

GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY ỨNG DỤNG

thương mại điện tử trong doanh nghiệp Việt Nam

● ThS. NGUYỄN BÁ THƯỜNG - Trường Trung cấp Tin học Tài chính Kế toán Hà Nội

VAI TRÒ CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ (TMĐT) TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ-XÃ HỘI NÓI CHUNG VÀ ĐỐI VỚI SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP (DN) ĐÃ ĐƯỢC THỪA NHẬN TRÊN THẾ GIỚI CŨNG NHƯ Ở VIỆT NAM THỜI GIAN QUA. TUY NHIÊN, KHẢ NĂNG ỨNG DỤNG, CŨNG NHƯ KHAI THÁC NHỮNG TIỆN ÍCH MÀ TMĐT MANG LẠI CỦA CÁC DN VIỆT NAM HIỆN TẠI ĐẾN ĐÂU, CẦN CÓ NHỮNG GIẢI PHÁP GÌ ĐỂ ĐẨY MẠNH ỨNG DỤNG TMĐT TRONG CÁC DN LÀ ĐIỀU CẦN LÀM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY.

1. Thực trạng ứng dụng TMĐT trong các DN Việt Nam

Theo Báo cáo Chỉ số TMĐT năm 2012 của Hiệp hội TMĐT Việt Nam, cho thấy, 67% DN đã sử dụng email để giao dịch với khách hàng, 55% DN sử dụng email để quảng cáo, giới thiệu sản phẩm cũng như DN. Tỷ lệ DN sử dụng email để giao kết hợp đồng là 37%. Hiệu quả của việc sử dụng email vào bán hàng cho cá nhân được các DN đánh giá là khá cao. Việc xây dựng website riêng và cập nhật thông tin cũng như quảng bá cho website cũng được phần lớn các DN chú trọng.

Việc tham gia các sàn giao dịch điện tử của các DN vẫn trong tình trạng khá hạn chế. Năm 2012, mới chỉ có hơn 10% DN là đã từng tham gia vào các sàn TMĐT. Số DN đặt hàng cũng như nhận đơn đặt hàng qua website chiếm khoảng trên dưới 30%, tuy nhiên hình thức này chủ yếu vẫn là các DN lớn sử dụng.

Hình thức thanh toán mà các

DN Việt Nam sử dụng trong bán hàng chủ yếu vẫn là tiền mặt, những hình thức khác cũng đã được ứng dụng, nhưng ở mức độ khá khiêm tốn đó là: chuyển khoản, thẻ thanh toán, ví điện tử. Hoạt động thanh toán trực tuyến diễn ra khá khiêm tốn.

2. Vấn đề đặt ra trong ứng dụng TMĐT

Việt Nam được đánh giá là một quốc gia rất có tiềm năng trong việc phát triển TMĐT. Tỷ lệ người sử dụng Internet tăng lên rất nhanh trong một thời gian ngắn, đến nay đã đạt khoảng hơn 20 triệu người. Thêm vào đó, dân số Việt Nam là dân số trẻ, lại rất nhanh nhạy trong các lĩnh vực công nghệ thông tin nên có thể xem Việt Nam là mảnh đất màu mỡ cho việc phát triển kinh doanh online.

Tuy nhiên, môi trường kinh doanh trực tuyến tạo ra rất nhiều cơ hội và áp lực cạnh tranh gay gắt. DN nào nắm bắt được xu hướng mới có thể lớn mạnh rất nhanh, nhưng DN lỗi nhịp với xu

hướng mới có thể mất khách hàng trong một thời gian ngắn. Vấn đề đặt ra đối với các DN Việt Nam để tham gia vào TMĐT là: Tìm hiểu những cơ hội to lớn mà điện toán đám mây có thể đem lại; Nắm bắt xu hướng mới trong tiếp thị trực tuyến và thanh toán trên nền tảng công nghệ Internet; Nắm bắt cơ hội của sự bùng nổ của hoạt động trao đổi thông tin trên các mạng xã hội.

3. Một số giải pháp nhằm đẩy mạnh ứng dụng TMĐT trong các DN Việt Nam

- Nâng cao nhận thức

Rào cản đầu tiên trong sự phát triển TMĐT ở Việt Nam là nhận thức đúng đắn về TMĐT. Để nâng cao nhận thức của các DN, Nhà nước cần tích cực phổ biến và tuyên truyền vai trò và lợi ích của TMĐT cho cộng đồng nói chung và DN nói riêng. Cụ thể, cần thực hiện: Xây dựng và triển khai các chương trình cụ thể để nâng cao nhận thức về TMĐT; Phổ biến rộng rãi về TMĐT trên báo chí, truyền hình và các phương tiện

thông tin đại chúng; Tuyên truyền kết hợp với khuyến khích sử dụng TMĐT một cách trực tiếp nhằm thay đổi dần tập quán tiêu dùng trong nhân dân.

- Đào tạo nguồn nhân lực

Nhân lực là nhân tố then chốt để thúc đẩy ứng dụng TMĐT, vì vậy nhà nước cũng như bản thân các DN cần phải nhanh chóng đề ra những giải pháp nhằm phát triển nguồn nhân lực TMĐT. Thứ nhất, xác lập quan điểm đào tạo nhân lực TMĐT, mục tiêu, đối tượng, phương thức đào tạo, cách thức nội dung và dự đoán kết quả đào tạo. Thứ hai, xây dựng chương trình phổ cập về TMĐT trong tất cả các trường đại học và cao đẳng. Thứ ba, tổ chức các khoá học, hội thảo, hội chợ để từ đó đưa kiến thức TMĐT đến với cộng đồng. Thứ tư, hỗ trợ công tác biên soạn tài liệu và phát hành các tài liệu phổ biến, hướng dẫn về TMĐT.

Về phía các DN, cần có kế hoạch cụ thể trong đào tạo nhân lực TMĐT như: số lượng và chất lượng, đào tạo lại, đào tạo bổ sung, đào tạo nâng cao, phân công chuyên môn hoá và khuyến khích sự sáng tạo của nhân lực TMĐT.

- Hoàn thiện khung pháp lý

Cơ sở pháp lý là một trong những cấu thành không thể thiếu để điều chỉnh các mối quan hệ trong TMĐT. Thực tế cho thấy, tạo dựng cơ sở pháp lý cho TMĐT là rất phức tạp bởi tính trừu tượng của nó. Vì vậy, việc xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý về TMĐT cần thực hiện như sau: Thứ nhất, xây dựng khung pháp lý TMĐT tương thích với đạo luật mẫu về TMĐT của Ủy ban Liên Hiệp Quốc về Luật thương mại quốc tế (UNCITRAL) và thực hiện theo “Các nguyên tắc chỉ đạo TMĐT” của Chương trình hành động APEC và Hiệp định khung e-ASEAN; Thứ

hai, tích cực tham gia các điều ước quốc tế về TMĐT; Thứ ba, Xây dựng các hợp đồng mẫu làm cơ sở dữ liệu cho các giao dịch thương mại; Thứ tư, xây dựng các quy định nhằm đảm bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ trong TMĐT; Thứ năm, Xây dựng các quy định nhằm bảo vệ người tiêu dùng; Thứ sáu, xây dựng các quy định nhằm bảo vệ quyền riêng tư và dữ liệu cá nhân.

- Hoàn thiện khung pháp lý

TMĐT chỉ thực sự phát huy được khả năng của mình khi đã có một hệ thống thanh toán điện tử hay ít nhất cũng có một hệ thống thanh toán tài chính tự động. Những giải pháp cần phải triển khai là: Tăng cường chính sách tiếp thị cho việc mở thẻ; Khuyến khích các công ty lớn đưa việc sử dụng thẻ đến các nhân viên của công ty; Có sự đầu tư, hỗ trợ cho các ngân hàng phát triển thẻ thanh toán; Mở rộng đối tượng sử dụng thẻ; Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động thanh toán bằng thẻ điện tử; Nâng cấp và hoàn thiện hệ thống thanh toán liên ngân hàng; Tăng cường ứng dụng công nghệ mới vào lĩnh vực thanh toán điện tử; Tăng cường trang bị kỹ thuật cho Trung tâm thanh toán Quốc gia.

- Phát triển hạ tầng kỹ thuật công nghệ

Đối với hạ tầng kỹ thuật công nghệ quốc gia, Nhà nước thiết lập một cơ sở hạ tầng mạng viễn thông hiện hữu, dễ tiếp cận và với chi phí thấp trên cơ sở các tiêu chuẩn mở nhằm đảm bảo tính liên thông, tính liên tác và hiệu quả trong sử dụng của các DN. Ngoài ra cần phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật cho TMĐT trên cơ sở chuyển giao công nghệ hiện đại phù hợp với Việt Nam từ nước ngoài.

Đảm bảo cho DN và khách

hàng yên tâm với các giao dịch TMĐT. Trên cơ sở những giải pháp hạ tầng kỹ thuật công nghệ quốc gia, các DN phát triển hạ tầng kỹ thuật công nghệ và máy tính mạng, phần mềm thích ứng để sử dụng các cổng TMĐT quốc gia, sàn giao dịch điện tử của các tổ chức, cá nhân một cách hiệu quả nhất.

- Các DN cần xây dựng chiến lược và kế hoạch ứng dụng TMĐT

Lập chiến lược và kế hoạch ứng dụng TMĐT là việc sống còn đối với hoạt động kinh doanh của DN trong giai đoạn hiện nay. Cơ sở của chiến lược và kế hoạch ứng dụng TMĐT là nghiên cứu về đối tượng sản phẩm dịch vụ và nhóm khách hàng mục tiêu trên thị trường của DN. Kế hoạch và chiến lược phát triển TMĐT của DN phải được soạn thảo kỹ lưỡng, phù hợp với DN từ hình thức đơn giản đến phức tạp, từ ứng dụng từng phần đến tham gia toàn diện. Ngoài ra, DN cần dành thời gian làm quen với Internet, tham gia các diễn đàn thảo luận về TMĐT. Khi mọi người trong DN trở nên thoải mái với Internet và học hỏi được kinh nghiệm và khi DN đã soạn thảo được chiến lược và kế hoạch kinh doanh có cơ sở khoa học, lúc này DN hãy bắt đầu lên đường vào một phương thức kinh doanh mới, kinh doanh TMĐT.

Với sự phát triển bùng nổ khoa học công nghệ, sự quyết tâm phát triển TMĐT ở Việt Nam của các cơ quan quản lý, hy vọng rằng TMĐT ở Việt Nam sẽ phát triển đúng với quy mô và tiềm năng của nó. TMĐT sẽ thật sự trở thành công cụ hữu hiệu giúp DN Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường trong nước và thế giới ■