn 2021 - 2030 đã đặt ra mục tiêu tốc độ tăng năng suất lao động (NSLĐ) bình quân trên 6,5% mỗi năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng năm 2021 chỉ đạt 4,7%, năm 2022 là 4,6%. Dự báo năm 2023 đạt 3,77 - 4,75%.

Theo ông Nguyễn Đức Hiền - Phó Trưởng Ban Kinh tế Trung ương, xuyên suốt trong 12 năm từ 2011 - 2022, bình quân NSLĐ của Việt Nam chỉ đạt 3,5%/năm, dù cao hơn so với nhiều quốc gia trong khu vực. Trong cùng kỳ, Malaysia chỉ đạt 1,4%, Thái Lan 1,9%, Singapore 2,2%, Philippines 3,2%... Tuy nhiên, so với mục tiêu đề ra, con số trên là không đạt và mục tiêu dài hạn trở thành nước có thu nhập trung bình cao và thu nhập cao trong năm 2030 và 2045 trở nên rất thách thức.

Lý giải nguyên nhân thực trạng này, TS Nguyễn Lê Hoa - Trưởng

phòng Nghiên cứu năng suất, Viện Năng suất Việt Nam cho rằng, có nhiều nguyên nhân.

Mặc dù các chính sách Nhà nước tập trung vào tái cơ cấu nền kinh tế thời gian qua đã có tác động tích cực đến tăng năng suất nhưng năng suất nội ngành chưa đạt như kỳ vọng. Các ngành đóng góp cao vào GDP và sử dụng nhiều lao động thì mức năng suất còn thấp và tốc độ tăng trưởng không được như mong muốn.

Trong bối cảnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá cũng như chuyển đổi số, chất lượng lao động chưa đáp ứng được nhu cầu sử dụng lao

động. Việt Nam thiếu nhiều lao động lành nghề có kỹ năng cao, thu nhập của người lao động ở khu vực phi chính thức rất thấp bèo.

Thêm vào đó, thành phần kinh tế tư nhân của Việt Nam chiếm tỷ trọng lớn nhưng hầu hết là quy mô nhỏ và siêu nhỏ nên khó có thể nâng cao NSLĐ trong lĩnh vực này.

Ông Jonathan Pincus - Chuyên gia kinh tế quốc tế cấp cao của

Cũng theo chuyên gia này, trong đầu tư cho nghiên cứu - phát triển, Việt Nam tiêu quá ít và tiêu quá dàn trải. Khả năng điều phối thấp giữa Trung ương và địa phương trong đầu tư nghiên cứu phát triển. Đầu tư dàn trải với nhiều cơ quan bộ, ngành và chưa tập trung vào những ngành then chốt. Nhiều dự án nhỏ làm hạn chế tác động của việc đầu tư.

Ngoài ra, Việt Nam chưa có đủ không gian trong giáo dục cao

điều kiện thúc đẩy nguồn lực và tạo điều kiện để khu vực kinh tế tư nhân phát huy vai trò trong việc tăng năng suất lao động. Tăng năng lực thực thi chính sách thúc đẩy năng suất, tập trung vào ngành đóng góp giá trị cũng đóng góp giá trị gia tăng cao và sử dụng nhiều lao động.

Đưa ra khuyến nghị cho Việt Nam, ông Jonathan Pincus cho rằng, để không rơi vào bẫy thu nhập trung bình, vấn đề then chốt là Việt Nam phải thành công trong xây dựng hệ thống đổi mới quốc gia để nâng cấp công nghệ, nâng cấp năng lực của các ngành sản xuất trong nước phục vụ cho xuất khẩu.

“Trong bối cảnh các doanh nghiệp hứng thú với đầu tư tại Việt Nam vào công nghệ, đầu tư vào bán dẫn và năng lượng tái tạo, Việt Nam cần chuẩn bị tốt hơn để tận dụng cơ hội này, nâng cấp năng lực của mình. Cần có cú hích lớn về khoa học công nghệ và giáo dục cao học để tăng trưởng NSLĐ về lâu về dài, nâng cấp được năng lực của mình”, chuyên gia nhấn mạnh.

Cho rằng tăng năng suất đóng vai trò quan trọng, ông Felix Weidencaff - Chuyên gia về việc làm thuộc Văn phòng Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) khu vực châu Á - Thái Bình Dương khuyến nghị Việt Nam cần phát triển nguồn nhân lực và tăng cường việc làm để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của nền kinh tế tri thức, công nghệ và công nghiệp 4.0, thiết lập hệ thống thông tin thị trường lao động hiệu quả. Đồng thời tăng năng suất và việc làm bền vững, đặc biệt tập trung vào các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tổ chức Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) tại Việt Nam nhìn nhận, hiện tại Việt Nam đầu tư vào đổi mới sáng tạo, nghiên cứu - phát triển, đặc biệt tại khu vực công, ở mức rất thấp, chỉ bằng 1/3 so với Trung Quốc, một nửa so với Thái Lan và Malaysia. Thêm vào đó, các viện nghiên cứu tư nhân chưa được khuyến khích đầy đủ.

Hoạt động đầu tư đổi mới sáng tạo, nghiên cứu - phát triển chủ yếu tập trung tại các doanh nghiệp tư nhân xuất khẩu, trong đó chủ yếu là doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp đa quốc gia.

học, nhất là các ngành khoa học, kỹ thuật. Đầu tư cho sinh viên để nghiên cứu khoa học kỹ thuật còn ở mức rất thấp.

CẦN CÚ HÍCH LỚN VỀ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ

Trước thực trạng này, theo TS Nguyễn Lê Hoa, thời gian tới các hoạt động thúc đẩy nâng cao NSLĐ Việt Nam cần được triển khai mạnh mẽ hơn.

Trong đó, tập trung vào liên kết phối hợp giữa các bộ, ngành, địa phương để xây dựng các chính sách đồng bộ và xuyên suốt. Tạo



Ông Jonathan Pincus - Chuyên gia kinh tế quốc tế cấp cao của UNDP tại Việt Nam.



Vì sao doanh nghiệp chưa “mặn mà” với nông nghiệp công nghệ cao?

LINH ANH

NGHIÊN CỨU & TRAO ĐỔI



TS Lê Xuân Rao - Chủ tịch Liên hiệp các hội khoa học & kỹ thuật Hà Nội.

Theo giới chuyên gia, các nhà khoa học cũng như doanh nghiệp, Nhà nước cần có chính sách đột phá, khác biệt để khuyến khích, thúc đẩy doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư vào nông nghiệp công nghệ cao.

NHIỀU “ĐIỂM NGHẼN”

Tại hội thảo khoa học “Phát triển doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao: Thực trạng và giải pháp” ngày 4/10 tại Hà Nội, bà Lê Thanh Hiếu - Trưởng ban Tư vấn Liên hiệp các hội khoa học & kỹ thuật Hà Nội cho biết, tính đến hết năm 2022, Hà Nội có 285 mô hình sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao (CNC). 20 DN bước đầu đã tham gia đầu tư vào nông nghiệp ứng dụng CNC.

Tuy nhiên, năm 2017, tính đến nay, trên địa bàn TP mới chỉ có 1 DN được Bộ NN&PTNT chứng nhận là DN nông nghiệp CNC.

Dẫn số liệu thống kê của Bộ NN&PTNT, ông Nguyễn Trường Duy - Vụ Khoa học công nghệ (Bộ NN&PTNT) cho biết, hiện cả nước có 290 DN đang ứng dụng CNC vào sản xuất. Tuy nhiên, theo Quyết định số 69/2010/QĐ-TTg và Quyết định số 19/2018/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, đến nay có 72 DN nông nghiệp được công nhận là DN nông nghiệp ứng dụng CNC.

“Từ năm 2010 đến nay, Nhà nước đã có các chính sách nhằm phát triển DN nông nghiệp ứng dụng CNC. Tuy nhiên, số lượng DN không đạt như kỳ vọng do còn nhiều bất cập, khó khăn liên

quan đến tiếp cận tín dụng, đất đai, thuế, phí, tiếp cận và mở rộng thị trường cũng như đào tạo nhân lực trong nông nghiệp”, ông Duy nêu.

Cụ thể, mặc dù Nhà nước đã có gói tín dụng 100 nghìn tỷ cho vay phát triển nông nghiệp ứng dụng CNC với lãi suất thấp chỉ 1,5% nhưng giải ngân chậm do số lượng DN được cấp giấy chứng nhận doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng CNC còn hạn chế. Nhiều DN nông nghiệp chưa đáp ứng được điều kiện vay vốn.

“Đặc biệt, các chính sách ưu đãi thuế chưa có sự khác biệt để khuyến khích, thúc đẩy DN



mạnh đầu tư vào nông nghiệp CNC”, ông Duy nhấn mạnh.

DN gặp khó trong việc tập trung đất nông nghiệp để sản xuất lớn. Thủ tục chuyển nhượng giữa các hộ, thủ tục cho DN thuê đất còn phức tạp. DN thuê đất nông nghiệp của hộ nông dân còn gặp nhiều khó khăn. Đa số hộ nông dân chủ yếu cho gia đình và người thân quen thuê đất.

Về đào tạo nhân lực, chưa có cơ chế gắn kết giữa đào tạo nghề với phát triển sản xuất, đặc biệt là sản xuất nông nghiệp hàng hóa do vậy hạn chế phát huy hiệu quả dạy nghề cũng như khuyến khích người học nghề. Cơ chế, chính sách chưa thu hút được các DN tham gia tích cực trong công tác dạy nghề.

CẦN CHÍNH SÁCH ĐẶC THÙ

Trước những “điểm nghẽn” trên, ông Nguyễn Trường Duy cho rằng, ngoài chính sách chung khuyến khích DN đầu tư vào nông nghiệp nông thôn, địa phương cần có chính sách riêng trên cơ sở đặc thù, thế mạnh từng vùng để khuyến khích, thúc đẩy DN đầu tư, chuyển đổi công nghệ tiên tiến, công nghệ mới cho sản xuất nông nghiệp CNC.

Ưu tiên hỗ trợ đầu tư cơ sở hạ tầng từ ngân sách để hỗ trợ phát triển DN nông nghiệp ứng dụng CNC. Đồng thời có chính sách đủ mạnh để thúc đẩy nhanh việc hình thành và đầu tư của DN vào các khu nông nghiệp ứng dụng CNC làm đầu tàu, hạt nhân dẫn dắt sản xuất nông nghiệp ứng dụng CNC.

Ngoài ra, cần có chính sách khuyến khích, thúc đẩy DN, hợp

tác xã, tổ hợp tác liên kết trong chuỗi sản xuất kinh doanh nông nghiệp, trong đó DN giữ vai trò dẫn dắt...

Đề xuất giải pháp cho Hà Nội, ông Phùng Danh Huân - Cục Trồng trọt (Bộ NN&PTNT) cho biết, TP cần sớm hoàn toàn thành quy hoạch sản xuất nông nghiệp CNC. Có chế tài đủ mạnh nhằm bảo đảm sự tuân thủ quy hoạch cho phát triển nông nghiệp CNC phù hợp với quy hoạch chung của quốc gia, quy hoạch vùng, quy hoạch tỉnh, ổn định và bền vững.

Xem xét thu hồi những diện tích đất sử dụng không đúng mục đích, đất dự án bỏ hoang để giao lại cho các DN đầu tư vào lĩnh vực này.

Có chính sách khuyến khích nhập khẩu, tiếp nhận chuyển giao làm chủ các công nghệ mới, công nghệ tiên tiến từ nước ngoài mà Việt Nam chưa tạo ra được.

“Phát triển nguồn nhân lực phải được coi là mục tiêu then chốt, quyết định để Hà Nội trở thành một trong những đầu tàu phát triển kinh tế”, ông Huân chia sẻ.



Cần ưu tiên hỗ trợ đầu tư cơ sở hạ tầng từ ngân sách để hỗ trợ phát triển DN nông nghiệp ứng dụng CNC.

Là DN đầu tiên và duy nhất của Hà Nội được chứng nhận là DN nông nghiệp ứng dụng CNC, ông Nguyễn Văn Trung - Quản lý Nhà máy của Công ty TNHH Xuất nhập khẩu KINOKO Thanh Cao kiến nghị, Chính phủ, Bộ Nông NN&PTNT, Bộ KH&CN nên đưa nhiệm vụ phát triển nghề nấm vào chương trình kế hoạch riêng. Qua đó, tập trung phát triển cho khu vực nông thôn nhằm tận dụng các sản phẩm phụ trong nông nghiệp góp phần tạo việc làm, tăng thu nhập cho người dân nông thôn.

Ưu tiên, hỗ trợ cho các đơn vị nghiên cứu hoặc tìm kiếm công nghệ tiên tiến của nước ngoài về sản xuất, bảo quản, chế biến các loại nấm ăn, nấm dược liệu có giá trị kinh tế cao.

Cơ quan quản lý cần tìm giải pháp hạn chế tối đa việc nhập khẩu nấm lậu đang bày bán rộng rãi, công khai trên thị trường.

TS Lê Xuân Rao - Chủ tịch Liên hiệp các hội khoa học & kỹ thuật Hà Nội cho biết, đề xuất thúc đẩy ứng dụng công nghệ cao trong nông nghiệp tại hội thảo sẽ được liên hiệp tổng hợp, gửi lên Chính phủ.



Khai phá các thị trường “nóng”, doanh nghiệp sẽ duy trì tăng trưởng xuất khẩu

VIỆT HÀ

Trong bối cảnh thương mại toàn cầu suy giảm, doanh nghiệp Việt cần nắm bắt xu hướng nhu cầu, bám các điểm “nóng” của thị trường quốc tế thay vì trung thành với các sản phẩm truyền thống để ngăn đà giảm kim ngạch xuất khẩu.



Cơ hội để xuất khẩu những sản phẩm thời vụ sang châu Âu và các thị trường tiềm năng là rất lớn.

8 tháng năm 2023, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 227,7 tỷ USD, giảm 10% so với cùng kỳ năm trước.

Kim ngạch xuất khẩu nhiều mặt hàng chủ lực đều sụt giảm so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện giảm 1,5%, điện thoại các loại và linh kiện giảm 15,4%, hàng dệt may giảm 15%, máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác giảm 10,3%, giày dép các loại giảm 17,6%, gỗ và sản phẩm gỗ giảm 25,4%, thủy sản giảm 25%...

Theo ông Nguyễn Tuấn Việt - Giám đốc Công ty Xúc tiến xuất khẩu VIETGO, trong bối cảnh suy giảm về nhu cầu thương mại toàn cầu, nếu doanh nghiệp biết cách xuất khẩu thì vẫn duy trì được đà tăng trưởng. Doanh nghiệp cần phải phân tích cấu trúc thị trường và đánh giá xem có thể bán hàng được ở thị trường nào.

Khi xuất khẩu dệt may, đồ gỗ giảm thì sẽ mặt hàng khác gia tăng. Không thể cứ “đuối đuôi” theo các sản phẩm cũ, cố bán những sản phẩm truyền thống trong khi khách hàng không có nhu cầu.

Không thể bán những thứ khách hàng không cần, mà phải bán những gì họ đang rất cần.

“Theo tôi, các doanh nghiệp cần bắt được xu hướng nhu cầu nhập khẩu của thế giới hoặc nhảy vào các điểm “nóng”. Thế giới luôn biến đổi, có thể là khủng hoảng chính trị, là dịch bệnh, chiến tranh thương mại hoặc thiên tai. Theo đó nhu cầu sẽ thay đổi theo”, ông Việt chia sẻ.

Ví dụ điển hình nhất là khi đại dịch COVID-19 xảy ra, nhiều DN đã chuyển hướng sang bán

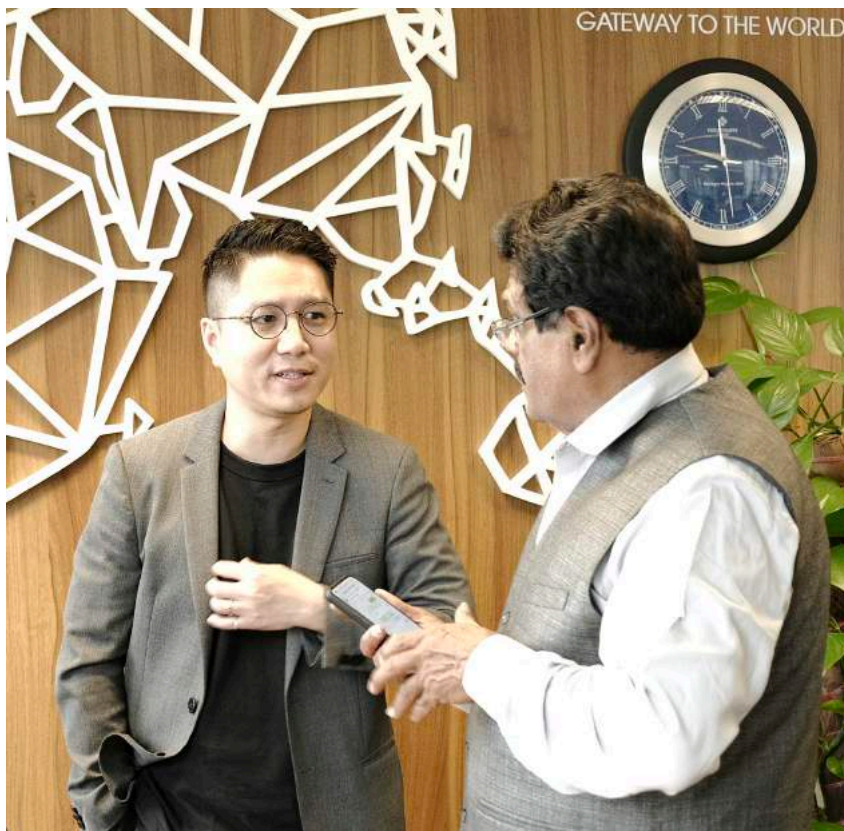
trang thiết bị y tế, hàng hoá thiết yếu, qua đó mang lại nhiều lợi ích cho cả doanh nghiệp và cộng đồng.

Sau vụ động đất đầu năm nay, Thổ Nhĩ Kỳ cần 70 tỷ USD để tái thiết. Tại thời điểm tháng 3/2023, Chính phủ nước này đã bỏ ra 15 tỷ USD tái thiết đất nước ở giai đoạn 1. Khi đó, Thổ Nhĩ Kỳ cần rất nhiều nguồn hàng, từ đồ gỗ, dệt may đến vật liệu xây dựng... Khi tái thiết đất nước, Thổ Nhĩ Kỳ cũng rất cần mảnh rèm, chăn ga, gối đệm, quần áo. Doanh nghiệp Việt Nam nhảy vào điểm “nóng” này sẽ có cơ hội thành công.

Cũng theo Giám đốc VIETGO, năm 2022 châu Âu đối mặt với cuộc khủng hoảng năng lượng, người dân không đủ năng lượng để sưởi ấm trong mùa đông.

“Đầu năm ngoái, nhận thấy châu Âu tăng mạnh nhu cầu viên nén mùn cưa, VIETGO đã kêu gọi doanh nghiệp Việt Nam hướng đến xuất khẩu mặt hàng này. Nhiều doanh nghiệp đã chuyển hướng xuất khẩu và Việt Nam trở thành quốc gia thứ hai trên thế giới, chỉ sau Mỹ, về kim ngạch xuất khẩu viên nén mùn cưa”, ông Việt cho biết.

Tuy nhiên, theo ông Việt, 97% viên nén mùn cưa từ Việt Nam xuất khẩu vào Hàn Quốc và Nhật Bản thì chỉ có 3% xuất khẩu vào châu Âu - thị trường đang cần nhất mặt hàng này. Châu Âu là thị trường có thể mua với giá cao nhất nhưng chúng ta lại chưa khai thác, cung cấp được nhiều. Năm 2022, xuất khẩu viên nén mùn cưa và dăm gỗ đạt 3,5 tỷ USD - tương đương với kim ngạch xuất khẩu gạo, gấp đôi kim ngạch xuất khẩu dầu thô.



Ông Nguyễn Tuấn Việt - Giám đốc Công ty Xúc tiến xuất khẩu VIETGO (bên trái) chia sẻ với đối tác nước ngoài về tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam.

“Một sản phẩm mới có tuổi đời còn rất ngắn, là sản phẩm thời vụ, chỉ bán trong vòng nửa năm, nhưng lại đóng góp đáng kể vào tổng kim ngạch xuất khẩu nói chung. Tuy nhiên, Việt Nam lại chưa khai thác hết tiềm năng.

Trong khi đó, châu Âu dự kiến có nhu cầu tăng nhập khẩu viên nén mùn cưa lên 34 lần từ giờ đến năm 2030. Dư địa để tăng trưởng sản phẩm năng lượng viên nén mùn cưa vào châu Âu có thể lên đến chục tỷ USD nếu biết cách”, ông Việt phân tích.

Việt Nam có nhiều lợi thế để xuất khẩu viên nén mùn cưa. Đó là đường bờ biển dài nằm trên tuyến đường hàng hải quốc tế, Việt Nam có FTA với châu Âu. Ngoài ra, Việt Nam là đất nước nông nghiệp nên có rất nhiều phế

phẩm nông nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng nên quan tâm đến những sản phẩm “ăn theo” viên nén mùn cưa như viên nén trấu, viên nén bã mía, viên nén phế phẩm từ nông nghiệp.

Giám đốc VIETGO cho rằng doanh nghiệp rất cần sự trợ giúp từ cơ quan chức năng, như xây dựng các FTA, hay đàm phán nâng kim ngạch xuất khẩu vào các thị trường lớn.

Cần có giải pháp căn cơ trong việc hoàn thuế giá trị gia tăng (VAT) cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Khi không hoàn được VAT hoặc bị gây khó dễ, doanh nghiệp, sẽ có xu hướng cộng thêm khoảng 7 - 8% vào giá để tăng giá bán lên. Từ đó dẫn đến sản phẩm, hàng hoá của Việt Nam khó cạnh tranh so với các đối thủ.





Đổi mới sáng tạo để không lỡ nhịp trong “cuộc chơi” toàn cầu

NGUYỆT MINH



Ông Mạc Quốc Anh - Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa TP Hà Nội.

Theo ông Mạc Quốc Anh - Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Hà Nội (HANOISME), tinh thần tự tin và luôn đổi mới sáng tạo của các doanh nhân, doanh nghiệp sẽ là chìa khoá giúp Việt Nam tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi cung ứng hàng hoá quốc tế, từng bước mở rộng chuỗi liên kết sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ với đối tác trong và ngoài nước.



Gần đây, nhiều “ông lớn” quốc tế đã và đang đẩy mạnh chiến lược đa dạng hoá, bảo đảm nguồn cung bền vững, lựa Việt Nam là địa điểm chiến lược trong chuỗi cung ứng toàn cầu của họ. Cơ hội của cộng đồng doanh nghiệp (DN) Việt Nam trong vấn đề này là gì, thưa ông?

Ông Mạc Quốc Anh: Hiện nay, trong xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đã ký kết nhiều hiệp định thương mại, đầu tư, chuyển giao công nghệ, tài chính. Từ sau thời kỳ đổi mới đến nay, Việt Nam đã có nhiều hợp tác đa phương và song phương với các tổ chức quốc tế, đặc biệt với cộng đồng các DN FDI, các nhà đầu tư nước ngoài ở mọi quy mô.

Chúng ta cũng tập trung vào các thị trường trọng yếu như Nhật Bản, Mỹ, Hàn Quốc, châu Âu.

Đây là những thị trường đã có nhiều kinh nghiệm quốc tế, sản phẩm - dịch vụ của họ đã mang tính chất toàn cầu. Khi họ hợp tác, đầu tư vào Việt Nam, DN trong nước có cơ hội nâng cao năng lực cạnh tranh, đưa các sản phẩm, dịch vụ ra toàn cầu.

Trong khu vực châu Á, Việt Nam được quốc tế đánh giá rất cao nhờ có nền kinh tế mở, an ninh bảo đảm, kinh tế vĩ mô ổn định. Việc Chính phủ có nhiều chương trình ưu đãi để thu hút các nhà đầu tư FDI trong nhiều năm vừa qua cũng là cách thức rất tốt để DN trong nước có cơ hội hợp tác với các đối tác nước ngoài.

Đây là cơ hội rất lớn, không chỉ giúp DN trong nước nâng cao năng lực mà quan trọng hơn là chúng ta tiếp cận được một thị trường rộng lớn, trở thành một bộ phận của chuỗi cung ứng. Có

thể DN chỉ cung ứng 5 - 10% lượng sản phẩm trong chuỗi giá trị đó nhưng cũng giúp quy mô, sản lượng, lợi nhuận của DN có độ mở lớn hơn.

Trong thị trường thế giới và chuỗi cung ứng toàn cầu rộng mở, Việt Nam có thể tiếp cận được khoa học công nghệ, nhận chuyển giao sản phẩm, máy móc, trang thiết bị từ nước ngoài. Các chuyên gia có trình độ cao sẽ hỗ trợ tích cực cho DN trong nước. Theo đó, khả năng quản trị của DN được nâng lên, sản phẩm cung ứng sẽ được đa dạng hơn và tiêu thụ được nhiều hàng hoá hơn ở thị trường nước ngoài.

Theo ông, đâu là những rào cản khiến DN Việt Nam khó tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu?

Ông Mạc Quốc Anh: Rào cản đầu tiên chính là tính bảo hộ của



Doanh nghiệp cần tích cực tham gia các hoạt động giao thương, xúc tiến thương mại.



Đổi mới sáng tạo được coi là chìa khoá để thâm nhập thị trường và giữ chân khách hàng.

các nước khi họ luôn luôn có những hàng rào kỹ thuật, thuế, cơ chế chính sách, pháp luật cũng như hàng rào về xuất xứ hàng hoá.

Họ có kinh nghiệm quốc tế lâu năm, tài chính rất mạnh do được tích lũy trong nhiều năm, vay vốn ngân hàng với lãi suất thấp. Trong khi đó, DN Việt phải chịu lãi suất ở mức cao khi vay vốn từ hệ thống ngân hàng.

DN Việt Nam thua kém các DN đối tác ở trình độ chuyên môn, tay nghề. Đặc biệt các chuyên gia cao cấp quốc tế đã trải qua thương trường với nhiều hợp tác thương mại, đầu tư, điều hành các công ty ở quy mô quốc tế qua nhiều năm nên kinh nghiệm thực tiễn cao hơn DN Việt Nam.

Có thể nói, với việc đối diện nhiều rào cản, năng lực cạnh

tranh của DN Việt Nam bị hạn chế khi tham gia vào cuộc chơi quốc tế.

Để hoá giải những thách thức mà DN Việt Nam đang phải đối mặt vì mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu bền vững, tham gia được và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu, DN cần phải làm gì, thưa ông?

Ông Mạc Quốc Anh: Trước hết, doanh nghiệp phải tìm hiểu và nghiên cứu thật kỹ các thị trường mà DN muốn tham gia để cung ứng sản phẩm, dịch vụ. Việc không tìm hiểu kỹ, không có thông tin chuẩn xác có thể dẫn đến nhiều thiệt hại không mong muốn.

DN phải tăng cường hợp tác, liên kết với các đối tác có uy tín, bởi vì nếu không hợp tác với các DN

bản địa, hoặc những nơi đưa sản phẩm, dịch vụ vào thì rất khó để thâm nhập thị trường. Khi liên kết hợp tác với các đối tác uy tín thì bản thân DN sẽ tránh được thiệt hại.

Cần tích cực tham gia các chương trình xúc tiến thương mại, hội chợ, hội nghị, hội thảo trong và ngoài nước. Từ đó có cơ hội học hỏi, gắn kết, tham gia dễ dàng vào thị trường quốc tế.

Phải tăng cường ứng dụng khoa học công nghệ, chủ động và mạnh mẽ trong việc đổi mới sáng tạo. Điều này vô cùng quan trọng để có thể liên danh liên kết, hợp tác với các chuyên gia, các nhà khoa học tạo ra nhiều sản phẩm, máy móc, trang thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh mang tính thông minh hơn, giúp tăng năng suất cao hơn.



Trong cuộc chơi toàn cầu, yêu cầu về chất lượng sản phẩm, dịch vụ là số 1. Khi chất lượng tốt thì sản lượng xuất khẩu sẽ nhiều hơn.

Trong bối cảnh khoa học công nghệ phát triển mạnh mẽ như hiện nay, yếu tố nguồn lực con người vô cùng quan trọng. DN Việt Nam còn yếu ở khâu này. Do đó, DN cần có các chương trình đào tạo bài bản nguồn nhân lực. Để giúp DN phát triển mạnh mẽ, không chỉ đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao mà còn phải đào tạo cả nhân lực làm việc tay chân.

Trong chuỗi giá trị cung ứng, DN cần tranh thủ tận dụng tối đa các chính sách hỗ trợ của Nhà nước về giảm thuế, phí, hỗ trợ xây dựng thương hiệu. Tham gia tích cực các chương trình đào tạo, huấn luyện của thành phố và Trung ương.

Cùng với đó, DN phải cơ cấu lại các ngành nghề, lĩnh vực sản xuất kinh doanh của mình. Nên mạnh dạn thay đổi để tiếp cận được nhiều khách hàng. Thị trường trong và ngoài nước ngày càng cạnh tranh khốc liệt, sản phẩm nào tốt, được người tiêu dùng ưa chuộng thì đối thủ sẽ tìm mọi cách “vượt mặt”. Do đó, DN phải liên tục tìm cách đổi mới sản phẩm, dịch vụ để đáp ứng nhu cầu thị trường.

HANOISME đã có những chương trình hỗ trợ thiết thực nào để các DN thành viên tự tin hơn trong cuộc chơi toàn cầu hiện nay?

Ông Mạc Quốc Anh: Hàng tháng, hiệp hội đều có các lớp đào tạo, huấn luyện nâng cao năng lực cạnh tranh cho DN.

Chương trình kết nối hợp tác, liên kết giữa các DN thành viên và các DN FDI đóng trên địa bàn Hà Nội cũng như trên toàn quốc được tổ chức thường xuyên.

Hiệp hội cũng hỗ trợ tìm nguồn tài chính, mời các chuyên gia tư vấn cho DN nhằm giúp tiết kiệm chi phí vận hành trong quá trình sản xuất, kinh doanh.

Trong bài toán lợi nhuận, chúng tôi nỗ lực tìm kiếm thị trường cho các DN để đưa sản phẩm, dịch vụ vào đúng phân khúc khách hàng của họ.

Với cơ quan quản lý Nhà nước, ông có đề xuất gì để trợ lực, nâng cao năng lực cạnh tranh của DN khi tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu?

Ông Mạc Quốc Anh: Với chính quyền địa phương, cần tiếp tục triển khai, thực thi mạnh mẽ hơn các hoạt động hỗ trợ DN. Khi tham gia vào chuỗi cung ứng, DN cần mặt bằng để sản xuất. DN mong muốn được thuê các khu công nghiệp với mức giá thuê ưu đãi.

Nhà nước cần tiếp tục hỗ trợ DN về thuế, phí, các khoản nào giảm được thì tiếp tục cơ cấu lại để hỗ trợ DN.

Về tài chính, từ đầu năm đến nay, Ngân hàng Nhà nước đã 4 lần điều chỉnh giảm lãi suất. Tuy nhiên, quan trọng hơn là phải cắt giảm các điều kiện cho vay, tăng cho vay tín chấp lên để DN có thể vay được nhiều hơn, từ đó tăng năng lực sản xuất.

Các cơ quan quản lý Nhà nước cũng nên tổ chức nhiều hơn nữa các chương trình hỗ trợ, các

thắng khuyến mại để giúp DN tiếp cận được người tiêu dùng nhiều nhất, hiệu quả nhất.

Tổ chức các lớp đào tạo, huấn luyện để nâng cao năng lực cạnh tranh trong chuỗi giá trị, nâng cao năng lực điều hành, quản trị về tài chính, nhân sự để các DN ngoài việc nâng cao năng lực, quan trọng nhất là họ có cơ hội học hỏi, nắm bắt được được những xu hướng mới, từ đó đổi mới để thích ứng và hoạt động hiệu quả.

Ông có thông điệp nào muốn gửi tới các DN, doanh nhân Việt Nam nhân ngày Doanh nhân Việt Nam (13/10) sắp tới?

Ông Mạc Quốc Anh: Ngày 13/10 - ngày hội của các doanh nhân, DN Việt Nam đã cận kề, tôi muốn nhắn nhủ các doanh nhân, DN nên bình tĩnh, tự tin để nắm bắt cơ hội, vượt qua khó khăn. Cần nhớ rằng, ngay cả khi thị trường phát triển thì vẫn có những khó khăn, những thách thức mới phát sinh. Nếu DN có sản phẩm dịch vụ chất lượng tốt, giá cả hợp lý, hệ thống phân phối thông minh, hiện đại sẽ tiếp cận được nhiều người tiêu dùng.

Tôi tin rằng, tinh thần tự tin và luôn đổi mới sáng tạo của các doanh nhân, DN sẽ là chìa khoá giúp Việt Nam tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi cung ứng hàng hoá quốc tế, từng bước mở rộng chuỗi liên kết sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ với đối tác trong và ngoài nước. Qua đó, quảng bá các sản phẩm Việt Nam có chất lượng và thương hiệu uy tín ra toàn cầu.

Trân trọng cảm ơn ông!

Đào tạo nhân lực, đón cơ hội từ ngành công nghiệp bán dẫn

TRANG HẠ



Chuyến thăm Việt Nam của Tổng thống Mỹ Joe Biden cũng như chuyến công tác của Thủ tướng Chính phủ đến Mỹ mở ra nhiều cơ hội phát triển trong ngành công nghiệp bán dẫn.

Với nhiệm vụ xây dựng Đề án phát triển nguồn nhân lực trong ngành bán dẫn đến năm 2030 vừa được Chính phủ giao, Bộ KH&ĐT đề xuất 3 trụ cột chính đào tạo nhân lực phục vụ cho ngành công nghiệp mới này.

Tại họp báo Chính phủ thường kỳ tháng 9/2023 mới đây, Thứ trưởng Bộ KH&ĐT Trần Quốc Phương cho biết, chuyến thăm Việt Nam của Tổng thống Mỹ Joe Biden cũng như chuyến công tác của Thủ tướng Chính phủ đến Mỹ

trong thời gian vừa qua đã mở ra rất nhiều cơ hội, trong đó có cơ hội phát triển KHCN và ngành công nghiệp mới - công nghiệp bán dẫn. Đây là một trong những ngành công nghiệp đang chiếm ưu thế.

Ngành công nghiệp chip bán dẫn là ngành hết sức mới ở Việt Nam. Vì mới nên cần phải có sự chuẩn bị kỹ lưỡng để đón nhận và phát triển một cách hiệu quả. Trong đó, vấn đề đào tạo nguồn nhân lực là khía cạnh mang tính chất nền tảng.

Thủ tướng Chính phủ vừa mới giao nhiệm vụ cho Bộ KH&ĐT khẩn trương xây dựng Đề án phát triển nguồn nhân lực trong ngành bán dẫn đến năm 2030. Qua sơ bộ nghiên cứu, Bộ đề xuất 3 trụ cột chính đào tạo nhân lực phục vụ cho công nghiệp bán dẫn.



Trụ cột đầu tiên mang tính lâu dài, dài hơi để đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao chính là đào tạo đại học. Để đào tạo được các kỹ sư, tiến sĩ, thạc sĩ giỏi về bán dẫn thì bắt buộc phải đào tạo đại học, đòi hỏi sự hợp tác của ba đối tác hết sức quan trọng.

Đầu tiên là Nhà nước cần có cơ chế tạo điều kiện cho các trường đại học, các viện đào tạo số lượng sinh viên đủ để phục vụ trong ngành công nghiệp bán dẫn. Hiện nay Việt Nam vẫn còn thiếu hụt lực lượng này.

Đối tác thứ hai cần tập trung đó là các viện và các trường đại học. Rõ ràng đối với các viện và các trường đại học, phải có một kế hoạch mang tính chất dài hơi là mở thêm các khoa, phòng đào tạo. Có thể thuê mượn hoặc hợp tác với các trường trên thế giới để có nguồn giáo viên dạy học sinh, sinh viên Việt Nam về công nghiệp bán dẫn. Trên cơ sở đó mới thu hút sinh viên đăng ký học các khoa này.

Và nhóm đối tác thứ ba hết sức quan trọng, nếu không đào tạo sẽ



Nhân lực đáp ứng nhu cầu ngành công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam còn hạn chế so với nhiều nước.

lãng phí, không sử dụng được, đó chính là doanh nghiệp trong công nghiệp bán dẫn.

“Trong hai chuyến thăm vừa rồi của Tổng thống Mỹ và Thủ tướng Chính phủ, rất mừng là có nhiều doanh nghiệp chip bán dẫn của Mỹ rất quan tâm đến thị trường Việt Nam, bày tỏ ý định sẽ đầu tư tại Việt Nam. Không những thế, họ còn hợp tác với các doanh nghiệp Việt Nam để có các hoạt động ở Mỹ”, Thứ trưởng Phương chia sẻ.

Trụ cột thứ hai hết sức quan trọng mà hiện nay Việt Nam còn thiếu là đào tạo kỹ sư, người lao động, tức các kỹ thuật viên, những người cụ thể làm việc trong lĩnh vực này.

Trụ cột cuối cùng là huy động nhân tài trong lĩnh vực bán dẫn của Việt Nam. Việc thu hút nhân tài trong công nghiệp bán dẫn, đặc biệt ở Việt Nam, là việc hết sức quan trọng bởi vì một nhân tài có thể dẫn dắt được hàng chục, hàng trăm người đi theo.

Trước đó, ngày 29/9, tại Hội nghị thượng đỉnh Kinh doanh Việt Nam (Vietnam Business Summit) với chủ đề “Kết nối Việt Nam với hệ sinh thái bán dẫn Đông Nam Á”, Bộ trưởng Bộ KH&ĐT Nguyễn Chí Dũng nhận định, Việt Nam đang có nhiều tiềm năng, cơ hội để phát triển hệ sinh thái ngành công nghiệp bán dẫn.

Chính phủ Việt Nam nhận thức rõ ràng, Việt Nam cần xây dựng một môi trường kinh doanh thuận lợi và hấp dẫn cho các tập đoàn bán dẫn hàng đầu, cũng như các chính sách đầu tư hợp lý, cung cấp các tiện ích cần thiết và tạo điều kiện thuận lợi cho việc nghiên cứu và phát triển trong lĩnh vực bán dẫn.

“Trong tương lai, chúng tôi hy vọng Việt Nam sẽ trở thành một đối tác tin cậy trong chuỗi cung ứng sản xuất bán dẫn toàn cầu. Chính phủ sẽ luôn đồng hành và hỗ trợ các tập đoàn bán dẫn hàng đầu trong việc thực hiện tầm nhìn và mục tiêu phát triển của Việt Nam”, Bộ trưởng nói.





Đóng góp của kinh tế số vào GDP ngày càng tăng

HỒNG ANH

Theo Trưởng ban Kinh tế Trung ương Trần Tuấn Anh, tỷ trọng đóng góp của kinh tế số vào GDP ngày càng tăng. Báo cáo của Bộ Thông tin và Truyền thông cho thấy, tỷ trọng kinh tế số trong GDP đã tăng từ 12% năm 2021 lên 14,3% trong năm 2022 và 6 tháng đầu năm 2023 đạt khoảng 15%.

Phát biểu tại “Diễn đàn Quốc gia phát triển kinh tế số và xã hội số lần thứ I”, mới đây, Trưởng ban Kinh tế Trung ương Trần Tuấn Anh khẳng định, Văn kiện Đại hội XIII của Đảng và Nghị quyết số 52-NQ/TW ngày 27/9/2019 của Bộ Chính trị về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đã xác định phát triển kinh tế số là trụ cột, nhiệm vụ trọng tâm, chiến lược trong tiến trình chuyển đổi số quốc gia.

Gần đây nhất, Nghị quyết số 29-NQ/TW ngày 17/11/2022 của Hội nghị lần thứ 6 Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XIII về “Tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước đến năm 2030” cũng đã coi chuyển đổi số là phương thức mới có tính đột phá để rút ngắn quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Đồng thời, xác định nội dung cốt lõi của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước giai

đoạn 2021 - 2030 là thúc đẩy ứng dụng mạnh mẽ khoa học - công nghệ, đổi mới sáng tạo; thực hiện chuyển đổi số toàn diện, thực chất, hiệu quả, bền vững.

Luật Giao dịch điện tử sửa đổi được Quốc hội thông qua tại Kỳ họp thứ 5, Quốc hội khóa XV là một bước tiến quan trọng trong việc hoàn thiện thể chế cho chuyển đổi số. Chính phủ cũng đã xây dựng và ban hành Chương trình

chuyển đổi số quốc gia, Chiến lược phát triển kinh tế số, xã hội số, Chiến lược phát triển chính phủ điện tử tiến tới Chính phủ số.

“Tỷ trọng đóng góp của kinh tế số vào GDP ngày càng tăng. Theo ước tính và báo cáo của Bộ Thông tin và Truyền thông, tỷ trọng kinh tế số trong GDP đã tăng từ 12% năm 2021 lên 14,3% trong năm 2022 và 6 tháng đầu năm 2023 đạt khoảng 15%.



Diễn đàn Quốc gia Phát triển kinh tế số và xã hội số đầu tiên tại Việt Nam.

Báo cáo thường niên kinh tế số e-Conomy SEA do Google và Temasek nghiên cứu công bố tốc độ tăng trưởng kinh tế số Việt Nam năm 2022 là 28%, dẫn đầu trong các quốc gia Đông Nam Á. Năm 2022 có hơn 1.400 doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam có doanh thu từ thị trường nước ngoài, tăng gần 20% so với năm 2021”, Trưởng ban Kinh tế Trung ương cho biết.

Cũng theo Trưởng ban Kinh tế Trung ương, hạ tầng số được tăng cường đầu tư, nhiều nền tảng số tiếp tục được phát triển. 60 nền tảng, ứng dụng di động phục vụ người dân của Việt Nam có trên 1 triệu người dùng hàng tháng, tăng gần 10% so với cùng kỳ năm 2022. Tổng số lượng người dùng hàng tháng trên các ứng dụng di động Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2023 vượt mức 500 triệu, tăng gần 16% so với cùng kỳ năm 2022.

Bên cạnh đó, điểm sáng mới trong phát triển xã hội số ở các địa phương trong 6 tháng đầu năm 2023 là một số tỉnh đã có số lượng tài khoản thanh toán



Trưởng ban Kinh tế Trung ương Trần Tuấn Anh khẳng định tỷ trọng đóng góp của kinh tế số vào GDP ngày càng tăng.

được mở tại các ngân hàng hoặc các tổ chức được phép khác đã vượt mức dân số bình quân của tỉnh, có thể kể đến như Thái Nguyên, Ninh Bình, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Đắk Nông, Long An, Kiên Giang.

Tuy nhiên, thực tiễn phát triển kinh tế số, xã hội số thời gian qua vẫn đang phải đối mặt với rất nhiều thách thức. Số lượng nền tảng số quốc gia được triển khai rộng rãi chưa nhiều. Nhân lực cho chuyển đổi số còn chưa đáp ứng được nhu cầu cả về số lượng, chất lượng, phân bổ chưa đồng đều.

Những vấn đề về mặt pháp lý, an toàn, an ninh mạng và việc bảo đảm quyền riêng tư của người dùng còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Nhận thức, thói quen của người dân còn chưa “thực sự sẵn sàng” cho nền kinh tế số. Việc ban hành khung thể chế thử nghiệm có kiểm soát đối với các công nghệ, sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh mới hình thành từ xu thế cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư còn chậm...

Mục tiêu đặt ra tại Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XIII là đến năm 2030 kinh tế số chiếm 30% GDP. Đây là mục tiêu cao và rất thách thức, đòi hỏi Việt Nam cần có cách tiếp cận và giải pháp đột phá để thực hiện.

Trưởng ban Kinh tế Trung ương yêu cầu các bộ, ngành, địa phương đẩy mạnh công tác tuyên truyền nhằm nâng cao nhận thức của toàn xã hội về chuyển đổi số và phát triển kinh tế số. Đẩy mạnh phát triển kinh tế số trên nền tảng khoa học và công nghệ, đổi mới sáng tạo phải được xác định là nhiệm vụ trọng tâm, cấp thiết.

Cần tập trung ưu tiên nguồn lực và có cơ chế, chính sách khuyến khích, tạo lập khung pháp luật cho phát triển sản xuất thông minh và phát triển ngành công nghiệp công nghệ số theo định hướng “Make in Vietnam”. Đồng thời, tìm ra không gian phát triển mới ở các lĩnh vực trí tuệ nhân tạo; thực hiện đồng bộ các giải pháp phát triển, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực số; xây dựng và phát triển hệ sinh thái công dân số.





Doanh nghiệp Việt “bỏ sót” nhiều tiềm năng của thương mại điện tử xuyên biên giới

MINH NGUYỆT

Trên hành trình chinh phục thị trường nước ngoài thông qua thương mại điện tử, nếu doanh nghiệp, dù có quy mô nhỏ, biết khai thác hết tiềm năng của các nền tảng thương mại điện tử xuyên biên giới cũng như có sự chuẩn bị kỹ càng và chủ động gia nhập cuộc chơi thì sẽ dễ dàng thành công.

Theo bà Lại Việt Anh - Phó Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương), doanh nghiệp (DN) Việt có nhiều thuận lợi khi ứng dụng thương mại điện tử xuyên biên giới (TMĐT XBG) khi Việt Nam có tốc độ phát triển TMĐT hàng đầu Đông Nam Á, quy mô thị trường xếp trong top 3 khu vực.

Cùng với đó là các DN, đặc biệt là các DN nhỏ và vừa nhanh nhạy trong việc thích ứng, ứng dụng những cái mới và khát vọng làm giàu rất lớn. Kỹ năng ứng dụng TMĐT của DN nhỏ và vừa Việt Nam đã được các chuyên gia quốc tế đánh giá cũng thuộc top đầu khu vực.

Ông Trịnh Khắc Toàn - Giám đốc khu vực miền Bắc Công ty Amazon Global Selling Việt Nam chia sẻ, hơn 60% doanh số của Amazon đến từ các DN nhỏ và vừa. Năm 2022, hơn 10 triệu sản phẩm của Việt Nam được bán tay đến khách hàng ở Âu - Mỹ thông qua nền tảng Amazon, doanh thu của các DN trên nền tảng này tăng hơn 45% so với năm trước.

Tuy vậy, ông Trần Đình Toàn - Ủy viên Ban thường trực Hiệp hội Thương mại Điện tử Việt Nam (VECOM), Phó Tổng giám đốc Công ty CP Đầu tư và Công nghệ OSB đánh giá, khi xuất khẩu trên các nền tảng TMĐT



XBG, nhiều DN Việt chưa khai thác hết tiềm năng của các hệ thống này.

Theo ông Toàn, để khai thác hiệu quả hơn các nền tảng TMĐT XBG, điều quan trọng đầu tiên mà DN Việt Nam cần lưu ý là sản phẩm phải có chất lượng với giá thành cạnh tranh. Mỗi nền tảng có những mảng sản phẩm đặc thù, nên sản phẩm không đưa lên đúng sàn cũng không thể thành công.

DN cần phải hết sức lưu ý đến việc tìm hiểu tính năng, tận dụng tối đa các chức năng của các nền tảng TMĐT. Sàn TMĐT không chỉ là nơi mua - bán mà nó còn thực hiện nhiều chức năng khác, ví dụ như hoạt động hỗ trợ ảo, hoạt động kết nối giao thương.

“Việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) hay VR (thực tế ảo) trên các sàn TMĐT khiến cho hoạt động mang tính đa chiều, theo đó khoảng cách giữa người mua và người bán được rút ngắn. Người mua có thể mời người bán đến nhà xưởng thăm quan như thực tế”, ông Toàn chia sẻ.

Việc xây dựng gian hàng trên sàn TMĐT có uy tín là điều DN phải đặc biệt lưu tâm. Đây là yếu tố rất quan trọng bởi theo ông Toàn, rất nhiều DN có thương hiệu tốt trên thị trường thực tế nhưng lại không để ý đến môi trường trực tuyến.

Có rất nhiều DN lớn nhưng khi nhìn trên môi trường trực tuyến, khách hàng không nhận ra đó là DN lớn và ngược lại. Đó là điều khiến rất nhiều DN mất cơ hội. Bởi cạnh tranh trên môi trường ảo rất khốc liệt, người mua chỉ có vài giây để quyết định đặt hàng trên gian hàng nào.



Bà Lại Việt Anh - Phó Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương).

Ngoài ra, hiện nay xu hướng sản phẩm xanh đang rất phổ biến, đặc biệt là thị trường châu Âu, châu Mỹ. DN cần đưa các sản phẩm này lên các gian hàng TMĐT để đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng.

Liên quan đến vấn đề nhân sự, ông Toàn cho rằng, nhiều DN sẵn sàng đầu tư chi phí xây dựng gian hàng nhưng lại không đầu tư cho nhân sự làm việc đó. Có những sản phẩm yêu cầu người quản lý tài khoản phải có kiến thức tốt để xây dựng gian hàng và triển khai có hiệu quả ở đó.

“Môi trường ảo thuận tiện ở chỗ DN có thể làm việc 24 giờ, nhưng thực tế, nhiều DN Việt chỉ làm việc 8 giờ. Buổi tối của Việt Nam là buổi sáng của Mỹ và châu Âu, khi DN đối tác muốn chat trực tiếp trên các công cụ đó, những gian hàng nào không sáng đèn thì họ bỏ qua.

Đó là lý do nhiều DN hiện nay phải cắt cử nhân sự làm việc cả đêm để hỗ trợ cho các gian hàng tiếp cận với người mua hàng, thu hẹp khoảng cách lại”, đại diện VECOM cho hay.

Trong khi đó, Giám đốc khu vực miền Bắc Công ty Amazon Global Selling Việt Nam khuyến nghị, DN chuẩn bị kỹ càng cho việc bán hàng trên các nền tảng TMĐT XBG. Cùng với đó, cần chủ động bước vào cuộc chơi một cách quyết liệt bởi bán hàng trên môi trường trực tuyến đã trở nên phổ biến trên toàn cầu.

“Với cuộc chơi TMĐT XBG, nếu DN không chủ động tấn công ra thị trường nước ngoài, DN sẽ thua ngay so với các đối thủ trên sân nhà, chưa nói đến các đối thủ ở thị trường quốc tế”, ông Toàn lưu ý.



Nâng cao năng lực quản lý trong phát triển bền vững thương mại điện tử



DUY LỘC

KINH TẾ SỐ

Theo bà Lê Hoàng Oanh - Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, những năm gần đây, thương mại điện tử Việt Nam ghi nhận tốc độ tăng trưởng nhanh và mạnh mẽ. Tuy nhiên, lĩnh vực này còn bộc lộ nhiều vấn đề. Do vậy, đòi hỏi các cơ quan quản lý phải nâng cao năng lực quản lý, giải quyết vấn đề, bảo đảm sự phát triển bền vững.



Bà Lê Hoàng Oanh - Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương).

Phát biểu tại hội thảo về quản lý và phát triển thương mại điện tử (TMĐT) toàn quốc dành cho cán bộ quản lý, chuyên viên thuộc sở công thương các tỉnh, thành phố toàn quốc, mới đây tại Bình Định, bà Lê Hoàng Oanh - Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương) cho biết, những năm gần đây, TMĐT Việt Nam ghi nhận tốc độ tăng trưởng nhanh và mạnh mẽ.

Hiện tại, trên 73% dân số Việt Nam sử dụng internet. Trong đó có tới 78% người dùng tham gia mua sắm trực tuyến, tốc độ tăng trưởng đạt 20%.

Theo bà Oanh, trong năm 2022, TMĐT là một trong những điểm sáng về phát triển kinh tế số. Doanh thu bán lẻ trong lĩnh vực này đạt khoảng 16,4 tỷ USD, chiếm 7,5% tổng doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng cả nước.



Với sự phát triển vượt trội trong những năm đại dịch, TMĐT Việt Nam được đánh giá nằm top 3 các nước dẫn đầu về phát triển TMĐT tại Đông Nam Á.

Bà Oanh cho rằng, những thành tựu ấn tượng như trên là kết quả của một hệ thống chiến lược, chính sách dài hạn và nhất quán của Chính phủ nhằm phát triển TMĐT từ đầu những năm 2010. Bên cạnh đó là sự nỗ lực, đồng hành, phối hợp với Bộ Công Thương của tất cả các địa phương trên toàn quốc. Đặc biệt, là của các sở công thương, các tổ chức, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực TMĐT và các lĩnh vực liên quan.

Bộ Công Thương đã phối hợp cùng các sở công thương tổ chức nhiều chương trình đào tạo, tập huấn về pháp luật về TMĐT, xây dựng hệ sinh thái xuất khẩu xuyên biên giới, kết nối giao thương. Ngoài ra còn nâng cao năng lực tiếp cận TMĐT cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, người tiêu dùng trên toàn quốc.

Tuy nhiên, theo Cục trưởng Cục TMĐT và Kinh tế số, dù đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ nhưng thực tiễn, TMĐT đang bộc lộ nhiều vấn đề như, tình trạng hàng gian, hàng giả, vi phạm quyền lợi người tiêu



Trong năm 2022, TMĐT là một trong những điểm sáng về phát triển kinh tế số.

dùng trên môi trường TMĐT; tình trạng phát triển không đồng đều của TMĐT giữa khu vực thành thị và nông thôn cũng như giữa các thành phố lớn của Việt Nam. Đặc biệt, tình trạng manh mún, thiếu tính liên kết về TMĐT giữa các vùng; hạn chế về cơ sở hạ tầng và logistics phục vụ TMĐT, khiến lĩnh vực này chưa phát triển một cách toàn diện.

“Các vấn đề nóng từ thực tiễn đòi hỏi các cơ quan quản lý phải liên tục nỗ lực, nâng cao năng lực quản lý và giải quyết vấn đề để bảo đảm sự phát triển bền vững, lành mạnh của TMĐT trong thời

gian tới”, bà Lê Hoàng Oanh nhấn mạnh.

Trong khuôn khổ hội thảo, nhiều tham luận về phát triển nâng cao năng lực quản lý nhà nước về TMĐT cũng được các đại biểu tham dự trình bày. Ngoài ra, hàng loạt các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp bán hàng online, thúc đẩy hoạt động kết nối giao thương giữa các vùng miền và địa phương thông qua TMĐT; Tổng hợp, phân tích số liệu TMĐT từ các sàn giao dịch trực tuyến... được các doanh nghiệp giới thiệu với kỳ vọng, trong thời gian tới TMĐT Việt Nam phát triển đúng với tiềm lực sẵn có.





Xuất hiện ứng dụng gọi xe “tự động” thêm phụ phí

THU MINH



KINH TẾ SỐ

Hiện một số ứng dụng gọi xe công nghệ đã tự động tích chọn sẵn tính năng đồng ý lựa chọn dịch vụ có thu phí như phí bảo hiểm cho chuyến đi, phí đóng góp trung hòa carbon... khi người tiêu dùng đặt xe. Nếu người tiêu dùng không bỏ chọn tính năng này thì sẽ bị phát sinh thêm chi phí khi đặt xe.



Hiện một số ứng dụng gọi xe công nghệ hiện cung cấp kèm thêm các dịch vụ có thu phí như phí bảo hiểm cho chuyến đi, phí đóng góp trung hòa carbon. (Ảnh minh họa)

Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia (Bộ Công Thương) cho biết, thời gian qua, đơn vị ghi nhận một số thông tin phản ánh của phương tiện truyền thông liên quan đến các khoản phụ thu trong các ứng dụng gọi xe công nghệ.

Theo đó, một số ứng dụng gọi xe công nghệ hiện cung cấp kèm thêm các dịch vụ có thu phí như phí bảo hiểm cho chuyến đi, phí đóng góp trung hòa carbon...

Các dịch vụ này không phải là dịch vụ bắt buộc phải sử dụng. Người tiêu dùng chỉ phải thanh toán thêm phí khi đồng ý lựa chọn dịch vụ. Tuy nhiên, theo ghi nhận, một số ứng dụng đã tự động tích chọn sẵn tính năng đồng ý lựa chọn dịch vụ khi người tiêu dùng đặt xe. Nếu

người tiêu dùng không bỏ chọn tính năng này thì sẽ bị phát sinh thêm chi phí khi đặt xe.

Trên cơ sở rà soát, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia nhận thấy việc các ứng dụng tích chọn sẵn chế độ đồng ý sử dụng các dịch vụ nêu trên có thể dẫn đến việc người tiêu dùng không được biết đầy đủ quyền được lựa chọn của mình khi sử dụng dịch vụ, đặc biệt trong trường hợp người tiêu dùng cần đặt xe nhanh.

Để nâng cao hiệu quả bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong các giao dịch đặt xe công nghệ, Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia khuyến cáo người tiêu dùng cần đọc, nghiên cứu đầy đủ các thông tin thể hiện trên ứng dụng

khi thực hiện giao dịch đặt xe để bảo đảm thực hiện chính xác, đầy đủ các quyền, nghĩa vụ của mình. Đồng thời lựa chọn dịch vụ phù hợp với nhu cầu của bản thân. Người tiêu dùng cần lưu ý về việc làm rõ cơ chế tích chọn đồng ý là áp dụng riêng cho từng chuyến xe hay là áp dụng chung cho tất cả chuyến xe mà người tiêu dùng sẽ đặt về sau.

Trường hợp phát hiện dấu hiệu vi phạm quyền lợi người tiêu dùng trên các ứng dụng gọi xe công nghệ, người tiêu dùng có thể phản ánh tới các cơ quan nhà nước và tổ chức xã hội tham gia bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng hoặc Tổng đài hỗ trợ, tư vấn người tiêu dùng 1800.6838 của Bộ Công Thương.



Nguy cơ rửa tiền đang có xu hướng tăng cao trong lĩnh vực tiền mã hóa.

Bàn cách “khống chế” tội phạm rửa tiền qua tiền mã hoá

NGÂN HÀ

Theo Hiệp hội Blockchain Việt Nam, các quy định về phòng, chống rửa tiền (AML) trong lĩnh vực tiền mã hóa đang là một trong những nhiệm vụ cấp bách đối với các cơ quan quản lý trên toàn thế giới.

Các báo cáo gần đây của các tổ chức uy tín toàn cầu chỉ ra nguy cơ rửa tiền đang có xu hướng tăng cao trong lĩnh vực tiền mã hóa, tài sản số, đồng thời đặt ra thách thức mới trên toàn cầu. Theo Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF), quy mô các hoạt động rửa tiền toàn cầu có thể lên tới 1.600 - 4.000 tỷ USD/năm, tương đương 2 - 5% tổng GDP toàn

Hiệp hội Blockchain Việt Nam cho rằng tiền mã hoá hấp dẫn tội phạm rửa tiền vì tính ẩn danh, thiếu quy định đồng bộ và tính chất giao dịch xuyên biên giới. Do vậy cần có giải pháp, quy trình phòng chống hiệu quả.

thế giới. Trong khi đó, các số liệu của Ngân hàng Thanh toán Quốc tế (BIS), quy mô của các hoạt động bất hợp pháp này còn có thể cao hơn, từ 2.000 - 5.000 tỷ USD/năm.

Theo Financial Times, các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác đã bị phạt gần 5 tỷ USD vì vi phạm quy tắc AML và các biện pháp trừng phạt cũng như sai sót trong hệ thống xác thực danh tính khách hàng (KYC - Know Your Customer) vào năm 2022, nâng tổng số tiền phạt trong lĩnh vực này kể từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008 lên gần 55 tỷ USD.



Binance.com là sàn giao dịch tiền mã hóa được nhiều người dùng Việt Nam sử dụng nhất.

Về thị trường tiền mã hóa và tài sản số, theo CoinmarketCap, tổng vốn hoá thị trường tiền mã hoá đạt đỉnh là hơn 3.000 tỷ USD vào tháng 11/2021, khối lượng giao dịch 24h đỉnh điểm là 169,4 tỷ USD vào ngày 9/11/2021. Hiện tại, tổng vốn hóa thị trường này dao động quanh mốc 1.000 tỷ USD và khối lượng giao dịch 24h khoảng 31 tỷ USD.

Theo Chainalysis, công ty phân tích dữ liệu blockchain hàng đầu thế giới, các địa chỉ bất hợp pháp đã rửa gần 23,8 tỷ USD giá trị tiền mã hoá vào năm 2022, tăng 68% so với năm 2021. Còn tại Việt Nam, tiền mã hóa đang là lĩnh vực chưa có quy định pháp lý rõ ràng trong khi khối lượng giao dịch thực tế đứng thứ 15 thế giới và mức độ chấp nhận tiền mã hóa đứng đầu thế giới.

Cụ thể, theo một số liệu từ Chainalysis được Bộ Tư pháp Mỹ chia sẻ gần đây trong một chương trình tập huấn tại Tòa án Nhân dân Tối cao Việt Nam vào cuối tháng 8/2023, tổng giá trị tiền mã hoá Việt Nam nhận về trong giai đoạn từ 10/2021 - 10/2022 là 90,8 tỷ USD. Trong đó, các hoạt động bất hợp pháp là 956 triệu USD.

Xét theo địa chỉ truy cập mạng internet thì nền tảng được sử dụng nhiều nhất để giao dịch tiền mã hóa của người dùng ở Việt Nam là sàn giao dịch Binance.com với gần 42 triệu lượt truy cập từ 1/10/2021 - 1/10/2022. Nền tảng đứng thứ hai là sàn giao dịch có tên Exness.com, với 21,89 triệu lượt truy cập trong cùng khoảng thời gian.

Trả lời câu hỏi vì sao tiền mã hoá hấp dẫn tội phạm rửa tiền, Hiệp hội Blockchain Việt Nam cho rằng, tính ẩn danh, thiếu quy định đồng bộ và tính chất giao dịch xuyên biên giới đã tạo kẽ hở cho tội phạm rửa tiền. Theo đó, bên cạnh các nền tảng giao dịch yêu cầu người dùng tiền điện tử danh tính, nhiều ví blockchain cho phép người dùng khởi tạo tài khoản và bắt đầu giao dịch mà không cần xác minh danh tính.

Hiệp hội Blockchain Việt Nam nhấn mạnh, dù chưa ghi nhận các vụ việc rửa tiền mã hoá tại Việt Nam nhưng đã có một công dân Việt Nam bị Cục Điều tra liên bang Mỹ (FBI) phát lệnh truy nã. Đối với thị trường tiền mã hoá trong nước, tính đến tháng

12/2022, Việt Nam có hơn 200 dự án blockchain hoạt động.

Theo thống kê từ Statista, doanh thu từ các sàn giao dịch tiền mã hoá tại thị trường Việt Nam dự kiến đạt 109,4 triệu USD vào năm 2023, số lượng người dùng tiền mã hoá sẽ tăng thêm 12,37 triệu người vào năm 2027. Hơn nữa, Việt Nam đứng trong top 5 quốc gia có khối lượng giao dịch cao nhất trên sàn giao dịch Binance, theo báo cáo gần đây của Wall Street Journal.

Nhằm tăng cường hiệu quả của các hoạt động phòng, chống rửa tiền thông qua tiền mã hóa nói riêng và tài sản số nói chung, Hiệp hội Blockchain Việt Nam khuyến nghị các định chế tài chính cần thực hiện 3 nhiệm vụ: nhận diện giao dịch tài sản số, xây dựng quy trình và chuẩn bị tốt nhân sự.

Cụ thể, các tổ chức tín dụng cần nhận diện và học hỏi cách phân loại tài sản này theo các quy tắc của Ngân hàng thanh toán Quốc tế (BIS), các quy định do Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng đưa ra dưới dạng hiệp ước và khuyến cáo các ngân hàng tuân thủ (Basel) và chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS). Các định chế tài chính nên xây dựng các quy trình và kiểm soát tuân thủ đối với các hoạt động về chống rửa tiền liên quan tới tài sản mã hoá đối với các tài khoản cá nhân.

Đồng thời, chuẩn bị nguồn nhân lực chất lượng cao trên nguyên tắc hội tụ đầy đủ các lĩnh vực kinh tế, công nghệ và luật. Nguồn nhân lực này không thể chỉ trông chờ vào luật hay cơ quan Nhà nước mà cần được chủ động thực thi bởi tầm nhìn chiến lược của các lãnh đạo ngân hàng.

Khó khăn từ thị trường ngoại búa vầy doanh nghiệp thời trang, đồ gia dụng

ANH MINH

Việc các thị trường xuất khẩu trọng điểm ngày càng khắt khe hơn với những tiêu chuẩn mới về xanh hóa chuỗi sản xuất và cung ứng, các tiêu chí phát triển bền vững, sản xuất tuần hoàn... đã và đang đặt ra những thách thức chưa từng có tiền lệ cho doanh nghiệp xuất khẩu nhóm ngành thời trang, đồ gia dụng trong nước.



Ông Tạ Hoàng Linh - Vụ trưởng Vụ Thị trường châu Âu - châu Mỹ (Bộ Công Thương).

TĂNG TRƯỞNG ẦN TƯỢNG

Theo ông Tạ Hoàng Linh - Vụ trưởng Vụ Thị trường châu Âu - châu Mỹ (Bộ Công Thương), trong những năm qua, các nhóm mặt hàng xuất khẩu thời trang, nội thất và đồ gia dụng Việt Nam đã có đà tăng trưởng hết sức ấn tượng.

Năm 2022, hai ngành dệt may và da giày ghi nhận đà tăng trưởng xuất khẩu cao nhất từ trước tới nay. Trong đó, dệt may đạt 37,5 tỷ USD, tăng 14,3%; da giày đạt 23,9 tỷ USD, tăng 34,3% so với cùng kỳ.

Xuất khẩu sản phẩm gỗ vốn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu ngành nội thất và đồ gia dụng cũng đạt 10,9 tỷ USD, giảm 1,3% so với năm 2021.

“Về tổng quát, nhóm các mặt hàng thời trang, nội thất và đồ gia dụng của Việt Nam hiện vẫn có nhiều lợi thế cạnh tranh, đặc biệt là về chất lượng sản phẩm, trình độ kỹ thuật, khả năng đáp ứng các yêu cầu khắt khe về lao động, môi trường, nhất là các ưu đãi thuế quan từ 15 FTA.

Hiện Việt Nam đã vươn lên trở thành một trong những quốc gia

xuất khẩu lớn nhất thế giới về nhóm ngành hàng này. Trong đó, Việt Nam hiện là nước xuất khẩu lớn thứ 2 về da giày, thứ 3 về dệt may và thứ 5 thế giới về gỗ và sản phẩm từ gỗ”, ông Linh đánh giá.

NHỮNG THÁCH THỨC CHƯA TỪNG CÓ TIỀN LỆ

Tuy vậy, theo Vụ trưởng Vụ Thị trường châu Âu - châu Mỹ, sau thời kỳ phục hồi mạnh mẽ hậu COVID 19, nhóm ngành hàng thời trang và đồ gia dụng của Việt Nam phải đối mặt với những khó khăn chưa từng có trong xuất khẩu ra thế giới.



THƯƠNG HIỆU

Nguyên nhân chủ yếu do tình hình lạm phát, nguy cơ suy thoái kinh tế, sức tiêu dùng suy giảm, đặc biệt với nhóm vật dụng không thiết yếu cùng lượng tồn kho khá lớn sau thời kỳ nhập hàng để phòng ngừa đứt gãy chuỗi cung ứng.

Trong 8 tháng đầu năm 2023, nhóm hàng thời trang bao gồm dệt may và da giày, kim ngạch xuất khẩu sang một số thị trường trọng điểm chứng kiến đà sụt giảm tương đối mạnh.

Thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của dệt may và da giày Việt Nam là Mỹ, kim ngạch xuất khẩu lần lượt giảm 22,7% và 32% so với cùng kỳ.

Thị trường EU cũng chứng kiến đà giảm tốc xuất khẩu tương tự, khi kim ngạch xuất khẩu da giày giảm 19%, còn dệt may có tín hiệu tích cực hơn khi tăng trưởng 12,3%.

Xuất khẩu ngành hàng gỗ và đồ gỗ sang Mỹ và EU đối mặt với tình trạng thậm chí còn ảm đạm hơn, lần lượt giảm 27% và 40% trong 8 tháng đầu năm 2023.

“Thời gian qua, các thị trường xuất khẩu trọng điểm của nhóm ngành thời trang, đồ gia dụng của Việt Nam như Mỹ, EU, các nước Đông Bắc Á hay các nước CPTPP ngày càng đặt ra những tiêu chuẩn mới, đòi hỏi khắt khe hơn từ thị trường, liên quan đến xanh hóa chuỗi sản xuất và cung ứng, các tiêu chí phát triển bền vững, sản xuất tuần hoàn... Điều này đặt ra nhiều những thách thức chưa từng có tiền lệ cho doanh nghiệp xuất khẩu trong nước”, ông Linh nhấn mạnh.

Mới đây nhất, thị trường EU đã đưa ra chính sách sử dụng sản phẩm tái chế đối với sản phẩm dệt may và tăng tốc thực thi chiến lược dệt may tuần hoàn và bền vững đề ra từ năm 2022. Chính sách này khiến doanh nghiệp Việt Nam đứng trước sức ép buộc phải chuyển đổi xanh, chuyển đổi số để giữ đơn hàng và thị phần.

Giữa tháng 5 vừa qua, EU cũng đã ban hành đạo luật về Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM). Theo đó, buộc các

nhà nhập khẩu vào EU phải báo cáo lượng phát thải carbon trong hàng hóa.

Hay vào cuối tháng 6, với việc EU ban hành Quy định Chống suy thoái rừng (EUDR), các công ty kinh doanh gỗ và các sản phẩm phái sinh tại EU phải chứng minh hàng hóa mà họ bán không liên quan đến hoạt động phá rừng từ sau năm 2021.

Vụ trưởng Vụ Thị trường châu Âu - châu Mỹ cho rằng, để có thể đáp ứng yêu cầu của thị trường, giúp lấy lại đà tăng trưởng cho các ngành hàng thế mạnh kể trên, việc chuyển đổi xanh, áp dụng mô hình kinh tế tuần hoàn là xu hướng phát triển tất yếu. Xu hướng này đang dần hình thành luật chơi mới về thương mại và đầu tư trên toàn cầu.

Bên cạnh đó, với đặc thù là ngành hàng đòi hỏi phải liên tục thay đổi mẫu mã, phù hợp với xu thế, thị hiếu thị trường, doanh nghiệp cần luôn chủ động, có chiến lược rõ ràng và cập nhật xu hướng thời trang thường xuyên tại các thị trường xuất khẩu.



Các thị trường trọng điểm ngày càng đưa ra những đòi hỏi khắt khe hơn về phát triển bền vững, xanh hoá chuỗi sản xuất và cung ứng.

Thúc đẩy liên kết, tiêu thụ nông sản vùng Đồng bằng sông Cửu Long

HÒA MINH



THƯỜNG HIỆU



Chủ tịch UBND TP Cần Thơ Trần Việt Trường nhấn mạnh ý nghĩa tầm quan trọng của Trung tâm liên kết, sản xuất, chế biến, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp vùng ĐBSCL tại TP Cần Thơ.

Theo Quy hoạch giai đoạn 2021-2030, vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) sẽ xây dựng 8 trung tâm đầu mối về nông nghiệp có điều kiện về hạ tầng, kết nối. Trong đó, Trung tâm liên kết, sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp vùng ĐBSCL tại TP Cần Thơ sẽ thúc đẩy liên kết, nâng cao chuỗi giá trị cho nông sản vùng.

Mới đây, tại TP Cần Thơ, Viện Kinh tế - Xã hội TP Cần Thơ tổ chức diễn đàn kinh tế thường niên TP Cần Thơ năm 2023 với chủ đề “Vai trò và giải pháp liên kết, sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp vùng ĐBSCL”. Diễn đàn thu hút 150 đại biểu đến từ Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn; Bộ Công Thương; các chuyên gia, nhà khoa học, các viện, trường, doanh nghiệp, nhà đầu tư tham dự.

Phát biểu khai mạc diễn đàn, ông Trần Việt Trường - Chủ tịch UBND thành phố Cần Thơ cho biết, vùng ĐBSCL giữ vị thế hết sức quan trọng về chính trị, kinh tế, xã hội, quốc phòng, an ninh; là vựa lúa, trung tâm sản xuất thủy

sản, trái cây lớn nhất cả nước, có đóng góp lớn vào xuất khẩu của ngành nông nghiệp. Năm 2020, quy mô kinh tế toàn vùng đạt 970 nghìn tỷ đồng, chiếm 11,95% tổng sản phẩm (GDP) cả nước.

Tuy nhiên, nông nghiệp vùng ĐBSCL vẫn còn gặp nhiều khó khăn do quy mô sản xuất còn nhỏ lẻ, giá trị kinh tế thấp; nguồn nhân lực, tỷ lệ lao động qua đào tạo thấp nhất so với các vùng khác trong cả nước. Ngoài ra, hạ tầng giao thông nội và liên vùng vẫn thiếu và yếu; giao thông kết nối yếu kém dẫn đến tăng chi phí vận chuyển trong các chuỗi giá trị sản xuất, dẫn đến giảm sức cạnh tranh của hàng hóa; biến đổi khí hậu vẫn đang tác động lớn đến vùng.

Chủ tịch UBND TP Cần Thơ Trần Việt Trường nhấn mạnh, Nghị quyết số 45 của Quốc hội về thí điểm một số cơ chế, chính sách đặc thù phát triển TP Cần Thơ. Trong đó, có việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Trung tâm liên kết, sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp vùng ĐBSCL tại TP Cần Thơ. Trung tâm được xây dựng với định hướng chiến lược trở thành hạt nhân của nền kinh tế nông nghiệp hiện đại, với vai trò liên kết nguồn lực sản xuất, chế biến, tiêu thụ nông sản của cả vùng ĐBSCL. Việc hình thành Trung tâm với mục tiêu “Một điểm đến đa dịch vụ”, có vai trò gắn kết nhà nông - nhà sản xuất - doanh nghiệp xuất, nhập khẩu.

Liên quan đến việc liên kết, chế biến, tiêu thụ nông sản vùng ĐBSCL, ông Nguyễn Phương Lam - Giám đốc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam chi nhánh Cần Thơ (VCCI Cần Thơ) cho biết, trong 3 ngành chính lúa gạo, trái cây, thủy sản ở vùng ĐBSCL đang có những lợi thế và bất lợi, có ngành hàng lợi thế về đất đai, giống nuôi, xuất khẩu nhưng lại yếu về cơ sở hạ tầng, khoa học công nghệ, chế biến, logistics và thương hiệu.

Giám đốc VCCI Cần Thơ nhận diện 4 vấn đề chính mà ĐBSCL đang gặp phải gồm điểm yếu về cơ sở hạ tầng giao thông và logistics; lực lượng lao động có tay nghề; công nghệ chế biến ở ĐBSCL đang thiếu những doanh nghiệp có quy mô, đầu tư lớn để đẩy mạnh tiêu thụ, xuất khẩu. Vùng ĐBSCL cũng đang thiếu cơ chế để thúc đẩy, ưu đãi, ưu tiên cho lĩnh vực cho công nghiệp chế biến.

Để giải quyết những “điểm nghẽn” này, theo ông Lam, cần phải triển khai nhanh các nghị quyết, đề án, chương trình để thu hút các nhà đầu tư, các doanh nghiệp sản xuất, chế biến tập trung đầu mối về Trung tâm sản xuất chế biến, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp vùng ĐBSCL tại TP Cần Thơ.

Còn ông Nguyễn Khánh Tùng - Viện trưởng Viện Kinh tế - Xã hội TP Cần Thơ cho biết, ĐBSCL đóng góp khoảng 95% lượng gạo, gần 65% lượng thủy sản nuôi trồng và gần 70% các loại trái cây xuất khẩu.

Tuy nhiên, chi phí logistics tăng cao ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của hàng hóa nông

sản chủ lực của vùng. Liên kết chuỗi ngành hàng chưa đạt như kỳ vọng do những rào cản, hạn chế về giao thông kết nối nội vùng, với TP Hồ Chí Minh và quốc tế.

Theo ông Tùng, ĐBSCL đang đứng trước cơ hội lớn để tăng tốc phát triển kinh tế, xã hội. Việc hình thành Trung tâm liên kết vùng ĐBSCL sẽ gắn kết các nhà lại với nhau, khuyến khích thiết lập mối liên kết giữa vùng sản xuất nguyên liệu với công nghiệp chế biến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường, góp phần gia tăng lượng hàng hóa xuất nhập khẩu và giá trị gia tăng của các loại nông sản chủ lực.

“Dự án Trung tâm liên kết này có 10 chức năng chính, đó là: đầu tư vào phát triển hạ tầng phục vụ sản xuất và dịch vụ; nghiên cứu ứng dụng công nghệ; cung cấp các dịch vụ công về hải quan; cung cấp dịch vụ hỗ trợ văn phòng cho thuê; kinh doanh thương mại xuất nhập khẩu, tổ chức hội chợ triển lãm; các dịch vụ logistics; khu phi thuế quan; sản xuất chế biến nông sản và dịch vụ tư vấn, cuối cùng là đào tạo, phát triển nguồn nhân lực”, ông Tùng cho biết thêm.



Khát vọng nâng tầm giá trị nông sản

HÒA MINH

Vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vựa lúa, vựa trái cây, là vùng xuất khẩu nông sản lớn nhất nước. Tuy nhiên, đến nay xuất khẩu nông sản của Việt Nam nói riêng, ĐBSCL nói riêng chủ yếu xuất thô, giá trị đạt thấp. Ưu tiên phát triển ngành công nghiệp chế biến đang là vấn đề cấp thiết để nâng tầm giá trị nông sản Việt Nam trên trường quốc tế.

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

Tại hội nghị Sơ kết sản xuất trồng trọt vụ Hè Thu, Thu Đông và vụ mùa năm 2023, triển khai kế hoạch sản xuất vụ Đông Xuân năm 2023 - 2024 vùng ĐBSCL mới đây, Thứ trưởng Bộ NN&PTNT Hoàng Trung nhân mạnh, ĐBSCL là vùng trọng điểm về sản xuất lương thực, thực phẩm hàng hóa, có vai trò đặc biệt quan trọng trong bảo đảm an ninh lương thực quốc gia và phục vụ xuất khẩu, chiếm đến 90% lượng gạo xuất khẩu và 45% sản lượng trái cây cả nước.

Đến cuối tháng 8 này, xuất khẩu gạo của Việt Nam đạt 5,85 triệu tấn, trị giá 3,17 tỷ USD, tăng 22% về sản lượng và 36,1% về giá trị so với cùng kỳ năm 2022. Giá gạo bình quân đạt 542 USD/tấn, tăng 11,5%. Xuất khẩu rau quả ước đạt 3,45 tỷ USD, tăng 57,5% so với cùng kỳ năm 2022.

Kết quả trên là một thắng lợi của ngành nông nghiệp, “trúng mùa, được giá” làm người trồng lúa



700 gian hàng của hơn 400 DN từ 32 tỉnh thành cả nước tham gia trưng bày tại Festival Nông sản Việt Nam - Vĩnh Long năm 2023.

và doanh nghiệp (DN) đều phấn khởi và cùng có lãi. Tuy nhiên, theo Thứ trưởng Bộ NN&PTNT, sản xuất trồng trọt vùng ĐBSCL còn tồn tại những hạn chế, thách thức như tình trạng sử dụng giống chất lượng cao còn thấp, tỷ lệ gieo sạ lúa còn cao, công tác quản lý mã số vùng trồng, cơ sở đóng gói còn hạn chế, việc liên kết chuỗi giá trị chưa chặt chẽ; nguồn nhân lực, tỷ lệ lao động qua đào tạo thấp nhất so với các vùng khác trong cả nước.

Đồng quan điểm với những hạn chế, thách thức của ngành nông nghiệp, PGS.TS Võ Thành Danh - Trường Kinh tế (Đại học Cần Thơ) cho rằng, thị trường nông sản đang có cơ hội và thách thức đan xen, trong đó, thách thức rõ nhất là sự không chắc chắn của thị trường thế giới do những rủi ro về địa chính trị, khả năng dịch chuyển hay đứt gãy chuỗi cung ứng, thị trường nông sản luôn bị áp lực về thặng dư cung. Trong khi đó, thị trường nông sản trong



nước liên kết cung cầu còn yếu, sản xuất nông nghiệp còn manh mún, chưa chuyên môn hóa cao; nông sản xuất khẩu phần lớn là xuất thô, giá trị gia tăng chưa cao. Vì vậy, cần có chiến lược nâng cao giá trị nông sản, mang lợi nhuận cho doanh nghiệp, tăng thu cho người nông dân.

Cũng là câu chuyện về nông sản Việt xuất khẩu thô, Giám đốc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam chi nhánh Cần Thơ (VCCI Cần Thơ) Nguyễn Phương Lam cho rằng, trong 3 ngành chính lúa gạo, trái cây, thủy sản ở vùng ĐBSCL đang có những lợi thế và bất lợi, có ngành hàng lợi thế về đất đai, giống nuôi, xuất khẩu nhưng lại yếu về cơ sở hạ tầng, khoa học công nghệ, chế biến, logistics và thương hiệu. 4 vấn đề khó khăn mà nông nghiệp ĐBSCL đang đối mặt đó là cơ sở hạ tầng giao thông và logistics còn yếu, thiếu lực lượng lao động có tay nghề, thiếu DN lớn đầu tư vào ngành công nghiệp chế biến nông sản sau thu hoạch.

Theo Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch & Đầu tư), trong suốt 20 năm qua, có rất ít DN đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực nông nghiệp và chế biến nông sản. Công nghiệp chế biến không tăng trong khi ngành nông nghiệp chúng ta tăng trưởng rất đều đặn, điều này dẫn đến việc các sản phẩm nông nghiệp chúng ta dư thừa vì không có nơi để sản xuất, chế biến.

Thách thức cơ bản của ngành nông nghiệp hiện tại cũng như trong tương lai là nông sản xuất khẩu chủ yếu là xuất hàng thô, hiện các sản phẩm từ lúa gạo hay rau quả đều xuất thô, chưa phải



Thanh Long Vàng đạt chứng nhận OCOP 3 sao của tỉnh Vĩnh Long trưng bày tại Festival Nông sản Việt Nam

là sản phẩm chế biến sâu nên có giá trị gia tăng không cao.

Những bất cập của ngành công nghiệp chế biến được ông Cao Thanh Bình - Chủ tịch Hiệp hội Rau quả Việt Nam nêu dẫn chứng, ĐBSCL đang thiếu DN công nghiệp chế biến, có thể nhận thấy trong chuỗi hàng hóa này thì khâu chế biến là khâu yếu nhất. Thống kê của hiệp hội, năm 2020, trái cây đạt sản lượng 13,6 triệu tấn, năm 2022 là 18,6 triệu tấn, tăng bình quân hơn 2 triệu tấn/năm. Trong khi đó, nhà máy chế biến không tăng, hiện Việt Nam có khoảng 156 nhà máy chế biến công nghiệp, khoảng 50% là nhà máy chế biến có công nghệ và máy móc hiện đại, còn lại là tương đối lạc hậu.

Ở phía Nam trước đây, Tổng Công ty Rau quả nông sản Việt Nam có 3 nhà máy hoạt động chế biến nông sản ở Cần Thơ, Kiên Giang và Tiền Giang. Tuy nhiên, đến nay, nhà máy ở Kiên Giang đã đóng cửa, các nhà máy còn lại hoạt động nhưng về quy mô không được mở rộng, nâng cấp. Vì thế, ngành công nghiệp chế biến chúng ta “dậm chân tại chỗ”, thậm chí còn đi xuống.

Thách thức đối với ngành nông nghiệp, theo Chủ tịch Hiệp hội Rau quả Việt Nam là những hạn chế trong chuỗi liên kết, sản xuất và tiêu thụ hiện nay là sự thiếu ổn định, đứt gãy của chuỗi sản xuất chế biến, chuỗi giá trị ngành nông sản. Tình trạng vi phạm hợp đồng trong chuỗi cung ứng này xảy ra thường xuyên như giao



t Nam - Vĩnh Long năm 2023.

hàng không đúng chất lượng, không đúng thời gian, chưa tuân thủ theo quy chuẩn với các đối tác nước ngoài.

Tình trạng hàng giả, hàng nhái, hàng trôi nổi nhưng được đóng mác hàng sạch, hàng chất lượng đưa vào các siêu thị, giao hàng cho nước ngoài, hàng đi châu Âu vẫn còn tình trạng dư lượng thuốc trừ sâu, hàng đi Trung Quốc thì vi phạm chất lượng, vi phạm mã số vùng trồng, mã số cơ sở đóng gói, làm cho chuỗi cung ứng bộc lộ nhiều vấn đề phải xử lý.

CẬP THIẾT NÂNG CẤP NGÀNH CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN

Theo các chuyên gia, thị trường tiêu thụ nông sản Việt là rất lớn, trải dài từ châu Á sang châu Âu, từ châu Mỹ đến châu Úc... Vì

thế, cần phải tận dụng thời cơ, hàng nông sản phải bảo đảm các quy định, tiêu chuẩn về chất lượng, nhất là các thị trường khó tính.

Đề tận dụng tốt thị trường tiêu thụ, góp phần nâng tầm giá trị nông sản Việt Nam, PGS.TS Quan Minh Nhựt - Trường Kinh tế (Đại học Cần Thơ) cho rằng, ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ (KHCN) là chìa khóa thành công cho DN, tăng mức đầu tư cho ứng dụng KHCN sẽ góp phần tăng lợi nhuận cũng như hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

PGS.TS Nhựt thông tin, có thực tế đáng quan tâm là qua khảo sát 470 DN ở một số tỉnh ĐBSCL như Kiên Giang, Vĩnh Long và Hậu Giang... thì hầu hết các DN ở các địa phương này có trình độ và năng lực công nghệ ở mức trung bình, mức độ áp dụng sáng kiến, cải tiến kỹ thuật còn khá thấp dẫn đến hiệu quả sử dụng cũng như khai thác vận hành máy móc tiến bộ công nghệ chưa thể như mong muốn. Kết quả này sẽ ảnh hưởng đến năng suất, chất lượng hàng nông sản.

Ở một góc nhìn khác, Phó Chủ tịch Hiệp hội rau quả Việt Nam Nguyễn Đình Tùng cho biết, trong 8 tháng đầu năm 2023, nhóm hàng rau quả đạt 3,45 tỷ USD, vượt cả năm 2022 là 3,16 tỷ USD, cả năm 2023 có thể vượt mốc xuất khẩu năm 2018 là 3,81 tỷ USD.

Tuy nhiên, so với Thái Lan xuất khẩu trái cây của Việt Nam vẫn còn những hạn chế về tiêu chuẩn an toàn, dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, chuỗi cung ứng chưa hiệu quả và chi phí vận chuyển

cao, tỷ lệ hao hụt sau thu hoạch từ 10 - 25%, chi phí sản xuất cao dẫn đến giá thành cao làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa.

Để đạt mục tiêu xuất khẩu rau quả đạt tốc độ 30%/năm của ngành, ông Tùng đề xuất cần nâng cao năng lực kỹ thuật và tính bền vững của hệ thống cơ sở hạ tầng quốc gia về chất lượng; hài hòa các tiêu chuẩn chất lượng quốc gia, quốc tế, các chương trình chứng nhận VietGAP, GlobalGAP; nâng cao năng lực đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế và các quy định về kỹ thuật cho DN; xây dựng và phát triển thương hiệu, các liên kết thị trường thông qua xúc tiến thương mại.

Chủ tịch Hiệp hội rau quả Việt Nam Nguyễn Thanh Bình khuyến cáo, hiện nay các đối tác, khách hàng nước ngoài rất quan tâm đến việc kiểm soát nguồn hàng ngay tại vùng sản xuất, quan tâm mã số vùng trồng, mã số cơ sở đóng gói, sản xuất nông sản, trái cây phải có nhật ký ghi chép thông tin về kỹ thuật, sử dụng phân thuốc... Vì vậy, nếu sản xuất theo tập quán, thói quen cũ, sử dụng quá nhiều phân thuốc hóa học sẽ không bảo đảm về tiêu chuẩn để xuất khẩu.

Từ đó, ông kiến nghị, cần phải thay đổi tư duy người sản xuất, người nông dân cần nắm hiểu và có trách nhiệm với sản phẩm của mình. Nhà nước cũng cần có chính sách hỗ trợ, thúc đẩy các doanh nghiệp đầu tư mạnh vào khâu chế biến nông sản, phát triển xây dựng mô hình logistics. Cơ quan quản lý chất lượng phải làm hết trách nhiệm, tăng cường kiểm tra giám sát và có biện pháp chế tài đủ mạnh đối với các trường hợp vi phạm.



Nhiều thương hiệu nông sản Việt chưa thể hiện diện tại EU

TUYẾT MAI



Ông Ngô Chung Khanh - Phó Vụ trưởng
Vụ Chính sách thương mại đa biên (Bộ Công Thương)



Chưa vượt qua được rào cản kỹ thuật, hạn chế về tiềm lực tài chính, thiếu sự quyết tâm hay doanh nghiệp có tâm lý đợi “lớn” mới xây dựng thương hiệu... là những lý do khiến nhiều thương hiệu nông sản Việt chưa hiện diện tại thị trường EU.

NHỮNG VẤN ĐỀ MÁU CHÓT

Hiệp định Thương mại Tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) có hiệu lực trong hơn 3 năm qua đã tạo đà cho hoạt động xuất khẩu của Việt Nam nói chung và nông, lâm sản nói riêng khi nhiều dòng thuế xuất khẩu vào thị trường này được xóa bỏ, giúp tạo lợi thế cạnh tranh so với hàng từ một số quốc gia khác không có FTA với EU. Tuy vậy, điều đáng chú ý là lượng nông sản Việt Nam xuất khẩu sang EU đã gia tăng nhưng chưa có nhiều thương hiệu được người tiêu dùng châu lục này biết đến.

Theo ông Ngô Chung Khanh - Phó Vụ trưởng Vụ Chính sách thương mại đa biên (Bộ Công Thương), những tấm gương thương hiệu trong lĩnh vực nông sản như Lộc Trời, Phúc Sinh, Vĩnh Hiệp... thực sự cần được nhân bản, lan rộng hơn nữa bởi lẽ số lượng những thương hiệu như vậy chưa nhiều.

“Có được thương hiệu trong nông sản là rất khó khăn. Xây

dựng thương hiệu ở Việt Nam đã khó, xây dựng thương hiệu tại một thị trường khó tính như EU càng khó hơn. Có 3 vấn đề máu chốt ảnh hưởng đến việc thương hiệu Việt Nam chưa có nhiều trên thị trường EU”, ông Khanh nói

Thứ nhất, là sự quyết tâm của doanh nghiệp (DN). DN phải “máu”, phải muốn xây dựng thương hiệu. Nhiều DN Việt Nam chấp nhận “an phận thủ thường”, chấp nhận hàng gia công vì dễ hơn, nhàn hơn, đành rằng tiền sẽ kiếm được ít lợi nhuận hơn.

Thứ hai, không có nhiều DN có tiềm lực để có vùng nguyên liệu lớn, quy trình canh tác bài bản, có hệ thống quản lý kiểm soát chặt chẽ - điều kiện cần có để tạo nên một thương hiệu.

Thứ ba, thông thường các DN Việt Nam ngồi chờ hợp đồng, chờ các nhà nhập khẩu đến đặt hàng, do đó không có thương hiệu.

“Có thể nói, việc xây dựng thương hiệu nông sản nói chung và tại thị trường EU nói riêng rất



khó khăn. Cần giải quyết 3 vấn đề mấu chốt trên để thương hiệu Việt Nam xuất hiện nhiều trên thị trường EU”, Phó Vụ trưởng Vụ Chính sách thương mại đa biên nhấn mạnh.

Nêu lý do vì sao nông sản Việt chưa có thương hiệu mạnh tại thị trường EU, chuyên gia kinh tế Lê Duy Bình - Giám đốc Economica Việt Nam cho biết, doanh nghiệp Việt chưa vượt qua được rào cản kỹ thuật từ phía đối tác EU.

Trên thực tế, bất kỳ thị trường nào cũng đặt ra những tiêu chuẩn kỹ thuật hay hàng rào kỹ thuật khác nhau. Đặc biệt, với thị trường EU, có những tiêu chuẩn, hàng rào kỹ thuật mang tính chất truyền thống.

Ví dụ, quy định về kiểm dịch động thực vật, hàng rào kỹ thuật đối với thương mại liên tục được đưa ra. Bên cạnh đó, còn có những tiêu chuẩn khác về xuất xứ hàng hoá. Cùng với đó là tiêu chuẩn về trách nhiệm xã hội, môi trường.

EU còn có những tiêu chuẩn mới như luật chống phá rừng và chống suy thoái rừng. Theo đó sẽ tác động trực tiếp không chỉ đối với một vài DN mà còn với cả một ngành hàng nông - lâm - thủy hải sản Việt Nam. EU luôn có những tiêu chuẩn mới để bảo vệ thị trường nội địa nhưng cũng có quy định phục vụ mục đích cao hơn như phát triển xanh.

PHẢI BẮT ĐẦU TỪ GỐC

Theo chuyên gia Lê Duy Bình, việc xây dựng thương hiệu đòi hỏi nỗ lực của tất cả các hộ kinh doanh, DN nhỏ và siêu nhỏ hoạt động trong lĩnh vực này. Các hộ kinh doanh, DN nhỏ và siêu nhỏ

cũng không thể đợi mình “lớn” mới chú trọng công tác xây dựng thương hiệu, chú ý đến những yêu cầu hiện tại cũng như những tiêu chuẩn mới của EU.

Những quy định của EU vừa là hàng rào kỹ thuật, nhưng cũng là tiêu chuẩn buộc DN phải tuân thủ. DN Việt cùng các nhà sản xuất phải thay đổi để đáp ứng, vượt qua các hàng rào kỹ thuật, đáp ứng được các tiêu chuẩn trước mắt để có thể thâm nhập sâu hơn, rộng hơn vào thị trường EU, từ đó ghi dấu ấn thương hiệu tại thị trường tiềm năng này.

“Việc mỗi DN nhỏ, siêu nhỏ, hộ kinh doanh có trách nhiệm trong xây dựng thương hiệu, từ đó sẽ đóng góp cho thương hiệu chung của cả ngành và quốc gia”, Giám đốc Economica Việt Nam nhấn mạnh.

Là doanh nghiệp xây dựng thành công thương hiệu tại thị trường EU, ông Nguyễn Duy Thuận - Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Lộc Trời cho rằng, việc xây dựng thương hiệu phải xuất phát từ gốc, tức là từng hộ nông dân trồng lúa phải tuân thủ quy trình, bảo đảm giám sát hoạt động sản xuất theo các yêu cầu và tiêu chuẩn châu Âu đặt ra.

Cùng với đó là kỹ năng tận dụng các mối quan hệ mà DN có ở thị trường châu Âu để gây dựng và quảng bá thương hiệu.

“Bản chất của thương hiệu là lời hứa. Do đó, để bảo đảm lời hứa của mình, DN phải có sự liên kết rất sâu từ người nông dân trồng lúa, thậm chí sâu hơn nữa từ những giống lúa chúng ta canh tác để có thể sản xuất lúa gạo phục vụ thị trường.

Điều kiện cần là DN phải có một hệ sinh thái và có sự liên kết rất chặt chẽ trong toàn bộ chuỗi giá trị của mình”, ông Thuận khuyến nghị.

Với riêng thị trường châu Âu, để bén rễ được thị trường này, theo ông Thuận, việc trồng lúa gạo phải bảo đảm được sự bền vững ở khía cạnh kinh tế, xã hội, môi trường, giữ được thu nhập, sức khỏe của người nông dân, bảo vệ sức khỏe phụ nữ, trẻ em, người khuyết tật. Bảo đảm được rằng việc trồng lúa không tạo ra phát thải khí nhà kính để bảo vệ khí quyển toàn cầu và có thể truy xuất được nguồn gốc.

Bà Hoàng Thị Liên - Chủ tịch Hiệp hội Hồ tiêu Việt Nam cho rằng, làm ăn với thị trường quốc tế, đặc biệt là những thị trường khó tính như EU, để kiểm soát đầu ra sản phẩm, cần nói “không” với kiểu “ăn xổi ở thì”, chất lượng sản phẩm được xem là điều kiện tiên quyết.

Đặc biệt, DN cần liên kết với nông dân để giải quyết bài toán bền vững ở khía cạnh môi trường, xã hội, tạo thu nhập bền vững để người nông dân yên tâm gắn bó với hoạt động sản xuất. Từ yếu tố bền vững đó mới đi đến vấn đề xây dựng thương hiệu.

Theo bà Liên, các hoạt động hỗ trợ xây dựng thương hiệu của Bộ Công Thương hiện vẫn ở quy mô rất hạn chế, chưa ở quy mô tổng thể của cả ngành hàng.

Do đó, hiệp hội mong muốn được Bộ Công Thương quan tâm hơn, xem xét tổng thể, toàn diện hơn. Có thể dành một khoản ngân sách hỗ trợ cho việc xây dựng thương hiệu cho ngành hàng.



Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính.

Đặt mình vào vị trí doanh nghiệp để gỡ khó, thúc đẩy sản xuất kinh doanh

KHÁNH MINH

Chủ trì hội nghị làm việc với doanh nghiệp Nhà nước trên phạm vi toàn quốc, mới đây tại Hà Nội, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính nhấn mạnh, chúng ta phải lắng nghe tiếng nói doanh nghiệp, đặt mình vào vị trí doanh nghiệp để tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh.

Phát biểu khai mạc hội nghị của Thường trực Chính phủ làm việc với doanh nghiệp Nhà nước về các giải pháp thúc đẩy sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển, Thủ tướng Phạm Minh Chính khẳng định, đổi mới, nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp Nhà nước (DNNN) được xác định là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của các cấp, các ngành trong thực hiện phát triển kinh tế - xã hội.

Cộng đồng doanh nghiệp (DN) nói chung và DNNN nói riêng đã nỗ lực không ngừng, vượt qua bao khó khăn, thách thức, tiếp tục nỗ lực vươn lên, góp phần quan trọng vào sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.

8 tháng đầu năm nay, kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định, lạm phát được kiểm soát, các cân đối lớn cơ bản được bảo đảm. Tăng trưởng có xu hướng quý sau tốt hơn quý trước. Thu ngân sách Nhà nước đạt 69,4% dự toán...

Tình hình sản xuất, kinh doanh 8 tháng đầu năm 2023 có nhiều tín hiệu tích cực. Chỉ số nhà quản trị mua hàng (PMI) tháng 8 tăng lên 50,5 điểm vượt qua ngưỡng 50 điểm sau 6 tháng liên tiếp ở dưới mức 50 điểm. Điều này thể hiện sản xuất phục hồi và mở rộng, đơn đặt hàng mới tăng trở lại.

Dù vậy, theo người đứng đầu Chính phủ, ổn định kinh tế vĩ mô chưa vững chắc, sức ép lạm phát, tăng trưởng gặp khó khăn, nhất là trong công nghiệp khi thị trường xuất khẩu lớn, truyền thống của ta bị thu hẹp. Giải ngân vốn đầu tư công và việc triển khai một số chính sách của 3 chương trình

mục tiêu quốc gia, Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội còn chậm...

Dẫn báo cáo của Bộ KH&ĐT, Thủ tướng cho biết, cả nước có gần 680 DNNN nhưng nắm một lượng tài sản rất lớn hơn 3,8 triệu tỷ đồng.

Do đó, Thủ tướng đề nghị tập trung đánh giá tình hình, những thành tựu, đóng góp của DNNN, những tồn tại, hạn chế. Phân tích nguyên nhân chủ quan và khách quan, làm rõ những khó khăn, vướng mắc, những điểm nghẽn trong cơ chế, chính sách đối với khu vực DN này.

Những tồn tại hạn chế trong chính DN, những khó khăn nào xuất phát từ thể chế chính sách, những khó khăn nào xuất phát từ khâu triển khai thực hiện đề xuất rõ cấp nào, bộ nào cần xử lý các vướng mắc đó. Từ đó đưa ra các định hướng, giải

pháp đổi mới, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực tại các DNNN.

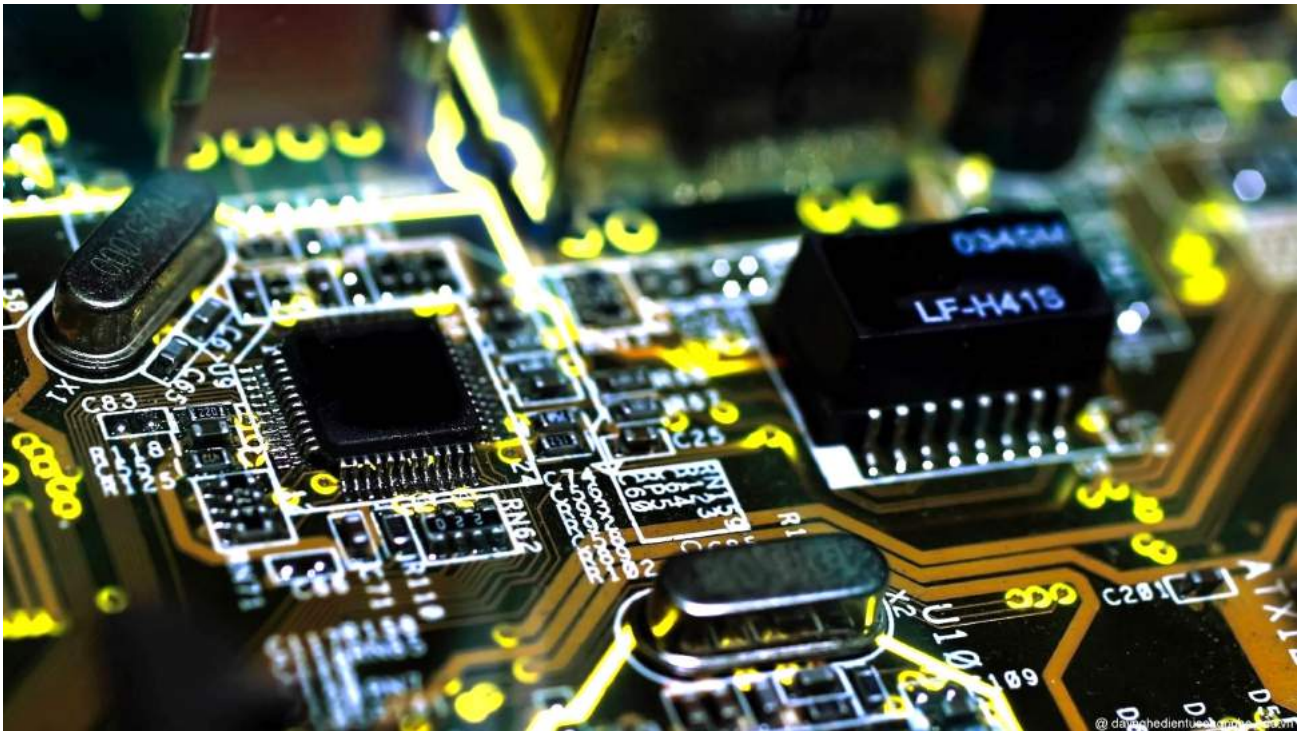
“Chúng ta phải lắng nghe tiếng nói DN, đặt mình vào vị trí DN để tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh. Mỗi ngành, mỗi cấp, mỗi người chung tay, góp sức, nỗ lực trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn được giao để góp gió thành bão, vượt qua khó khăn”, người đứng đầu Chính phủ nhấn mạnh.

Cần nhận định, đánh giá đúng, sát vị thế, vai trò của DNNN hiện nay, từ đó làm rõ mục tiêu sắp xếp, cải cách khu vực DNNN phù hợp với tình hình thực tế của Việt Nam.

Thủ tướng yêu cầu các đại biểu tập trung thảo luận, tìm ra giải pháp góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội tốt hơn, tập trung cho các động lực tăng trưởng, đặc biệt là về đầu tư.



Lắng nghe tiếng nói doanh nghiệp, đặt mình vào vị trí doanh nghiệp để tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh.



Ngành công nghiệp điện tử, máy tính Việt mới chỉ dừng ở giai đoạn đầu chuỗi sản xuất

NHỊ HÀ

TÍN HIỆU PHỤC HỒI TÍCH CỰC

Ngành công nghiệp điện tử Việt Nam hiện chiếm tỷ trọng 17,8% toàn ngành công nghiệp, chủ yếu sản xuất sản phẩm điện tử, máy vi tính và sản phẩm quang học. Công nghiệp điện tử là ngành sản xuất, có vị trí then chốt trong nền kinh tế và tác động lan tỏa mạnh tới các ngành công nghiệp khác.

Tổng cục Thống kê đánh giá, là mặt hàng chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu, tăng trưởng của mặt hàng điện tử, máy tính và linh kiện có ảnh hưởng khá lớn đến

Được đánh giá là ngành công nghiệp mũi nhọn, đóng vai trò lớn trong xuất khẩu, tuy nhiên, thực tế nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện Việt Nam vẫn đang dừng ở giai đoạn đầu trong chuỗi sản xuất sản phẩm điện tử, phụ thuộc phần lớn vào các doanh nghiệp FDI.

tăng trưởng chung của xuất khẩu cả nước. Nếu như năm 2011, xuất khẩu điện tử, máy tính và linh kiện mới chỉ chiếm 4,8% tổng kim ngạch xuất khẩu thì đến năm 2015 tỷ trọng đã tăng gấp 2 lần, chiếm 9,6% và luôn duy trì mức trên 10% từ đó đến nay.

Năm 2022, xuất khẩu điện tử, máy tính và linh kiện đứng thứ 2 trong 8 nhóm hàng đạt kim ngạch trên 10 tỷ USD của Việt Nam.

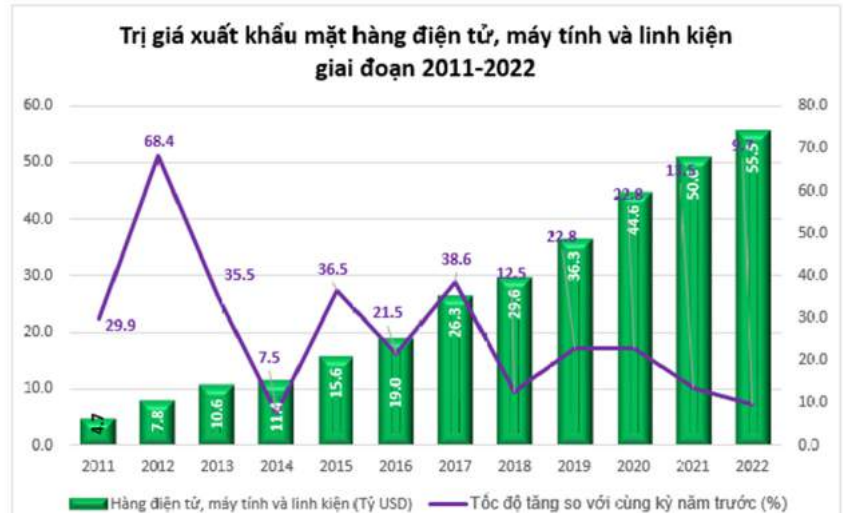
Trong giai đoạn từ 2011 đến 2022, nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện liên tục đạt tốc

độ tăng trưởng cao, với mức tăng bình quân cả giai đoạn là 25,6%. Trong đó mức tăng thấp nhất 9,7% ghi nhận năm 2022 và cao nhất năm 2012 ở mức 68,4%.

Tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ của nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện đã khiến giá trị kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng này vượt qua dệt may trở thành nhóm hàng xuất khẩu chủ lực lớn thứ 2 của Việt Nam.

Và đến tháng 5/2023, mặt hàng điện tử, máy tính và linh kiện đã tiếp tục vượt qua dệt may và linh kiện để trở thành nhóm hàng có giá trị kim ngạch xuất khẩu lớn nhất. Cụ thể đạt 20,5 tỷ USD, vượt qua dệt may và linh kiện đạt 20,2 tỷ USD.

Điện tử, máy tính và linh kiện là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam trong khi nhiều ngành sản xuất công nghiệp và xuất khẩu đang nỗ lực hồi phục sau dịch bệnh COVID-19.



Nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện ghi nhận tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ giai đoạn 2011-2022.

Đặc biệt trong 8 tháng năm nay, trị giá xuất khẩu của nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện ước đạt 36,2 tỷ USD, chiếm 14,9% tổng kim ngạch xuất khẩu, giảm nhẹ 1,5% so với cùng kỳ năm trước, mức giảm thấp nhất trong nhóm các mặt hàng có giá trị xuất khẩu dẫn đầu.

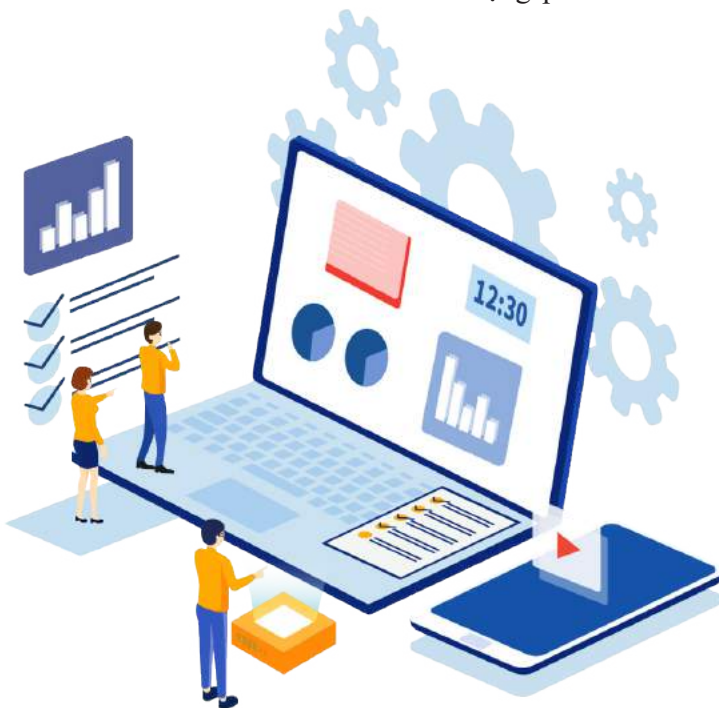
Gần đây, đặc biệt kể từ khi chiến tranh thương mại Mỹ - Trung chính thức nổ ra đầu năm 2018, triển vọng phát triển của ngành

sản xuất điện tử, máy tính và linh kiện được nhiều chuyên gia đánh giá là “sáng sủa” khi Việt Nam có cơ hội đón sóng đầu tư của các tập đoàn công nghệ lớn.

Mặc dù được đánh giá là ngành công nghiệp mũi nhọn và đạt được một số thành tựu trong thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, đóng vai trò lớn trong xuất khẩu, nhưng thực tế, nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện Việt Nam vẫn đang dừng ở giai đoạn đầu trong chuỗi sản xuất sản phẩm điện tử và phụ thuộc phần lớn vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Sản phẩm của doanh nghiệp Việt Nam chưa hướng mạnh vào chế biến sâu, chưa phát triển sản phẩm xuất khẩu có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, tỷ trọng sản phẩm chế biến, chế tạo có giá trị gia tăng cao còn thấp.

Trong 8 tháng năm 2023, chỉ số sản xuất công nghiệp ngành sản xuất sản phẩm điện tử, máy vi tính và sản phẩm quang học giảm 3,9%, thấp hơn mức giảm 5,1% của 5 tháng, 4,6% của 6 tháng và 4,3% của 7 tháng.



Đây là một tín hiệu tích cực về sự phục hồi của sản xuất cũng như xuất khẩu sản phẩm điện tử, máy tính và linh kiện trong năm 2023, dự báo một năm tăng trưởng mạnh mẽ và đóng góp tích cực của ngành này vào sự phục hồi của cả nền kinh tế Việt Nam.

CẦN CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃI HỖ TRỢ CHO DOANH NGHIỆP

Để hoạt động xuất khẩu của nhóm hàng điện tử, máy tính và linh kiện thực sự phát triển bền vững trong bối cảnh hội nhập của Việt Nam với hàng loạt các Hiệp định thương mại tự do (FTA) được ký kết, Tổng cục Thống kê cho rằng, rất cần các giải pháp hỗ trợ từ phía các cơ quan quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp.

Cần sự quan tâm đầu tư, xem xét ưu đãi hỗ trợ đối với các doanh

nghiệp trong các công đoạn nghiên cứu, sản xuất thử nghiệm sản phẩm và các chương trình xúc tiến thương mại.

Cùng với đó là việc rà soát, hoàn thiện chính sách pháp luật, đặc biệt là quy định cụ thể về hàng hóa xuất xứ Việt Nam. Thực hiện các giải pháp nhằm mở rộng thị trường trong nước và xuất khẩu. Tăng cường vai trò, hiệu quả của các cơ quan đại diện thương mại, của các hiệp hội ngành nghề trong xúc tiến thương mại, tìm kiếm cơ hội kinh doanh và mở rộng thị trường cho các DN.

Ngoài ra, cần đẩy mạnh tuyên truyền và ban hành các văn bản hướng dẫn nhằm thực hiện có hiệu quả, tận dụng các cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu và thu hút đầu tư từ các FTA mới được ký kết.

Hơn nữa, cần có bước chuyển đổi mạnh về cơ cấu ngành hàng cũng như nâng cao chất lượng, đổi mới quy trình xúc tiến thương mại cho phù hợp với tình hình mới. Tăng cường đầu tư và ứng dụng khoa học công nghệ trong xuất khẩu.

Cần có kế hoạch phát triển dài hạn, chú trọng tới sản phẩm cốt lõi, có sức đột phá. Tiếp tục theo dõi sát sao diễn biến tình hình chính kinh tế, chính trị trên thế giới để có các biện pháp ứng phó kịp thời.

Đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu và mở rộng thị trường xuất khẩu, tận dụng tối đa lợi thế từ các FTA đã có hiệu lực. Bồi dưỡng, đào tạo nâng cao chất lượng cho nguồn nhân lực, có chiến lược cạnh tranh, tham gia nhiều hơn nữa trong chuỗi giá trị toàn cầu.





Hiệu quả chuyển đổi số trong doanh nghiệp còn khiêm tốn

ĐỨC HIẾU

DOANH NGHIỆP & DOANH NHÂN

Theo ông Nguyễn Đức Trung - Phó Cục trưởng Cục Phát triển doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), kết quả đạt được chuyển đổi số trong doanh nghiệp còn khá khiêm tốn. Các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn đang gặp nhiều khó khăn, hạn chế trong quá trình chuyển đổi số.

Tại hội nghị “Đối tác thúc đẩy chuyển đổi số doanh nghiệp Việt Nam 2023” ngày 4/10, ông Nguyễn Đức Trung - Phó Cục trưởng Cục Phát triển doanh nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, giai đoạn đầu năm 2021-2023, cục đã huy động nhiều nguồn lực tài trợ như Cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ (USAID) thông qua dự án USAID LinkSME; Chính phủ Đức thông qua dự án Trung tâm chuyển đổi số Việt Nam; các cơ quan bộ ngành, các tổ chức hiệp hội, ngành nghề triển khai Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025.

Tập trung vào nâng cao nhận thức, xây dựng cơ sở dữ liệu, nền tảng để chuyển đổi nhận thức cho doanh nghiệp, phát triển hệ sinh thái hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số.

Hiện nay, các doanh nghiệp đã có những chuyển biến rõ rệt trong nhận thức về sự cần thiết của chuyển đổi số. Nhiều doanh nghiệp đã bước vào giai đoạn số hóa dữ liệu, chuẩn hóa quy trình, ứng dụng công nghệ số, tiến tới chuyển đổi số ở phạm vi rộng và đồng bộ hơn.

Đây là kết quả đáng ghi nhận từ nỗ lực, khát vọng thay đổi và



Các doanh nghiệp đang đẩy mạnh chuyển đổi số để thích ứng với tình hình mới, tăng tốc hoạt động kinh doanh.

vươn lên của các doanh nghiệp, sự hỗ trợ hiệu quả của cả hệ thống chính trị từ trung ương đến địa phương, của các tổ chức hiệp hội, ngành hàng trong công tác hỗ trợ thúc đẩy doanh nghiệp chuyển đổi số.

“Tuy nhiên, những kết quả đạt được này còn khá khiêm tốn. Các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn đang gặp nhiều khó khăn, hạn chế trong quá trình chuyển đổi số. Cục Phát triển doanh nghiệp mong muốn lắng nghe chia sẻ từ phía các cơ quan đối tác, cũng là các đơn vị cùng đồng hành hỗ trợ doanh nghiệp để có những chiến lược cụ thể, phương án hỗ trợ chuyên sâu hơn cho doanh nghiệp trong giai đoạn 2024-2025 sắp tới”, ông Trung nói.

Ông Dennis Quennet - Giám đốc các dự án Phát triển Kinh tế bền vững, Tổ chức Hợp tác Quốc tế Đức (GIZ) tại Việt Nam khẳng định, chuyển đổi kép là một xu hướng quốc tế tất yếu nhằm kết hợp chuyển đổi xanh và chuyển đổi số hướng tới phát triển bền vững. GIZ đang hỗ trợ tích cực và mạnh mẽ cho Việt Nam trong quá trình chuyển đổi xanh và chuyển đổi số. Đồng thời, mong muốn được tiếp tục đồng hành với Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cùng khu vực tư nhân trong hành trình chuyển đổi số.

“Thông qua nỗ lực hợp tác có sự tham gia của các bên liên quan, cả khu vực công và tư nhân, tôi chắc chắn rằng mục tiêu quan trọng của chuyển đổi số sẽ từng bước được hiện thực hóa ở Việt Nam”, ông Dennis Quennet kỳ vọng.

Bàn về vai trò của các tập đoàn công nghệ trong hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số, đại diện Tập đoàn Bưu chính Viễn thông



Ông Dennis Quennet kỳ vọng vào nỗ lực chuyển đổi số của Việt Nam. Ảnh: Hà Anh.

Việt Nam (VNPT) đã chia sẻ kinh nghiệm chuyển đổi số của VNPT cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. VNPT cho rằng chuyển đổi số là hành trình đi kèm nhiều khó khăn, đòi hỏi sự thống nhất và hiệp lực của toàn bộ doanh nghiệp.

Ở giai đoạn đầu tiên, doanh nghiệp cần chuyển đổi dữ liệu sang dạng số (số hóa), sau đó, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ số vào quy trình sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp. Từ đây, doanh nghiệp có thể ứng dụng dữ liệu số tạo ra mô hình kinh doanh và các giá trị mới.

Bà Đặng Thuỳ Trang - Giám đốc Đối ngoại của Grab Việt Nam chia sẻ kinh nghiệm, bằng việc sử dụng các công cụ trực tuyến đơn giản, các đơn vị kinh doanh vừa và nhỏ có thể mở cửa hàng kinh doanh trực tuyến trên nền tảng. Tiếp cận với nhóm người dùng mới nhanh chóng, rộng rãi, với chi phí tối ưu, từ đó có thêm nguồn doanh thu.

Chuyển đổi số đang ngày càng tác động mạnh mẽ đến các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên khắp thế giới và trở thành một xu hướng không thể tránh khỏi. Để trở thành một doanh nghiệp số, và để tận

dụng được những cơ hội cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, cần không ngừng thay đổi và sáng tạo.

Đại diện Cục Phát triển doanh nghiệp nhấn mạnh, doanh nghiệp cần sẵn sàng hành động và đổi mới, tự chủ xây dựng chiến lược chuyển đổi số, bắt đầu từ việc thay đổi nhận thức của cán bộ quản lý doanh nghiệp và người lao động. Trong bối cảnh đó, sự tham gia và vào cuộc của các cơ quan hỗ trợ, tổ chức quốc tế, các hiệp hội doanh nghiệp, tập đoàn công nghệ lớn và các chuyên gia chuyển đổi số là vô cùng quan trọng. Qua đó, tháo gỡ khó khăn, đồng hành cùng doanh nghiệp trong công cuộc chuyển đổi số.

Trong thời gian tới (năm 2024-2025), Cục Phát triển doanh nghiệp sẽ đào tạo chuyên sâu nâng cao năng lực chuyển đổi số cho doanh nghiệp; tư vấn lộ trình và tư vấn triển khai chuyển đổi số cho doanh nghiệp. Cùng với đó là hỗ trợ giải pháp chuyển đổi số, hỗ trợ các doanh nghiệp công nghệ số. Doanh nghiệp/tổ chức có nhu cầu thông tin hoặc cần sự hỗ trợ có thể liên hệ thông qua website digital.business.gov.vn.





Khởi đầu bằng thị trường ngách: Lối đi “an toàn” cho các startup

VINH PHÚC

DOANH NGHIỆP & DOANH NHÂN

Việt Nam đang sở hữu một hệ sinh thái khởi nghiệp tiềm năng với những đổi mới và tăng trưởng nhanh chóng. Dù số lượng các quỹ đầu tư và chương trình hỗ trợ khởi nghiệp ngày một nhiều, đa phần các nguồn lực chỉ tập trung hỗ trợ các nhà sáng lập trưởng thành với kinh nghiệm khởi nghiệp lâu năm.

Trong khi đó, cộng đồng khởi nghiệp của người trẻ trong độ tuổi 18 - 25, với nhiều hạn chế về kiến thức và kinh nghiệm, là những người cần hỗ trợ nhất, lại chưa nhận được nhiều sự quan tâm.

Các startup trẻ thường tìm sự giúp đỡ qua các chương trình, cuộc thi khởi nghiệp sinh viên

Theo các chuyên gia hàng đầu trong giới khởi nghiệp, kinh doanh và công nghệ, để khởi nghiệp thành công và an toàn, các startup nên bắt đầu từ thị trường ngách, tập trung truyền tải giá trị sản phẩm mang lại cho khách hàng thông qua các con số.

ngắn hạn, đôi khi không thực sự khớp với nhu cầu thực tế của các startup, dẫn đến tỷ lệ thất bại cao.

Trăn trở bởi thực trạng này, UpYouth - hệ sinh thái hỗ trợ người trẻ khởi nghiệp công

nghệ tại Việt Nam đã quay trở lại với mùa 2 chương trình vườn ươm khởi nghiệp dành cho tech-startup trẻ tại Việt Nam. Chương trình nhằm hỗ trợ người trẻ với nguồn lực tốt nhất và kết nối các bạn trẻ tài năng cùng chung lý tưởng.

Trong khuôn khổ chương trình, với mục tiêu dẫn dắt các startup từ ý tưởng ban đầu đến khi khởi nghiệp thành công, UpYouth đã tổ chức chuỗi hội thảo trong 6 tuần cung cấp kiến thức toàn diện về cách xây dựng và duy trì một startup với sự tham gia của các giám đốc cấp cao và những chuyên gia hàng đầu trong giới khởi nghiệp, kinh doanh công nghệ.

BẮT ĐẦU TỪ THỊ TRƯỜNG NHỎ

Với kinh nghiệm dày dặn trong lĩnh vực thương mại điện tử cùng với một tư duy đổi mới, bà Huyền Trinh - Co-Founder & CGO của Piktina, khuyến nghị các startup nên thống lĩnh thị trường nhỏ, thị trường ngách trước khi chuyển sang thị trường lớn hơn.

Cùng với đó là chinh phục khách hàng bằng sự thấu hiểu để từ đó phát triển giải pháp giúp giải



Sự kiện có sự tham gia của các nhà đầu tư cấp cao đến từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, cùng các nhà sáng lập trẻ trong nước và quốc tế.

quyết triệt để vấn đề mà họ gặp phải trong cuộc sống.

Cần hiểu rõ khách hàng tiềm năng là ai, ở đâu, và có những biểu hiện gì để thiết kế sản phẩm phù hợp với nhu cầu của họ.

Cuối cùng, các DN khởi nghiệp cần luôn chú trọng đến việc phát triển một sản phẩm thực sự tốt và có giá trị xã hội.

Sau nhiều năm làm cố vấn và khởi nghiệp trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, ông Peter Nguyễn, Co-founder & Chairman tại Thuocsi.vn đã đúc kết được những bài học trong quá trình xây dựng một startup thành công ở giai đoạn đầu. Ông khuyên các startup hãy bắt đầu từ thị trường nhỏ. Cần trả lời câu hỏi làm sao để xác thực ý tưởng sản phẩm, làm cách nào để khách hàng hài lòng và cách kiếm tiền từ sản phẩm.

Đối với chiến lược định giá - một trở ngại lớn của các startup giai đoạn tìm kiếm khách hàng, ông Peter chia sẻ: “Đừng ngại tính phí khách hàng. Tính phí cho sản phẩm của bạn là điều quan trọng để hiểu nhu cầu của khách hàng và giá trị chúng ta mang lại cho họ”.

TỐI ƯU HÓA VIỆC TRUYỀN TẢI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM

Trong khi đó, đúc rút kinh nghiệm sau hơn 15 năm phát triển các sản phẩm công nghệ, ông Michael Ngô - SEA General Director của Elsa - ứng dụng luyện nói dành cho người học tiếng Anh cho rằng, để định hướng quy mô mở rộng cho startup, các startup cần hiểu rõ vấn đề bạn đang giải quyết là vấn đề phổ quát hay vấn đề cụ thể của thị trường.



Bà Hoàng Thị Hoài Thanh - Chủ tịch UpYouth phát biểu tại buổi Demo Day.

Nếu khách hàng không thực sự yêu thích những gì bạn đang xây dựng thì sản phẩm đó có thể sẽ không hiệu quả. Thay vì dành nhiều thời gian để làm một sản phẩm hoàn hảo, hãy hoàn thiện một sản phẩm đơn giản một cách nhanh chóng và liên tục cải thiện, làm cho sản phẩm tốt hơn dựa trên những phản hồi của khách hàng.

Ông Nguyễn Tuấn Anh - CEO cho Alpha Asimov Robotics khuyến nghị các startup tìm hiểu kỹ về tệp khách hàng mà DN nhắm đến, cũng như tự trả lời câu hỏi liệu sản phẩm đã giải quyết được vấn đề khách hàng gặp phải không? Liệu sản phẩm có đủ tốt để khách hàng cảm thấy xứng đáng để bỏ tiền ra không?

Việc trả lời những câu hỏi này nhằm mục tiêu cuối cùng luôn là làm cho khách hàng cảm thấy hài lòng nhất với sản phẩm của mình.

Với những nỗ lực kiên trì sau những thất bại kêu gọi vốn thuở đầu, ông Charles Lee - đồng sáng lập của CoderSchool chia sẻ, các nhà đầu tư mạo hiểm phải nghe rất nhiều bài thuyết trình trong

một ngày. Vì thế, mục tiêu quan trọng nhất của startup là nên tránh vòng vo và đi thẳng vào vấn đề mà bạn muốn giải quyết.

“Tránh việc lãng phí thời gian vào xây dựng slide thật đẹp mắt mà hãy tập trung tối ưu hóa việc truyền tải giá trị mà sản phẩm của bạn mang lại cho khách hàng thông qua các con số”, đồng sáng lập của CoderSchool nói.

Cho rằng đa số lần đầu gọi vốn sẽ không thành công, theo chuyên gia, các startup phải biết cách tạo ấn tượng đối với nhà đầu tư. Startup phải trả lời được câu hỏi: “Giả sử nếu nhà đầu tư chỉ nhớ 1 điều duy nhất sau bài thuyết trình của bạn, điều đó là gì?”.

Không nên cho đi nhiều hơn 25% cổ phần trước vòng gọi vốn pre-Seed (tiền tài trợ ban đầu) vì như thế sẽ gây bất lợi cho nhà sáng lập khởi nghiệp và những lần gọi vốn sau.

“Tôi mong muốn các startup luôn nỗ lực, vững tin trên hành trình khởi nghiệp và duy trì kêu gọi vốn, vì vốn dĩ thành công chỉ đến với ai kiên trì đến cuối”, ông Charles Lee bày tỏ.





Gỡ khó về pháp lý trong triển khai công trình xanh



KHÁNH VÂN

THỊ TRƯỞNG & ĐẦU TƯ

Theo phản ánh của các chủ đầu tư, việc chưa có một bộ tiêu chuẩn, quy chuẩn có tính pháp lý rõ ràng cho công trình xanh khiến họ loay hoay không biết triển khai và bàn giao cho Nhà nước như thế nào.

MỚI CHỈ CÓ 300 CÔNG TRÌNH XANH

Tại tọa đàm “Chính sách và giải pháp thúc đẩy phát triển công trình xanh” mới đây tại Hà Nội, Thứ trưởng Bộ Xây dựng Nguyễn Tường Văn cho biết, công trình xanh được phát triển trên thế giới từ những năm 1990 và dần trở thành phong trào, là xu hướng đầu tư xây dựng và quản

lý vận hành của các công trình ở trên 100 quốc gia, vùng lãnh thổ. Ở Việt Nam, các công trình xanh xuất hiện đầu tiên vào khoảng giai đoạn những năm 2005-2010.

Qua hơn 15 năm phát triển, số lượng công trình xanh của Việt Nam hiện mới đạt khoảng 300 công trình với tổng diện tích khoảng trên dưới 7,2 triệu m² sàn xây dựng.



Việt Nam mới chỉ có 300 công trình xanh.



Thứ trưởng Bộ Xây dựng Nguyễn Tường Văn.

“Con số này quá khiêm tốn so với số lượng công trình được xây dựng, đưa vào hoạt động và so với tiềm năng cũng như yêu cầu về sử dụng năng lượng, tài nguyên tiết kiệm, hiệu quả và bảo vệ môi trường. Hiện chúng ta chưa có công trình nào được thiết kế, xây dựng, quản lý vận hành đạt tiêu chí công trình phát thải ròng bằng 0”, Thứ trưởng Nguyễn Tường Văn nói.

CHỦ ĐẦU TƯ ĐỐI DIỆN NHIỀU KHÓ KHĂN

Theo Thứ trưởng Nguyễn Tường Văn, bên cạnh những thuận lợi và cơ hội, việc phát triển công trình xanh trong thời gian qua cũng đang gặp nhiều khó khăn, trở ngại. Ngoài những tác động của đại dịch COVID-19, sự phát triển chậm lại của thị trường bất động sản và nhu cầu tiêu dùng trên toàn cầu giảm sút, các chủ đầu tư dự án công trình xanh còn gặp nhiều khó khăn.

Đó là khó khăn tiếp cận và bảo đảm nguồn vốn đầu tư tăng thêm cho dự án, công trình để đáp ứng tiêu chuẩn xanh. Thiếu nguồn nhân lực kỹ thuật có đủ trình độ trong lập

dự án, thiết kế, thi công xây dựng, quản lý vận hành công trình xanh. Chưa có quy định bắt buộc dán nhãn, đánh giá chứng nhận các sản phẩm vật liệu xây dựng xanh, tiết kiệm năng lượng để đưa vào sử dụng trong công trình...

Ở góc độ chủ đầu tư, đề cập đến khó khăn trong việc thúc đẩy phát triển công trình xanh, đại diện Công ty Cổ phần Đầu tư Văn Phú Invest phản ánh, Việt Nam chưa có một bộ tiêu chuẩn, quy chuẩn có tính pháp lý rõ ràng cho công trình xanh.

Chẳng hạn, đơn vị đã xây dựng hệ thống đèn năng lượng mặt trời tại các công trình. Tuy nhiên, đến khi hoàn thiện công trình thì doanh nghiệp loay hoay không biết triển khai, bàn giao cho Nhà nước như thế nào. Việc không có quy định hướng dẫn cụ thể khiến đơn vị này cũng như nhiều doanh nghiệp khác gặp khó.

CẦN SỚM BAN HÀNH HỆ THỐNG QUY CHUẨN

Ông Đặng Minh Phương - Giám đốc điều hành khu vực miền Bắc của Saint - Gobain Việt Nam trấn

trở, làm thế nào để giúp cho quá trình xác nhận công trình xanh được nhanh gọn hơn, sớm để cộng đồng có được một tiêu chuẩn chung về vật liệu đầu vào cho các công trình xanh. Từ đó, các đơn vị sẽ có được những tiêu chí cụ thể về công trình xanh để có thể áp dụng vào thực tế triển khai.

Ở góc độ địa phương, Phó Chủ tịch UBND TP Hà Nội Dương Đức Tuấn kiến nghị Chính phủ và các bộ, ngành nghiên cứu, ban hành các chính sách, hàng lang pháp luật quy định rõ ràng về công trình xanh, công trình tiết kiệm năng lượng nhằm khuyến khích và bắt buộc đối với công trình, dự án đầu tư theo trường hợp cụ thể.

Quá trình xây dựng chính sách cần tham vấn rộng rãi của các tổ chức liên quan đến việc phát triển công trình xanh, tiết kiệm năng lượng như Bộ Xây dựng, Hội Kiến trúc sư, Hội đồng Công trình xanh... và các chuyên gia nước ngoài.

Ông Tuấn cũng kiến nghị Bộ Xây dựng sớm ban hành hệ thống các quy chuẩn, tiêu chuẩn, bộ tiêu chí hướng dẫn thiết kế công trình xanh nhằm hỗ trợ thực hiện thiết kế, thi công và vận hành công trình xanh, công trình hiệu quả năng lượng. Đồng thời đưa ra các khung tiêu chí, tiêu chuẩn công trình xanh dựa trên các tiêu chí, tiêu chuẩn chung của thế giới và phù hợp với điều kiện của Việt Nam.

Ngoài ra, cần thực hiện tuyên truyền sản phẩm “Công trình xanh, tiết kiệm năng lượng” trên thông tin đại chúng nhằm xác định vị thế của các dự án, công trình xanh trong sản phẩm của thị trường bất động sản.



Đa phần các nhà sáng lập doanh nghiệp khởi nghiệp đều được đào tạo ở nước ngoài

HOÀI MINH

Theo ông Phạm Dũng Nam - Giám đốc Văn phòng Đề án 844, hầu hết các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành công đều có nhà sáng lập tu nghiệp ở nước ngoài. Do vậy, muốn tạo ra một hệ sinh thái phát triển bền vững hơn, cần đẩy mạnh hoạt động đào tạo, nâng cao chất lượng nhân lực tại các đại học, trung tâm nghiên cứu trong nước.



Ông Phạm Dũng Nam - Giám đốc Văn phòng Đề án 844 (Đề án hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025), cho biết, hiện nay đầu tàu của hệ sinh thái khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo vẫn là Thủ đô Hà Nội, TP Hồ Chí Minh.

Thống kê số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, Hà Nội

chiếm khoảng 40%, TP Hồ Chí Minh chiếm khoảng 46%, Đà Nẵng khoảng 8%, còn lại là rải rác ở các tỉnh thành phố khác.

Cụ thể, theo báo cáo của Cục Thống kê TP Hồ Chí Minh, trong 8 tháng năm 2023, số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào lĩnh vực khoa học công nghệ tại TP Hồ Chí Minh tăng cao và dẫn

đầu trong số các dự án điều chỉnh vốn đăng ký và dự án góp vốn, mua cổ phần. Trong số 194 lượt dự án điều chỉnh vốn đăng ký thì hoạt động chuyên môn khoa học công nghệ có 50 dự án, vốn đăng ký tăng 290 triệu USD chiếm gần 50% vốn đăng ký điều chỉnh.

Trong tổng số 996 triệu USD thu hút được nhờ góp vốn, mua cổ

phần thì hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ thu hút được 278 triệu USD, chiếm 28%, đứng đầu trong các ngành góp vốn, mua cổ phần.

Việc thu hút vốn FDI đầu tư vào các ngành khoa học công nghệ cũng phù hợp với định hướng của TP Hồ Chí Minh trong thời gian tới là thu hút đầu tư vào các ngành công nghệ cao, ít thâm dụng lao động, thân thiện với môi trường.

Tại Hà Nội, Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia tại Khu Công nghệ cao Hòa Lạc (NIC Hòa Lạc) sẽ được khánh thành vào cuối tháng 10/2023.

Với tổng diện tích sàn làm việc gần 20.000 m², gồm 2 khối nhà làm việc và 1 khối nhà trung tâm hội nghị quốc tế, NIC Hòa Lạc là môi trường thúc đẩy đổi mới sáng tạo và phát huy hiệu quả vai trò của một trung tâm đi đầu trong hệ thống các trung tâm đổi mới sáng tạo; hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo.

Cũng trong tháng 10, Hà Nội sẽ tổ chức “Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Vùng Thủ đô-Techfest Hanoi 2023” nhằm giới thiệu các dự án, sản phẩm khởi nghiệp sáng tạo; trình diễn công nghệ và kết nối cung cầu.

Trong dự thảo Luật Thủ đô (sửa đổi), TP Hà Nội đã quy định việc thu hút, trọng dụng nhân tài, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao và chế độ tiền lương, thu nhập của cán bộ, công chức, viên chức. Tuy nhiên, theo Giám đốc Văn phòng Đề án 844, đổi mới sáng tạo nếu chỉ phát triển ở 2 thành phố lớn là TP Hồ Chí Minh và Hà Nội là chưa đủ.

Thời gian qua, Bộ Khoa học và Công nghệ đã thúc đẩy mạnh mẽ việc hình thành phong trào khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại các địa phương như Đà Nẵng, Hải Phòng, Quảng Nam, Đồng Nai, Nghệ An, Bình Dương, Phú Thọ... Bộ bắt đầu triển khai đến những tỉnh xa hơn như Sơn La, Lai Châu. Đây là những địa phương có mức độ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo ở mức ban đầu.

“Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thành công đều có nhà sáng lập dành thời gian nghiên cứu, tu nghiệp ở nước ngoài.

Do đó, nếu muốn tạo ra một hệ sinh thái phát triển bền vững hơn nữa, cần đẩy mạnh hoạt động đào tạo, nâng cao năng lực, chất lượng của các lực lượng trong trường đại học, trung tâm nghiên cứu ở trong nước”, ông Nam khuyến nghị.

Các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cần được đưa vào trong các trường đại học. Kiến thức, tư duy cần được truyền tải bài bản. Từ đó, giúp tăng số lượng doanh nghiệp

khởi nghiệp đổi mới sáng tạo xuất phát từ trong nước.

Đây cũng chính là giải pháp mà trước đó, các chuyên gia nhấn mạnh cần phát triển đổi mới sáng tạo với các giải pháp đồng bộ xét ở khía cạnh cung và cầu. Trong đó, việc hình thành và phát triển đổi mới sáng tạo mở là hết sức quan trọng, thậm chí cơ chế đổi mới sáng tạo mở là nhân tố quyết định cho hoạt động đổi mới sáng tạo.

Đổi mới và sáng tạo cần có một nền giáo dục có chất lượng cho tất cả mọi người. Hệ sinh thái đổi mới mở, bao gồm các trường đại học, viện nghiên cứu, các ngành công nghiệp đổi mới sáng tạo, các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Các trường đại học cần giữ vai trò trung tâm, kết nối thông qua các hoạt động hình thành các nhóm nghiên cứu mạnh, có tiềm năng đổi mới sáng tạo. Cùng với đó, đào tạo các thế hệ nghiên cứu mới, giàu tiềm năng và nhiệt huyết. Gắn kết giữa nhu cầu đổi mới sáng tạo và các sản phẩm đầu ra tại các doanh nghiệp, luân chuyển nguồn nhân lực giữa các trường đại học với các công ty, doanh nghiệp.



Cần nâng cao năng lực, chất lượng đào tạo đổi mới sáng tạo trong các trường đại học, trung tâm nghiên cứu trong nước.



Trung Quốc ❖ là nhà đầu tư lớn thứ 2 tại Việt Nam

THỊ TRƯỜNG & ĐẦU TƯ

AN NHIÊN

Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng cho biết, trong 8 tháng đầu năm 2023, Trung Quốc là nhà đầu tư lớn thứ 2 tại Việt Nam với tổng số vốn đăng ký mới gần 2,7 tỷ USD. Trung Quốc cũng là đối tác lớn nhất, thị trường cung cấp hàng hóa lớn nhất của Việt Nam.

Tổng số vốn đăng ký mới của Trung Quốc tại Việt Nam đạt gần 2,7 tỷ USD trong 8 tháng đầu năm 2023.



Phát biểu tại Hội nghị cấp cao Vành đai và con đường lần thứ 8, diễn ra mới đây tại Hồng Kông, Trung Quốc, Bộ trưởng Bộ KH&ĐT Nguyễn Chí Dũng cho rằng, Việt Nam có vị trí “cầu nối” giữa Trung Quốc và các nước Đông Nam Á. Vì vậy, hợp tác giữa Việt Nam với Trung Quốc trong khuôn khổ Sáng kiến Vành đai và con đường (BRI) có ý nghĩa thúc đẩy hợp tác, kết nối khu vực.

Hiện nay, Bộ Kế hoạch & Đầu tư (KH&ĐT) Việt Nam và Ủy ban Cải cách và Phát triển quốc gia Trung Quốc đang thúc đẩy kết thúc đàm phán Kế hoạch kết nối giữa khuôn khổ hai hành lang, một vành đai với BRI.

Trong bối cảnh quan hệ hữu nghị giữa Việt Nam và Trung Quốc ngày càng được cải thiện, lòng tin chính trị được củng cố vững chắc hơn, hợp tác, kết nối kinh tế giữa hai nước đã diễn ra mạnh mẽ.

“Về đầu tư, tính đến tháng 8/2023, các nhà đầu tư Trung Quốc đã có gần 4.000 dự án ở Việt Nam, với tổng vốn đăng ký đạt 26 tỷ USD, đứng thứ 6/143 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam.

Trong 8 tháng đầu năm nay, Trung Quốc là nhà đầu tư lớn thứ



Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng và Trưởng Đặc khu hành chính Hồng Kông Lý Gia Siêu.

2 tại Việt Nam với tổng số vốn đăng ký mới gần 2,7 tỷ USD. Về thương mại, Trung Quốc luôn là đối tác lớn nhất, thị trường cung cấp hàng hóa lớn nhất và thị trường xuất khẩu lớn thứ 2 của Việt Nam”, ông Dũng cho biết.

Để BRI tiếp tục là “chất xúc tác cho hợp tác và phát triển khu vực” thời gian tới, Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng đề xuất Việt Nam, Trung Quốc và các nước trong khu vực cần tăng cường kết nối chính sách, tích cực trao đổi thông tin, chia sẻ kinh nghiệm phát triển. Các quốc gia trong khu vực cùng đẩy nhanh phát

triển, kết nối mạng lưới giao thông, nhất là mạng lưới đường sắt. Đồng thời, thúc đẩy thuận lợi hóa thương mại, mở cửa cho hàng hóa, nông sản của các nước vào thị trường của nhau...

Nhân dịp hội nghị, Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng đã có các cuộc hội kiến với Trưởng Đặc khu hành chính Hồng Kông Lý Gia Siêu; gặp Bộ trưởng Kinh tế UAE, làm việc với một số lãnh đạo doanh nghiệp, tập đoàn kinh tế tại Hồng Kông như Tập đoàn Sunwah, Tập đoàn Swire Pacific, Tập đoàn Jardine Matheson, Sở Giao dịch chứng khoán Hồng Kông.

Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản: Cầu nối thúc đẩy phát triển kinh tế, văn hóa song phương

KIM CƯỜNG

Kể từ khi thành lập, Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản (VJBA) đã có hành trình phát triển với nhiều dấu ấn, từ đó khẳng định được uy tín trong cộng đồng doanh nghiệp, là cầu nối thúc đẩy phát triển kinh tế - văn hóa giữa hai quốc gia. Nhân kỷ niệm 10 năm thành lập (2013-2023), phóng viên Tạp chí Thương hiệu Việt đã có cuộc phỏng vấn tân Chủ tịch Tổng Kim Giao về định hướng phát triển của hiệp hội trong thời gian tới.



Đại sứ Việt Nam tại Nhật Bản Phạm Quang Hiệu (thứ 8 từ trái sang) chúc mừng Ban Chấp hành, Ban Cố vấn, Ban Kiểm tra Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản nhiệm kỳ 2023-2025.

Là người đã gắn bó với VJBA từ những ngày đầu thành lập với nhiều vai trò, vị trí khác nhau, bà có thể chia sẻ đôi điều về những kết quả hiệp hội đã được trong thời gian qua?

Bà Tổng Kim Giao: VJBA thành lập năm 2013, đến nay đã tròn 10 năm. Là nơi tập hợp, gắn kết và đại diện cho doanh nhân, doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản, với mục đích bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của hội viên, hỗ trợ các hoạt động kinh doanh, góp phần vào phát triển kinh tế - xã hội của hai quốc gia.

Là đầu mối thúc đẩy phát triển mối quan hệ của các doanh nhân, doanh nghiệp với các cơ quan quản lý nhà nước. Thúc đẩy các quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại, khoa học, công nghệ giữa doanh nghiệp với các quốc gia (đặc biệt là Việt Nam), trên cơ sở bình đẳng và cùng có lợi. Tuyên truyền đến các hội viên về thông tin, dịch vụ, xúc tiến thương mại; giải quyết các khó khăn vướng mắc trong sản xuất, kinh doanh, tư vấn, phản biện về lĩnh vực kinh tế, pháp luật, đại diện cho hội viên tham gia là thành viên của các tổ chức đoàn thể, tổ chức xã hội nghề nghiệp.

Có thể nói, trong 10 năm qua, hiệp hội đã có hành trình phát triển về mọi mặt, từ đó khẳng định được uy tín với cộng đồng doanh nghiệp, doanh nhân Việt Nam cũng như Nhật Bản; là cầu nối thúc đẩy sự phát triển kinh tế - văn hóa giữa hai quốc gia. Đó có phải là “nguồn vốn” để hiệp hội tiếp tục phát triển trong thời gian tới, thưa bà?

Bà Tổng Kim Giao: Đúng vậy. Phát huy những thành quả đã đạt



Bà Tổng Kim Giao - Tân Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản.

được, nhiệm kỳ 2023-2025 được xác định là nhiệm kỳ quan trọng, mang tính chất bản lề trong hoạt động của VJBA trong những năm tiếp theo. Trong đó mọi thành viên đều được lắng nghe và có cơ hội tham gia vào quá trình ra quyết định, cũng như tạo sự đổi mới mang lại bước tiến xa cho hiệp hội.

Ban chấp hành VJBA sẽ cùng các hội viên chủ động tìm kiếm cơ hội hợp tác, xúc tiến thương mại và tạo ra môi trường kinh doanh công bằng và cạnh tranh. Đồng thời phối hợp với các hội đoàn của người Việt tại Nhật Bản, tạo ra các mối quan hệ giao lưu thân thiện, cùng học tập hỗ trợ nhau vươn lên, tạo ra một cộng đồng người Việt Nam uy tín vững mạnh an cư trên nước Nhật.

Với sứ mệnh tạo ra môi trường kinh doanh thân thiện để khuyến

khích sự trao đổi thông tin, đổi mới sáng tạo, tạo sự liên kết doanh nghiệp Việt Nam trên toàn cầu. Trong thời gian tới, bên cạnh mở rộng mạng lưới doanh nghiệp hội viên chính thức tại Nhật Bản, VJBA còn hướng tới phát triển hội viên liên kết là doanh nghiệp Việt Nam trên toàn thế giới.

Tôi tin rằng, với sự đoàn kết và nỗ lực của tất cả hội viên, VJBA sẽ vượt qua mọi thách thức và tiếp tục đi đúng hướng, đạt được mục tiêu theo đúng tôn chỉ mục đích của hiệp hội; là nơi để các doanh nghiệp Việt Nam liên kết lại, tạo cầu nối kích thích sự tăng trưởng, phát triển, xây dựng một tương lai tươi sáng cho các doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản, qua đó góp phần tích cực vào quan hệ hợp tác tốt đẹp giữa hai nước.

Năm 2023, hiệp hội kỷ niệm tuổi lên 10 cũng là thời điểm hai nước

Việt Nam và Nhật Bản kỷ niệm 50 năm chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao. VJBA sẽ đánh dấu mốc cột mốc quan trọng này bằng sự kiện gì, thưa bà?

Bà Tổng Kim Giao: Ngày 2/11 tới đây, nhân kỷ niệm 50 năm ngày thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam - Nhật Bản và kỷ niệm 10 năm thành lập hiệp hội, được sự bảo trợ của Đại Sứ quán Việt Nam tại Nhật Bản, VJBA sẽ tổ chức sự kiện Ngày Doanh nghiệp Việt Nam - Nhật Bản 2023.

Chương trình sẽ diễn ra trong 2 ngày (1 - 2/11), với sự phối hợp của Liên hiệp hội người Việt Nam tại Nhật Bản (VUAJ), Hiệp

hội Thương mại xuất nhập khẩu Nhật Bản toàn cầu (GTN) và Hiệp hội Golf cộng đồng người Việt Nam tại Nhật Bản (VGAJ). Dự kiến có sự tham dự của các nhà lãnh đạo Việt Nam và Nhật Bản, lãnh đạo doanh nghiệp tiêu biểu hai nước, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản, cùng các cơ quan thông tấn báo chí hai nước.

Trong đó, ngày 1/11 với chương trình tour du lịch với khoảng 300 khách mời là doanh nghiệp đến từ Việt Nam và các quốc gia; Gala dinner khai mạc sự kiện vào tối 1/11. Ngày 2/11 sẽ diễn ra: Diễn đàn đối thoại doanh nghiệp Việt - Nhật; Tôn vinh

các doanh nghiệp tiêu biểu đóng góp cho giao thương Việt - Nhật; Business matching doanh nghiệp Việt - Nhật; Triển lãm “Nhìn lại chặng đường giao thương Việt - Nhật” và giải golf quy tụ 100 Golfer Việt Nam và Nhật Bản...

Với chủ đề “Tay trong tay, cùng nhau hướng tới thành công”, thông qua sự kiện Ngày Doanh nghiệp Việt Nam - Nhật Bản 2023, hiệp hội mong muốn thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa các hoạt động giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm và kết nối hợp tác kinh tế, thương mại giữa Việt Nam - Nhật Bản trong tình hình mới.

Xin cảm ơn bà!



Doanh nghiệp hội viên Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam tại Nhật Bản hợp tác với doanh nghiệp tỉnh Lâm Đồng để đưa cà phê đặc sản Đà Lạt sang chinh phục gu cà phê người Nhật.



L'angfarm: Mỗi sản phẩm là một món quà

TÂM AN

L'angfarm được phát triển từ thương hiệu trà Thái Bảo của Công ty TNHH Quảng Thái (TP Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng). Tháng 12/2010, L'angfarm chính thức thành lập với hệ thống chuỗi cửa hàng bán lẻ đặc sản Đà Lạt. Ý tưởng xây dựng L'angfarm khởi nguồn từ đỉnh LangBiang hùng vĩ là biểu tượng, đặc trưng và tinh túy của Đà Lạt.

Kiên định với chiến lược nâng tầm “đặc sản Đà Lạt”, “đặc sản Việt Nam”, L'angfarm luôn cam kết tiêu chuẩn chất lượng cao nhất,

Với tiêu chí “Mỗi sản phẩm là một món quà”, L'angfarm không chỉ mang đến những mặt hàng chất lượng, thơm ngon mà còn có bao bì bắt mắt, sang trọng, thích hợp cho việc biếu tặng, nên đã nhận được rất nhiều sự ủng hộ của người dân và du khách.

thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của khách hàng với tôn chỉ sản phẩm tốt cho sức khỏe, vì sức khỏe cộng đồng. Với định hướng đó, công ty đã đầu tư vùng nguyên liệu quy chuẩn theo hướng hữu cơ: trồng và lai tạo, chọn lọc, bảo tồn và nhân giống cây bản địa Đà Lạt - Lâm Đồng cũng như các vùng miền của Việt Nam như hồng trứng lử, Atiso...

Hiện L'angfarm có 1 nhà máy sản xuất chính ở Cam Ly chuyên sản xuất và đóng gói trà Atiso cùng các loại trà và mứt khác; 1 nhà



L'angfarm Store được thiết kế như một “Đà Lạt thu nhỏ”.

máy ở Định An sản xuất hồng sấy treo; 1 nhà máy đông trùng hạ thảo; 1 nhà máy nhỏ sản xuất các loại bánh và 1 vườn dâu tây canh tác dâu để thu hoạch, chế biến và đóng gói. Các nhà máy đều ứng dụng công nghệ hiện đại để bảo đảm lưu giữ được trọn vẹn hương vị tự nhiên cũng như thành phần dinh dưỡng trong từng loại sản phẩm và bảo đảm đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm.

Diễn hình như nhà máy Định An (Đức Trọng, Lâm Đồng), với mức đầu tư ban đầu khoảng 50 tỷ đồng, đi hoạt động năm 2019. Đây là nhà máy sản xuất sản phẩm đặc sản hồng treo Đà Lạt, với hệ thống dây chuyền công nghệ hiện đại của Nhật Bản. Đây cũng chính là nhà máy sấy hồng theo công nghệ Nhật Bản lớn nhất Việt Nam và khu vực Đông Nam Á.

Nhờ chủ động vùng nguyên liệu, đầu tư nhà máy chế biến sâu, L'angfarm đang đẩy mạnh các dòng sản phẩm chủ lực như:



L'angfarm Buffet tạo không gian thư giãn để khách hàng trải nghiệm các loại đặc sản.

sản phẩm theo chuỗi trồng - sản xuất chế biến như hồng treo gió theo công nghệ Nhật Bản, Atiso và sản phẩm từ cây Atiso, đông trùng hạ thảo và các loại thảo dược quý; sản phẩm sản xuất từ nguồn nguyên liệu tại địa phương như trái cây sấy dẻo (khoai lang, chuối laba, cà chua bi...), nước cốt (nước cốt dâu tằm, nước cốt phúc bồn tử...); sản phẩm sản xuất từ nguồn nguyên liệu đặc sản vùng miền khác; các loại trà và thảo mộc Việt Nam.

Bên cạnh các loại đặc sản Đà Lạt, L'angfarm còn kinh doanh đồ lưu

niệm và đặc sản của nhiều vùng miền khác nhau, như: quà lưu niệm của Đà Lạt Retro, các loại đặc sản biển ăn liền Yumsea của Nha Trang và nhiều loại matcha matcha Nhật Bản. Trong tương lai, thương hiệu sẽ còn đa dạng hóa nhiều hơn nữa những loại đặc sản được nhiều người tiêu dùng yêu thích với mong muốn mang đến những sản phẩm chất lượng và an toàn cho sức khỏe, được đóng gói đẹp mắt, sang trọng với giá tốt cho khách hàng.

L'angfarm cũng là thương hiệu tiên phong triển khai mô hình

buffet ngọt tại các cửa hàng của mình. Tại khu vực buffet, khách hàng sẽ được trải nghiệm các sản phẩm nông sản của L’angfarm, sau đó có thể chọn mua nếu thích. Thực đơn khá phong phú, gồm hơn 100 món ăn gồm: mứt, rau củ quả sấy, khoai hấp, bắp hấp, bánh tráng nướng, nước trà các loại, cà phê, kem... Với mục tiêu tạo không gian thư giãn và trải nghiệm sản phẩm cho khách hàng, nên giá vé chỉ 59.000 đồng cho ngày thường và 69.000 đồng ngày cuối tuần.

Sau 13 năm đi vào hoạt động, hiện L’angfarm đã có khoảng 40 cửa hàng trên toàn quốc, trong đó tập trung nhiều nhất ở Đà Lạt, kế đó là TP Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hải Phòng, Nha Trang, Đà Nẵng, Vũng Tàu và Bình Dương. L’angfarm cũng là đối tác chiến lược của Aeon - Nhật Bản và Lotte - Hàn Quốc. Đồng thời, khách hàng cũng dễ dàng tiếp cận, chọn mua các loại sản phẩm thông qua các kênh bán hàng online, thương mại điện tử, như: Website doanh nghiệp, Facebook, Tiktok...

Theo bà Đinh Thị Mỹ Phượng - Giám đốc Công ty TNHH Quảng Thái (đơn vị sở hữu thương hiệu L’angfarm), với phương châm hoạt động đề cao 4 yếu tố: “Sản phẩm chất lượng - An toàn vệ sinh - Nguồn gốc rõ ràng - Giá

cả phải chăng”, L’angfarm luôn nỗ lực hoàn thiện quy trình, củng cố nội lực để đẩy mạnh phát triển các dòng sản phẩm cũ, nghiên cứu các dòng sản phẩm mới, từ đó đem đến thật nhiều giá trị tuyệt vời cho khách hàng. Tất cả sản phẩm của L’angfarm đều được sản xuất từ nguyên liệu tự nhiên, với hương vị đặc trưng của các vùng miền, nên L’angfarm cũng luôn chú trọng gìn giữ hàm lượng dinh dưỡng và vị thơm ngon tự nhiên của mọi nông sản trong quá trình chế biến. Đây chính là lý do mà người tiêu dùng luôn cảm nhận được hương vị thơm

ngon tự nhiên rất đặc trưng trong từng sản phẩm của L’angfarm.

“Với tiêu chí “Mỗi sản phẩm là một món quà”, L’angfarm không chỉ mang đến những mặt hàng chất lượng, thơm ngon mà còn có bao bì bắt mắt, sang trọng, bảo đảm mỗi sản phẩm đều có thể là một món quà đẹp đẽ, tinh tế và đậm nét văn hóa Việt Nam trên tay của khách hàng, thích hợp cho việc biếu tặng, nên đã nhận được rất nhiều sự ủng hộ của người dân và du khách”, Giám đốc công ty Quảng Thái chia sẻ.



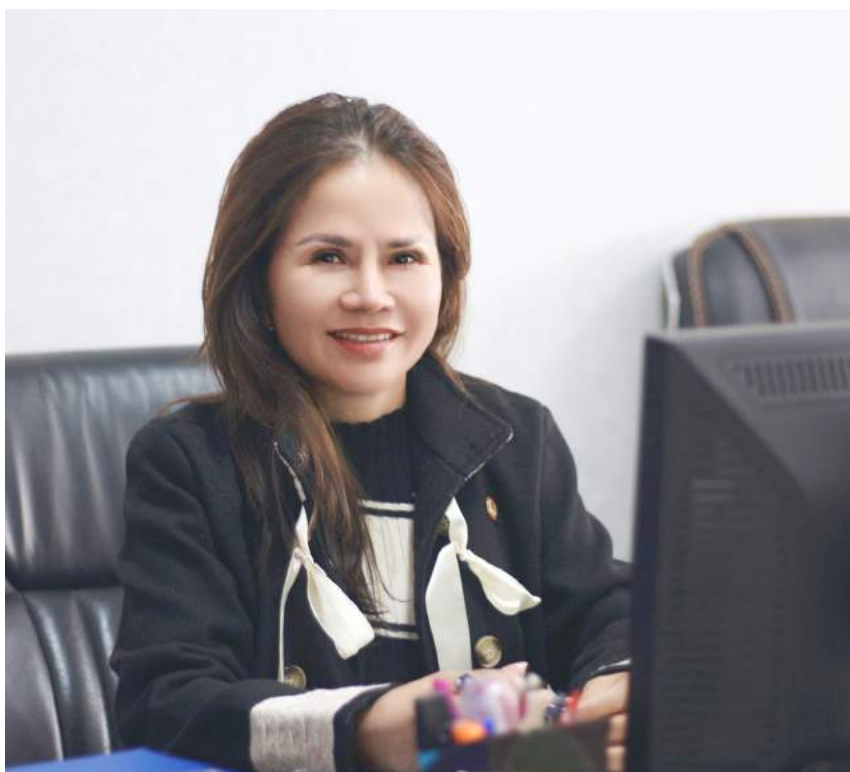
Với Langfarm mỗi sản phẩm là một món quà.

HỆ THỐNG TỔ CHỨC SẢN XUẤT, KINH DOANH DỊCH VỤ CỦA CÔNG TY QUẢNG THÁI

- Văn phòng công ty - Nhà máy sản xuất trà: 1B Hoàng Văn Thụ, phường 5, TP Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng.
- Công ty thành viên chế biến đặc sản: Công ty TNHH Sản xuất chế biến và Kinh doanh đặc sản Tỉnh Hoa Việt (huyện Đức Trọng, tỉnh Lâm Đồng).
- Công ty thành viên hệ thống bán lẻ: Công ty TNHH Langfarm (TP Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng).
- Công ty thành viên bán hàng online và thương mại điện tử: Công ty TNHH Ola Việt Nam (TP Hồ Chí Minh).
- Vùng trồng cung cấp nguyên vật liệu: 21 ha, tại xã Đa Nhim, huyện Lạc Dương, tỉnh Lâm Đồng.
- Langfarm Center: 1B Hoàng Văn Thụ, phường 5, TP Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng.

“Nữ hoàng” Arabica

VIÊN HỮU



Bà Võ Thị Thu Hạnh - Giám đốc VOCo

Đó là danh xưng người dân trồng cà phê, đối tác, khách hàng đã dành tặng cho bà Võ Thị Thu Hạnh - Giám đốc Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Thương mại VOCo, sau hơn 30 năm thăng trầm cùng hạt cà phê Arabica đặc sản kết tinh từ đất lành Đà Lạt - Lâm Đồng.

HƠN 30 NĂM GẮN BÓ VỚI CÀ PHÊ ARABICA

Tôi gặp lại bà Võ Thị Thu Hạnh - Giám đốc Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Thương mại VOCo (VOCo) khi bà vừa cùng lãnh đạo công ty từ Nhật Bản trở về, sau chuyến mang cà phê đặc sản Lâm Đồng chinh phục người tiêu dùng “Đất nước mặt trời mọc”.

Biết bà từ lâu nhưng đây là lần đầu tiên tôi trực tiếp đến tham

quan nhà máy chế biến cà phê VOCo tại thôn Đa Đum, xã Đa Sar, huyện Lạc Dương (Lâm Đồng). Vừa bước vào bên trong, tôi như choáng ngợp trước hệ thống máy móc chế biến cà phê khổng lồ, nào băng chuyền, bể rửa, bể ủ, máy rang, máy xay, trống sấy, đóng bao, đóng gói...

Theo bà Hạnh, nhà máy chế biến cà phê của VOCo được xây dựng trên quy mô 1,6ha, với hệ thống công nghệ chế biến ướt hiện đại, khép kín nhập khẩu từ Colombia. Tổng vốn đầu tư hơn 30 tỷ đồng là vốn liếng vợ chồng bà dành dụm sau hàng chục năm “lăn lộn” trong ngành cà phê.

Người phụ nữ nhỏ nhắn này kể, những năm 1990, vào mỗi vụ cà phê, bà cùng chồng trên chiếc xe máy cà tàng, bánh xe phải “độ” thêm dây xích để tăng độ bám vì đường đất đỏ trơn trượt, đào dốc, rong ruổi khắp miệt Đa Sar, Cầu Đất, Măng Lín... để thu mua cà phê cho bà con nông dân.

Bà được coi là “chị nuôi” cho hàng trăm hộ dân trồng cà phê nơi đây, vì đứng ra ứng trước từ cây giống, phân bón đến cơm áo gạo tiền, bao tiêu đầu ra sản phẩm... để bà con yên tâm gắn bó với cây cà phê Arabica đặc sản kết tinh từ vùng đất lành. Có lẽ cũng từ đó, bà Hạnh được



Ký kết hợp tác giữa VCo và đối tác Nhật Bản Aikai Group.

người trồng cà phê và khách hàng tặng cho danh xưng là “Nữ hoàng” Arabica.

“Lúc đó chưa có nhà máy chế biến nên mình thu mua cà phê cho bà con rồi phải bán lại cho các công ty để chế biến, xuất khẩu. Mua dễ, bán khó do phải phụ thuộc vào đối tác, khách hàng. Nhiều đêm trằn trọc với câu hỏi “sao người ta làm được mình không làm được”, tôi bàn với chồng lập công ty xuất nhập khẩu, đầu tư máy móc chế biến để chủ động trong việc bao tiêu sản phẩm cho bà con, hướng đến mang hương vị cà phê chất lượng cao của quê mình chinh phục thị trường thế giới”, bà Hạnh kể.

Thế là năm 2012, VCo ra đời, đồng thời xây dựng cơ sở hạ tầng, đầu tư công nghệ chế biến đồng bộ, hiện đại. Từ đó, không chỉ bao tiêu cà phê Arabica cho hơn 300 hộ dân, với hơn 340ha

khu vực Đà Lạt, Lạc Dương, mà còn mở rộng ra nhiều vùng khác trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, với sản lượng khoảng 150 tấn/ngày, mùa cao điểm tổng sản lượng lên đến 14.000 tấn.

MANG CÀ PHÊ ĐẶC SẢN CHINH PHỤC THẾ GIỚI

Theo bà Hạnh, phần lớn sản phẩm cà phê Arabica sau chế biến của VCo được xuất khẩu sang Mỹ và các nước châu Âu, cũng như cung ứng nguyên liệu chủ yếu cho đối tác của Starbucks. Tuy nhiên, để trở thành nhà cung cấp cho các đối tác nước ngoài không hề đơn giản.

“Trước khi đến làm việc với mình, họ âm thầm lân la đến người dân, doanh nghiệp lâu nay buôn bán với mình để tìm hiểu năng lực, cung cách làm ăn. Sau đó phải vượt qua các bài test hết sức khắt khe, nghiêm ngặt về

chất lượng sản phẩm, công nghệ chế biến, truy xuất nguồn gốc, chứng nhận hợp quy... mới đi đến ký kết hợp tác lâu dài”, bà Hạnh chia sẻ.

Sau nhiều năm chuyên làm hàng xuất khẩu, mới đây, VCo đã chính thức bắt tay với đối tác Nhật Bản là Công ty Aikai Group xây dựng thương hiệu cà phê V’AMOR COFFEE chuyên về các dòng cà phê rang xay được phối trộn từ các loại cà phê đặc sản của Lâm Đồng như Arabica LangBiang, Moka Cầu Đất... để chinh phục gu cà phê của người Nhật. Đây là một cột mốc quan trọng trong sự nghiệp kinh doanh cà phê của “Nữ hoàng” Arabica và VCo.

Để đáp ứng nhu cầu của phía đối tác Nhật Bản, tháng 5/2023, lãnh đạo công ty VCo đã tổ chức chuyến đi 10 ngày nhằm khảo sát thị trường và thói quen



Bà Võ Thị Thu Hạnh - Giám đốc VOCo (ngoài cùng bên trái) và các đối tác Nhật Bản tham quan Trung tâm giới thiệu sản phẩm OCOP huyện Lạc Dương.



VAMOR COFFEE thu hút sự quan tâm của người tiêu dùng Nhật Bản.

tiêu thụ cà phê của khách hàng tại Nhật Bản.

Trong chuyến đi này, các chuyên gia cà phê của Voco đã ghé thăm hàng chục thương hiệu cà phê tại Tokyo và các thành phố lớn để khảo sát “gu” uống cà phê của người tiêu dùng “Đất nước mặt

trời mọc”. Qua đó, đã có sự điều chỉnh cách rang xay phù hợp. Ngoài ra, công ty cũng phối hợp với đối tác xây dựng bộ nhận diện thương hiệu bao gồm logo, bao bì hoàn toàn mới, phù hợp với khách hàng tại Nhật Bản - thị trường được đánh giá là “khó tính” hàng đầu thế giới.

“Tuy mới chính thức lên kệ tại một số siêu thị, đặc biệt là trở thành thương hiệu cà phê Việt Nam duy nhất được chuỗi nhà hàng Vietnamdeli lựa chọn để phục vụ người tiêu dùng Nhật Bản, V’AMOR COFFEE đã từng bước khẳng định thương hiệu, được người tiêu dùng đánh giá cao và tin dùng”, Giám đốc VOCo chia sẻ.

Trong hơn 3 giờ trò chuyện với phóng viên, không dưới 5 lần bà Hạnh nhắc đến câu “xem hạt cà phê Arabica như con của mình”. Theo bà, có như vậy mới đặt trọn tình yêu thương, nâng niu, chăm bẵm, hiểu được cây cà phê đang cần gì, hạt cà phê khi nào có chất lượng tốt nhất...

Cũng chính vì vậy mà hơn chục năm trước, VOCo mới mạnh dạn đầu tư công nghệ hiện đại, để những hạt cà phê tươi được chế biến theo quy trình hoàn toàn khép kín, giúp lưu giữ đủ đầy hương vị kết tinh từ hương hoa, cây cỏ của “Xứ sở sương mù”, tạo nên điểm khác biệt độc đáo.

Bên cạnh đó, với phương thức rang xay tiên tiến, sản phẩm cà phê của VOCo đã đáp ứng được những tiêu chuẩn khắt khe nhất của thị trường.

Có lẽ cũng từ tình yêu và quyết tâm mang hương vị cà phê Arabica Đà Lạt - Kết tinh kỳ diệu từ đất lành, chinh phục đối tác, khách hàng, người tiêu dùng trong và ngoài nước, nên sau hơn 30 năm gắn bó với hạt cà phê, nhãn hiệu “Nữ hoàng” Arabica mà người trong ngành dành tặng cho bà Hạnh vẫn luôn còn được nhắc đến như minh chứng cho uy tín, chất lượng của thương hiệu cà phê VOCo.

“Gánh” Yoga lên non

PHƯỚC AN

Trong tiết trời se lạnh cuối thu Đà Lạt, chúng tôi có dịp ghé thăm Câu lạc bộ Yoga Dance và Cuộc sống của huấn luyện viên Phạm Thị Kim Huệ nhẹ nhàng nâng học viên của mình lên trong những động tác khó, tôi cứ liên tưởng đến hình ảnh của chị gần chục năm trước đã “gánh” Yoga lên Cao nguyên Lâm Viên và lan tỏa bộ môn này vào cuộc sống.

Người phụ nữ đã ngoài 60 nhưng sắc vóc vẫn mặn mà, khỏe khoắn, tràn đầy năng lượng chia sẻ, từ những năm 2000, khi còn lập nghiệp ở Cái Bè - Tiền Giang, chị đã phải lặn lội lên TP Hồ Chí Minh theo học bộ môn Yoga, Yoga Dance để cải thiện tình trạng sức khỏe cho bản thân.

Sau một thời gian luyện tập, bộ môn này đã giúp chị nâng cao sức khỏe thân - tâm - trí một cách rõ rệt. Thế là chị quyết định thành lập Câu lạc bộ Aerobic & Yoga Ngọc Quyên tại miền quê sông nước và phát triển phong trào thể dục thể thao rất sôi nổi tại địa phương. Sau khi câu lạc bộ phát triển ổn định, chị giao lại cho học viên tiếp quản, còn mình trở về quê hương ở Đà Lạt để xây dựng phong trào, nhân rộng mô hình.

“Lúc đó, phong trào tập Yoga ở Đà Lạt đã bắt đầu phát triển nên tôi quyết định xây dựng phong

Nhìn khoảnh khắc huấn luyện viên Phạm Thị Kim Huệ nhẹ nhàng nâng học viên của mình lên trong những động tác khó, tôi cứ liên tưởng đến hình ảnh của chị gần chục năm trước đã “gánh” Yoga lên Cao nguyên Lâm Viên và lan tỏa bộ môn này vào cuộc sống.

trào tại huyện Lạc Dương, địa phương giáp ranh với TP Đà Lạt. Lúc bấy giờ bộ môn Yoga còn tương đối xa lạ với người dân Lạc Dương, ai muốn tập phải đi hàng chục cây số ra Đà Lạt mới có phòng tập”, chị Huệ kể.

Do đặc thù như vậy, ban đầu, chị Huệ thành lập câu lạc bộ, mở phòng tập Aerobic tại Trung tâm Văn hoá - Thể thao Lạc Dương và từng bước lồng ghép giới



Câu lạc bộ Yoga Dance Lạc Dương tham gia các giải thi đấu.



Biểu diễn chào mừng ngày lễ 30/4.

thiệu về Yoga, Yoga Dance. Một thời gian, lượng người tìm hiểu và đăng ký tập Yoga càng nhiều nên câu lạc bộ chuyển hẳn sang luyện tập Yoga Dance.

Đến nay, sau hơn chục năm đi vào hoạt động, câu lạc bộ luôn duy trì khoảng 50 học viên, với đầy đủ lứa tuổi, ngành nghề khác nhau, có người là cán bộ, công chức, giáo viên, có người là tiểu thương, nông dân, nội trợ. Hằng năm, câu lạc bộ thường xuyên tham gia biểu diễn, giao lưu tại nhiều chương trình, sự kiện trong và ngoài tỉnh; tham dự nhiều cuộc thi và đạt được nhiều thành tích cao. Qua đó, góp phần lan tỏa và phát triển phong trào thể dục, thể thao của địa phương.

“Yoga vừa đủ nhẹ nhàng vừa đủ mạnh mẽ để thu hút nhiều người. Cái hay của Yoga là không cần phải tập tất cả các tư thế, có thể thực hành trong giới hạn của riêng mình và điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu cá nhân. Tùy lứa tuổi, nhu cầu và khả năng từng người mà chúng tôi có các bài tập phù hợp. Đa phần những ai có vấn đề về xương khớp, mất ngủ hay huyết áp, tim mạch chỉ cần kiên trì luyện tập vài tháng thì sẽ cải thiện

được sức khỏe và sắc vóc rõ rệt”, huấn luyện viên Kim Huệ chia sẻ.

Chị Trần Thị Phú, một học viên đang theo tập tại Câu lạc bộ Yoga Dance và Cuộc sống, cho biết, lúc đầu, chị theo học Aerobic, tuy nhiên, sau đó thấy Yoga Dance phù hợp với mình hơn nên chuyển qua tập bộ môn này đến nay cũng đã được gần chục năm.

“Cô Huệ thân thiện, cởi mở, tận tình hướng dẫn nên học viên tiếp thu rất nhanh. Không khí lớp học lúc nào cũng thoải mái, thư giãn nên ai nấy đều yêu thích, gần bó và siêng năng tập luyện đều đặn, bất kể thời tiết nắng, mưa. Không những thế, câu lạc bộ còn hay tổ chức các chương trình giao lưu, kết nối trong và ngoài địa phương rất vui và bổ ích, nên các thành viên luôn xem nhau như một gia đình”, chị Phú chia sẻ.

Cô Hồ Thị Vân (76 tuổi, ở thị trấn Lạc Dương), chia sẻ, cô tham gia luyện tập Yoga Dance tại câu lạc bộ của huấn luyện viên Kim Huệ không chỉ để giao lưu vui vẻ, thêm yêu cuộc sống mỗi ngày mà bộ môn này còn giúp cô vượt qua được bệnh xương khớp, nâng cao sức khỏe.

Cô Vân kể, năm 2013 bị đau lưng trầm trọng, thoát vị ở cả 3 đĩa đệm trong các đốt sống lưng, phải xuống tận TP Hồ Chí Minh điều trị nhưng bệnh tình không mấy thuyên giảm. Một số bác sĩ khuyên cô nên tập Yoga để vận động xương khớp mỗi ngày, giúp giảm bớt đau. Thế là cô đăng ký luyện tập và trở thành người lớn tuổi nhất tại Câu lạc bộ Yoga Dance & Cuộc sống.

Sự kiên trì của cô Vân đã được đền đáp, lưng dần bớt đau sau vài tháng. Đến nay, sau hơn 1 năm tập luyện đều đặn, cô đã đi đứng, vận động bình thường, sức khỏe ổn định. Không những thế, cô còn thực hiện được các động tác khó trong Yoga. “Mình tập theo sức, mỗi ngày tập một ít. Lớn tuổi nên các thao tác sẽ chậm hơn, nên phải kiên trì luyện tập”, cô Vân vui vẻ chia sẻ.

Theo huấn luyện viên Phạm Thị Kim Huệ, Yoga Dance là bộ môn kết hợp giữa Yoga và âm nhạc. Đây là một sự kết hợp thú vị, khiến người học cảm thấy thoải mái, thích thú hơn. Nhờ đó việc duy trì luyện tập đều đặn cũng trở nên dễ dàng hơn. Bộ môn Yoga với các động tác uyển chuyển kết hợp với hơi thở, có tác dụng rõ nét nhất là xoa dịu sự căng thẳng trong tinh thần. Khi kết hợp với âm nhạc và nhịp điệu sẽ mang đến một mức thư giãn cao hơn.

“Sự kết hợp giữa Yoga và âm nhạc đem đến những tác dụng cộng hưởng kỳ diệu đối với cả thân và tâm, giúp cơ thể khỏe mạnh, dẻo dai, linh hoạt hơn và xả stress hiệu quả hơn, tâm trí trở nên cởi mở và sáng suốt hơn”, huấn luyện viên Kim Huệ chia sẻ.

Liên kết, xúc tiến đầu tư thương mại, du lịch Hà Nội - Yên Bái

THÙY DƯƠNG



KẾT NỐI

Điểm nhấn đặc biệt tại “Ngày hội Văn hoá các dân tộc Yên Bái năm 2023” là không gian xúc tiến kết nối đầu tư, trưng bày sản phẩm, du lịch của Hà Nội và các tỉnh, thành khác trong cả nước, qua đó đẩy mạnh hoạt động quảng bá, xúc tiến du lịch, mở rộng chương trình hợp tác giữa các địa phương.

Thực hiện chương trình xúc tiến đầu tư, thương mại, du lịch thành phố Hà Nội năm 2023, UBND TP Hà Nội chỉ đạo Trung tâm Xúc tiến Đầu tư, Thương mại, Du lịch thành phố (HPA) tổ chức “Chương trình liên kết, xúc tiến đầu tư, thương mại, du lịch Hà Nội - Yên Bái 2023” gắn với “Ngày hội văn hoá các dân tộc

tỉnh Yên Bái năm 2023” từ ngày 28/9 - 2/10 tại Quảng trường Golden Field, thị xã Nghĩa Lộ, tỉnh Yên Bái.

Chương trình được tổ chức nhằm thực hiện liên kết hợp tác của Thành uỷ, UBND TP Hà Nội cũng như tăng cường hoạt động hợp tác, xúc tiến đầu tư, thương



Không gian xúc tiến kết nối đầu tư, trưng bày sản phẩm, du lịch của Hà Nội tạo điểm nhấn cho “Ngày hội Văn hóa các dân tộc Yên Bái năm 2023”.



Nhiều sản phẩm tiêu biểu của Hà Nội được trưng bày tại sự kiện.

mai, du lịch, nông nghiệp giữa TP Hà Nội và các tỉnh, thành khác trong cả nước. Hỗ trợ các doanh nghiệp quảng bá, giới thiệu sản phẩm, mở rộng hệ thống phân phối, tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh. Đây mạnh hoạt động quảng bá, xúc tiến du lịch, mở rộng chương trình hợp tác phát triển du lịch với các tỉnh, thành.

Đây là sự kiện xúc tiến đầu tư thương mại, du lịch quan trọng nằm trong khuôn khổ Chương trình “Ngày hội Văn hoá các dân tộc tỉnh Yên Bái năm 2023”.

Tại Lễ khai mạc “Ngày hội Văn hoá các dân tộc tỉnh Yên Bái năm 2023” diễn ra vào 30/9, bà Lê Thị Thanh Bình - Giám đốc Sở VH TT & DL, Phó Trưởng ban Thường trực Ban Chỉ đạo tổ chức kỷ niệm những ngày lễ

lớn và phát triển du lịch tỉnh Yên Bái cho biết, điểm đặc biệt của “Ngày hội Văn hoá các dân tộc tỉnh Yên Bái” năm nay là có sự phối hợp của HPA.

Với tinh thần “Hà Nội vì cả nước, cùng cả nước” và mục tiêu tăng cường hoạt động hợp tác, xúc tiến đầu tư, thương mại, du lịch, nông nghiệp giữa hai địa phương, tại sự kiện lần này HPA đã tổ chức “Không gian xúc tiến, kết nối đầu tư, trưng bày, giới thiệu sản phẩm, du lịch của Hà Nội”.

Không gian đã tái hiện các điểm đến du lịch nổi tiếng của Hà Nội như: Hoàng thành Thăng Long, Khuê Văn Các, phố đi bộ, bức tranh mùa thu Hà Nội... Cùng với đó là khu trưng bày, quảng bá sản phẩm tiêu biểu của Hà Nội

nhằm giới thiệu và thu hút đầu tư của Thủ đô.

“Đây là điểm mới của Ngày hội Văn hóa các dân tộc Yên Bái năm 2023, góp phần mang đến cho nhân dân và du khách một sự trải nghiệm phong phú, đậm đà bản sắc văn hóa các dân tộc, vùng miền, đặc biệt là văn hóa của Thủ đô Hà Nội nghìn năm văn hiến”, bà Bình nhấn mạnh.

Việc tổ chức Chương trình cũng hướng đến mục tiêu kết nối cung ứng hàng hóa hai chiều giữa Hà Nội với Yên Bái nói riêng và các tỉnh, thành trong cả nước nói chung. Đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người dân, góp phần bình ổn giá cả thị trường, kích cầu tiêu dùng nội địa, thực hiện hiệu quả cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”.

Phát triển du lịch để Hải Phòng đứng vững trên “kiềng ba chân”

LINH DƯƠNG

Hải Phòng đang quyết tâm vươn mình ra thế giới, hiện thực hóa tầm nhìn đến năm 2050 trở thành thành phố hàng hải toàn cầu, trung tâm du lịch biển mang tầm quốc tế.



Cảng Hải Phòng - Cùm cảng lớn nhất miền Bắc

“ANH CẢ” NGÀNH CÔNG NGHIỆP, DỊCH VỤ, DU LỊCH CẢNG BIỂN

Hải Phòng là một cực phát triển quan trọng trong tam giác phát triển Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh, là động lực phát triển của vùng Bắc Bộ. Trong những năm vừa qua Hải Phòng liên tục đạt mục tiêu tăng trưởng trên 10%. Theo số liệu mới nhất của Tổng cục Thống kê, 9 tháng đầu năm 2023, Hải Phòng tiếp tục ghi nhận tăng trưởng GRDP 9 tháng đầu năm cao nhất cả nước.

Cụ thể, tổng sản phẩm trên địa bàn 9 tháng đầu năm năm 2023 ước tăng 10,08% so với cùng kỳ năm trước (kế hoạch tăng 12,7%-13%), đứng thứ 3 cả nước và thứ nhất vùng Đồng bằng sông Hồng. Như vậy, trong số 5 thành phố trực thuộc trung ương, Hải Phòng là thành phố duy nhất lọt top 3 có tăng trưởng GRDP 9 tháng đầu năm cao nhất cả nước.

Với tiềm năng sẵn có cùng sự bứt phá mạnh mẽ trong phát triển kinh tế, Hải Phòng tập trung thực hiện 3 đột phá phát triển. Đột phá thứ nhất là cảng biển và logistics với định hướng xây dựng thành phố Hải Phòng trở thành trung tâm logistics quốc tế hiện đại, mở rộng không gian phát triển khu kinh tế ven biển trên địa bàn thành phố.

Dự kiến đến cuối năm 2025, Hải Phòng sẽ thành lập khu kinh tế ven biển Nam Hải Phòng (Nam Đồ Sơn) với diện tích khoảng 20.000 ha. Đột phá thứ hai là phát triển mạnh kinh tế số với ba trụ cột kinh tế: công nghiệp công nghệ cao,

cảng biển, logistics, du lịch, thương mại.

Đột phá thứ ba là xây dựng quần thể du lịch biển Hải Phòng (Cát Bà - Đồ Sơn) có sức hấp dẫn cao, thu hút mạnh mẽ khách du lịch quốc tế và trong nước, phát triển du lịch thực sự trở thành ngành kinh tế mạnh của thành phố. Liên kết với các tỉnh vùng Đồng bằng sông Hồng, đặc biệt là Quảng Ninh và các tỉnh Duyên hải Đông Bắc, trở thành trung tâm du lịch kết nối với khu vực và thế giới.

Đi theo 3 mũi nhọn đột phá, Hải Phòng định hướng tầm nhìn đến năm 2050 sẽ là thành phố cảng lớn trong khu vực và thế giới, thành phố hàng hải toàn

cầu với ba trụ cột phát triển chính, bao gồm: dịch vụ cảng biển; công nghiệp xanh, thông minh, hiện đại; Và trung tâm du lịch biển quốc tế. Trong đó hướng đến mục tiêu thành phố có trình độ phát triển cao, môi trường sống tốt, thân thiện với tự nhiên và thích ứng với biến đổi khí hậu, ngang tầm với các thành phố cảng hàng đầu châu Á và thế giới.

HIỆN THỰC HÓA MỤC TIÊU TRUNG TÂM DU LỊCH BIỂN QUỐC TẾ

Để “chiếc kiềng 3 chân” vững vàng, ngành du lịch Hải Phòng đang được chú trọng phát triển để cân bằng với mảng dịch vụ cảng biển và công nghiệp. Theo



Quyết định số 323/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt điều chỉnh Quy hoạch chung TP Hải Phòng đến năm 2040, tầm nhìn đến năm 2050, Hải Phòng quy hoạch mạng lưới du lịch đến năm 2030 có đủ khả năng đáp ứng cho 30 - 35 triệu lượt khách, đến năm 2040 khoảng 35 - 40 triệu lượt.

Là một trong rất ít địa phương có đầu mối giao thông trọng điểm quốc gia hội tụ đủ 5 loại hình giao thông quan trọng (bao gồm: đường bộ, đường biển, đường sắt, đường thủy nội địa và đường hàng không), Hải Phòng sở hữu lợi thế đặc biệt để song song phát triển cả công nghiệp - dịch vụ cảng biển và du lịch.

Trong khi hệ thống đường thủy nội địa và đường biển là mắt xích quan trọng trong phát triển logistics của Hải Phòng, đồng thời là cửa ngõ ra biển kết nối với thế giới của cả miền Bắc. Hệ thống đường bộ với nhiều công trình giao thông trọng điểm, có vai trò liên kết vùng, thúc đẩy mạnh mẽ kinh tế - du lịch, đáng kể đến như: đường cao tốc Hà Nội - Hải Phòng, cao tốc Hải Phòng - Hạ Long; đường cao tốc ven biển Quảng Ninh - Hải Phòng - Ninh Bình; cùng các công trình cầu đường kết nối với Hải Dương - Thái Bình. Chưa kể hệ thống đường sắt và hàng không tại Hải Phòng đã được đầu tư bài bản từ rất sớm, mở ra kết nối thuận tiện phục vụ du lịch nội địa và quốc tế.

Theo quy hoạch chung, Đồ Sơn được định hướng phát triển thành trung tâm du lịch quốc tế với thể thao, vui chơi giải trí, tín ngưỡng và các lễ hội biển. Nhằm cụ thể hóa mục tiêu đó, bên cạnh tận dụng hạ tầng kết nối của khu vực, Đồ Sơn đã và đang mời gọi được các nhà đầu tư lớn đến đầu tư, góp phần thay đổi đáng kể diện mạo.

Trong đó, có thể kể đến Dự án Ocean Dragon Đồ Sơn với công viên nước quy mô nhất miền Bắc, sân golf link 27 hố nổi hoàn toàn trên biển, quần thể khách sạn 5 sao đã được khai trương... Nhiều dự án lớn cũng đã và đang được đầu tư, như khu du lịch - nghỉ dưỡng cao cấp Hòn Dấu, Dự án mở rộng sân golf Đồ Sơn; khu nghỉ dưỡng cao cấp Oriental Beach và sân golf quốc tế 18 hố Đồ Sơn... Các dự án này được kỳ vọng sẽ góp phần nâng tầm du lịch Đồ Sơn tương xứng với tiềm năng, lợi thế vốn có.

Có thể nói, Hải Phòng là thành phố cảng biển du lịch vô cùng đặc biệt. Tận dụng tiềm năng sẵn có về địa thế và kết cấu hạ tầng phát triển, Hải Phòng đang vươn mình trở thành trung tâm du lịch biển mang tầm quốc tế.

Đánh giá về Hải Phòng, các chuyên gia cho rằng cộng hưởng từ một vùng đất ven biển với trụ kiềng 3 chân vững chắc: công nghiệp - dịch vụ cảng biển - du lịch, Hải Phòng đang là một trong những thành phố tiềm năng bậc nhất Việt Nam về tăng trưởng. Tương lai không xa, Hải Phòng sẽ vươn mình trở thành một cực tăng trưởng mới song song với Hà Nội tại khu vực phía Bắc.



Các dự án lớn kỳ vọng góp phần nâng tầm du lịch Đồ Sơn.



Gìn giữ không gian văn hóa tâm linh nơi Miếu Bà Chúa Xứ núi Sam

HOÀNG NHUNG

Nhắc tới Châu Đốc (An Giang) không thể không nhắc tới Miếu Bà Chúa Xứ núi Sam - điểm du lịch tâm linh nổi tiếng, hàng năm thu hút đông đảo du khách. Tại đây, công tác giữ gìn an ninh trật tự, phục vụ, hỗ trợ du khách luôn được Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam thực hiện hiệu quả với trách nhiệm cao nhất.

Trong thời gian qua, thực hiện nhiệm vụ bảo vệ, giữ gìn và phát huy di sản văn hóa đã được công nhận gồm Miếu Bà Chúa Xứ núi Sam, Lăng Ông Thoại Ngọc Hầu, các công trình văn hóa như Nhà Lưu cốt, Nhà Trưng bày cổ vật ông, bà Thoại Ngọc Hầu..., triển khai xây dựng và quản lý Công viên văn hóa Núi Sam, Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam không ngừng trùngthu, tôn tạo, bảo vệ, giữ gìn di tích, phát huy giá trị di sản các di tích cấp Quốc gia được giao quản lý.

Thực hiện thường xuyên việc giữ gìn, trùngthu, tôn tạo các di tích, bảo đảm mỹ quan, vệ sinh môi trường, phát huy giá trị văn hóa phi vật thể, kiến trúc của di tích; sưu tầm, trưng bày, phổ biến, quảng bá các hiện vật, ấn phẩm giới thiệu về di tích, tạo điều kiện thuận lợi cho tổ chức, cá nhân tham quan, nghiên cứu di sản văn hóa.

Ngoài ra, thực hiện các biện pháp phòng ngừa, ngăn chặn hoặc đề nghị các cơ quan có thẩm quyền ngăn chặn, xử lý kịp thời những hành vi xâm phạm, phá hoại, chiếm đoạt, sử dụng trái phép di sản văn hóa.

Cùng với chính quyền địa phương và các cơ quan chức năng xây dựng các công trình phúc lợi đền ơn đáp nghĩa, xóa đói giảm nghèo, trợ giúp người già cô đơn, trẻ mồ côi, hỗ trợ các mặt về y tế, văn hóa, giáo dục, các hoạt động an sinh, xã hội, từ thiện, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Thực hiện vận dụng các quy định của pháp luật trong tổ chức hoạt động cho phù hợp với tình hình thực tế tại đơn vị và theo quy chế tổ chức và hoạt động của Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam được UBND thành phố phê duyệt.

Đồng thời, thực hiện đào tạo và bồi dưỡng về chuyên môn, nghiệp vụ nhất là các chuyên ngành liên quan đến việc tổ chức lễ hội; các nghi thức cúng tế; phong tục tập quán cổ truyền của địa phương; bản sắc văn hóa dân tộc, cho lãnh đạo và người lao động thuộc phạm vi quản lý của Ban để bảo đảm nguồn nhân lực kế thừa.

Mặc dù tình hình kinh tế có nhiều khó khăn, du lịch đang bị ảnh hưởng khá nặng nề nhưng thời gian qua lượng du khách đến



Lăng Miếu núi Sam vẫn ổn định. Theo Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam, để có được điều đó là sự ngưỡng mộ, lòng thành tôn kính của đông đảo du khách hành hương đối với sự linh thiêng của Chúa Xứ Thánh Mẫu núi Sam.

Khu du lịch quốc gia Núi Sam có nhiều di tích lịch sử, nổi tiếng về du lịch tâm linh hay du lịch văn hóa, tôn giáo, tín ngưỡng, trong đó có các di tích do Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam quản lý như Lăng Ông Thoại Ngọc Hầu, Đình Thần Vĩnh Tế, Khu vực Bê đá Bà ngự trên đỉnh Núi Sam, đặc biệt là di tích lịch sử cấp Quốc gia Miếu Bà Chúa Xứ núi Sam.

Ngoài ra còn có các lễ hội truyền thống do Ban tổ chức như Lễ Hành binh tổ chức ngày 15/1 âm lịch, đặc biệt là Lễ hội phi vật thể cấp quốc gia Vía Bà Chúa Xứ núi Sam được tổ chức từ 22-27/4 âm lịch, hàng năm thu hút trên

4 triệu lượt khách trong nước và quốc tế đến tham quan, hành hương, chiêm bái.

Công tác giữ gìn an ninh trật tự, đảm bảo an toàn, an tâm cho du khách đến tham quan, hành hương, chiêm bái tại các nơi thờ tự do Ban quản lý luôn được nâng cao, chú trọng, thái độ phục vụ nhiệt tình, lịch sự, nhã nhặn với phương châm “Vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi”.

Công tác phát triển cơ sở hạ tầng du lịch, nổi bật là công trình mở rộng đường vòng Núi Sam, đường Tân Lộ Kiều Lương kết nối Châu Đốc - Núi Sam, đường lên đỉnh Núi Sam, Dự án Bảo tồn, tôn tạo và phát huy giá trị di tích cấp Quốc gia - khu vực Bà ngự trên đỉnh Núi Sam.

Thời gian tới, Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam tiếp tục đẩy nhanh

tiến độ thực hiện Công trình Khu Công viên Văn hóa Núi Sam, phối hợp đơn đốc cơ quan điều hành dự án, đơn vị tư vấn, giám sát và thầu xây dựng thực hiện đúng tiến độ, chất lượng tượng Phật Thích ca Mâu Ni cao 81m; hoàn thiện dự án bảo tồn, tôn tạo và phát huy giá trị di tích cấp quốc gia - khu vực Bà ngự trên đỉnh Núi Sam.

Thúc đẩy cơ quan tư vấn kết nối UNESCO xét ghi danh Lễ hội Vía Bà Chúa Xứ núi Sam là Di sản văn hóa phi vật thể đại diện nhân loại trong đợt xét duyệt năm 2024. Tiếp tục đề xuất, hoàn chỉnh hồ sơ nâng cấp xếp hạng di tích Đình Thần Vĩnh Tế xếp hạng cấp Quốc gia, Miếu Âm Nhon xếp hạng cấp tỉnh.

Đồng thời, sử dụng nguồn thu công đức và nguồn vận động xã hội hóa đúng mục đích, công khai, minh bạch trong việc trùng



Khu du lịch quốc gia Núi Sam có nhiều di tích lịch sử, nổi tiếng

tu, tôn tạo, công tác từ thiện, an sinh xã hội, công trình phúc lợi xã hội, phát triển kinh tế - xã hội tại địa phương...

Để bảo đảm hiệu quả trong công tác quản trị, điều hành, Ban Quản trị đề ra một số giải pháp như sau: tăng cường giáo dục nâng cao nhận thức trách nhiệm của cán bộ, nhân viên và người lao động thực hiện có chất lượng, hiệu quả chức năng, nhiệm vụ của đơn vị theo quy định của UBND thành phố Châu Đốc.

Cung cấp phối hợp với các cơ quan cấp trên, nhất là các ngành truyền thông, quảng bá, giáo dục các tầng lớp nhân dân nhất là thế hệ trẻ luôn giữ gìn và phát huy,

phát triển giá trị vật thể và phi vật thể, nhằm đẩy mạnh xúc tiến du lịch, giới thiệu, quảng bá hình ảnh các di tích lịch sử văn hóa, kiến trúc nghệ thuật, các Lễ hội do Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam quản lý, tổ chức đến đông đảo du khách trong và ngoài nước.

Tiếp tục thực hiện vai trò chủ động của Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam theo quy định của UBND thành phố Châu Đốc. Đồng thời, thực hiện tốt vai trò tham mưu cấp ủy, UBND thành phố Châu Đốc quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo có những chủ trương phù hợp với yêu cầu tình hình mới trong lĩnh vực văn hóa, lịch sử. Thực hiện giữ gìn, bảo vệ, trùng tu, tôn tạo, phát triển di tích

Quốc gia: thực hiện thêm những sản phẩm mới lĩnh vực văn hóa tâm linh, văn hóa lịch sử để phục vụ khách thập phương, các hạng mục dự án Khu Công viên Văn hóa Núi Sam, Đền thờ Bà Châu Thị Tế.

Đào tạo, bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực của Ban Quản trị Lăng Miếu núi Sam ngày càng chuyên nghiệp, nhất là tạo ra lực lượng kế thừa, am hiểu về du lịch, di sản văn hóa, phát huy, bảo tồn các nghi lễ truyền thống, cụ thể như tham gia các lớp tập huấn, lớp bồi dưỡng nâng cao kiến thức chuyên ngành về du lịch, công tác tổ chức lễ hội, công tác bảo tồn, phát huy giá trị di sản văn hóa...

Festival thu Hà Nội 2023 góp phần hình thành thương hiệu du lịch mới của Thủ đô

HƯƠNG THU

KẾT NỐI

Một loạt các chương trình đặc sắc và hấp dẫn trong khuôn khổ Festival thu Hà Nội 2023 vừa qua đã níu chân du khách trong và ngoài nước. Đồng thời góp phần hình thành thương hiệu du lịch mới của Thủ đô ngàn năm văn hiến.





XÂY DỰNG SẢN PHẨM DU LỊCH GẮN VỚI THƯƠNG HIỆU THỦ ĐÔ

Festival Thu Hà Nội năm 2023 diễn ra từ ngày 29/9 - 1/10 là sự kiện lần đầu tiên được thành phố tổ chức nhằm tôn vinh hoạt động du lịch, văn hóa, di sản, thiên nhiên của Hà Nội.

Ông Nguyễn Mạnh Quyền - Phó Chủ tịch UBND TP Hà Nội cho biết, Hà Nội không chỉ là nơi lưu giữ giá trị lịch sử cách mạng, mà còn là kho tàng di sản văn hóa đặc sắc của các dân tộc Việt Nam, cùng nhiều cảnh quan thiên nhiên tươi đẹp, hấp dẫn du khách tham quan, trải nghiệm.

Với mục tiêu từng bước đưa du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, thành phố đang nỗ lực phát huy tiềm năng, lợi thế của cảnh quan, di sản vào xây dựng sản phẩm du lịch mới gắn với thương hiệu du lịch Thủ đô.

Bà Nguyễn Thị Mai Anh - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến

Đầu tư, Thương mại, Du lịch TP Hà Nội (HPA) cho biết, Hà Nội có mùa thu rất đặc biệt, đã đi vào ký ức người dân Thủ đô và Việt Nam từ rất lâu qua nhiều bài thơ, bài hát. Với chủ đề “Thu Hà Nội - Đến để yêu”, Ban tổ chức đã nỗ lực để làm hài lòng du khách với mong muốn khách đến rồi sẽ nhớ, sẽ yêu và sẽ ghé thăm trong những năm tiếp theo.

Chương trình “*Festival Thu Hà Nội năm 2023*” được tổ chức nhằm góp phần vào quá trình tăng trưởng, phát triển toàn diện du lịch Thủ đô cả về quy mô và chất lượng dịch vụ. Đồng thời gia tăng số lượng và chất lượng khách du lịch, bảo đảm tính bền vững, phát triển sản phẩm du lịch chất lượng cao, đa dạng, có thương hiệu, có sức cạnh tranh.

NÚT CHÂN DU KHÁCH BẰNG NHỮNG CHƯƠNG TRÌNH ĐẶC SẮC

Đến với lễ hội, du khách được trải nghiệm, mãn nhãn với nhiều



chương trình, hoạt động phong phú, đặc sắc như không gian “Hương sắc mùa thu”, “Quà tặng mùa thu”, “Vườn ánh sáng”.

Các không gian được sắp đặt, dàn dựng thành các khu trưng bày, tiểu cảnh giới thiệu các điểm đến du lịch hấp dẫn vào mùa thu như cầu Long Biên, phố cổ Hà Nội, Chùa Một Cột, làng hoa Mê Linh, làng cổ Đường Lâm....

Không gian giới thiệu ẩm thực Hà Nội được tổ chức tại Cung



Thiếu nhi Hà Nội với hàng trăm món ăn truyền thống kết hợp các hoạt động quảng bá, trình diễn tinh hoa ẩm thực.

Ông Nguyễn Ánh Dương - Giám đốc HPA chia sẻ, với không gian ẩm thực, du khách được tận hưởng một không khí rất ấm áp nhưng cũng rất sôi động. Với hơn 50 gian hàng của các hội nghề nghiệp, nghệ nhân, doanh nghiệp, cơ sở ẩm thực nổi tiếng tại Hà Nội và nhiều địa phương khác đã giới thiệu các món ăn



hấp dẫn như phở, bún thang, chả cá, chả cốm đèn lồng, bún ốc Hồ Tây, xôi Phú Thượng...

“Từ những câu chuyện ẩm thực, chương trình xây dựng nét đẹp về món ăn Hà Nội đặc trưng, du khách trong nước và quốc tế được cảm nhận văn hoá ẩm thực Việt Nam quý giá và nét đẹp dư vị ẩm thực nổi bật từ Bắc vào Nam cũng như bàn tay tài ba của các nghệ nhân, đầu bếp làm nên sự hấp dẫn của món ăn”, ông Dương cho biết.

Điểm nhấn của lễ hội là chương trình carnival được dàn dựng công phu với quy mô gần 2.000 người do chính đồng bào các dân tộc và người dân đến từ các quận, huyện, thị xã, thành phố biểu diễn. Các tiết mục biểu diễn nghệ thuật với những ca khúc, vũ điệu về mùa thu Hà Nội đã níu chân du khách, tạo không khí vui tươi cho lễ hội.

Du khách không thể rời mắt trước màn biểu diễn “Ra đồng” của các “nghệ sĩ nông dân” huyện Quốc

Oai. Các nghệ sĩ đặc biệt này đã tái hiện hoạt động sản xuất nông nghiệp của những người dân vùng châu thổ sông Hồng xưa tại lễ hội đường phố.

Du khách cũng hào hứng, trước các màn biểu diễn múa rối cạn, quan tâm đến các sản phẩm làng nghề truyền thống như lược sừng Thụy Ứng - Thường Tín, tò he Xuân La - Phú Xuyên, mây tre đan Phú Vinh - Chương Mỹ, tấm hương Quảng Phú Cầu, áo dài Trạch Xá, gốm sứ Bát Tràng...

Ban tổ chức cho biết, dù lần đầu tiên tổ chức nhưng Festival thu Hà Nội 2023 đã thành công, để lại ấn tượng tốt đẹp trong lòng du khách, làm phong phú hơn hành trình trải nghiệm của du khách tại Thủ đô vào mùa thu - thời điểm đẹp nhất trong năm của Hà Nội.

Chỉ diễn ra trong 3 ngày cuối tuần nhưng theo ước tính của HPA, lễ hội đã thu hút khoảng 80.000 lượt khách tham quan, trải nghiệm. Bên cạnh các giá trị văn hoá, di sản thành phố,

Festival thu Hà Nội 2023 góp phần hình thành thương hiệu du lịch Thủ đô, qua đó góp phần quảng bá hình ảnh, đất nước, con người Việt Nam.

Chuỗi sự kiện đã khai thác sự độc đáo, hấp dẫn của các danh thắng, điểm đến di tích của Thủ đô cũng như quảng bá những giá trị độc đáo của các làng nghề, di

sản văn hoá của Hà Nội, những giá trị được coi là tinh hoa của cả nước với những nét đặc trưng riêng biệt.

Góp phần vào thành công của chương trình là sự tham gia, đồng hành tài trợ của nhiều đơn vị như Tổng công ty Bia rượu nước giải khát Hà Nội - Habeco (Bia Hà Nội), Công ty CP Tiêu dùng Masan, Hiệp hội Nước mắm Việt Nam, nhãn hàng nước đóng chai Blue Zone, Câu lạc bộ Áo dài Việt Nam, Hiệp hội Văn hóa ẩm thực Việt Nam, Hội Đầu bếp Hoàng Gia, Hội Đầu bếp Việt Nam, Hội Đầu bếp trẻ Hồ Chí Minh, CLB Phở xưa - Hiệp hội Văn hóa Ẩm thực Nam Định, Nghệ nhân ẩm thực Ánh Tuyết cùng các nghệ nhân, đầu bếp có uy tín của Hà Nội và nhiều địa phương khác.



CÔNG TY TNHH ĐẠI HÒA

Chúc Mừng
NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM
13/10



Địa chỉ: Cụm Công Nghiệp Mỹ An, Xã Đại Quang,
Huyện Đại Lộc, Tỉnh Quảng Nam, Việt Nam.

CÔNG TY TNHH NGƯ CỤ CẦU THÀNH

Chúc Mừng
NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM
13/10



Địa chỉ: 748 - 750 Ngô Quyền, TP. Đà Nẵng
Điện thoại: 0236. 3931114 - 0913441438

CÔNG TY TNHH GIA CÔNG ANH ĐẰNG

Chúc Mừng
NGÀY DOANH NHÂN
VIỆT NAM
13/10



Địa chỉ: 5/28 Nơ Trang Long, Phường 7, Quận Bình Thạnh,
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

BAN QUẢN LÝ ĐẦU TƯ XÂY DỰNG
HUYỆN LỘC HÀ, TỈNH HÀ TĨNH



Chúc Mừng
NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM
13/10



KẾT NỐI

UBND XÃ NGHI THƯỢNG, HUYỆN NGHI LỘC, TỈNH NGHỆ AN



Chúc Mừng

**NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM
13/10**



UBND XÃ NGHI THUẬN,
HUYỆN NGHI LỘC,
TỈNH NGHỆ AN



Chúc Mừng

**NGÀY DOANH NHÂN VIỆT NAM
13/10**



Chúc mừng ngày

Doanh Nhân
Việt Nam



ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP

DỊCH VỤ



Tư vấn

Xây dựng lộ trình phát triển thương hiệu doanh nghiệp và thương hiệu cá nhân của chủ doanh nghiệp



Hỗ trợ

Quảng bá thương hiệu doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp, các kết quả nghiên cứu khoa học



Đồng hành

Triển khai mọi hoạt động truyền thông theo nhu cầu doanh nghiệp

Quảng bá doanh nghiệp tại

- ✓ Tạp chí điện tử
- ✓ Tạp chí in
- ✓ Hội thảo

- ✓ Tọa đàm
- ✓ Mạng xã hội
- ✓ Sự kiện

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 KIỂM 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”