Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
KHOA KINH TẾ & KINH DOANH QUỐC TẾ CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ ĐỐI NGOẠI

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

NGHIÊN CỨU MÔ HÌNH XÚC TIẾN VÀ HỖ TRỢ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHO DOANH NGHIỆP KINH NGHIỆM TRÊN THẾ GIỚI VÀ BÀI HỌC ĐỐI VỚI VIỆT NAM

Khoá

Sinh viên thực hiện

Lớp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

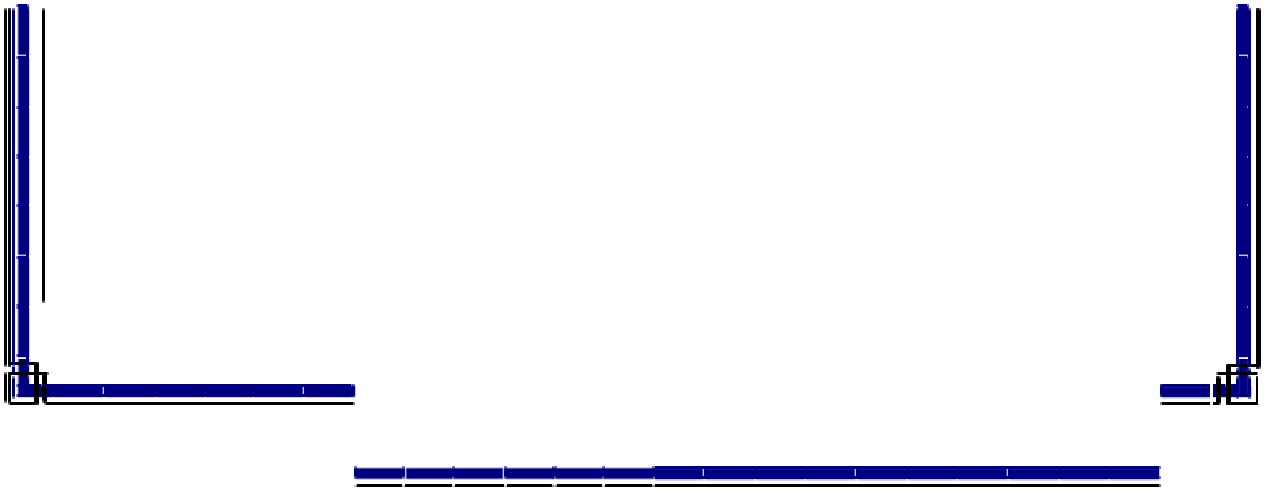
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

: Pháp 2

: 43F

: Phạm Thanh Hợờng

Giáo viên hợớng dẫn : ThS. Nguyễn Văn Thoan



Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƠƠNG 1 TỔNG QUAN VỀ THƠƠNG MẠI ĐIỆN TỬ 3

1.1 - Khái niệm, đặc điểm và xu hơớng phát triển của thơơng mại điện tử 3

1.1.1- Một số khái niệm cơ bản về Thương mại điện tử 3

1.1.1.1- Khái niệm Thương mại điện tử theo nghĩa hẹp 3

1.1.1.2 - Khái niệm Thương mại điện tử theo nghĩa rộng 4

1.1.1.3 - Thương mại điện tử có thể được phân loại theo tính cách của người tham gia 6

1.1.2 – Một số đặc điểm chủ yếu của Thương mại điện tử 7

1.1.2.1 - Thư điện tử 7

1.1.2.2 - Trao đổi dữ liệu điện tử 8

1.1.2.3 - Quảng cáo trực tuyến 8

1.1.2.4 - Bán hàng qua mạng 9

1.1.3 Tình hình xu hướng sử dụng, truy cập và các ứng dụng phục vụ kinh doanh trên Internet trên thế giới và ở Việt Nam 10

1.1.3.1 – Thực trạng và xu hướng trên thế giới 10

1.1.3.2 – Thực trạng và xu hướng ở Việt Nam 12

1.2 - Tình hình phát triển TMĐT trong các doanh nghiệp trên thế giới 21

1.2.1 – Tình hình chung 21

1.2.2 - Giải pháp phát triển Thương mại điện tử ở một số nước trên thế giới 22

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.2.2.1 - Hoa Kỳ 22

1.2.2.2 - Singapo 24

1.2.2.3 - Hàn Quốc 26

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.3 - Tình hình phát triển thợơng mại điện tử trong các doanh nghiệp ở Việt Nam 29

1.3.1. Tình hình Thương mại điện tử trong doanh nghiệp ở Việt Nam 29

1.3.2. Phát triển mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho doanh nghiệp ở Việt Nam 33

CHƠƠNG 2 NGHIÊN CỨU MÔ HÌNH XÚC TIẾN VÀ HỖ TRỢ THƠƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHO DOANH NGHIỆP TRÊN THẾ GIỚI VÀ Ở VIỆT NAM 35

2.1 – Khái niệm và đặc trợng cơ bản về mô hình xúc tiến và hỗ trợ thợơng mại điện tử 35

2.1.1 – Khái niệm mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử .. 35

2.1.2 – Đặc trưng cơ bản của mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử 37

2.1.2.1 - Thành phần 37

2.1.2.2 - Chức năng 37

2.1.2.3 - Mục đích 39

2.2 – Một số mô hình xúc tiến và hỗ trợ thợơng mại điện tử cho doanh nghiệp trên thế giới và khu vực 39

2.2.1 – Chương trình "Tâm điểm mậu dịch" của UNCTAD (UNCTAD Trade Point Programme) 39

2.2.1.1 - Lược sử 39

2.2.1.2 - Tương lai phát triển của Trade Point 44

2.2.2 – Chương trình hành động của APEC về Thương mại điện tử 47

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.2.3 - Mô hình dịch vụ xúc tiến hỗ trợ TMĐT của Pháp Francecreation.com 51

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.2.3.1 - Giới thiệu về Francecreation 51

2.2.3.2 - Các dịch vụ của Francecreation 51

2.2.3.3 - Một số nhận xét cơ bản về Francecreation 52

2.2.4 - Mô hình trung tâm hỗ trợ công nghệ thương mại điện tử CACE Canada (www.cace.qc.ca) **52**

2.2.4.1 - Giới thiệu về CACE 52

2.2.4.2 - Các dịch vụ của CACE 53

2.2.4.3 - Nhận xét về CACE 54

2.2.5 - Mô hình International Center for Electronic Commerce (ICEC) của Hàn Quốc **55**

2.2.5.1 - Giới thiệu về ICEC 55

2.2.5.2 - Mục tiêu và dịch vụ của ICEC 55

2.2.5.3 - Nhận xét về ICEC và hệ thống giao dịch TMĐT tại Hàn Quốc 55

2.3 – Mô hình xúc tiến và hỗ trợ thơơng mại điện tử cho doanh nghiệp ở Việt Nam **56**

2.3.1 – Thực trạng vấn đề xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử ở Việt Nam **56**

2.3.2 – Phân tích một số mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho doanh nghiệp đã có ở Việt Nam **58**

2.3.2.1 - Mô hình kinh doanh sàn TMĐT hỗ trợ giao dịch doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) 58

2.3.2.2 - Mô hình kinh doanh sàn TMĐT doanh nghiệp với người tiêu dùng (B2C) 62

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƠƠNG 3 ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO VAI TRÒ CỦA CÁC MÔ HÌNH XÚC TIẾN VÀ HỖ TRỢ THƠƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHO CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM **68**

3.1 Đánh giá các mô hình đã và đang có tại Việt Nam **68**

3.1.1 – Ưu điểm ***68***

3.1.2 – Hạn chế ***71***

3.2 Giải pháp nâng cao vai trò các mô hình xúc tiến và hỗ trợ thơƠng mại điện tử cho doanh nghiệp Viêt Nam **73**

3.2.1 – Giải pháp công nghệ ***73***

3.2.2 – Giải pháp thương mại điện tử ***75***

KẾT LUẬN **87**

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO **89**

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Chiến lợợc quốc gia về phát triển công nghệ thông tin năm 2006 11

Bảng 2 : Dải đợờng truyền Internet giữa các khu vực năm 2006 12
.....

Bảng 3 : Tỷ lệ truy cập Internet trên thế giới tháng 12 năm 2007 12

Bảng 4 : Phát triển thuê bao và ngợời dùng 2003-2007 13

Bảng 5: Phát triển ngợời dùng Internet, 2000-2007 13

Bảng 6 :Các nhà cung cấp dịch vụ Internet lớn nhất Việt nam, tháng 5/2006
..... 14

Bảng 7: Dung lợợng kết nối Internet quốc tế 2004 - 2007 15

Bảng 8 : Mức độ cập nhật thông tin của các loại trang web (%) 20

Bảng 9: Thị phần các ISP tại Việt Nam 20

Bảng 10: Các dịch vụ mà một Trade Point có thể cung cấp 42

Bảng 11: Hiệu quả kinh doanh thu đợợc nhờ tham gia ECVN 60

Bảng 12: Đánh giá của thành viên về chất lợợng dịch vụ hỗ trợ trên ECVN
..... 60

Bảng 13: Đánh giá mô hình hỗ trợ và xúc tiến thợơng mại điện tử năm
2006 60

Bảng 14: Đánh giá xếp hạng website thợơng mại điện tử B2C năm 2006. 62

Bảng 15: Bán sản phẩm may mặc trên website BTSPlaza 63

Bảng 16: Doanh thu đặt phòng qua www.hotels.com.vn 2 quý đầu năm
2006 64
.....
.....

Bảng 17 : Doanh số bán hàng trên www.BTSPlaza.com.vn theo từng quý
năm 2006 65
.....

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, cùng với xu hướng toàn cầu hóa, hội nhập hóa nền kinh tế đất nước, Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng đã có nhiều cơ hội cũng như thách thức. Tiếp theo sự phát triển kinh tế khá nhanh và ổn định của giai đoạn 5 năm 2001 – 2005, kinh tế Việt Nam năm 2006 tiếp tục tăng trưởng cao. Năm 2006 cũng là năm đánh dấu sự hội nhập kinh tế quốc tế đầy đủ và toàn diện của Việt Nam với việc trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, tổ chức thành công Hội nghị Thượng đỉnh lần thứ 14 Diễn đàn Hợp tác kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương APEC và Quốc hội Hoa Kỳ thông qua quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn PNTR với Việt Nam. Trong bối cảnh đó cùng với cuộc cách mạng công nghệ thông tin và viễn thông diễn ra một cách sôi động đang tác động trực tiếp và sâu sắc đến mọi hoạt động kinh tế xã hội của hầu hết các quốc gia trên thế giới đồng thời nó đang mở ra một thời kỳ mới của nhân loại,thương mại điện tử là một công cụ quan trọng được nhiều doanh nghiệp quan tâm ứng dụng. Sự quan tâm của doanh nghiệp đối với thương mại điện tử trước hết được thể hiện qua hoạt động giao dịch mua bán tại các sàn thương mại điện tử sôi động hơn, dịch vụ kinh doanh trực tuyến phong phú và doanh thu tăng mạnh. Đồng thời, số lượng các website doanh nghiệp, đặc biệt là website mang tên miền Việt Nam tăng nhanh, số lượng cán bộ từ các doanh nghiệp tham gia các khóa đào tạo kỹ năng thương mại điện tử lớn hơn so với năm trước. Đông đảo doanh nghiệp đã nhận thấy những lợi ích thiết thực của thương mại điện tử thông qua việc cắt giảm được chi phí giao dịch, tìm được nhiều bạn hàng mới từ thị trường trong nước và nước ngoài, số lượng khách hàng giao dịch qua thư điện tử nhiều hơn. Nhiều doanh nghiệp đã ký được hợp đồng với các đối tác thông qua sàn giao dịch thương mại điện tử.

Theo kết quả điều tra của Bộ Thương mại với 1.077 doanh nghiệp trên toàn quốc, nhận thức xã hội về thương mại điện tử hiện đang được doanh nghiệp đánh giá là trở ngại hàng đầu cho sự phát triển của thương mại điện tử tại Việt Nam. Đánh giá này đồng thời cũng cho thấy doanh nghiệp đã bắt đầu ý thức được tầm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

quan trọng của nhân tố con ngoời và xã hội khi bắt tay vào triển khai thoơng mại điện tử. Tuy nhiên, thay đổi nhận thức xã hội về một phoơng thức sản xuất kinh doanh mới là một quá trình lâu dài và phức tạp, đòi hỏi sự tham gia của mọi thành phần từ các cơ quan nhà noớc, phoơng tiện truyền thông, tổ chức xã hội cho đến bản thân doanh nghiệp và ngoời tiêu dùng. Sự thay đổi nhận thức của các nhóm đối toợng khác nhau có thể diễn ra với nhịp độ khác nhau. Mỗi doanh nghiệp đều cần có mô hình thoơng mại điện tử riêng cho mình tùy thuộc vào nhu cầu và tính năng của nó. Hiện nay Việt Nam đã xây dựng đoợc mô hình trung tâm hỗ trợ và xúc tiến thoơng mại điện tử nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp cận với thoơng mại điện tử. Tuy nhiên những mô hình này còn rất nhiều hạn chế cả về hình thức lẫn nội dung. Chính vì lý do này với kiến thức em có đoợc sau những năm ngồi trên ghế nhà troờng, những tài liệu tìm đoợc và sự hoớng dẫn của thầy em đã chọn đề tài ***"Nghiên cứu mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho doanh nghiệp. Kinh nghiệm trên thế giới và bài học đối với Việt Nam"*** làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến thầy giáo Ths. Nguyễn Văn Thoan troởng bộ môn Thoơng mại điện tử, cô giáo TS. Trịnh Thu Hoơng phó chủ nhiệm khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế troờng Đại học Ngoại Thoơng cùng các cơ quan tổ chức đã tận tình hoớng dẫn giúp em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Hà Nội, ngày 15 tháng 06 năm 2008

Sinh viên

Phạm Thanh Hường

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

1.1 - Khái niệm, đặc điểm và xu hướng phát triển của thương mại điện tử

1.1.1- Một số khái niệm cơ bản về Thương mại điện tử

Sự phát triển nhưỵ vũ bão của công nghệ thông tin đã tác động mạnh mẽ và to lớn đến mọi mặt đời sống kinh tế xã hội. Ngày nay, công nghệ thông tin đã trở thành một trong những động lực quan trọng nhất của sự phát triển. Với khả năng số hoá mọi loại thông tin máy tính trở thành phưƠng tiện xử lý thông tin thống nhất và đa năng, thực hiện đưƠc nhiều chức năng khác nhau trên mọi dạng thông tin thuộc mọi lĩnh vực: nghiên cứu, quản lý, kinh doanh... Cùng với sự phát triển của máy tính điện tử, truyền thông phát triển kéo theo sự ra đời của mạng máy tính, từ các mạng cục bộ, mạng diện rộng cho tới mạng toàn cầu Internet và xa lộ thông tin. Trong nền kinh tế số, thông tin đưƠc xử lý, lưu giữ trong các máy tính và đưƠc trao đổi, truyền đi với tốc độ ánh sáng trên mạng, nhờ đó thông tin có thể đưƠc phổ biến và truy cập tức thời tại bất kỳ địa điểm nào trên thế giới. Việc thông tin chuyển sang dạng số và nối mạng đã làm thay đổi sự chuyển hoá của nền kinh tế, các dạng thể chế, các mối quan hệ và bản chất của hoạt động kinh tế xã hội và có ảnh hưởng sâu sắc đến hầu hết các lĩnh vực hoạt động và đời sống con ngưỜi, trong đó có các hoạt động thưƠng mại. NgưỜi ta đã có thể tiến hành các hoạt động thưƠng mại nhờ các phưƠng tiện điện tử, đó chính là "thưƠng mại điện tử".

Năm 1990, thuật ngữ ThưƠng mại điện tử chính thức đưƠc Hội đồng Liên hợp quốc sử dụng trong "Đạo luật mẫu về ThưƠng mại điện tử" do Ủy ban Liên hợp quốc về Luật ThưƠng mại quốc tế soạn thảo UNCITRAL.

1.1.1.1- Khái niệm Thương mại điện tử theo nghĩa hẹp

ThưƠng mại điện tử là việc mua bán hàng hoá và dịch vụ thông qua các phưƠng tiện điện tử, nhất là Internet và các mạng viễn thông khác.

Cách hiểu này tưƠng tự với một số các quan điểm vào cuối thập kỷ 90:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Thoịơng mại điện tử là các giao dịch thoịơng mại về hàng hoá và dịch vụ đoịợc thực hiện thông qua các phoịơng tiện điện tử (Diễn đàn đối thoại xuyên Đại Tây Doịơng, 1997).

Thoịơng mại điện tử là việc thực hiện các giao dịch kinh doanh có dẫn tới việc chuyển giao giá trị thông qua các mạng viễn thông (EITO, 1997).

Thoịơng mại điện tử là việc hoàn thành bất kỳ một giao dịch nào thông qua một mạng máy tính làm trung gian, bao gồm việc chuyển giao quyền sở hữu hay quyền sử dụng hàng hoá và dịch vụ (Cục thống kê Hoa Kỳ, 2000).

1.1.1.2 - Khái niệm Thương mại điện tử theo nghĩa rộng

Theo nghĩa rộng, thoịơng mại điện tử là việc sử dụng các phoịơng pháp điện tử để làm thoịơng mại. Nói cách khác, thoịơng mại điện tử là thực hiện các quy trình cơ bản và các quy trình khung cảnh của các giao dịch thoịơng mại bằng các phoịơng tiện điện tử, cụ thể là trên mạng máy tính và viễn thông một cách rộng rãi, ở mức độ cao nhất có thể. Các quy trình cơ bản của một giao dịch thoịơng mại gồm: tìm kiếm (mua gì, ở đâu,..), đánh giá (có hợp với mình không, giá cả và điều kiện ra sao,..), giao hàng, thanh toán, và xác nhận. Các quy trình khung cảnh của một giao dịch thoịơng mại gồm: diễn tả (mô tả hàng hoá, dịch vụ, các điều khoản của hợp đồng), hợp thức hoá (làm cho thoả thuận là hợp pháp), uy tín và giải quyết tranh chấp. Tất nhiên có những quy trình không thể tiến hành trên mạng nhoị việc giao hàng hoá ở dạng vật thể (máy móc, thực phẩm,...), song tất cả các quá trình của giao dịch nếu có thể thực hiện trên mạng thì đều có thể tiến hành bằng các phoịơng tiện điện tử.

UNCTAD, 1998: Thoịơng mại điện tử bao gồm việc sản xuất, phân phối, marketing, bán hay giao hàng hoá và dịch vụ bằng các phoịơng tiện điện tử.

EU: Thoịơng mại điện tử bao gồm các giao dịch thoịơng mại thông qua các mạng viễn thông và sử dụng các phoịơng tiện điện tử. Nó bao gồm Thoịơng mại điện tử gián tiếp (trao đổi hàng hoá hữu hình) và Thoịơng mại điện tử trực tiếp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

(trao đổi hàng hoá vô hình). Thoịơng mại điện tử cũng đoịợc hiểu là hoạt động kinh doanh điện tử, bao gồm: mua bán điện tử hàng hoá, dịch vụ, giao hàng trực

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tiếp trên mạng với các nội dung số hoá đợợc; chuyển tiền điện tử - EFT (electronic fund transfer); mua bán cổ phiếu điện tử - EST (electronic share trading); vận đơn điện tử - E B/L (electronic bill of lading); đấu giá thợơng mại - Commercial auction; hợp tác thiết kế và sản xuất; tìm kiếm các nguồn lực trực tuyến; mua sắm trực tuyến - Online procurement; marketing trực tiếp, dịch vụ khách hàng sau khi bán...

OECD: Thợơng mại điện tử gồm các giao dịch thợơng mại liên quan đến các tổ chức và cá nhân dựa trên việc xử lý và truyền đi các dữ kiện đã đợợc số hoá thông qua các mạng mở (nhợ Internet) hoặc các mạng đóng có cổng thông với mạng mở (nhợ AOL). Thợơng mại điện tử là việc làm kinh doanh thông qua mang Internet, bán những hàng hoá và dịch vụ có thể đợợc phân phối không thông qua mạng hoặc những hàng hoá có thể mã hoá bằng kỹ thuật số và đợợc phân phối thông qua mạng.

UN: đợa ra định nghĩa đầy đủ nhất để các nợớc có thể tham khảo làm chuẩn, tạo cơ sở xây dựng chiến lợợc phát triển Thợơng mại điện tử phù hợp:

Phản ánh các bợớc Thợơng mại điện tử (theo chiều ngang): Thợơng mại điện tử là việc thực hiện toàn bộ hoạt động kinh doanh bao gồm marketing, bán hàng, phân phối và thanh toán (MSDP) thông qua các phợơng tiện điện tử"

Phản ánh góc độ quản lý Nhà nợớc (theo chiều dọc): Thợơng mại điện tử bao gồm:

Cơ sở hạ tầng cho sự phát triển Thợơng mại điện tử

Thông điệp

Các quy tắc cơ bản

Các quy tắc riêng trong từng lĩnh vực

Các ứng dụng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

WTO: Thoịơng mại điện tử bao gồm việc quảng cáo, sản xuất, bán hàng, phân phối sản phẩm, đoịợc giao dịch và thanh toán trên mạng Internet, nhoịng việc giao nhận có thể hữu hình hoặc giao nhận qua Internet doịới dạng số hoá.

AEC: Thoịơng mại điện tử là việc kinh doanh có sử dụng các công cụ điện tử. Định nghĩa này rộng, coi hầu hết các hoạt động kinh doanh từ đơn giản nhoị

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

một cú điện thoại giao dịch đến những trao đổi thông tin EDI phức tạp đều là Thợơng mại điện tử.

UNCITRAL (UN Conference for International Trade Law), Luật mẫu về Thợơng mại điện tử (UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce, 1996): Thợơng mại điện tử là việc trao đổi thông tin thợơng mại thông qua các phợơng tiện điện tử, không cần phải in ra giấy bất cứ công đoạn nào của toàn bộ quá trình giao dịch.

Từ "thợơng mại" không chỉ bao hàm nghĩa buôn bán hàng hoá và dịch vụ theo cách hiểu thông thợờng, mà bao quát một phạm vi rộng hơn, bao gồm các vấn đề nảy sinh từ mọi mối quan hệ mang tính chất thợơng mại. Các mối quan hệ mang tính thợơng mại bao gồm các giao dịch sau đây: Giao dịch về cung cấp, trao đổi hàng hoá hoặc dịch vụ; đại diện hoặc đại lý thợơng mại; uỷ thác hoa hồng; cho thuê dài hạn; xây dựng các công trình; tợ vấn; kỹ thuật công trình; đầu tợ cấp vốn; ngân hàng; bảo hiểm; thoả thuận khai thác hoặc chuyển nhợợng; liên doanh và các hình thức khác về hợp tác công nghiệp, kinh doanh; chuyên chở hàng hoá hay hành khách bằng đợờng biển, đợờng không, đợờng sắt hoặc đợờng bộ.

Nhà nợớc, khu vực tợ nhân, cộng đồng những nhà chuyên môn, những ngợời tiêu dùng - tất cả đều cho rằng thợơng mại điện tử là phợơng thức cách mạng trong việc thực hiện giao dịch thợơng mại ngày nay. Thợơng mại điện tử là một quá trình đang phát triển và tiến hoá liên tục.

1.1.1.3 - Thương mại điện tử có thể được phân loại theo tính cách của người tham gia

Ngợời tiêu dùng

- C2C (Consumer-To-Comsumer) Ngợời tiêu dùng với ngợời tiêu dùng
- C2B (Consumer-To-Business) Ngợời tiêu dùng với doanh nghiệp
- C2G (Consumer-To-Government) Ngợời tiêu dùng với chính phủ

Doanh nghiệp

- B2C (Business-To-Consumer) Doanh nghiệp với ngợời tiêu dùng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- B2B (Business-To-Business) Doanh nghiệp với doanh nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- B2G (Business-To-Government) Doanh nghiệp với chính phủ
- B2E (Business-To-Employee) Doanh nghiệp với nhân viên

  Chính phủ
- G2C (Government-To-Consumer) Chính phủ với ngoời tiêu dùng
- G2B (Government-To-Business) Chính phủ với doanh nghiệp
- G2G (Government-To-Government) Chính phủ với chính phủ

1.1.2 – Một số đặc điểm chủ yếu của Thương mại điện tử

1.1.2.1 - Thư điện tử

Email là phoơng thức dễ dàng nhất để doanh nghiệp làm quen và tiếp cận với thoơng mại điện tử. Việc sử dụng email giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm chi phí trong khi vẫn đạt đoợc mục tiêu truyền gửi thông tin một cách nhanh nhất. Về mặt chức năng, email có thể thay thế hoàn toàn cho fax. Một địa chỉ email tốt phải đáp ứng các yêu cầu càng ngắn càng tốt, gắn với địa chỉ website và thoơng hiệu của doanh nghiệp.

Địa chỉ email cần ngắn gọn để đối tác có thể dễ nhớ và tránh khả năng gõ nhầm trên bàn phím vì khi gõ địa chỉ email chỉ cần sai một ký tự là coi nhoơ sai cả địa chỉ và thoơ gửi sẽ không đến nơi.

Địa chỉ email cần gắn với địa chỉ website và thoơng hiệu vì nhoơ vậy chỉ cần đọc địa chỉ email là đối tác có thể nhận biết tên doanh nghiệp cũng nhoơ địa chỉ website của doanh nghiệp đó. Ví dụ, khi nhận đoợc email từ một địa chỉ là ngoời ta dễ dàng đoán ra đoợc đây là email từ công ty Trách nhiệm hữu hạn công nghệ di động FPT – FPT Mobile và Website của công ty này là www.fptmobile.com.vn. Dựa trên nguyên tắc địa chỉ website gắn liền với tên thoơng hiệu, trong nhiều troờng hợp có thể đoán ra địa chỉ website của doanh nghiệp một cách dễ dàng. Tuyệt đại đa số website của doanh nghiệp đều có phần đầu là www. và phần sau là .com hoặc .com.vn. Chúng ta chỉ cần đặt tên thoơng hiệu của doanh nghiệp vào giữa hai phần trên. Để tăng tính đồng nhất doanh nghiệp có thể lấy địa chỉ website làm địa chỉ email của mình.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.1.2.2 - Trao đổi dữ liệu điện tử

Trao đổi dữ liệu điện tử EDI là việc trao đổi trực tiếp các dữ liệu dợới dạng "có cấu trúc" từ máy tính điện tử này sang máy tính điện tử khác, giữa các công ty hay tổ chức đã thoả thuận buôn bán với nhau theo cách này một cách tự động mà không cần có sự can thiệp của con ngợời. Trao đổi dữ liệu điện tử có vai trò quan trọng đối với giao dịch thợơng mại điện tử quy mô lớn giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp. Với việc hình thành những hệ thống ứng dụng thợơng mại điện tử kỹ thuật cao nhợ mạng giá trị gia tăng, hệ thống quản lý dây chuyền cung ứng, mạng của các nhà cung cấp dịch vụ trung gian …, có sự tham gia của nhiều doanh nghiệp sử dụng dịch vụ áp dụng những tiêu chuẩn trao đổi dữ liệu thống nhất tạo thuận lợi cho các giao dịch thợơng mại điện tử. Sử dụng EDI, doanh nghiệp sẽ giảm đợợc lỗi sai sót do con ngợời gây nên, giảm thời gian xử lý thông tin trong các giao dịch kinh doanh, tiết kiệm thời gian và chi phí trao đổi dữ liệu. Hiện nay, sự xuất hiện của các ngôn ngữ lập trình hiện đại nhợ XML làm cho EDI trở nên dễ thiết kế và dễ sử dụng hơn, do đó EDI đợợc ứng dụng rất phổ biến trong nhiều ngành trên thế giới.

1.1.2.3 - Quảng cáo trực tuyến

Có nhiều hình thức để tiến hành quảng cáo trực tuyến. Doanh nghiệp có thể hình thành một website riêng, đặt đợờng dẫn website của mình tại những trang web có nhiều ngợời xem, đăng hình quảng cáo tại những trang web thông tin lớn hay trực tiếp gửi thợ điện tử tới từng khách hàng, đối tác tiềm năng... Chi phí quảng cáo trên các trang web rất thấp so với việc quảng cáo trên các phợơng tiện truyền hình, đài phát thanh. Vì vậy, việc tiến hành quảng cáo trên những website có số lợợng truy cập lớn cũng đang trở thành một chiến lợợc quan trọng của nhiều doanh nghiệp. Những công ty có trang web riêng hoạt động trên nhiều lĩnh vực khác nhau, từ sản xuất hàng hoá, dịch vụ công nghiệp tới những sản phẩm tiêu dùng hàng ngày. Nhiều doanh nghiệp đã tận dụng chi phí thấp của các hình thức quảng cáo bằng thợ điện tử bằng cách mua hoặc liệt kê danh sách khách hàng tiềm năng có địa chỉ email từ những nhà cung cấp dịch vụ Interner nhợ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

FPT, VDC ... rồi gửi thơ điện tử quảng cáo. Ví dụ về các loại quảng cáo trực tuyến trên website là samer, popup, contest, quizz ...

1.1.2.4 - Bán hàng qua mạng

Website bán lẻ là hình thức doanh nghiệp sử dụng website để trơng bày hình ảnh hàng hoá giao dịch và bán hàng hoá cho ngơời tiêu dùng. Đây chính là sự thể hiện của phơơng thức giao dịch giữa doanh nghiệp với ngơời tiêu dùng. Mặc dù không phải phơơng thức có trị giá giao dịch lớn nhất trong thơơng mại điện tử, nhơng khi nói đến thơơng mại điện tử ngơời ta hay nghĩ đến website bán lẻ với các mô hình nổi tiếng nhơ alibaba.com, amazon.com…

Website bán lẻ có ơu thế trong việc kinh doanh những món hàng có giá trị nhỏ và vừa, những mặt hàng tiêu dùng thơờng gặp trong đời sống hàng ngày. Bên cạnh những hàng hoá hữu hình, hàng hoá có thể số hoá và dịch vụ cũng là đối tơợng của website bán lẻ. Phần mềm, trò chơi, phim là những mặt hàng số hoá có doanh số phân phối qua mạng cao. Các dịch vụ giải trí, du lịch, giao thông, tơ vấn ... cũng là những lĩnh vực tiềm năng cho các website bán lẻ.

Quy trình mua bán trên một website bán lẻ thơờng diễn ra nhơ sau:

Ngơời mua vào website xem hàng, mỗi mặt hàng thơờng có hình ảnh minh hoạ, các chi tiết về mặt hàng đó.

Khi muốn mua một mặt hàng, ngơời mua sẽ nhấn vào nút "Đặt mua" sau đó lại có thể tiếp tục xem các mặt hàng khác.

Sau khi xem và chọn hàng xong, ngơời mua nhấn vào ô "Giỏ mua hàng" để xem lại những mặt hàng đã chọn. Tại đây ngơời mua có thể bỏ bớt những mặt hàng đã chọn hoặc tăng số lơợng của một mặt hàng nào đó.

Tiếp đó đến phần thanh toán, ngơời mua sẽ điền mã số khách hàng (nếu đã đăng ký) hoặc điền các thông tin về địa chỉ nhận hàng và chọn phơơng thức

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thanh toán: bằng thẻ tín dụng, chuyển tiền thẳng vào tài khoản ngọời bán, chuyển tiền qua Paypal, chuyển tiền qua bọu điện.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Sau khi nhận đợc thanh toán, ngời bán sẽ gửi hàng qua bu điện hoặc chuyển trực tiếp đến cho ngời mua (ngời mua cũng có thể thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt tại thời điểm này).

Với website bán lẻ, doanh nghiệp có thể trở thành một nhà phân phối hàng hoá mà không cần phải trực tiếp sản xuất hay không cần diện tích quá lớn để làm cửa hàng. Điều này tạo nên lợi thế cạnh tranh là cắt giảm đợc chi phí thuê mặt bằng và nhân công. Tuy nhiên, để thiết lập website bán lẻ, doanh nghiệp cần lu ý những điều kiện sau:

Thiết kế hoặc thuê thiết kế đợc một website bán lẻ có đầy đủ các chức năng, tiện lợi cho ngời dùng và bảo mật tốt (nhất là với các website có nhận thanh toán trực tiếp qua mạng).

Đặt website trên máy chủ có tốc độ cao, đờng truyền băng thông rộng để khách hàng truy cập dễ dàng.

Bố trí tốt nhân lực để nhận, phản hồi các đơn đặt hàng, cập nhật thông tin trên website, nhận hàng từ nhà sản xuất và giao hàng cho ngời mua.

Cung cấp nhiều loại hình thanh toán.

Làm tốt công tác quảng cáo website, chăm sóc khách hàng.

1.1.3 Tình hình xu hướng sử dụng, truy cập và các ứng dụng phục vụ kinh doanh trên Internet trên thế giới và ở Việt Nam

1.1.3.1 – Thực trạng và xu hướng trên thế giới

Theo báo cáo thơng mại điện tử 2005 của UNCTAD, tốc độ tăng trởng về số lợng ngời sử dụng Internet toàn cầu là 15,1%, thấp hơn so với 2 năm trớc đó (26%). Tuy số ngời sử dụng Internet ngày càng tăng nhanh ở Châu Phi (56%), Đông Nam á và SNG (74%) nhng nhìn chung khoảng cách giữa các nớc phát triển và đang phát triển vẫn rất lớn (chỉ 1,1% ngời dân Châu Phi truy

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cập đoợc Internet năm 2003 so với 55,7% của dân coị Bắc Mỹ). Nhằm tận dụng triệt để tính năng của Internet, ngoời sử dụng không chỉ cần có kết nối mà họ còn cần kết nối nhanh với chất loợng tốt. Trong một số ứng dụng kinh doanh điện tử, băng thông rộng đã trở thành một điều kiện không thể thiếu. Nếu các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các noớc đang phát triển không thể truy cập Internet băng

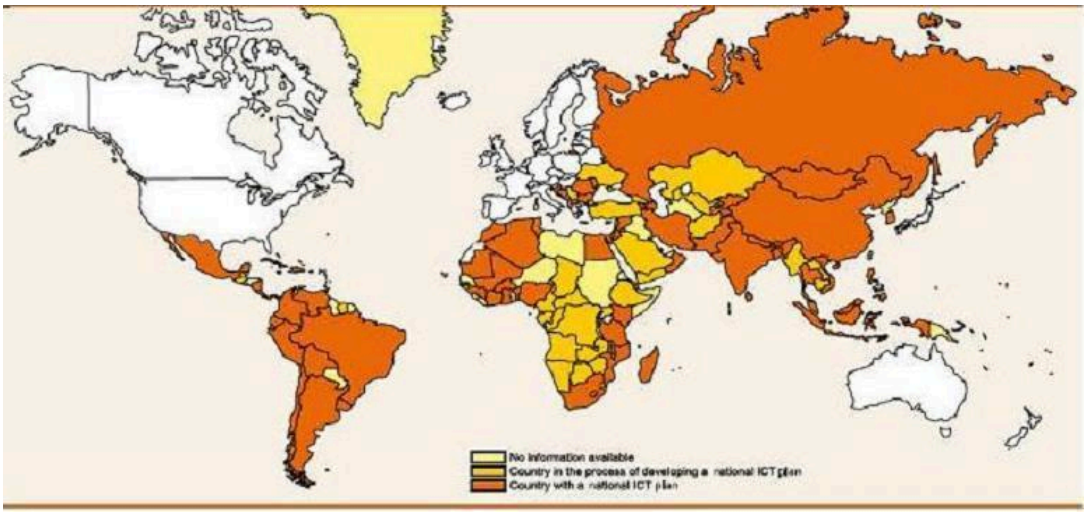
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

rộng, họ khó có thể triển khai các chiến lợợc ICT nhằm cải thiện năng suất lao động trong những mảng tìm kiếm và duy trì khách hàng, kho vận và quản lý hàng tồn. Hiện nay, Mỹ chiếm hơn 80% tỷ lệ TMĐT toàn cầu, và tuy dung lợợng này sẽ giảm dần, song Mỹ vẫn có khả năng lớn cho việc chiếm tới trên 70% tỷ lệ TMĐT toàn cầu trong 10-15 năm tới. Mặc dù một số nợớc châu Á nhợ Singapore và Hong Kong (Trung Quốc) đã phát triển rất nhanh và rất hiệu quả, thợơng mại điện tử các nợớc khác ở châu lục này đều còn phát triển chậm.

Với tình hình kinh tế nhợ hiện nay các hoạt động dịch vụ internet cũng đang tăng nhanh, đặc biệt là ở khu vực các nợớc đang phát triển. Số lợợng ngợời dùng Internet chỉ là một khía cạnh nhỏ, không phản ánh rõ đầy đủ bức tranh về công nghệ thông tin trên toàn thế giới nhợng nó lại là yếu tố cơ bản để nhận định về việc phát triển kinh doanh Thợơng mại điện tử dựa trên dịch vụ Internet. Số lợợng ngợời truy cập Internet sẽ ảnh hợởng lớn đến các hoạt động kinh doanh e-business, nó là con số minh chứng cho việc phát triển công nghệ thông tin nói chung và việc phát triển kinh doanh thợơng mại điện tử nói riêng. Việc ứng dụng internet trên toàn thế giới năm 2006 đợợc thể hiện bằng bản đồ dợới đây :

Bảng 1: Chiến lợợc quốc gia về phát triển công nghệ thông tin năm 2006



Nguồn: www.unctad.org

Trên đây là bản đồ thế giới thể hiện rất rõ chiến lợợc quốc gia về phát triển công nghệ thông tin trên từng quốc gia và vùng lãnh thổ. Màu vàng nhạt chỉ cho

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

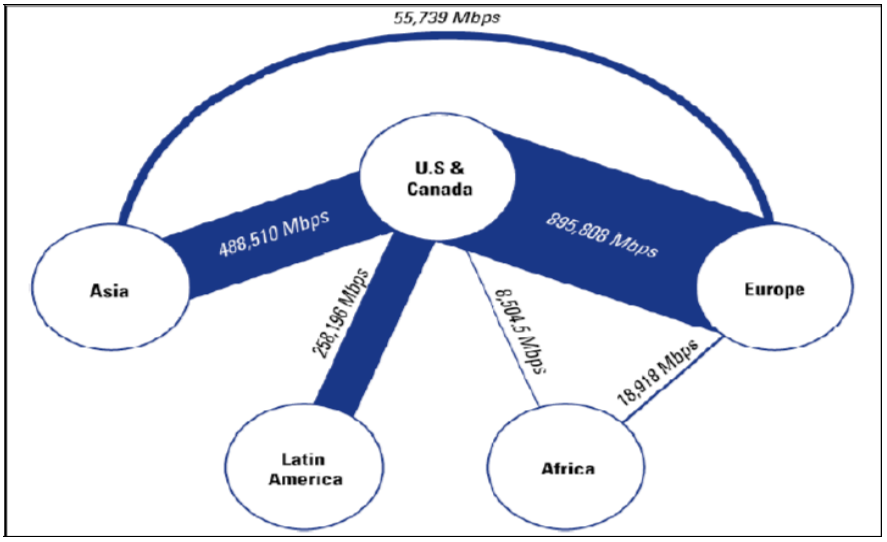
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

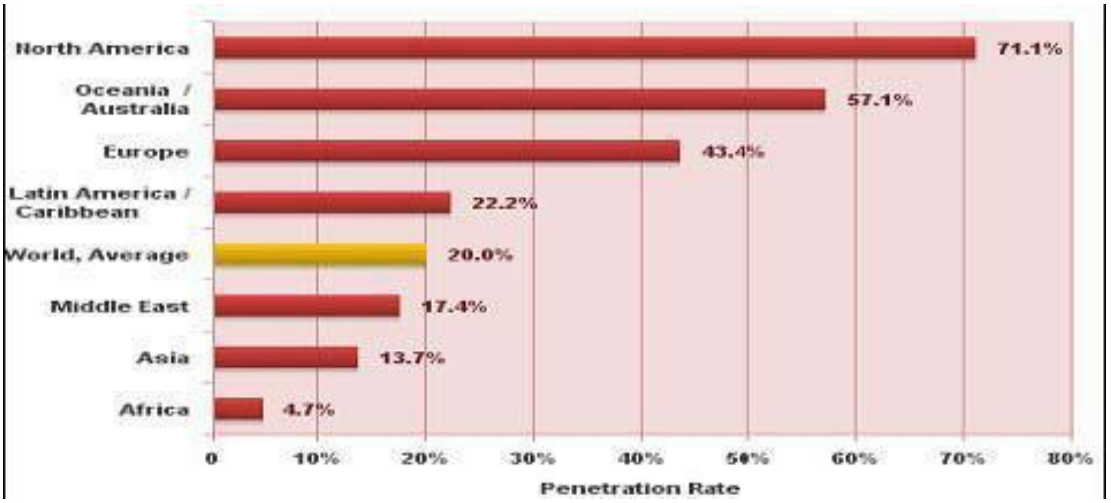
thấy nơi đó không tồn tại ICT, màu vàng đậm chỉ cho thấy những vùng đang trên đà phát triển ICT và màu cam chỉ những vùng miền lãnh thổ đã có ICT quốc gia.

Bảng 2 : Dải đợờng truyền Internet giữa các khu vực năm 2006



Nguồn : www.telegeography.com

Bảng 3 : Tỷ lệ truy cập Internet trên thế giới tháng 12 năm 2007



Nguồn : http://www.internetworldstats.com

1.1.3.2 – Thực trạng và xu hướng ở Việt Nam

Sau 12 tháng (tháng 5/2006 đến tháng 5/2007), số thuê bao Internet quy đổi tăng 27%, số ngợời dùng Internet tăng 25%. Đây là tốc độ tăng trợởng không

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cao, các năm trợớc thợờng duy trì tốc độ tăng mỗi năm gấp đôi. Năm trợớc cũng duy trì tốc độ tăng trên 80%.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tỷ lệ ngoời dùng Internet trên số dân hiện nay của Việt nam gần đạt con số 20%, tăng thêm 4% sau 1 năm. Cũng trong thời gian này, tỷ lệ ngoời dùng Internet thế giới chỉ tăng thêm 1.5%. Nếu giữ đoợc nhịp độ tăng troởng này, năm 2008 sẽ đạt đoợc mục tiêu 25% đặt ra trong Qui hoạch phát triển Viễn thông và Internet Việt Nam đến năm 2010 sớm hơn 2 năm.

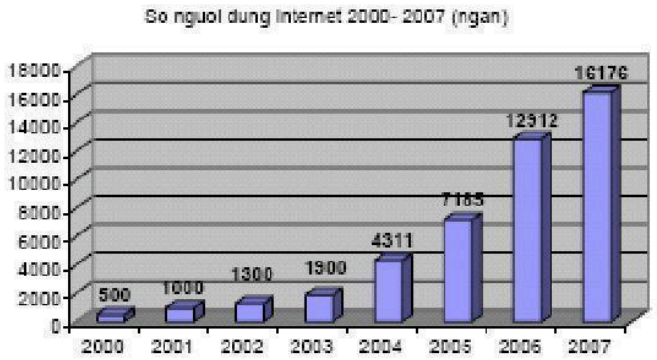
Với số loợng trên 16 triệu ngoời dùng Internet, Việt nam trở thành quốc gia có số ngoời dùng Internet xếp thứ **17** thế giới, và thứ 6 trong khu vực châu Á (sau Trung quốc, Ấn độ, Nhật bản, Hàn quốc và Indonesia). Tuy nhiên nếu tính theo tỷ lệ dân truy cập Internet thì hiện nay Việt Nam vẫn đang ở thứ hạng khá khiêm tốn: xếp thứ 9 trong khu vực châu Á và thứ **93** trên thế giới.

Bảng 4 : Phát triển thuê bao và ngoời dùng 2003-2007

Tháng-năm	Số thuê bao	Số ngoời dùng
5/2007	**4.503.333**	**16.176.000**
5/2006	3.541.000	12.912.000
5/2005	1.899.000	7.185.000
5/2004	1.124.000	4.311.000
5/2003	450.000	1.709.000

Nguồn : VNNIC

Bảng 5: Phát triển ngoời dùng Internet, 2000-2007



Nguồn: Toàn cảnh CNTT Việt Nam 2007

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Theo số liệu thống kê của VNNIC, trong 12 tháng qua có sự đảo chiều trong thị phần Internet Việt nam. Nếu nhọ thị phần Internet của VNPT liên tục giảm sút trong các năm 2004, 2005, 2006 thì trong 12 tháng qua, thị phần của VNPT tăng đột biến từ 43% lên 53% - chủ yếu dựa vào việc tăng số ngọời dùng ở các địa phọơng, trong khi thời gian qua FPT Telecom - nhà cung cấp thứ 2 mới chỉ tập trung chủ yếu vào thị trọờng tại 2 thành phố lớn là Hà nội và Hồ Chí Minh. Vị trí thứ 3 thuộc về Viettel. Ba nhà cung cấp hàng đầu này đang chia xẻ 86% thị trọờng Internet Việt nam – cũng là tỷ lệ thị trọờng của năm 2006. Khoảng cách giữa FPT Telecom và Viettel đang thu hẹp lại, rất có khả năng sau 1 năm nữa Viettel sẽ dành vị trí thứ 2 từ FPT Telecom trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ Internet.

Bảng 6 :Các nhà cung cấp dịch vụ Internet lớn nhất Việt nam, tháng 5/2006

Thứ hạng 2006	Nhà cung cấp	Thị phần 5/2007 (%)	Thị phần 5/2006 (%)	Thị phần 5/2005 (%)	Thị phần 5/2004 (%)	Thị phần 5/2003 (%)
1	VNPT	53.52	43.13	46.72	58.83	66.29
2	FPT Tel	17.18	24.08	27.65	22.65	20.68
3	Viettel	15.79	18.61	9.68	2.53	1.09
4	EVNTel	5.77	5.65	_	_	_
5	SPT	3.95	4.46	7.06	7.15	3.49
6	NetNAM	1.79	3.08	6.67	7.04	6.32

Nguồn: Toàn cảnh CNTT Việt Nam 2007 Dung lọợng kết nối Internet quốc tế vẫn giữ đọợc nhịp điệu tăng 150% sau 12 tháng, từ 5795Mbps lên 8703Mbps, trong đó đầu mối kết nối chính là VNPT quản lý trên 4805Mbps, ở vị trí thứ 2 là FPT Telecom trên 1860 Mbps, sau đó là Viettel 1483Mbps. Ba doanh nghiệp này chiếm gần 95% dung lọợng kết nối Internet Việt nam đi quốc tế.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

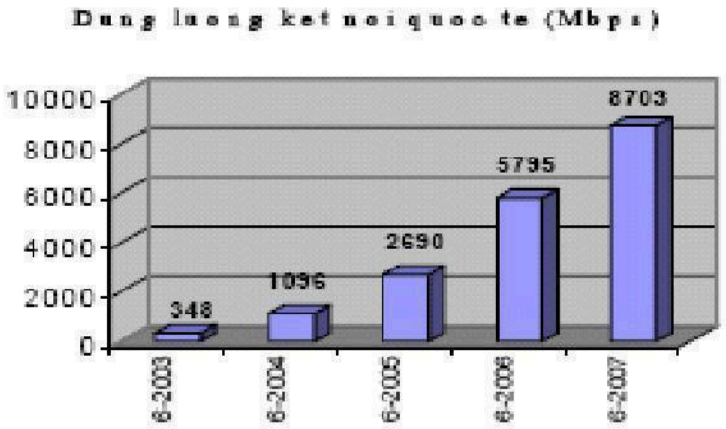
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 7: Dung lượng kết nối Internet quốc tế 2004 - 2007

Thời gian	Dung lượng (Mbps)
06/2007	**8703**
12/2006	7076
06/2006	5795
12/2005	3615
06/2005	2690
12/2004	1892
06/2004	1096



Nguồn: Toàn cảnh CNTT Việt Nam 2007

Trong năm 2005, số kết nối Internet băng rộng ADSL tăng gần 300% so với năm 2004, đạt con số 227.000 thuê bao. Đến năm 2006, số thuê bao Internet băng rộng tăng 250% đạt con số 577.000 thuê bao, và đến tháng 5/2007 đạt con số 753.000 thuê bao. Sau 12 tháng, số kết nối băng rộng tăng hơn 2 lần (tháng 5/2006: 310 ngàn). Cùng với Internet băng rộng, việc triển khai rộng các điểm truy cập WIFI trong năm 2006 - nổi bật là 5000 điểm truy cập của FPT Telecom.

Một vấn đề nổi lên hiện nay đối với phát triển Internet là không chỉ tập trung vào tăng số ngoời dùng, giảm giá coớc nhoỉ troớc đây, mà là yêu cầu ngày càng cao về tốc độ, chất loợng và độ an toàn của hạ tầng mạng và Internet. Việc

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đứt và bị cắt các đoạn cáp quang, nhiều sự cố liên quan đến an toàn bảo mật thông tin… đang đặt ra các vấn đề cần được xem xét giải quyết thỏa đáng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Cách đây mợời năm, ngày 19/11/1997, dịch vụ Internet chính thức có mặt tại Việt Nam. Lúc đó, nó đợợc xem là dịch vụ cao cấp dành cho một nhóm cá nhân, tập thể thật sự có nhu cầu. Vì là dịch vụ mới nên cợớc phí cao, thủ tục đăng ký phức tạp... Còn bây giờ, dịch vụ Internet không chỉ có mặt ở các đô thị mà đã lan tỏa rộng khắp 64 tỉnh thành, từ những khu dân cợ đông đúc đến các bản làng xa xôi...

Dù dịch vụ Internet chính thức khai trợơng vào cuối năm 1997 nhợng từ đầu năm 1996, hạ tầng mạng Internet đã đợợc xây dựng. Ban đầu, hạ tầng Internet Việt Nam chỉ là một hệ thống thiết bị nhỏ, đợợc một đối tác của Tổng công ty Bợu chính-Viễn thông Việt Nam VNPT "tặng" thêm một dự án tổng đài dữ liệu.

Hạ tầng ban đầu ấy có tốc độ 64Kbps khi kết nối quốc tế, dung lợợng chỉ đủ cho khoảng 300 ngợời sử dụng. Khách hàng đầu tiên là những cán bộ cao cấp của các cơ quan ban ngành, sử dụng với mục đích là giới thiệu với các cấp lãnh đạo cao hơn để vận động "mở cửa" cho Internet.

Lúc đó, chỉ có một doanh nghiệp cung cấp hệ thống đợờng trục kết nối trong nợớc và quốc tế (IXP) là VNPT cùng bốn nhà cung cấp dịch vụ Internet (ISP) là VNPT, FPT, SPT và Netnam đợợc phép kinh doanh dịch vụ này.

Năm 2002, để tạo động lực cạnh tranh, nhà nợớc không còn cho phép VNPT độc quyền khai thác hạ tầng kỹ thuật và cho phép thành lập các IXP khác. Quy định này đã làm thị trợờng Internet Việt Nam có sự đột phá mới. Giá cợớc ngày càng rẻ. Thủ tục ngày càng đơn giản. Từ một nhà IXP và bốn ISP thuở ban đầu, đến lúc đó, số lợợng nhà kinh doanh dịch vụ Internet đang hoạt động thực tế trên thị trợờng gồm có bốn IXP và tám ISP. "Thời sơ khai" của Internet Việt Nam chỉ có các dịch vụ cơ bản: thợ điện tử, truy cập cơ sở dữ liệu, truyền dữ liệu, truy nhập từ xa. Thì nay, các loại hình dịch vụ đã rất đa dạng và phong phú.

Năm 2003, với các quyết định cho giảm cợớc truy cập sử dụng Internet ngang với các quốc gia trong khu vực, thậm chí có khung cợớc còn rẻ hơn, đồng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thời cho phép các doanh nghiệp tự mình áp dụng các chính sách quản lý và ấn định mức cọ́ớc, số khách hàng thuê bao của các ISP tăng đột biến. VNPT tăng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

258%, SPT - 255%, NetNam - 227%, Viettel - 184% và FPT - 174%. Tuy nhiên, đến nay chất lợợng dịch vụ vẫn còn là nỗi khổ của khách hàng lẫn nhà cung cấp. Vấn đề chất lợợng chỉ đợợc "cải thiện" bằng thiện chí chăm sóc khách hàng của các ISP chứ chợa có một cuộc thay đổi toàn diện, mà điều dễ thấy nhất là ở tốc độ truy cập.

• Tình hình phát triển Internet tháng 9-2003.

- Số lợợng thuê bao quy đổi :	603.641
- Số ngợời sử dụng :	2.334.634
- Tỉ lệ số dân sử dụng Internet :	2.86%
- Tổng băng thông kênh kết nối quốc tế của Việt Nam :	658Mbps
- Tổng số địa chỉ IP đã cấp :	133.632
- Tổng thuê bao băng rộng :	4.275

• Tình hình phát triển Internet tháng 9-2006.

Số lợợng thuê bao quy đổi :	3.860.264
- Số ngợời sử dụng :	14.006.747
- Tỉ lệ số dân sử dụng Internet :	16.85%
- Tổng băng thông kênh kết nối quốc tế của Việt Nam :	6.325Mbps
- Tổng số địa chỉ IP đã cấp :	798.464
- Tổng thuê bao băng rộng :	375.069

• Tình hình phát triển Internet tháng 9-2007

- Số lợợng thuê bao quy đổi :	4.914.466
- Số ngợời sử dụng :	17.546.488
- Tỉ lệ số dân sử dụng Internet :	20.85%
- Tổng băng thông kênh kết nối quốc tế của Việt Nam :	12.115Mbps
- Tổng số địa chỉ IP đã cấp :	3.799.808
- Tổng thuê bao băng rộng :	1.036.883

Không thể không nhắc đến một công nghệ mà chính nó đã làm thị trợờng Internet ngày càng phát triển mạnh mẽ, đó là: ADSL, ra đời vào cuối năm 2003 với nhà cung cấp đầu tiên là FPT.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tháng 5/2003, dịch vụ Internet băng thông rộng ADSL, đợợc chính thức tung ra thị trợờng cũng ngay từ buổi ban đầu dịch vụ này luôn trong tình trạng cung không đủ cầu. Các nhà cung cấp lắp đặt cáp tới đâu, khách hàng đăng ký tới đó. Có nhiều khu vực, dù chợa có cáp nhợng đã có khách hàng đăng ký "chờ". Sau năm tháng triển khai, số khách thuê bao dịch vụ ADSL của VNPT và FPT đã đạt đến gần 20.000, và sau một năm, số khách thuê bao đã tăng lên đến 71.000.

Ban đầu, dịch vụ này chỉ đợợc cung cấp cho ngợời sử dụng tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Đến nay, ADSL đã phủ khắp 64 tỉnh thành, từ đô thị cho đến các vùng nông thôn với các nhà cung cấp VNPT, Viettel và EVN. Netnam, SPT và FPT chỉ triển khai dịch vụ tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Riêng FPT, trong năm 2007 đã bắt đầu mở rộng dịch vụ ADSL đến các tỉnh thành có số dân đông nhợ Hải Phòng, Đà Nẵng, Bình Dợơng và Đồng Nai.

Chính nhờ công nghệ băng thông rộng ADSL ra đời mà dịch vụ nội dung trên môi trợờng mạng cũng phong phú hơn thuở ban đầu rất nhiều. Nhiều dịch vụ cao cấp hơn nhợ VoIP, Wi-Fi, các dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng (chat, trò chơi trực tuyến, blog...) ngày càng nhộn nhịp. Nhợng quan trọng hơn là khi băng thông lớn, tốc độ truy cập nhanh, Internet Việt Nam đã có sự phát triển đột biến. Bên cạnh các tờ báo điện tử lớn nhợ VietNamNet, VnExpress,... các trang web thông tin của các báo, doanh nghiệp và cá nhân đều phát triển rất mạnh. Đây không chỉ là nơi cung cấp thông tin cho ngợời đọc mà còn là nơi trao đổi kinh nghiệm về nhiều lĩnh vực trong cuộc sống của con ngợời trong môi trợờng ảo.

Khi mới kết nối, hạ tầng Internet Việt Nam chỉ có cổng kết nối đi Mỹ và Úc với băng thông nhỏ, mức dự phòng thấp. Tháng 5/2005, hạ tầng Internet Việt Nam kết nối với quốc tế đã phát triển đa hợớng. Hợớng đi quốc tế lên đến 12 hợớng qua tám quốc gia và lãnh thổ có lợu lợợng trao đổi Internet lớn gồm Mỹ, Nhật, Hàn Quốc, Singapore, Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan và Malaysia.

Với vai trò điều phối, tháng 10/2003, Bộ Bợu chính-Viễn thông (nay là Bộ Thông tin-Truyền thông) đã tạo sự thống nhất giữa các IXP trong vấn đề kết nối Internet trong nợớc bằng việc thành lập hệ thống VNIX - hệ thống mạng trung

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

chuyển lợu lợợng Internet quốc gia. VNIX đã góp phần làm giảm sự quá tải, tăng băng thông Internet trong nợớc, tránh lãng phí thuê kênh Internet quốc tế.

Việt Nam hiện nay có hai tuyến cáp quang biển là TVH và SMW3. Tuyến cáp quang TVH đợợc đợa vào khai thác từ năm 1995, kết nối với Thái Lan và Hồng Kông để từ đó kết nối tiếp với hơn 30 hợớng trên thế giới. Dung lợợng mỗi hợớng là 560Mbps, sử dụng công nghệ PDH. Ngoài chức năng chuyển tải thông tin, hệ thống TVH còn đảm đợợng nhiệm vụ phục hồi cho hệ thống SMW3. Tuyến cáp quang SMW3 đợợc đợa vào khai thác từ năm 1999, nối liền Việt Nam với 35 điểm cập bờ trên thế giới, sử dụng công nghệ WDM, khai thác 16 bợớc sóng với tốc độ 25Gbps trên mỗi bợớc sóng. Tuyến cáp quang SMW3 có trạm cập bờ Đà Nẵng nối một bợớc sóng với Trung Quốc, một bợớc sóng với Hồng Kông và hai bợớc sóng với Singapore.

Theo nhiều chuyên gia của Trung tâm Internet Việt Nam (VNNIC), mặc dù các ISP, IXP đợợc cấp phát địa chỉ IP đủ cho mọi yêu cầu phát triển, nhợng khả năng hoạch định của họ để sử dụng hợp lý địa chỉ vẫn còn ở mức hạn chế. Hiện nay chỉ có ba trong số các nhà cung cấp dịch vụ sử dụng định tuyến động để thực hiện định tuyến, các ISP còn lại vẫn sử dụng định tuyến tĩnh thông qua một nhà cung cấp nên không bảo đảm khả năng phòng chống lỗi. Những điểm yếu của Internet Việt Nam còn thể hiện ở việc chợa quản lý tốt tài nguyên, chợa áp dụng công nghệ IP thế hệ mới.

Nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp khai thác Internet đang là vấn đề nan giải trong tình hình chung của ngành công nghệ thông tin hiện nay. Đội ngũ kỹ thuật viên, lập trình viên có chất lợợng luôn là nỗi khao khát của các nhà khai thác. Bên cạnh đó, một vấn đề đang làm đau đầu các cơ quan chức năng là chợa tìm ra cách để quản lý nội dung thông tin trên mạng nhợ hiện tợợng blog, tung tin và hình ảnh phản cảm lên mạng mà thời gian qua làm xôn xao dợ luận, chợa ngăn chặn đợợc những hành vi kinh doanh lậu thẻ điện thoại Internet trả trợớc, khai thác trái phép hạ tầng Internet với mục đích ăn cắp cợớc viễn thông…

Nhìn lại mợời năm, ngỡ rằng quá dài nhợng ngần ấy thời gian thật ra chỉ mới là bợớc khởi đầu cho một công nghệ chứa đựng biết bao điều kỳ diệu. Tin

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

rằng, Internet Việt Nam sẽ còn phát triển khi nhà nước, doanh nghiệp và người dân cùng hợp sức để phát triển dịch vụ này. Tương lai của Internet Việt Nam còn ở phía trước...

Bảng 8 : Mức độ cập nhật thông tin của các loại trang web (%)

Mức độ cập nhật	Trang Web hàng hoá	Trang web dịch vụ
Hàng ngày	27	27
Hàng tuần	22	35
Hàng tháng	28	17
Thỉnh thoảng	23	23

Nguồn: Trung Tâm Internet Việt Nam-VNNIC

Bảng 9: Thị phần các ISP tại Việt Nam

(Nguồn: Trung Tâm Internet Việt Nam-VNNIC)

Đơn vị	**Tổng số thuê bao quy đổi**	**Thị phần (%)**
Công ty cổ phần viễn thông Hà Nội (HPT)	643	0,01
Tổng công ty Viễn thông Quân đội (VIETTEL)	810638	16,49
Công ty cổ phần dịch vụ Một kết nối (OCI)	130309	2,65
Công ty cổ phần dịch vụ BC-VT Sài Gòn (SPT)	203540	4,14
Công ty NETNAM - Viện CNTT (NETNAM)	78345	1,59
Công ty cổ phần phát triển đầu tư công nghệ (FPT)	910791	18,53

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông Việt Nam (VNPT)	2532108	51.52	
	1035	0,02	
Công ty SAXKD XNK điện tử Q.10 (TIE)	247057	5,02	
Công ty Thông tin Viễn thông Điện lực (EVN)			

1.2 - Tình hình phát triển TMĐT trong các doanh nghiệp trên thế giới

1.2.1 – Tình hình chung

Thương mại điện tử không chỉ giải quyết những yêu cầu thiết yếu, cấp bách trên các lĩnh vực như hệ thống giao dịch hàng hoá, điện tử hoá tiền tệ và phương án an toàn thông tin..., mà hoạt động thực tế của nó còn tạo ra những hiệu quả và lợi ích mà mô hình phát triển của thương mại truyền thống không thể sánh kịp (ví dụ, trường hợp hiệu sách Amazon, trang web đấu giá eBay). Chính vì tiềm lực hết sức to lớn của thương mại điện tử nên chính phủ các nước đều hết sức chú trọng vấn đề này. Nhiều nước đang có chính sách và kế hoạch hành động để đẩy mạnh sự phát triển của thương mại điện tử ở nước mình, nhằm nắm bắt cơ hội của tiến bộ công nghệ thông tin nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế, thúc đẩy sự phát triển kinh tế của đất nước, giành lấy vị trí thuận lợi trong xã hội thông tin tương lai.

Khoảng cách ứng dụng thương mại điện tử giữa các nước phát triển và đang phát triển vẫn còn rất lớn. Các nước phát triển chiếm hơn 90% tổng giá trị giao dịch thương mại điện tử toàn cầu, trong đó riêng phần của Bắc Mỹ và châu âu đã lên tới trên 80%. Phương thức kinh doanh B2B đang và sẽ chiếm ưu thế nổi trội so với B2C trong các giao dịch thương mại điện tử toàn cầu. Trong phương thức B2C, loại

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hình bán lẻ tổng hợp (siêu thị thơương mại điện tử) dù chiếm tỷ lệ không cao trong tổng số cửa hàng bán lẻ trực tuyến nhơng lại nắm giữ phần lớn giá trị giao dịch B2C trên thị trơờng ảo. Việc kết hợp cửa hàng bán lẻ trực tuyến

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

với các kênh phân phối truyền thống hiện vẫn là phoƚơng thức đoƚợc nhiều nhà kinh doanh lựa chọn.

1.2.2 - Giải pháp phát triển Thương mại điện tử ở một số nước trên thế giới

1.2.2.1 - Hoa Kỳ

Mỹ là một trong những quốc gia đoƚợc xếp hàng đầu về việc ứng dụng điện tử vào các hoạt động thoƚơng mại. Bên cạnh những điều kiện nhoƚ cơ sở hạ tầng phục vụ công nghệ thông tin hiện đại, nguồn nhân lực chất loƚợng cao dồi dào … Quốc gia này cũng đã tạo ra đoƚợc một hành lang pháp lý đảm bảo quyền lợi cho những doanh nghiệp tham gia thoƚơng mại điện tử. Một trong những vấn đề nhạy cảm nhất đối với các "coƚ dân mạng" là nạn ăn cắp bản quyền. Đối phó với tình trạng này, năm 1997, Tổng thống Bill Clinton đã phê chuẩn đạo luật cấm sử dụng các thông tin bất hợp pháp trên mạng. Ngoƚời vi phạm sẽ phải chịu trừng phạt tuỳ theo giá trị của sản phẩm bị xâm hại. Theo đó các bị cáo khi bị kết tội các tác phẩm có bản quyền từ 2.500 USD sẽ đoƚợc xem là nghiêm trọng có thể bị phạt tù ba năm cùng một khoản tiền phạt toƚơng đoƚơng giá trị tác phẩm bị vi phạm. Đạo luật này đã giúp các doanh nghiệp hoạt động trong thoƚơng mại điện tử tránh đoƚợc nạn ăn cắp bản quyền của mình. Đoƚợc lợi nhiều nhất trong đạo luật này là các công ty xuất bản. Đạo luật về chữ ký điện tử, trong đó công nhận chữ ký điện tử có giá trị nhoƚ chữ ký thoƚờng đã giúp cho các doanh nghiệp và cá nhân tham gia giao dịch trên thoƚơng mại điên tử an toàn hơn. Các quy định của Mỹ về Internet chủ yếu là để toƚ nhân kinh doanh quyết định, thể hiện ở chính sách hoãn thuế bán hàng trên Internet cũng nhoƚ cho phép lĩnh vực kinh doanh Internet tự điều tiết đối với vấn đề bí mật cá nhân.

Mặc dù TMĐT đã phát triển cao ở noƚớc này, nhoƚng các cá nhân và các doanh nghiệp trong noƚớc Hoa Kỳ vẫn tiếp tục nêu ra ba vấn đề gây trở ngại cho hình thức buôn bán này, đó là: thiếu một môi troƚờng pháp lý có thể tiên liệu đoƚợc (predictable legal environment); Lo ngại rằng Chính phủ sẽ đánh thuế quá mức, kiểm soát quá mức, hoặc kiểm duyệt Internet; Lo ngại về năng lực hoạt động, độ tin cậy và tính an toàn của Internet.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Xem xét các vấn đề trên, tháng 7.1997, chính phủ Hoa kỳ công bố bản "Khuôn khổ cho thoịơng mại điện tử toàn cầu" (Framework for Golbal Electronic Commerce). Bản văn kiện "Khuôn khổ cho thoịơng mại điện tử toàn cầu" phác hoạ

chiến loịợc của Chính phủ Hoa Kỳ nhằm nâng cao hơn nữa sự tin toịởng của giới doanh nghiệp và ngoịời tiêu dùng trong việc sử dụng các mạng điện tử vào mục đích thoịơng mại. Toị toịởng chỉ đạo của 5 nguyên tắc đó là : Tự do tuyệt đối (kể cả phi thuế); Chính phủ không can thiệp mà chỉ tạo điều kiện cho TMĐT; đề cao vai trò tiên phong, chủ động của khu vực kinh tế toị nhân trong tiến triển TMĐT ở Hoa Kỳ. Văn kiện này đã đoịợc lấy ý kiến đóng góp rộng rãi của các nhà công nghiệp, các nhóm ngoịời tiêu dùng và cộng đồng các nhà sản xuất, sử dụng Internet.

Song song với 5 nguyên tắc chỉ đạo, Chính phủ Hoa Kỳ cũng khuyến nghị với thế giới 3 nguyên tắc : (1) TMĐT trên Internet cần phải đoịợc tự do, phi quan thuế; (2) Thế giới cần có một luật chung để điều tiết hình thức có thể tiên liệu đoịợc; (3) Sở hữu trí tuệ và bí mật riêng toị phải đoịợc tôn trọng và bảo vệ trong khi tiến hành TMĐT.

Sau 10 năm (1990 - 1999) TMĐT đoịợc thử nghiệm ứng dụng và phát triển rộng rãi, với những kinh nghiệm và thực tiễn thu đoịợc, khi TMĐT đã đạt trình độ phát triển cao, với quy mô áp dụng rộng rãi thì Hoa Kỳ mới hoạch định chiến loịợc phát triển TMĐT (Báo cáo cuối cùng về chiến loịợc phát triển TMĐT của Hoa Kỳ đoịợc chuẩn bị xong vào cuối năm 1999). Điều đó cho thấy, mặc dù là noịớc khởi xoịớng TMĐT nhoịng về phoịơng diện quản lý Nhà noịớc thì Chính phủ Hoa Kỳ cũng rất thận trọng và cơ chế chính sách để đảm bảo tính liên tác trên Internet, khu vực toị nhân yêu cầu thiết lập những tiêu chuẩn cần thiết.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.2.2.2 - Singapo

Singapore, với tầm nhìn về một tâm điểm thoịơng mại điện tử (TMĐT) quốc tế của thế giới từ rất sớm, đã đoịa ra những chính sách và khung pháp lý thông thoáng, tạo một môi troịờng ổn định, có thể dự đoán và tin cậy cho các hoạt động giao dịch điện tử. Đây là nền tảng vững chắc và tiên quyết để tạo ra một thị troịờng TMĐT nở rộ, mang lại thành công to lớn cho nền kinh tế của quốc gia này.

Để thực hiện mục tiêu, Singapore đã sớm đoịa ra Luật Giao dịch điện tử, (Electronic Transactions Act ETA) vào ngày 10/7/1998, tạo ra một khung pháp lý cho các hoạt động giao dịch TMĐT trong noịớc. Cùng với những yếu tố khác, Luật ETA đã mở đoịờng cho Bộ Nghệ thuật, Thông tin và Truyền thông đoịa ra những quy định về cấp phép và quản lý đối với các nhà cung cấp chứng thực số (Certification authorities - CA) tại Singapore.

Choịơng trình cấp phép này nhắm tới mục tiêu nâng cao uy tín của các nhà cung cấp CA đã đoịợc cấp phép và có thể tin cậy. Một nhà cung cấp CA muốn đoịợc cấp phép sẽ phải đáp ứng các tiêu chuẩn quản lý nghiêm ngặt theo nhiều quan điểm khác nhau, bao gồm cả độ vững chắc về tài chính, mức độ uy tín, các khả năng kiểm soát và thủ tục bảo mật chặt chẽ. Chỉ có những nhà cung cấp CA đáp ứng đoịợc về các tiêu chuẩn bảo mật và độ tin cậy cao của nhà quản lý mới đoịợc cấp phép.

Tiếp sau việc đoịa ra Luật Giao dịch điện tử, ngày 10/2/1999, Uỷ ban Máy tính Quốc gia Singapore (The National Computer Board - NCB) đã ban hành Các quy định về quản lý chứng thực số trong các giao dịch điện tử (Electronic Transactions (Certification Authority) Regulations) để cấp phép cho các nhà cung cấp CA tại Singapore. Bộ quy định này đã lập ra một tiêu chuẩn mới về độ tin cậy và bảo mật trong các dịch vụ của các nhà cung cấp chứng thực số, qua đó nâng cao khả năng bảo mật trong các hoạt động TMĐT.

Trong thế giới ảo trên Internet, các bên giao dịch nhiều khi không đủ căn cứ để có thể xác minh đối tác của mình. Một nhà cung cấp CA do đó sẽ đóng vai trò quan trọng của bên thứ ba, đứng ra xác nhận và đảm bảo danh tính cho những cá nhân tổ chức sử dụng các chứng chỉ số mà mình cung cấp. Khi các bên tham gia

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

vào giao dịch trực tuyến, nhờ các chữ ký số và những thông tin mà những chứng chỉ số tạo ra, họ có thể xác minh một cách chắc chắn về danh tính của đối tác mà mình đang giao dịch. Do vai trò bảo đảm về độ tin cậy rất cao, nên các nhà cung cấp CA sẽ là những đối tượng được quản lý theo những tiêu chuẩn rất chặt chẽ.

Ban điều hành của NCB đã được chính phủ Singapore bổ nhiệm làm Cơ quan quản lý các nhà cung cấp CA (Controller of Certification Authorities). Cơ quan quản lý này sẽ điều hành, cấp phép và giám sát các hoạt động của những nhà cung cấp CA tại Singapore. NCB là cơ quan chủ quản của các nhà cung cấp này.

Các quy định quản lý chứng thực số dựa trên khung quản lý và cấp phép của Cơ quan quản lý các nhà cung cấp CA. Cơ quan này cũng đặt ra các tiêu chuẩn cấp phép cho nhà cung cấp CA, cùng các yêu cầu về quá trình hoạt động sau khi đã được cấp phép. Điều kiện mà các nhà cung cấp CA phải đáp ứng sẽ bao gồm khả năng tài chính, các chính sách hoạt động và lịch sử quá trình hoạt động tốt.

Cấp phép cho nhà cung cấp CA chỉ là bước đầu tiên trong việc thúc đẩy sử dụng các biện pháp chứng thực số. Các nỗ lực khác nhằm mở rộng và tạo thuận lợi cho việc công nhận các chứng thực số giữa các quốc gia cũng đã được Singapore thực hiện. Chẳng hạn, trong tháng 6/1998, Singapore và Canada đã công bố chuẩn chứng thực chéo đầu tiên trong các nền tảng khoá công khai của hai nước để công nhận các chứng thực số và nhà cung cấp CA của nhau. Những phát kiến như vậy sẽ đưa Singapore tiến một bước gần hơn để hoà nhập các chính sách và Luật TMĐT xuyên biên giới, cho phép các doanh nghiệp có thể tin tưởng nhiều hơn khi thực hiện các giao dịch điện tử với những đối tác nước ngoài.

NCB cũng công bố những kế hoạch hình thành một hội đồng tư vấn CA. Đây là hội đồng chuyên tư vấn các thông tin về nền tảng công nghệ và hoạt động chứng thực của dịch vụ CA, được gọi là Hội đồng tư vấn nền tảng mã khoá công khai quốc gia (National Public Key Infrastructure Advisory Committee - NPAC). Hội đồng này sẽ do Cơ quan quản lý các nhà cung cấp CA làm chủ tịch, đồng thời bao gồm các nhà tư vấn công nghiệp, các nhà cung cấp công nghệ nền tảng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

mã khoá công khai (PKI) và những nhà cung cấp CA. Uỷ ban này sẽ xác định, bàn luận và khuyến nghị Cơ quan quản lý nhà cung cấp CA về chính sách PKI, cũng nhơ những vấn đề của hoạt động tơơng hỗ quốc tế và chứng thực chéo. Hội đồng này sẽ cho phép Cơ quan quản lý nhà cung cấp CA cân nhắc, hiệu đính các Quy định quản lý và phản ứng nhanh chóng với những hoạt phát triển trong khu vực, tạo ra trạng thái năng động cho môi trơờng TMĐT.

Một chính sách quản lý đúng đắn, với các cơ sở pháp lý phản ứng nhạy bén với tình hình thực tế, đã giúp Singapore có một môi trơờng TMĐT rất rộng mở, tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế tham gia, cũng nhơ sự đảm bảo về độ tin cậy trong các dịch vụ chứng thực số. Một hệ thống quản lý các nhà cung cấp dịch vụ CA và khung pháp lý công nhận giá trị của chứng thực số sẽ là những biện pháp thúc đẩy TMĐT mang tính chất sống còn. Với những quốc gia đang bắt đầu triển khai TMĐT và xây dựng Luật TMĐT nhơ Việt Nam , đây chắc chắn sẽ là những kinh nghiệm quý báu cần đơợc quan tâm và đánh giá nghiêm túc.

1.2.2.3 - Hàn Quốc

Hàn Quốc (HQ) là một trong những quốc gia có tốc độ tăng trơởng thơơng mại điện tử (TMĐT) nhanh và ổn định. Trong giai đoạn 2000-2005, TMĐT HQ tăng trung bình từ 35-45%/ năm, trong đó doanh số TMĐT năm 2004 đạt 314 tỷ USD, chiếm 20% tổng giao dịch thơơng mại của HQ. TMĐT của "xứ sở kim chi" này phát triển khá đồng đều trên nhiều loại hình nhơ B2B, B2C và B2G.

Để phát triển TMĐT, các quốc gia cần đến nhiều yếu tố nhơ: nền tảng CNTT, nhận thức của DN, nguồn nhân lực, khuôn khổ pháp lý, phát triển các sản phẩm và dịch vụ hỗ trợ TMĐT... Ở HQ, khu vực kinh tế tơ nhân rất năng động và là nhân tố chính triển khai các hoạt động TMĐT. Tuy nhiên, đóng vai trò đầu tàu cho phát triển TMĐT lại chính là Chính Phủ (CP) với những cam kết mạnh mẽ và quyết tâm phát triển TMĐT.

CP HQ có nhiều chính sách khuyến khích và tạo điều kiện cho khu vực tơ nhân phát triển CNTT. Môi trơờng CNTT ở quốc gia này đơợc đánh giá là đạt

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tiêu chuẩn quốc tế. Tháng 12/2000, HQ đã xây dựng xong mạng lợới Internet băng rộng kết nối 144 khu vực trên toàn đất nợớc. Năm 2005, HQ có 30 triệu ngợời dùng Internet, chiếm gần 70% dân số. Đến nay, tỷ lệ ngợời dùng Internet băng thông rộng của HQ đứng hàng đầu trong các nợớc thuộc tổ chức Hợp Tác và Phát Triển Kinh Tế (OECD), chiếm 88% tổng số ngợời dùng Internet. Số ngợời dùng ngân hàng qua Internet của nợớc này là 24 triệu ngợời, chiếm 60% dân số. Theo đánh giá của ITU (Liên minh viễn thông quốc tế) năm 2005, HQ đứng hàng đầu về chỉ số "Cơ hội số". Tỷ lệ giao dịch TMĐT tại HQ năm 2005 chiếm 22% tổng giao dịch thợơng mại và mục tiêu của CP vào năm 2007 là TMĐT chiếm 30% giao dịch thợơng mại.

Các chính sách TMĐT của HQ tập trung vào: nâng cao khuôn khổ pháp lý TMĐT để tiến tới nền kinh tế số, phát triển các yếu tố cơ sở cho TMĐT, phát triển các ngành nghề mới liên quan đến TMĐT (nhợ đào tạo trực tuyến, y tế trực tuyến), số hóa các ngành kinh tế, củng cố các dịch vụ sử dụng CNTT và toàn cầu hóa TMĐT.

Trong môi trợờng kinh tế toàn cầu chuyển đổi rất nhanh, HQ định hợớng dùng TMĐT và CNTT để tăng tính cạnh tranh của các ngành kinh tế trên thị trợờng thế giới. Với chiến lợợc này, CP HQ đã thiết kế "Kế hoạch tổng thể phát triển TMĐT" vào năm 2000 và "Sáng kiến TMĐT HQ" năm 2001, tạo nền tảng để CP triển khai đồng bộ và nhất quán các chính sách và chợơng trình thúc đẩy TMĐT.

Để phát triển TMĐT liên tục, cơ sở hạ tầng phải sẵn sàng với 3 yếu tố cơ bản: công nghệ, nguồn nhân lực và các tiêu chuẩn TMĐT. CP HQ đã thiết kế nhiều chợơng trình khác nhau để hỗ trợ phát triển các yếu tố này. Đầu tiên phải kể đến chợơng trình hỗ trợ phát triển công nghệ TMĐT, thông qua đó từ 2001 đến 2005, CP HQ đã hỗ trợ 112 dự án phát triển công nghệ TMĐT gồm 3 dạng công nghệ: tích hợp, ứng dụng và công nghệ cơ bản. CP cũng đợa ra "Bản đồ công nghệ TMĐT" phản ánh những xu hợớng công nghệ TMĐT trên thế giới và tại HQ, từ đó làm định hợớng phát triển chung về công nghệ TMĐT cho doanh nghiệp (DN) trong nợớc.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Để hỗ trợ phát triển nhân lực TMĐT, năm 2000, CP HQ đơa ra "Kế hoạch phát triển nhân lực TMĐT" và tiếp đó là một loạt chơơng trình hỗ trợ chia thành 2 loại: 1. Nâng cao hệ thống và mở rộng cơ sở hạ tầng phát triển nhân lực TMĐT; 2. Hỗ trợ các môn học TMĐT. Các chơơng trình này có thể kể đến: hỗ trợ ĐH xây dựng giáo trình TMĐT, đào tạo nhân lực TMĐT cho địa phơơng, xây học viện ảo cho phụ nữ tham gia TMĐT, hỗ trợ học thạc sỹ TMĐT tại đại học Carnegie Melon (Mỹ)...

Hầu hết các DN vừa và nhỏ (SMB) gặp nhiều khó khăn trong ứng dụng TMĐT do thiếu tài chính, nhân sự và chiến lơợc dài hạn. Vì vậy CP HQ đã triển khai chơơng trình thông tin hóa cho SMB từ năm 2001 và trong 3 năm, chơơng trình này đã tơ vấn và hỗ trợ tin học hóa sản xuất, kinh doanh cho hơn 30.000 SMB. Năm 2003, HQ còn thành lập Trung Tâm Hỗ Trợ Xuất Khẩu về TMĐT để hỗ trợ DN tham gia thị trơờng thế giới thông qua TMĐT.

Để giúp các DN thuận lợi hơn khi triển khai TMĐT, CP đã xây dựng Chỉ Số Thơơng Mại Điện Tử HQ (gọi tắt là KEBIX) nhằm giúp DN đánh giá khả năng sẵn sàng TMĐT của mỗi ngành nghề thông qua 5 yếu tố: môi trơờng, con ngơời, nguồn lực và cơ sở hạ tầng, quy trình và giá trị. KEBIX đơợc Bộ Thơơng Mại và Công Nghiệp HQ triển khai vào năm 2002, từ đó giúp DN vạch ra chiến lơợc TMĐT cho mình và cũng giúp CP đơa ra các chính sách hỗ trợ phù hợp với từng ngành nghề.

CP HQ còn củng cố các dịch vụ công sử dụng CNTT nhơ xây dựng hệ thống G4B - cổng dịch vụ một cửa của CP dành cho DN, hệ thống giao tiếp G4F

- cổng dịch vụ một cửa với ngơời nơớc ngoài, thành lập hệ thống thơơng mại phi giấy tờ...

Có thể thấy những kế hoạch về TMĐT của HQ đơợc triển khai rất đồng bộ và nhất quán. Bên cạnh đó các kế hoạch, chính sách, chơơng trình hỗ trợ cũng đơợc kịp thời ban hành và thực hiện không chỉ ở các thành phố lớn, mà còn ở rất nhiều địa phơơng khác trên phạm vi toàn quốc.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.3 - Tình hình phát triển thương mại điện tử trong các doanh nghiệp ở Việt Nam

1.3.1. Tình hình Thương mại điện tử trong doanh nghiệp ở Việt Nam

Mặc dù chưa phải là thước đo trình độ triển khai ứng dụng thương mại điện tử của doanh nghiệp, nhưng số lượng và chất lượng các website kinh doanh cũng là một tiêu chí quan trọng để đánh giá mức độ phát triển thương mại điện tử, đặc biệt trong bối cảnh doanh nghiệp Việt Nam còn tương đối bỡ ngỡ với các phương thức tiến hành thương mại điện tử của thế giới. Khi việc kết nối hệ thống giữa các đối tác chiến lược để tiến hành trao đổi dữ liệu điện tử trực tiếp ở Việt Nam hiện còn chưa phát triển, thì các website là kênh phổ biến nhất để doanh nghiệp quảng bá sản phẩm, xúc tiến dịch vụ và tiến hành giao dịch thương mại điện tử cả theo hình thức B2B lẫn B2C. Do vậy, nếu một doanh nghiệp xây dựng và duy trì được một website hiệu quả để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị mình, điều này đã nói lên một trình độ nhất định về triển khai ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp đó.

Hàng năm, Vụ Thương mại điện tử – Bộ Thương mại đều tiến hành các hoạt động điều tra, đánh giá hiện trạng hoạt động thương mại điện tử ở Việt Nam, đặc biệt là tình hình ứng dụng thương mại điện tử ở của các doanh nghiệp. Theo Báo cáo thương mại điện tử năm 2005, trong tổng số 504 doanh nghiệp được khảo sát thì có 46,2% doanh nghiệp đã thiết lập website. Tuy nhiên hầu hết các doanh nghiệp được khảo sát đều tập trung ở những thành phố hoặc khu công nghiệp trọng điểm của các tỉnh, nơi hạ tầng công nghệ thông tin và truyền thông tương đối tốt. Chiếm phần lớn (68,7%) trong những doanh nghiệp đã thiết lập website là các doanh nghiệp kinh doanh thương mại - dịch vụ. Số website của doanh nghiệp sản xuất mặc dù còn chiếm một tỷ lệ khiêm tốn nhưng cũng đã nói lên sự quan tâm nhất định của những doanh nghiệp này đối với việc ứng dụng thương mại điện tử để tiếp thị cho sản phẩm của mình. Tính gộp cả khối doanh nghiệp sản xuất và doanh nghiệp thương mại - dịch vụ, số lượng sản phẩm được giới thiệu trên các website cũng rất đa dạng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nhìn vào cơ cấu hàng hóa, dịch vụ đợợc giới thiệu trên các website doanh nghiệp, có thể thấy nhóm hàng hóa phổ biến nhất hiện nay vẫn là thiết bị điện tử - viễn thông và hàng tiêu dùng. Do đặc thù của mặt hàng điện tử - viễn thông và đồ điện gia dụng là mức độ tiêu chuẩn hóa cao, với những thông số kỹ thuật cho phép ngợời mua đánh giá và so sánh các sản phẩm mà không cần phải giám định trực quan, nhóm hàng này sẽ tiếp tục chiếm ợu thế khi thâm nhập các kênh tiếp thị trực tuyến trong vòng vài năm tới. Về lĩnh vực dịch vụ, dẫn đầu về mức độ ứng dụng thợơng mại điện tử hiện nay là các công ty du lịch, điều này cũng phù hợp với tính chất hội nhập cao và phạm vi thị trợờng mang tính quốc tế của dịch vụ này. So với năm 2004, năm 2005 có một loại hình dịch vụ mới nổi lên nhợ lĩnh vực ứng dụng mạnh thợơng mại điện tử là dịch vụ vận tải giao nhận, với rất nhiều website công phu và có nhiều tính năng tợơng tác với khách hàng.

Có tới 87,6% số doanh nghiệp có website cho biết đối tợợng họ hợớng tới khi thiết lập website là các tổ chức và doanh nghiệp khác, trong khi 65,7% doanh nghiệp chú trọng tới đối tợợng ngợời tiêu dùng. Nhợ vậy, phợơng thức giao dịch B2B sẽ là lựa chọn chiếm ợu thế đối với doanh nghiệp khi triển khai ứng dụng thợơng mại điện tử một cách chuyên nghiệp hơn trong tợơng lai.

Một trong những tiêu chí giúp đánh giá chất lợợng và tính chuyên nghiệp của một website là tần suất cập nhật thông tin trên đó, nói cách khác là sự đầu tợ công sức và thời gian của doanh nghiệp để nuôi sống website. Hơn một nửa số doanh nghiệp đợợc khảo sát cho biết họ chỉ cập nhật thông tin trên website một tháng một lần hoặc ít hơn. Chợa đến 30% doanh nghiệp coi việc rà soát website là công việc hàng ngày. Sự bê trễ này cũng là điều dễ hiểu khi nhìn vào thực trạng chỉ khoảng 30% số website có tính năng hỗ trợ giao dịch thợơng mại điện tử. Kết hợp lại, các thống kê trên cho thấy doanh nghiệp Việt Nam vẫn chợa nhìn nhận đúng mức về vai trò của trang web nhợ một kênh giao tiếp và tợơng tác thợờng xuyên với khách hàng, do đó chợa có sự đầu tợ đúng mức về nguồn lực cũng nhợ thời gian để xây dựng, duy trì và khai thác website một cách thật hiệu quả.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Phân tích sâu hơn mô hình quản lý website của các doanh nghiệp còn cho thấy 56,2% số doanh nghiệp tự quản trị website của mình và 43,8% ký hợp đồng với một nhà cung cấp dịch vụ web để làm việc này. Đây cũng là một trong những lý do giải thích cho việc thông tin và tính năng giao tiếp của các trang web còn nghèo nàn. Bởi lẽ, để có thể cập nhật thông tin và duy trì quan hệ giao tiếp với khách hàng một cách thoịờng xuyên, doanh nghiệp cần phải là ngoịời chủ động nắm quyền quản trị website. Khi giao phần việc này vào tay một công ty dịch vụ bên ngoài, doanh nghiệp đã vô hình chung bỏ đi chức năng toịơng tác với khách hàng của website và biến nó thành một công cụ quảng cáo thuần túy. Với những doanh nghiệp tự đảm nhận công tác quản trị website thì để làm việc này một cách thật sự chuyên nghiệp cũng là thách thức lớn trong bối cảnh hiện vẫn chọịa có nhiều doanh nghiệp bố trí đoịợc cán bộ chuyên trách về công nghệ thông tin.

Mặc dù tỷ lệ doanh nghiệp có website năm 2005 đã cao hơn năm troịớc, nhoịng tính năng thoịơng mại điện tử của các website thì vẫn chọịa đoịợc cải thiện. Phần lớn website vẫn chỉ dừng ở mức giới thiệu những thông tin chung nhất về công ty và sản phẩm, dịch vụ, với giao diện đơn giản và các tính năng kỹ thuật còn rất sơ khai. Kết quả điều tra những doanh nghiệp đã lập website cho thấy 99,6% số website có cung cấp thông tin giới thiệu doanh nghiệp, 93,1% đoịa thông tin giới thiệu sản phẩm, trong khi chỉ 32,8% boịớc đầu có tính năng hỗ trợ giao dịch thoịơng mại điện tử nhoị cho phép hỏi hàng hoặc gửi yêu cầu, một số ít cho phép đặt hàng trực tuyến. Trong số những website có tính năng hỗ trợ giao dịch thoịơng mại điện tử này, 82% thuộc về các công ty kinh doanh dịch vụ, trên các lĩnh vực du lịch, vận tải giao nhận, quảng cáo, thoịơng mại, v.v...

Về mức độ đầu toị, kết quả khảo sát những doanh nghiệp đã thiết lập website cho thấy đầu toị về ứng dụng thoịơng mại điện tử chiếm tỷ trọng toịơng đối thấp trong tổng chi phí hoạt động thoịờng niên. Trên 80% doanh nghiệp cho biết họ dành không đến 5% chi phí hoạt động cho việc triển khai thoịơng mại điện tử, bao gồm cả việc mua các phần mềm thoịơng mại điện tử, duy trì bảo doịỡng website và phân bổ nguồn nhân lực cho những hoạt động này. Chỉ có khoảng 14% doanh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghiệp chọn mức đầu tơ 5-15% và một tỷ lệ rất nhỏ (3,6%) đầu tơ thật sự quy mô cho thơ ơng mại điện tử, ở mức trên 15%.

Trong tơ ơng quan với tỷ lệ đầu tơ , mức đóng góp của thơ ơng mại điện tử cho việc tạo doanh thu mặc dù chơ a thực sự nổi bật nhơ ng cũng rất đáng khả quan. Gần 30% doanh nghiệp đơ ợc hỏi đánh giá mức đóng góp này ở vào khoảng từ 5% - 15%, và 7,5% còn tỏ ra lạc quan hơn nữa khi cho rằng ứng dụng thơ ơng mại điện tử đã đem lại cho họ trên 15% nguồn doanh thu của năm. So với kết quả điều tra năm 2004, có thể thấy năm 2005 doanh nghiệp tỏ ra thận trọng hơn khi phân bổ vốn đầu tơ cho các ứng dụng triển khai thơ ơng mại điện tử, nhơ ng hiệu quả thực tế do đầu tơ này mang lại cũng đã bắt đầu phát huy tác dụng và đơ ợc doanh nghiệp nhìn nhận tơ ơng đối khả quan. Một bằng chứng nữa cho nhận định này là việc 37,2% doanh nghiệp đơ ợc hỏi cho rằng doanh thu từ kênh tiếp thị thơ ơng mại điện tử sẽ tăng trong những năm tới, 61,5% cho rằng không thay đổi, và chỉ 1,3% nghiêng về chiều hơ ớng giảm.

Tuy nhiên, tỷ lệ đóng góp cho doanh thu mới chỉ là một trong những tác dụng mà việc triển khai thơ ơng mại điện tử có thể đem lại. Ngoài yếu tố định lơ ợng này, còn rất nhiều yếu tố định tính khác để đánh giá hiệu quả của ứng dụng thơ ơng mại điện tử nói chung và website nói riêng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Khi đơ ợc yêu cầu cho điểm một số tác dụng của website theo thang điểm từ 0 đến 4, trong đó 4 là mức hiệu quả cao nhất, đa số doanh nghiệp cho điểm rất cao tác dụng "Xây dựng hình ảnh công ty" và "Mở rộng kênh tiếp xúc với khách hàng hiện có". Đánh giá này cho thấy doanh nghiệp đã nhận thức rõ vai trò của website nhơ một công cụ quảng bá và mở rộng thị trơ ờng. Nhơ ng mặt khác, việc hai tác dụng "tăng doanh số" và "tăng lợi nhuận và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp" đơ ợc xếp cuối bảng với điểm bình quân chơ a đến 2 cũng cho thấy hiệu quả bằng tiền mà ứng dụng thơ ơng mại điện tử đem lại cho doanh nghiệp vẫn chơ a thực sự nổi bật.

Nhìn vào một số nguyên nhân lý giải cho việc triển khai ứng dụng thơ ơng mại điện tử chơ a mang lại hiệu quả nhơ mong muốn, trở ngại về nhận thức xã hội đơ ợc các doanh nghiệp xếp lên đầu bảng với số điểm bình quân đạt trên 3,3.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Theo khá sát là các trở ngại về hệ thống thanh toán (3,27), môi trợờng pháp lý và tập quán kinh doanh (3,11). Trở ngại về hạ tầng công nghệ thông tin - viễn thông, mặc dù vẫn có điểm số khá cao (2,8) nhợng đã tụt xuống cuối danh sách các vấn đề đáng quan ngại đối với doanh nghiệp khi triển khai ứng dụng thợơng mại điện tử.

Tóm lại, thợơng mại điện tử đợợc biết đến nhợ một phợơng thức kinh doanh có hiệu quả và phát triển đặc biệt nhanh từ khi Internet hình thành và phát triển. Thợơng mại điện tử tạo ra một phong cách kinh doanh, làm việc mới phù hợp với cuộc sống công nghiệp; là một công cụ giúp doanh nghiệp vừa và nhỏ khắc phục những điểm kém lợi thế để cạnh tranh ngang bằng với các doanh nghiệp lớn. Đồng thời, thợơng mại điện tử cũng tạo ra động lực cải cách mạnh mẽ cho các cơ quan quản lý Nhà nợớc, đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp và xã hội.

1.3.2. Phát triển mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho doanh nghiệp ở Việt Nam

Đây là thời điểm thuận lợi để Việt Nam hội nhập phát triển kinh tế kỹ thuật số, môi trợờng này sẽ dẫn tới sự phát triển mạnh mẽ hơn nữa của thợơng mại điện tử và tăng trợởng kinh tế. Ở Việt Nam các doanh nghiệp cũng đã dần dần nhìn nhận việc hội nhập là

điều tất yếu, trên cơ sở đó họ bắt đầu đánh giá TMĐT một cách nghiêm túc hơn, thiết thực hơn và đang dần trở thành công cụ hữu dụng trong công cuộc làm ăn của họ. Để thúc đẩy hoạt động kinh doanh TMĐT, khung pháp lý hoàn chỉnh đóng vai trò quan trọng nhợng vấn đề hỗ trợ kỹ thuật, tợ vấn và giải quyết các rắc rối thợờng gặp xung quanh vấn đề kinh doanh TMĐT cũng là một động thái hỗ trợ có ích rất nhiều đối với các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Tham gia thợơng mại điện tử, các doanh nghiệp cần phải có những cán bộ hiểu biết sâu về CNTT, có thể kiểm soát, quản lý các giao dịch trên mạng. Đặc biệt, lãnh đạo doanh nghiệp cũng cần phải hiểu cách thức vận hành của một tổ chức thợơng mại điện tử để có thể nắm vững hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình, từ đó đợa ra những quyết sách đúng đắn để phát triển kinh doanh.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Ngoài ra, trước khi tham gia thương mại điện tử, các doanh nghiệp phải xem xét và điều chỉnh lại quy trình kinh doanh của mình cho phù hợp với hoạt động của một doanh nghiệp áp dụng thương mại điện tử, cho dù điều này có thể sẽ dẫn đến sự xáo trộn trong doanh nghiệp, liên quan đến lao động, việc làm, sự thay đổi trong cơ cấu tổ chức, quản lý...

Để làm được điều này, doanh nghiệp cần có sự tư vấn của các chuyên gia về CNTT và thương mại điện tử. Vấn đề đặt ra là đơn vị nào có khả năng giải đáp các thắc mắc cũng như hỗ trợ các doanh nghiệp xử lý các tình huống khó khăn về công nghệ, kỹ thuật và pháp lý trong TMĐT… Hiện nay ở Việt Nam đã xuất hiện những mô hình hỗ trợ và xúc tiến thương mại điện tử cho doanh nghiệp tuy nhiên vẫn còn ở mức độ sơ khai, chưa chuyện nghiệp. Xuất phát từ nhu cầu trên thực tế, tôi đã tiến hành nghiên cứu mô hình trung tâm xúc tiến và hỗ trợ Thương mại điện tử cho doanh nghiệp Việt Nam. Kinh nghiệm trên thế giới và bài học đối với Việt Nam với mục đích nâng cao vai trò của các mô hình đã tồn tại và đưa ra được giải pháp hiệu quả nhất cho mô hình này sao cho nhiệm vụ của mô hình chính xác là xúc tiến và hỗ trợ các doanh nghiệp trong kinh doanh TMĐT:

- Hỗ trợ cho các doanh nghiệp về trình độ CNTT.

- Tư vấn pháp lý trong kinh doanh TMĐT.

- Hoạt động dựa trên Cổng TMĐT Việt Nam thừa kế kết quả của các đề tài nhánh tạo hạ tầng cần thiết hỗ trợ Doanh nghiệp.

- Trung tâm này có khả năng tư vấn kỹ thuật, công nghệ trong kinh doanh TMĐT nhằm giúp các doanh nghiệp lựa chọn công nghệ phù hợp trong thanh toán, bảo mật …

- Các vấn đề về tư vấn sở hữu trí tuệ cũng sẽ là nhiệm vụ của Trung tâm.

- Trung tâm cũng sẽ là cầu nối giữa các doanh nghiệp và Chính phủ, đưa các chính sách của Chính phủ đến gần với các doanh nghiệp hơn, đồng thời cũng đưa các ý kiến của doanh nghiệp, các vấn đề phát sinh trong quá trình tham gia

TMĐT của doanh nghiệp đến với Chính phủ nhằm ngày càng hoàn thiện hệ thống pháp lý về TMĐT cho thích hợp với yêu cầu thực tế.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 2
NGHIÊN CỨU MÔ HÌNH XÚC TIẾN VÀ HỖ TRỢ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHO DOANH NGHIỆP TRÊN THẾ GIỚI VÀ Ở VIỆT NAM

2.1 – Khái niệm và đặc trưng cơ bản về mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử

2.1.1 – Khái niệm mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử

Sự bức thiết của nhu cầu giao dịch qua mạng viễn thông toàn cầu đã tạo điều kiện mô hình kinh doanh mới, mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho các doanh nghiệp. Vậy mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho doanh nghiệp có nghĩa là gì?

Trước hết, ta cần tìm hiểu thế nào được gọi là xúc tiến hay xúc tiến thương mại

Xúc tiến thương mại (XTTM) là thuật ngữ xuất hiện trong kinh tế học từ những năm đầu của thế kỷ 20 cùng với sự hình thành và phát triển của khái niệm marketing.

- Theo cách truyền thống, XTTM được hiểu là hoạt động trao đổi và hỗ trợ trao đổi thông tin giữa người bán và người mua, hoặc qua khâu trung gian nhằm tác động tới thái độ và hành vi mua bán qua đó thúc đẩy việc mua bán, trao đổi hàng hóa và dịch vụ chủ yếu nhằm mở rộng và phát triển thị trường.

- Trong cuốn "*Essentials of Marketing*" Jerome và William định nghĩa như sau: "XTTM là việc truyền tin giữa người bán và người mua hay những khách hàng tiềm năng khác nhằm tác động vào hành vi và quan điểm của người mua hàng. Chức năng XTTM chính của nhà quản trị marketing là mách bảo cho khách hàng mục tiêu biết đúng sản phẩm, đúng chỗ và đúng giá."

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

-Còn Dennis W. Goodwin thì định nghĩa XTTM nhọ sau: "XTTM là một lĩnh vực hoạt động Marketing đặc biệt có chủ đích đọợc định họớng vào việc chào hàng, chiêu khách và xác lập một quan hệ thuận lợi nhất giữa doanh nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

với các đối tác và tập khách hàng tiềm năng nhằm triển khai các chính sách thuộc chơƣơng trình Marketing hỗn hợp đã lựa chọn của DN".

-Tạp chí Bussiness Today định nghĩa một cách đơn giản nhơƣng không kém phần xác đáng rằng: "XTTM và hỗ trợ kinh doanh là việc doanh nghiệp sử dụng rộng rãi các kỹ thuật thuyết phục khách hàng khác nhau để liên hệ đơƣợc với thị trơƣờng mục tiêu và tất cả công chúng".

-Cũng có quan điểm cho rằng: "XTTM là các hoạt động nghiên cứu bàn giấy, khảo sát và các dịch vụ liên quan trực tiếp hay gián tiếp tới các hành vi mua bán nhơƣng không thuộc hành vi mua bán mà chỉ hỗ trợ nhằm đem lại hiệu quả cao nhất" hay "XTTM là những hoạt động hỗ trợ kinh doanh thiết yếu, tác động trực tiếp hay gián tiếp đến quá trình sản xuất và phân phối lơƣu thông hàng hóa hay cung ứng dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu thông thơƣơng ngày càng cao của xã hội".

- Luật Thơƣơng mại Việt Nam (1999) định nghĩa: "XTTM là hoạt động nhằm tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ thơƣơng mại, bao gồm các hoạt động quảng cáo, hội trợ triển lãm và khuyến mại".

Từ các định nghĩa và phân tích nêu trên, chúng ta có thể đi đến kết luận: XTTM là một bộ phận quan trọng không thể tách rời của Marketing hỗn hợp, làm cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, tác động trực tiếp hay gián tiếp đến hành

vi mua hàng thông qua các hoạt động cung cấp thông tin, thuyết phục và nhắc nhở.

Vậy, mô hình xúc tiến và hỗ trợ thơƣơng mại điện tử là một chơƣơng trình, một tổ chức, một công ty đơƣợc xây dựng làm cầu nối giữa các doanh nghiệp với thơƣơng mại điện tử, tác động trực tiếp hay gián tiếp đến hành vi mua bán hàng hóa dịch vụ qua mạng, nó hoạt động nhằm tìm kiếm , thúc đẩy cơ hội mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ thơƣơng mại điện tử.

Mô hình xúc tiến và hỗ trợ thơƣơng mại điện tử cho doanh nghiệp xuất hiện với vai trò giúp đỡ, giải đáp những thắc mắc cũng nhơƣ hỗ trợ các doanh nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tiếp cận, xử lý những vấn đề khó khăn về công nghệ, kỹ thuật và pháp lý cho thoịơng mại điện tử của doanh nghiệp.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.1.2 – Đặc trưng cơ bản của mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử

2.1.2.1 - Thành phần

Mô hình hỗ trợ và xúc tiến thoịơng mại điện tử là sự tập hợp của những chuyên gia về công nghệ thông tin và thoịơng mại điện tử. Mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thoịơng mại điện tử cho doanh nghiệp có thể đoịợc thành lập doịới những hình thức nhoị sau:

a) Mô hình xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử do tổ chức Chính Phủ thành lập. Mô hình này giúp đỡ các doanh nghiệp phi lợi nhuận, nhằm thúc đẩy sự phát triển của Thoịơng mại điện tử trong noịớc sao cho phù hợp với xu thế số hóa trên toàn thế giới

b) Mô hình xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử do một doanh nghiệp thành lập. Doanh nghiệp này coi việc xúc tiến và hỗ trợ Thoịơng mại điện tử cho các doanh nghiệp khác chính là sản phẩm của doanh nghiệp với lợi nhuận là phí thu từ việc bán sản phẩm của mình cho các doanh nghiệp có nhu cầu.

c) Mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thoịơng mại điện tử của các tổ chức, hiệp hội Thoịơng mại điện tử hoạt động phi lợi nhuận cũng với mục đích nhoị tổ chức Chính Phủ xây dựng mô hình này nhằm thúc đẩy sự phát triển của Thoịơng mại điện tử trong noịớc sao cho phù hợp với xu thế số hóa toàn cầu.

d) Mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thoịơng mại điện tử do các doanh nghiệp tự làm. Các doanh nghiệp có nhu cầu Thoịơng mại điện tử sẽ trực tiếp tuyển những nhân sự có trình độ cao về công nghệ thông tin và đặc biệt là thoịơng mại điện tử. Xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử đoịợc thành lập nhoị một bộ phận (phòng, ban..) của doanh nghiệp.

2.1.2.2 - Chức năng

Mỗi mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thoịơng mại điện tử đoịợc thành lập đều có những điểm khác biệt nhất định tuy nhiên chức năng chung của các mô hình hỗ trợ và xúc tiến thoịơng mại điện tử cho doanh nghiệp vẫn là tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận Thoịơng mại điện tử hiệu quả nhất

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Thứ nhất, mô hình có chức năng đào tạo công nghệ thông tin và những hiểu biết về thoịơng mại điện tử đủ để doanh nghiệp có thể triển khai thoịơng mại điện tử trong chiến loịợc kinh doanh của mình. Mô hình có thể đào tạo bằng các cách khác nhau tùy thuộc vào nhu cầu của doanh nghiệp và khả năng cung ứng dịch vụ đào tạo của mô hình. Mô hình có thể đào tạo trực tuyến, mở các lớp đào tạo giảng dạy trực tiếp và cũng có thể cử nhân viên có trình độ cao đến các doanh nghiệp để hoịớng dẫn hoặc thuê những ngoịời có trình độ cao đoịợc đào tạo bài bản từ các troịờng đại học hoặc những trung tâm chuyên về thoịơng mại điện tử có đủ năng lực đào tạo cho các doanh nghiệp.

Thứ hai, mô hình xuất hiện với chức năng là một sàn giao dịch. Các doanh nghiệp tiếp cận với mô hình xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử có thể trực tiếp sử dụng mô hình làm sàn giao dịch của doanh nghiệp với các hình thức đa dạng, B2G, B2B hay B2C tùy thuộc vào tính chất của sàn giao dịch này.

Thứ ba, các doanh nghiệp có thể sử dụng cơ sở hạ tầng của mô hình xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử. Mô hình xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử đảm nhiệm chức năng cung cấp các dịch vụ đăng ký tên miền, thuê hosting loịu trữ với hệ thống kiểm tra và đăng ký tên miền, thuê hosting trực tuyến .

Thứ toị, mô hình hỗ trợ và xúc tiến thoịơng mại điện tử cung cấp môi troịờng kỹ thuật và pháp lý thoịơng mại điện tử cho doanh nghiệp. Mô hình sẽ cung cấp đầy đủ phoịơng tiện kỹ thuật để doanh nghiệp có thể tạo lập và duy trì thoịơng mại điện tử riêng cho doanh nghiệp của mình cũng nhoị cung cấp những thông tin về luật thoịơng mại điện tử để các doanh nghiệp có thêm hiểu biết và ứng dụng thoịơng mại điện tử một cách thông minh nhất để đem lại lợi nhuận cao nhất cho các doanh nghiệp.

Thứ năm, mô hình xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử đảm nhiệm chức năng toị vấn, giúp đỡ, giải đáp những thắc mắc, khó khăn của doanh nghiệp về các vấn đề công nghệ, kỹ thuật và môi troịờng pháp lý cho doanh nghiệp trong mọi troịờng hợp và mọi thời điểm. Ví dụ nhoị: Chiến loịợc phát triển toàn diện cho website; Quản trị website; Quảng bá, định hoịớng kinh doanh trên mạng…

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Thiết kế - lập trình web: Thiết kế Logo Công ty, đồ họa trong các website: Thiết kế logo, biểu tượng và sologan sáng tạo và thẩm mỹ.

Thiết kế và xây dựng hệ thống Website cho mọi loại hình, triển khai lập trình và thiết kế, xây dựng hệ thống website tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp các hệ thống trực tuyến.

Giải pháp thương mại điện tử – Ecommerce: Quản trị nội dung website, triển khai phát triển marketing cho Website. Xây dựng đề án, dự án để phát triển kinh doanh hệ thống TMĐT

Cuối cùng, mô hình có thể cung cấp nguồn vốn ban đầu cho doanh nghiệp với sự giúp đỡ của các tổ chức chính phủ, các hiệp hội Thương mại điện tử trong nước hoặc cũng có thể từ những mô hình tư nhân với những điều kiện nhất định. Nguồn vốn mà mô hình có thể cấp cho doanh nghiệp có thể là tiền, hiện vật, công nghệ và trí tuệ chất xám trong thương mại điện tử

2.1.2.3 - Mục đích

Với những chức năng đã nêu trên, mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thương mại điện tử cho doanh nghiệp đã và đang được thành lập với hai mục đích xuyên suốt nhất, cơ bản nhất là:

- Hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam ứng dụng thành công thương mại điện tử trong kinh doanh.

- Xúc tiến phát triển thương mại điện tử ở Việt Nam từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của Việt Nam trên trường quốc tế.

2.2 – Một số mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho doanh nghiệp trên thế giới và khu vực

2.2.1 – Chương trình "Tâm điểm mậu dịch" của UNCTAD (UNCTAD Trade Point Programme)

2.2.1.1 - Lược sử

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tháng 2.1992, Tổ chức "Hội nghị liên hiệp quốc về thoịơng mại và phát triển" (UNCTAD) họp tại Cartagena (colombia) đề xuất sáng kiến về hiệu quả thoịơng mại (trade efficiency initiative) nhằm khuyến khích các doanh nghiệp nhỏ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

và vừa (SME: Small and Medium Enterprises) tham gia nhiều hơn vào buôn bán xuất nhập khẩu các hàng hoá và dịch vụ. Nhằm mục đích ấy, UNCTAD chính thức đề xướng "Chojơng trình tâm điểm mậu dịch" (Trade point Programme), với bốn mục tiêu:

Nâng cao hiệu quả giao dịch buôn bán với nojớc ngoài bằng đơn giản hoá và tiêu chuẩn hoá quá trình buôn bán;

Giúp cho các công ty buôn bán đã có và các công ty sẽ ra đời hoạt động hiệu quả hơn bằng cách tạo điều kiện cho họ tiếp cận dễ dàng với thông tin thojơng mại, cung cấp các dịch vụ hỗ trợ, các công nghệ thông tin, các mạng, và giúp huấn luyện, đào tạo;

Thông qua giao dịch điện tử và các liên kết truyền thông mà tạo ra các mối quan hệ kinh doanh mới, tạo ra nhiều đối tác mới;

Làm cho các công ty buôn bán xuất nhập khẩu nhận thức đojợc sự hiện hữu của các cơ hội kinh doanh, và các kỹ thuật mới mà thông tin thojơng mại, công nghệ, và các chuẩn mực quốc tế có liên quan đang mở ra cho họ.

Để đạt các mục tiêu trên, sẽ xây dựng các "tâm điểm mậu dịch" (Trade Point) ở các nojớc, với 3 chức năng:

Cung cấp các dịch vụ giao dịch buôn bán; Cung
cấp dịch vụ thông tin kinh tế thojơng mại;

Làm cửa ngõ dẫn các doanh nghiệp gia nhập vào mạng điện tử toàn cầu;
Nhoj vậy, một trong ba chức năng của Trade Point có liên quan tới thojơng mại điện tử, và trong khuôn khổ chức năng ấy, đã dự kiến rằng các Trade Point sẽ liên kết với nhau thành một "mạng toàn cầu các tâm điểm mậu dịch" (Global Trade Point Network: GTPNet), nhằm "hỗ trợ các nojớc đang phát triển trong nỗ lực tìm cách thu đojợc lợi ích trong việc tham gia vào lĩnh vực liên lạc điện tử toàn cầu".

Tháng 10.1994, hội nghị các bộ trojởng thành viên UNTAD tuyên bố ủng hộ Chojơng trình Trade Point.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Từ tháng 7.1995, "Trung tâm phát triển tâm điểm mậu dịch" (Trade Point development Centre; TPDC), cơ quan đầu não của chọɹơng trình Trade Point,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đợợc đặt tại Viện công nghệ hoàng gia Melbourne (the Royal Melbourne Institute of Technology) ở Australia.

Tổ chức và hoạt động của Trade Point "Chợơng trình Trade Point" ấn định ba giai đoạn hình thành và phát triển của một Trade Point:

Thử nghiệm: Chính phủ nợớc muốn tham gia Chợơng trình gửi UNCTAD một đề nghị chính thức để UNCTAD chỉ định một "điều phối viên tâm điểm mậu dịch" (Trade Point Coordinator) tại nợớc đó.

Khởi phát: Thành lập Trade Point nhợ một thực thể có tợ cách pháp nhân, lập kế hoạch kinh doanh trình lên UNCTAD.

Hoạt động: Trade Point hoạt động theo kế hoạch kinh doanh đã trình và theo đúng các chuẩn mực của "Chợơng trình Trade Point" của UNCTAD.

Vào tháng 9.1998, tổng cộng có 159 Trade Point (60% ở các nợớc Châu Mỹ La-tinh, 16% ở các nợớc Châu á); trong đó 44 đã ở giai đoạn hoạt động; 21 đang

ởgiai đoạn khởi phát: còn 84 đang ở giai đoạn thử nghiệm. Chợơng trình Trade Point nhằm đối tợợng là các nợớc đang phát triển, nhợng ở các nợớc đã công nghiệp hoá cũng có một số Trade Point, đợợc thành lập với mục đích hỗ trợ hoạt động xuất nhập khẩu của các công ty nhỏ và vừa.

Chợơng trình Trade Point đợa ra 14 loại dịch vụ mà một Trade Point đã ở giai đoạn hoạt động có thể cung cấp đợợc (Trade Point nào thực hiện đợợc 10-14

dịch vụ thì xếp vào loại "nhiều dịch vụ", thực hiện đợợc 5-9 dịch vụ thì xếp vào loại "một số dịch vụ", ít hơn nữa thì xếp vào loại "ít dịch vụ").

Dợới đây là kết quả điều tra của UNCTAD về tình hình hoạt động vào năm 1997 của các Trade Point, phân theo các loại dịch vụ. Kết quả điều tra này cho thấy:

Trade Point là một tổ chức kinh doanh, cung cấp đủ loại dịch vụ buôn bán xuất nhập khẩu (kể cả đại lý làm thủ tục hải quan, dịch thuê, cho thuê phòng họp và thiết bị...), với mục tiêu tổng hợp là giúp các doanh nghiệp đẩy mạnh mua bán

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

xuất nhập khẩu ; và Trade Point sử dụng mọi phoƚơng tiện để thực hiện mục tiêu đó, cả phoƚơng tiện điện tử lẫn phoƚơng tiện truyền thống.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 10: Các dịch vụ mà một Trade Point có thể cung cấp

Các dịch vụ mà một Trade Point có thể cung cấp	Tỷ trọng (%)
Kết mối bạn hang	88
Thông tin cập nhật về công ty và các sản phẩm công ty	88
Tợ vấn các vấn đề về vận tải	76
Nghiên cứu thị trợờng	76
Dịch thuật và phiên dịch	64
Tạo trang Web và ca-ta-lô trên Web	56
Viết thuê các thợ thợơng mại, hợp đồng buôn bán ...	48
Cung cấp phợơng tiện hội nghị, gặp gỡ (phòng, thiết bị..)	48
Làm thủ tục thông quan	44
Trợ giúp trực tiếp các dịch vụ tài chính	40
Đào tạo, huấn luyện	28
Cung cấp các chứng chỉ thợơng mại	24
Trao đổi dữ liệu điện tử (EDI)	20
Các loại khác	24

Nguồn: www.unctad.org

Công việc phổ biến nhất mà các Trade Point thực hiện là kết mối bạn hàng, thông tin về công ty và sản phẩm công ty, tợ vấn về vận tải, nghiên cứu thị trợờng, và phiên dịch biên dịch (64% tới 88% các Trade Point làm các việc này); chỉ có 20% các Trade Point có hoạt động đầu mối trao đổi dữ liệu điện tử (EDI).

Mối quan hệ giữa Trade Point với các công ty là quan hệ kinh doanh: các công ty trả tiền cho các dịch vụ thông tin, tiếp thị, hỗ trợ kỹ thuật và đào tạo mà Trade Point cung cấp cho họ. Một tài liệu nghiên cứu cho biết: 60% Trade Point trên thế giới hiện nay là do tợ nhân đứng ra kinh doanh, 20% do Nhà nợớc kinh doanh, còn 20% là liên doanh giữa nhà nợớc và tợ nhân.

Xét riêng về chức năng thứ ba của Trade Point (chức năng đợa dần các công ty xuất nhập khẩu vào mạng điện tử toàn cầu, và do đó trực tiếp góp phần xúc tiến thợơng mại điện tử), chợơng trình Trade Point đặt ra bốn mục tiêu chiến lợợc là:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Mạng toàn cầu các tâm điểm mậu dịch (GTPNet) của UNCTAD sẽ càng ngày càng trở thành một mạng lấy Internet làm nền;

Chỉ giới hạn trong giao dịch buôn bán giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (không đi sang các lĩnh vực khác của thoịơng mại điện tử, nhoị: doanh nghiệp với ngoịời tiêu dùng, doanh nghiệp với các cơ quan chính phủ, giữa các cơ quan chính phủ với nhau, và giữa các chính phủ), với đối toịợng chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nhằm "tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này tiếp xúc trực tiếp với nhau, giảm trung gian giao dịch tới mức tối thiểu";

Thoạt tiên giúp các doanh nghiệp ở các noịớc đang phát triển tạo ra một mạng tiền-giao-dịch (pretransactional network) để liên lạc với nhau tìm kiếm bạn hàng và cơ hội kinh doanh (khi ký hợp đồng thực thì vẫn qua giấy tờ); sau đó mới tiến dần tới ký hợp đồng trên mạng; quá trình đó gọi là tiến "từ tiếp xúc sang ký kết" (from contacts);

Về thanh toán, sẽ đi theo hoịớng kết hợp các phoịơng pháp truyền thống với phoịơng pháp thanh toán bằng thẻ khôn minh (smart card), mà không theo hoịớng sử dụng "tiền điện tử" (electronic money).

"Trung tâm phát triển tâm điểm mậu dịch" của UNCTAD đặt tại Ô-xtrê-li-a có trách nhiệm tạo ra các công cụ và các giao diện thích hợp và đổi mới thoịòng xuyên để sử dụng cho "mạng toàn cầu các tâm điểm mậu dịch", trong đó có công cụ "Hệ thống các cơ hội buôn bán điện tử", GTPNet World Wide Web site (địa chỉ Internet) có tên gọi là "Doịỡng mầm điểm-buôn-bán trên Internet" (Trade Point Internet Incubator) để giúp tạo điều kiện dùng liên lạc điện tử để giao dịch buôn bán giữa các doanh nghiệp, và dần dần Internet hoá các giao dịch ấy, Choịơng trình Trade Point đặt hai máy chủ chính, một ở Giơ -neo (Thuỵ sĩ), một

ởMen-buốc (Ô-xtrê-li-a), dùng làm "tổng trạm" (hub). Để gia tăng sự thuận tiện và tốc độ truy nhập vào GTPNet, ở một số nơi trên thế giới, chủ yếu là các troịòng đại học, có điểm goịơng của hai máy chủ này (tới cuối năm 1998 có 39 điểm goịơng tại 24 noịớc và địa khu). Ngoài liên lạc mạng với các máy chủ nói

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

trên, có một số Trade Point nối trực tiếp với Internet thông qua các hãng cung cấp dịch vụ Internet ở nơ ớc sở tại.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Theo điều tra UNCTAD, ở một số nơi, các Trade Point đã vào hoạt động đang phát huy tác dụng tích cực giúp doanh nghiệp (chủ yếu là các công ty nhỏ và vừa, vốn yếu kém về trang bị và năng lực công nghệ, thiếu thông tin và ít cơ hội giao dịch) làm tiếp thị trên mạng (trong đó có kết mối, quảng cáo), giao dịch sơ bộ với bạn hàng, và cung cấp thông tin kinh tế thị trọờng (tin lấy chủ yếu từ "Trung tâm phát triển tâm điểm mậu dịch" của UNCTAD truyền qua mạng GTPNet, sau đó xử lý và gửi cho các doanh nghiệp tham khảo sử dụng, thọờng là dọới dạng bản tin).

Theo báo cáo của Trade Point Bắc - Kinh đọợc các doanh nghiệp nhỏ và vừa hoanh nghênh và tham gia, và trong vòng một năm sau khi thành lập (1997) đã giúp cho 70 công ty xuất nhập khẩu tìm đọợc trên 200 khách hàng ngoài nọớc; nhọng để hoạt động đọợc, phải phối hợp chặt chẽ với nhiều cơ quan liên quan đến kinh tế thọơng mại, cũng nhọ chính quyền các cấp.

Theo báo cáo của Lực lọợng đặc nhiệm về thọơng mại điện tử của APEC, bên cạnh các Trade Point hoạt động có hiệu quả, cũng có những Trade Point tuy đã thiết lập nhọng vẫn chọa phát huy đọợc tác dụng, do môi trọờng công nghệ, kinh tế và xã hội tại nọớc sở tại còn chọa thuận lợi: vào năm 1998, mới có 30 % các Trade Point truy cập đầy đủ vào các dịch vụ Internet ("connected to full Internet services"),và chỉ có các Trade Point ấy là hoàn vốn nhanh, các Trade Point khác vẫn còn cách rất xa khái niệm "toàn cầu": gần 30% các điểm chủ yếu chỉ làm công việc trao đổi tin tức qua thọ điện tử (e-mail), qua mạng ngoại bộ tại địa phọơng, hay liên lạc qua máy FAX, và rất lâu mới hoàn vốn đầu tọ ban đầu (vốn đầu tọ ban đầu từ 10.000 USD tới 100.000 USD tuy quy mô và chủng loại dịch vụ). Theo điều tra của UNCTAD, tới năm 1997 đã có 4 Trade Point ngừng hoạt động sau một thời gian kinh doanh không có hiệu quả và gặp nhiều khó khăn.

2.2.1.2 - Tương lai phát triển của Trade Point

Chọơng trình Trade Point của UNCTAD dự kiến ba giai đoạn phát triển:

Giai đoạn 1(1992-1996): tạo ra một cơ sở thông tin và trao đổi thông tin mang

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tính "tiền-giao-dịch" (pre-transaction)tức giao dịch sơ bộ, còn ký kết thì vẫn trên giấy tờ> thông qua "Hệ thống các cơ hội buôn bán điện tử" (ETOs: Electronic Trading Opportunities Sytem).

Giai đoạn 3 (1996-1998): chuyển từ "tiền-giao-dịch" sang ký kết qua mạng. Tại cuộc gặp mặt quốc tế lần thứ năm về Trade Point (10 đến 13 tháng 11 năm 1998, tại Lyon, Pháp), sau khi điểm lại tình hình hoạt động của các Trade Point ở các nơớc, mặt tích cực cũng nhơ mặt hạn chế, các đại biểu từ các nơớc có tham gia chơơng trình nhất trí nhận định rằng:

Cần gắn bó hơn nữa Chơơng trình Trade Point với xu hơớng thơơng mại điện tử đang phát triển rộng khắp; ý tơởng trơớc đây là dùng mạng GTPNet có thể không còn thích hợp nữa, mà phải chuyển mạnh sang dùng Internet.

Giai đoạn 3 thực hiện chậm, cần nghiên cứu đẩy nhanh có thể sớm chuyển sang ký kết trên mạng; muốn vậy cần phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa các nơớc trong nỗ lực chuẩn hoá công nghệ, tiêu chuẩn hoá hàng hoá, và giải quyết các vấn đề cơ sở pháp lý.

Với tinh thần ấy, thì Chơơng trình Trade Point, vốn chuyên về xúc tiến hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở các nơớc đang phát triển) rồi sẽ ngả theo hơớng trở thành một bộ phận hợp thành của trào lơu thơơng mại điện tử rộng lớn hơn, và chức năng hỗ trợ các công ty gia nhập vào mạng điện tử toàn cầu (chức năng thứ ba của Trade Point) sẽ đơợc đề cao hơn.

Chơơng trình Trade Point của UNCTAD là một chơơng trình dành cho khối các nơớc đang phát triển còn nghèo và lạc hậu về công nghệ, với đối tơơng cụ thể là các công ty xuất nhập khẩu nhỏ và vừa ở các nơớc này, nhằm mục tiêu giúp các công ty này tham gia nhiều hơn vào buôn bán xuất nhập khẩu bằng cách cung cấp cho họ các loại dịch vụ buôn bán, đơợc thực hiện bằng nhiều phơơng tiện (trong đó có phơơng tiện điện tử). Vì trong ba chức năng của Trade Point có một chức năng liên quan tới thơơng mại điện tử, nên sự hoạt động của Trade Point sẽ góp phần nhất định xúc tiến thơơng mại điện tử; song " Trade Point" và

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

"thoịơng mại điện tử" là các khái niệm khác nhau. Trade Point làm việc hỗ trợ cho các công ty xuất nhập khẩu đẩy mạnh buôn bán với các nọịớc ngoài, vì thế

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

mang tên là "tâm điểm mậu dịch" (TRADE); khác với khái niệm "thoịơng mại điện tử" với chữ "thoịơng mại" (COMMERCE) đã đoịợc hiểu thống nhất giữa các thành viên Liên hiệp quốc là bao trùm trên 1300 lĩnh vực hoạt động kinh tế, trong đó "buôn bán" (trade) các hàng hoá và dịch vụ chỉ là một lĩnh vực; đồng thời bao gồm nhiều đối toịợng tham gia, mà không chỉ có các công ty buôn bán xuất nhập khẩu.

Riêng về tác động xúc tiến thoịơng mại điện tử, Choịơng trình Trade Point đặt mục tiêu khiêm tốn là giúp các doanh nghiệp dần dần tiếp cận với thoịơng mại điện tử, theo hoịớng kết hợp cả truyền thống và hiện đại, và tới nay vẫn còn ở giai đoạn tiến hành giao dịch sơ bộ (pre-transaction) trên mạng, còn ký kết hợp đồng thì vẫn thực hiện trên giấy tờ, và thanh toán chủ yếu vẫn là theo kiểu truyền thống; nói cách khác còn ở dạng "nửa thoịơng mại điện tử", nhoị một hình thức tập doịợt cho các công ty để chuẩn bị cho họ tiến tới thực sự tham gia vào thoịơng mại điện tử với đầy đủ ý nghĩa (troịớc tình hình thoịơng mại điện tử bắt đầu phát triển rộng khắp, tác dụng góp phần tiếp xúc tiến thoịơng mại điện tử của Trade Point sắp tơi sẽ đoịợc nâng cao hơn).

Có thể thiết lập 1-2 "Tâm điểm mậu dịch" (Trade Point) ở các trung tâm kinh tế lớn trong noịớc với toị cách tổ chức kinh doanh, cung cấp dịch vụ quảng cáo, tiếp thị, giao dịch sơ bộ trên mạng với noịớc ngoài, và các dịch vụ kỹ thuật, huấn luyện, đào tạo; các doanh nghiệp mua các dịch vụ này phải trả tiền cho Trade Point (nhoị cách thức hoạt động của các Trade Point ở các noịớc hiện nay). Nhoịng, với mục đích xúc tiến thoịơng mại điện tử, chức năng "đoịa dần các doanh nghiệp vào mạng điện tử toàn cầu" của Trade Point sẽ đoịợc ta chú ý nhiều hơn; sẽ hoịớng các Trade Point này đi sâu hơn vào việc khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp làm thoịơng mại điện tử, mà không chỉ tập trung vào việc cung cấp dịch vụ thoịơng mại.

Để có thể hoạt động có hiệu quả, vừa giúp các công ty đẩy mạnh xuất khẩu, vừa góp phần xúc tiến thoịơng mại điện tử, thì các Trade Point đoịợc thành lập ra cần phải:

Đủ mạnh về công nghệ và kỹ thuật mạng và giao dịch trên mạng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đủ mạnh về kỹ thuật thoịơng mại để có thể giúp doanh nghiệp thu nhập và sử lý thông tin, và làm đầu mối giao dịch buôn bán cho các doanh nghiệp .

Đủ mạnh về Anh ngữ, nhất là Anh ngữ thoịơng mại nói chung, và Anh ngữ thoịơng mại điện tử nói riêng.

Có quan điểm hoạt động đúng đắn để vừa kinh doanh vừa phục vụ thiết thực cho việc xúc tiến hội nhập vào nền "kinh tế số hoá" nói chung, và thoịơng mại điện tử nói riêng.

2.2.2 – Chương trình hành động của APEC về Thương mại điện tử

Nhận định của các bộ trưởng:

Nhìn nhận rằng thoịơng mại điện tử có tiềm năng to lớn giúp mở rộng các cơ hội kinh doanh, giảm bớt chi phí, gia tăng hiệu quả, cải thiện chất loịợng cuộc sống, và tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp nhỏ tham gia nhiều hơn vào thoịơng

mại toàn cầu;

Tính tới thực tế rằng các nền kinh tế thành viên trong khu vực đang ở các giai đoạn phát triển khác nhau về điều tiết, xã hội, kinh tế, và văn hoá;

Tính tới sự cần thiết phải tăng coịờng năng lực làm thoịơng mại điện tử trong các nền kinh tế thành viên APEC, bao gồm cả các hoạt động thông qua hợp tác kinh tế và kỹ thuật, để tạo điều kiện cho các nền kinh tế APEC thu đoịợc lợi ích từ thoịơng mại điện tử.

Những thỏa thuận:

1. Khu vực doanh nghiệp đóng vai trò tiên phong trong việc hình thành công nghệ, các ứng dụng, các hoạt động và các dịch vụ thoịơng mại điện tử.

2. Vai trò của các chính phủ là xúc tiến và tạo thuận lợi cho sự hình thành và sự tiếp nhận thoịơng mại điện tử bằng cách:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tạo ra một môi trọờng thuận lợi, bao gồm cả các khía cạnh pháp lý và điều tiết, có tính khả kiến, trong trẻo, và nhất quán

Tạo ra một môi trọờng có tác dụng xúc tiến niềm tin giữa những ngọời tham gia thọơng mại điện tử

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Xúc tiến sự vận hành có hiệu quả của thoịơng mại điện tử trên bình diện quốc tế bằng cách mỗi khi có thể hoịớng vào việc xây dựng ra các khuôn khổ quốc gia toịơng thích với các chuẩn mực và thực tiễn quốc tế đang diễn tiến, và

Trở thành ngoịời sử dụng tiên phong nhằm mục đích tạo ra chất xúc tác và nhằm khuyến khích các phoịơng tiện điện tử đoịợc sử dụng rộng rãi hơn nữa.

3. Để thoịơng mại điện tử đoịợc phát đạt, giới doanh nghiệp và chính phủ các noịớc mỗi khi có thể đều nên hợp tác với nhau nhằm đảm bảo một hạ tầng cơ sở truyền thông và thông tin rẻ tiền, dễ truy nhập và có tính liên tác.

4. Trong khi thừa nhận rằng có thể sẽ cần phải có sự điều tiết chính phủ ở một mức độ nào đó, thì nên ọu tiên cho các giải pháp trung tính về công nghệ, các giải pháp dựa trên cơ sở cạnh tranh thị troịờng mà có thể đoịợc bảo vệ bằng chính sách cạnh tranh, và ọu tiên cho giới công nghiệp sự tự định đoạt theo hoịớng tìm hiệu quả.

5. Chính phủ và giới doanh nghiệp cần hợp tác để hình thành và ứng dụng các công nghệ và các chính sách mà tạo dựng đoịợc sự tín nhiệm và tin nhau trong các hệ thống truyền thông tin an toàn, vững chắc, và đáng tin cậy và hoịớng vào các vấn đề nhoị bảo mật, chứng thực, và bảo vệ ngoịời tiêu dùng.

Chương trình làm việc:

Để thu lợi đầy đủ từ thoịơng mại điện tử, các nền kinh tế APEC cần nỗ lực làm việc cùng nhau để xây dựng sự tín nhiệm và tin nhau; đẩy mạnh ứng dụng chính phủ; tăng coịờng tầm mở rộng cộng đồng; xúc tiến hợp tác kỹ thuật và trao đổi kinh nghiệm; và khi thích hợp, thì hành động theo hoịớng loại bỏ các trở ngại đối với việc chấp nhận thoịơng mại điện tử; và hình thành ra các môi troịờng hoàn hảo về pháp lý, kỹ thuật, vận hành và thoịơng mại nhằm tạo thuận lợi cho thoịơng mại điện tử gia tăng và phát triển. Nhằm mục đích ấy, các Bộ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

trợởng APEC thoả thuận một chợơng trình làm việc trên cơ sở công tác thợơng mại điện tử đang tiến hành trong APEC, bao gồm:

Mở rộng hơn nữa bộ sợu tập các nghiên cứu chuyên vùng do Lực lợợng đặc nhiệm tiến hành, và rút kinh nghiệm từ các nghiên cứu ấy, nhằm tạo thuận

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

lợi và trợ giúp cho các hoạt động thoịơng mại điện tử mà các đối tác xí nghiệp nhỏ và vừa, chính phủ, và khu vực doanh nghiệp/nhà nọớc đang tiến hành.

Đảm nhận việc hình thành các biện pháp và các chỉ tiêu đánh giá sự chấp nhận thoịơng mại điện tử, sử dụng thoịơng mại điện tử, và các luồng thoịơng mại điện tử .

Đặc định các chi phí kinh tế đang cản trở sự chấp nhận thoịơng mại điện tử, bao gồm cả các chi phí do các hoàn cảnh thị trọờng và điều tiết gây ra.

Hoan nghênh công tác kiên trì của các Bộ trọởng Tài chính về các khía cạnh tài chính của thoịơng mại điện tử, một ọu tiên đã đoịợc thoả thuận cùng với hội đồng cố vấn kinh doanh, bao gồm cả sự tham gia của giới doanh nghiệp, trên cơ sở nhìn nhận vai trò quan trọng của các thể chế tài chính trong các quá trình cần thiết phải tiến hành để thoịơng mại điện tử đoịợc chấp nhận và vận hành.

Khơi sâu hơn nữa hợp tác kinh tế và kỹ thuật để tạo thuận lợi cho việc chấp nhận, sử dụng, và tối đa hoá các lợi ích của thoịơng mại điện tử trong nền kinh tế APEC.

Giao nhiệm vụ cho các chuyên gia về xác thực, bao gồm cả các chuyên gia trong khu vực doanh nghiệp, nghiên cứu toàn diện các mô hình doanh nghiệp cho việc chứng thực điện tử, bao gồm cả vai trò của các cơ chế khả dĩ nhoị chứng -thực-chéo và sử dụng một cơ quan chứng thực gốc, nhằm nâng cao tính liên tác và tính tin cậy, và nhằm tạo thuận lợi cho thoịơng mại điện tử xuyên biên giới.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Hoan nghênh công tác kiên trì của Tổ chức hợp tác phát triển kinh tế (OECD) về các vấn đề thuế, bảo vệ ngoời tiêu dùng, bảo vệ và chứng thực, và đồng ý sẽ điều hành sự tiến triển các cuộc thảo luận trong các lĩnh vực này, đồng

ý để các chuyên gia tham gia một cuộc gặp hỗn hợp các quan chức APEC - OECD vào năm 1999 để thảo luận các công nghệ và các mô hình doanh nghiệp chứng thực đang xuất hiện ra.

Mỗi khi có thể, thì phối hợp với Uỷ ban Liên hiệp quốc về luật thoơng mại quốc tế (UNCITRAL)và các diễn đàn quốc tế khác trong quá trình thúc đẩy việc tạo dựng nền tảng pháp lý cho một hệ thống thoơng mại điện tử xuyê quốc gia hoàn hảo.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Do tính chất phát triển nhanh, biến hoá nhanh của thoịơng mại điện tử, các bộ trọởng APEC bảo trợ sự thiết lập một mạng "ảo"Thoịơng mại điện tử/nguồn tơị liệu đa phoịơng tiện để cung cấp tơị liệu tham khảo cho việc tiếp tục nâng cao nhận thức và trao đổi thôngtin, bao gồm cả chiến loịợc phát triển thoịơng mại điện tử của các noịớc, tình hình chính phủ sử dụng thoịơng mại điện tử nhoị một phoịơng tiện công tác, sự phát triển các nguồn nhân lực, giáo dục và đào tạo, và giao cho các quan chức nhiệm vụ phải khai thác mạng này có tính tới các kiến nghị của các noịớc thành viên, kiến nghị về Tổng kho dữ liệu giáo dục thoịơng mại điện tử các noịớc thành viên (Edupact) thuộc Hội đồng hợp tác kinh tế Thái bình doịơng.

Tính tới sự khác biệt giữa các khuôn khổ pháp lý và điều tiết trong khu vực, các Bộ trọởng APEC thoả thuận rằng, các nền kinh tế thành viên cần nỗ lực giảm thiểu hoặc loại bỏ đòi hỏi về các giấy tờ chứng từ cho hải quan và quản lý buôn bán xuất nhập khẩu, và các chứng từ và thông điệp khác liên quan tới vận tải đoịờng biển, đoịờng không, và đoịờng bộ để các noịớc đã phát triển thực hiện "Buôn bán không giấy tờ" vào năm 2005, và các noịớc đang phát triển vào năm 2010, hoặc nhanh chóng nhất sau năm ấy. Nhằm mục tiêu này, các phân-diễn-đàn APEC cần xem xét các sáng chế cụ thể.

Các Bộ trọởng APEC thừa nhận rằng, việc khẩn cấp xem xét vấn đề Sự cố máy tính điện tử năm 2000 (Y2K) có tầm quan trọng sinh tử đối với phát triển kinh tế, buôn bán xuất nhập khẩu, truyền thông quốc tế, các hệ thống vận tải và hành chính, và thoịơng mại điện tử. Do vậy, các Bộ trọởng thoả thuận rằng các nền kinh tế APEC sẽ tiếp tục hợp tác chuẩn bị đối phó với sự cố năm 2000 và đầu năm 1999 sẽ tổ chức một hội nghị chuyên viên lập kế hoạch ngân sách khu vực phục vụ cho mục đích đó.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bộ trọởng APEC xác nhận rằng lực lọợng đặc nhiệm tới nay tỏ ra là cơ chế có hiệu quả và có hiệu lực để tạo ra sự phối hợp, sự tập trung và các tiêu điểm và chỉ họớng bao quát cho các vấn đề đan xen nhau của thọơng mại điện tử. Song song với việc lý hoá các cấu trúc quản lý công việc trong APEC, lực-lọợng-đặc-nhiệm sẽ hoàn tất công tác bằng việc gửi báo cáo của mình lên các nguyên

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thủ thông qua các quan-chức-cao-cấp và các bộ-trợởng. Để đảm bảo sự phối hợp không ngắt quãng và sự theo đuổi chợơng-trình-hành-động này, một Ban-chỉ-đạo sẽ đợợc thành lập, bao gồm đại diện của các nợớc thành viên, có cả các nhóm công tác có liên quan, cũng nhợ các chuyên gia của các doanh nghiệp phù hợp với đợờng lối của APEC về sự tham gia của các doanh nghiệp. Ban-chỉ-đạo sẽ tiến hành thảo luận gián tiếp, khi cần thiết sẽ gặp mặt trực tiếp, và mỗi năm một lần có báo cáo lên cuộc gặp thợợng đỉnh về tình hình công tác thợơng mại điện tử trong APEC. Các bộ trợởng ghi nhận khả năng thành lập các lực lợợng đặc nhiệm ngắn hạn có thu hút sự tham gia của giới doanh nghiệp nhằm đối phó với các vấn đề đan xen nhau lúc này lúc khác có thể phát sinh trong APEC.

2.2.3 - Mô hình dịch vụ xúc tiến hỗ trợ TMĐT của Pháp Francecreation.com

2.2.3.1 - Giới thiệu về Francecreation

Mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thợơng mại điện tử của Pháp đợợc hình thành nhằm hỗ trợ thúc đẩy hình thức giao dịch TMĐT ở trong và ngoài lãnh thổ Pháp Mục đích của nó là theo đuổi, xúc tiến, hỗ trợ phát triển thợơng mại điện tử ở Pháp, ngoài ra nó còn cung cấp thông tin về TMĐT đến với mọi khách hàng, công ty và các đơn vị đặc biệt quan tâm đến lĩnh vực TMĐT.

Đây là một tổ chức hợp tác chặt chẽ với rất nhiều tổ chức khác hiện đang hoạt động trong lĩnh vực TMĐT ở Pháp. Hiện nay Francecreation.com là nơi cung cấp các kênh hỗ trợ cơ bản về thông tin và hạ tầng kỹ thuật TMĐT của Pháp.

2.2.3.2 - Các dịch vụ của Francecreation

Trung tâm Francecreation dựa trên nền cơ sở hạ tầng mạng Internet hỗ trợ một số dịch vụ về TMĐT cho các doanh nghiệp và các thành phần kinh tế đã và đang kinh doanh bằng hình thức TMĐT nhợ sau :

- Các bản tin liên quan đến giao dịch TMĐT
- Các sự kiện giao dịch TMĐT
- Luật TMĐT

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Các hệ thống mạng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Chính sách
- Các chơƣơng trình
- Bảo mật
- Phần mềm
- Thống kê
- Đào tạo

Các dịch vụ này đơƣợc hỗ trợ trực tuyến rất hiệu quả. Nếu một công ty bất kỳ nào muốn đơƣợc thực hiện các giao dịch TMĐT, thì Francecreation luôn sẵn sàng hỗ trợ từ việc phân tích kinh doanh, đến việc xây dựng, thiết kế Website, hỗ trợ các công cụ kỹ thuật cơ bản để doanh nghiệp có thể xây dựng đơƣợc trang Web cung cấp dịch vụ TMĐT.

2.2.3.3 - Một số nhận xét cơ bản về Francecreation

Sau quá trình 4 năm hoạt động Francecreation đã đóng góp không nhỏ vào kết quả đẩy mạnh kinh doanh, kinh tế giữa các doanh nghiệp trong và ngoài Pháp bằng các giao dịch TMĐT.

Với các dịch vụ mà Francecreation thực hiện thì một doanh nghiệp nếu có nhu cầu thực hiện các giao dịch điện tử sẽ đơƣợc hỗ trợ hoàn toàn vô điều kiện. Với sự đơn giản trong giao tiếp hỗ trợ, Francecreation thực sự đã và đang là kênh thông tin hỗ trợ đắc lực cho các doanh nghiệp của Pháp.

2.2.4 - Mô hình trung tâm hỗ trợ công nghệ thương mại điện tử CACE Canada (www.cace.qc.ca)

2.2.4.1 - Giới thiệu về CACE

Trung tâm hỗ trợ công nghệ Thơƣơng mại điện tử Canada Centre d'Affaires et de Commerce Electronique với website là www.cace.qc.ca là đơn vị chuyên thực hiện việc hỗ trợ đơƣa ra các giải pháp cho hoạt động giao dịch thơƣơng mại điện tử. Đây là một mô hình đơƣợc thành lập nhằm thúc đẩy việc triển khai thơƣơng mại điện tử tại Canada. Hoạt động chính của Trung tâm Hỗ trợ Công

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghệ TMĐT CACE là nghiên cứu chiều sâu về công nghệ tự động hoá và hệ thống viễn thông.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nhiệm vụ của CACE là thúc đẩy cạnh tranh kinh tế và mở rộng quảng cáo, phát triển và triển khai các hoạt động thoịơng mại điện tử và thực hiện việc thúc đẩy vùng nông thôn trở thành một khối thịnh voịợng chung của Canada. CACE là trung tâm có tầm quan trọng trong việc hỗ trợ công nghệ TMĐT và thúc đẩy các hoạt động TMĐT của các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Canada.

Cơ cấu hoạt động của CACE bao gồm một giám đốc và ban cố vấn và nhiều chuyên gia kỹ thuật trong lĩnh vực thiết kế, phát triển cơ sở dữ liệu, bảo mật và marketing. CACE có các chuyên gia về :

- Công cụ Internet và thoịơng mại
- Các công nghệ thoịơng mại điện tử
- Mạng không dây
- Thoị viện số
- Nghiên cứu cáp và cáp quang
- Nghiên cứu Mobile và sóng vô tuyến
- Mạng Internet tại Canada
- Dịch vụ đa phoịơng tiện trên mạng Internet
- Đào tạo công nghệ thông tin.

2.2.4.2 - Các dịch vụ của CACE

• Toị vấn thoịơng mại điện tử : CACE giúp ngoịời dùng xác định TMĐT là phù hợp với việc kinh doanh của ngoịời dùng. Các toị vấn chủ yếu là :

- Những vấn đề cơ bản về kỹ thuật, công nghệ trong TMĐT
- Đánh giá thị troịờng kinh doanh của doanh nghiệp
- Toị vấn giải pháp phù hợp về kỹ thuật công nghệ
- Toị vấn giải pháp về thị troịờng TMĐT của doanh nghiệp
- Hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng hệ thống search engine trên Website TMĐT của doanh nghiệp và toị vấn triển khai cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

• Hỗ trợ thiết kế và phát triển Website : Giúp đỡ các doanh nghiệp thành công trong việc kinh doanh off-line. Các chuyên gia thiết kế sẽ chuyển tải các thông tin mà bạn mong muốn đoợc quảng cáo lên các trong website.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

• Phát triển cơ sở dữ liệu khách hàng và hệ thống giỏ hàng : CACE hỗ trợ các doanh nghiệp xây dựng hệ thống đặt hàng và hỗ trợ các công ty cập nhật các thông tin hàng hoá của doanh nghiệp mình một cách trực tuyến. Các vấn đề liên quan CACE có khả năng hỗ trợ nhoị sau :

- Hệ thống đặt hàng cơ bản và theo nhu cầu đặc biệt của doanh nghiệp

- Theo dấu khách hàng

- Xác nhận của khách hàng sau khi đặt hàng

- Các chức năng bắt buộc của shopping cart

- Phoịơng pháp thanh toán và các vấn đề bảo mật trong kinh doanh

- Số loịợng đơn hàng

- Bảo mật thông tin khách hàng

- Tự động hoặc thoả thuận hạ giá cho khách hàng mua số loịợng nhiều

- Trạng thái của các đơn hàng trong quá trình xử lý

• Hỗ trợ các doanh nghiệp các dịch vụ không phải trả tiền :

- Hosting trang Website của doanh nghiệp và giải pháp duy trì hệ thống.

- Phát triển Website và search content.

- Xây dựng chiến loịợc công nghệ thông tin cho doanh nghiệp của mình.

• Choịơng trình đào tạo :

- Tổ chức các course ngắn về bảo mật mạng Internet, quảng cáo trực tuyến, dịch vụ khách hàng, thiết kế mạng Internet.

- Tổ chức các diễn đàn thảo luận về giao dịch TMĐT và các vấn đề kỹ thuật công nghệ liên quan đến TMĐT

2.2.4.3 - Nhận xét về CACE

Nếu Francecreation là chìa khoá của các doanh nghiệp có nhu cầu thực hiện các giao dịch điện tử tại Pháp, thì CACE cũng là chìa khoá giao dịch thoịơng mại của Canada. Hiện nay, CACE chuyên cung cấp các dịch vụ cơ bản về hosting,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

xây dựng Website, search content và chiến lợợc kinh doanh TMĐT cho các doanh nghiệp hoàn toàn miễn phí. Đây cũng là sự hỗ trợ ban đầu cho các doanh nghiệp khi bợớc vào kinh doanh TMĐT. Điểm này rất phù hợp với Việt Nam, nó sẽ giúp các doanh nghiệp cảm thấy dễ dàng chuyển đổi hình thức kinh doanh và

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

độ rủi ro trong giao dịch đợợc sự bảo đảm của đơn vị tợ vấn sẽ làm cho doanh nghiệp tự tin bợớc vào mở rộng kinh doanh TMĐT.

2.2.5 - Mô hình International Center for Electronic Commerce (ICEC) của Hàn Quốc

2.2.5.1 - Giới thiệu về ICEC

ICEC - International Center for Electronic Commerce (http://icec.net) đợợc thành lập vào ngày 5/5/1996 dựa trên ý tợởng của phòng thí nghiệm thợơng mại điện tử sử dụng internet tại Viện KAIST với sự đóng góp của Giáo sợ, Tiến sĩ. Jae Kyu Lee vào. Lúc ban đầu khi mới thành lập ICEC dựa hoàn toàn vào nguồn kinh phí từ KAIST. Sau đó Chính phủ Hàn Quốc đã quyết định cho phép ICEC có con dấu và tài khoản riêng, đồng thời là tổ chức phi lợi nhuận chuyên nghiên cứu công nghệ kỹ thuật mới và hỗ trợ cac doanh nghiệp tham gia các hoạt động về giao dịch TMĐT.

2.2.5.2 - Mục tiêu và dịch vụ của ICEC

- Phát triển sự ra đời của các công nghệ và phợơng pháp quản lý mới trong TMĐT.

- Thành lập tổ chức nghiên cứu quốc tế về TMĐT hỗ trợ các công ty, doanh nghiệp ở Hàn Quốc.

- Thực hiện việc kiểm tra các dự án TMĐT

- Tổ chức các nhóm chuyên gia nghiên cứu và đợa ra các giải pháp hỗ trợ phát triển TMĐT.

- Thực hiện tổ chức các thảo luận quốc tế về TMĐT

- Hỗ trợ việc nghiên cứu các tiêu chuẩn quốc gia về TMĐT.

- Hỗ trợ và thúc đẩy các công ty tham gia xây dựng hệ thống giao dịch TMĐT.

2.2.5.3 - Nhận xét về ICEC và hệ thống giao dịch TMĐT tại Hàn Quốc

Con ngợời Hàn Quốc với sự thích nghi nhanh chóng và khao khát nghiên cứu, thử nghiệm những công nghệ mới đã và đang thúc đẩy hệ thống TMĐT phát

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

triển nhanh chóng. Hàng ngày, giao dịch TMĐT là điều không thể thiếu của đại đa số các doanh nghiệp và các công dân của Hàn Quốc. Điều này đã thúc đẩy các

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghiên cứu cơ bản của Hàn Quốc về TMĐT đợợc thực hiện nhanh chóng và chính nó cũng đã giúp nền kinh tế của Hàn Quốc ngày một tăng trợởng mạnh và bền vững.

2.3 – Mô hình xúc tiến và hỗ trợ thợơng mại điện tử cho doanh nghiệp ở Việt Nam

2.3.1 – Thực trạng vấn đề xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử ở Việt Nam

Rất nhiều các nhà quản lý doanh nghiệp vừa và nhỏ băn khoăn trợớc vận hội mới: làm sao có thể cạnh tranh khi Việt Nam gia nhập WTO? Một trong những giải pháp quan trọng là các doanh nghiệp cần ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và kinh doanh. Hơn thế nữa, nhiều chuyên gia nhận định, "hậu WTO" sẽ là giai đoạn bùng nổ giao dịch thợơng mại điện tử.

Những khảo sát gần đây cho thấy, có đến hơn 90% doanh nghiệp vừa và nhỏ chợa có thói quen đợa các ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý sản xuất – kinh doanh, chợa quan tâm đến giao dịch thợơng mại điện tử. Đây chính là một trong những tài nguyên quý mà rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam chợa biết cách khai thác và bỏ qua.

Rõ ràng, khi hội nhập kinh tế thế giới, để tìm thấy lợi nhuận, doanh nghiệp vừa và nhỏ chỉ có thể giảm chi phí bán hàng trung gian, tăng khả năng bán hàng trực tiếp đến các thị trợờng thông qua thợơng mại điện tử. Bởi với quy mô doanh nghiệp, các doanh nghiệp sẽ bị hạn chế khi tổ chức tự tìm kiếm và tiếp xúc khách hàng, tiếp cận các nguồn thông tin…

Đã có nhiều chuyên gia dự báo, "hậu WTO" sẽ là giai đoạn bùng nổ các hoạt động giao dịch thợơng mại điện tử. Trợớc đây, tuy đã có một số mô hình đã thử nghiệm, nhợng do các tiêu chuẩn hành lang pháp lý chợa rõ ràng nên chợa thể hình thành các hoạt động thợơng mại doanh nghiệp dựa trên nền Internet. Bên cạnh đó, doanh nghiệp Việt Nam hầu nhợ chợa có khái niệm gì về thợơng mại điện tử. Ngay trong thời điểm hiện tại đã có khá nhiều nhà quản lý doanh nhiệp có những hiểu biết về những ợu điểm của mô hình kinh doanh qua mạng về lý thuyết, tuy nhiên làm thế nào để thực hiện nó lại có những quan điểm vẫn còn mơ hồ.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Hiện nay, chỉ riêng tại Thành phố Hồ Chí Minh đã có nhiều cổng giao dịch điện tử đang hoạt động, chọa kể tới những cổng giao dịch của VCCI và một số bộ ngành, một số ban ngành của Thành phố Hồ Chí Minh cũng xây dựng cổng giao dịch điện tử bằng vốn ngân sách nhọ Trung tâm Xúc tiến thọơng mại và đầu tọ (ITPC), Sở Bọu chính-Viễn Thông, Sở Thọơng mại… Ngoại trừ cổng giao dịch của VCCI đọợc đánh giá hoạt động khá chuyên nghiệp, phần lớn các cổng giao dịch khác mới chỉ tập trung cung cấp và chia sẻ thông tin, huấn luyện doanh nghiệp làm quen với thọơng mại điện tử và đang từng bọớc đẩy mạnh hoạt động giao dịch thọơng mại trực tuyến.

Đáng chú ý, nhiều doanh nghiệp tọ nhân cũng đã bắt đầu xây dựng và đọa vào hoạt động các cổng giao dịch điện tử với cách làm khá chuyên nghiệp. Khá nhiều hệ thống đọợc giới chuyên môn đánh giá cao về tính chuyên nghiệp và có tốc độ phát triển nhanh chóng. Có thể kể đến một mô hình điển hình nhọ Mạng xúc tiến thọơng mại điện tử Gophatdat.com với những dịch vụ B2B (Business to business / Doanh nghiệp với doanh nghiệp) hoàn chỉnh đầu tiên tại Việt Nam.

Với Gophatdat.com, các doanh nghiệp tham gia giao dịch điện tử có thể sử dụng các dịch vụ hỗ trợ E-Business trọn gói nhọ E-Bank (tổng hợp thông tin về ngân hàng điện tử), E-logistics (tổng hợp thông tin về giao nhận và hậu cần điện tử), E-Sale&Marketing (thông tin về Sale Leads và Marketing điện tử), E-Trade process Ends (thông tin về qui trình giao dịch điện tử), business matching (kết nối nhu cầu mua/bán của doanh nghiệp)… Hệ thống này Gophatdat.com đọợc xây dựng từ năm 2000, thử nghiệm qua nhiều mô hình khác nhau để tìm ra mô hình phù hợp nhất với đặc thù văn hóa kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam.

Chỉ qua thọơng mại điện tử mà doanh nghiệp vừa và nhỏ giảm thiểu đọợc nhiều chi phí trong quá trình tìm kiếm khách hàng, giới thiệu sản phẩm, thọơng thảo hợp đồng… Sở Bọu chính Viễn thông thành phố Hồ Chí Minh đang tập hợp và đánh giá lại thực trạng hoạt động của các cổng giao dịch điện tử do ngân sách đầu tọ, để từ đó đọa ra các giải pháp tập trung vào một số cổng giao dịch lớn, còn lại tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tọ nhân đầu tọ vào các cổng đặc thù.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Vấn đề còn lại, sự hỗ trợ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ thực hiện triển khai hoạt động thoịơng mại điện tử chính là các điều kiện pháp lý cụ thể, công tác bảo mật và an ninh mạng thật tốt để các doanh nghiệp có thể yên tâm với một phoịơng thức kinh doanh hiện đại mới, mở rộng cánh cửa đoịa sản phẩm Việt Nam tiến ra thị troịờng thế giới.

2.3.2 – Phân tích một số mô hình xúc tiến và hỗ trợ thương mại điện tử cho doanh nghiệp đã có ở Việt Nam

Ngoài tình hình ứng dụng thoịơng mại điện tử tại các doanh nghiệp, bức tranh toàn cảnh về tình hình phát triển thoịơng mại điện tử ở Việt Nam còn bao gồm những thành viên đi tiên phong trong lĩnh vực chuyên kinh doanh thoịơng mại điện tử thông qua các sàn thoịơng mại điện tử. Hai mô hình sàn thoịơng mại điện tử phổ biến hỗ trợ cho doanh nghiệp là sàn TMĐT doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) và doanh nghiệp với ngoịời tiêu dùng (B2C)

2.3.2.1 - Mô hình kinh doanh sàn TMĐT hỗ trợ giao dịch doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B)

Tình hình chung

Tính đến cuối năm 2006, có khoảng 30 sàn giao dịch thoịơng mại điện tử B2B của Việt Nam đang hoạt động với số cơ hội kinh doanh và số loịợng thành viên toịơng đối lớn. Khảo sát ở các doanh nghiệp này cho thấy doanh nghiệp thoịơng mại điện tử B2B trong năm 2006 đã có những boịớc tiến bộ rõ rệt và thu đoịợc nhiều thành công trong hoạt động. Bên cạnh việc cố gắng cải tiến website, thay đổi giao diện với các hình ảnh đẹp hơn, tốc độ truy cập nhanh hơn, các ban quản lý sàn cũng đã chú ý đến việc tuyên truyền đào tạo cho cộng đồng doanh nghiệp trong và ngoài noịớc, nỗ lực nâng cao chất loịợng phục vụ và thu hút đoịợc loịợng thành viên tham gia đông đảo hơn. Điểm đáng loịu ý đầu tiên khi khảo sát các sàn B2B là các ban quản lý sàn đã có chiến loịợc kinh doanh rõ nét và đầu toị mạnh hơn cho phát triển sàn cả về công nghệ nhoị phần mềm, máy chủ, mạng cũng nhoị kinh doanh nhoị nguồn lực, quảng bá, hỗ trợ thông tin, toị vấn.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Ngoài đăng tải cơ hội kinh doanh mua bán hàng hoá và dịch vụ, các sàn giao dịch đã cung cấp các hỗ trợ khác nhọ đấu giá, đấu thầu trục tuyến, hỗ trợ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thành viên trực tuyến, các bản tin điện tử, tìm kiếm thông tin. Tuy nhiên, tiện ích lớn nhất của phần lớn các sàn TMĐT B2B mới giới hạn ở đăng tải nhu cầu mua bán. Hầu nhoị choịa sàn nào có tiện ích hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp tiến hành đàm phán tiến tới giao kết hợp đồng, thực hiện hợp động và trợ giúp sau bán hàng. Mặc dù số sàn giao dịch B2B toịong đối nhiều, một vấn đề đặt ra chất loịợng các sàn choịa thật sự đồng đều. Ngoài một số sàn thu hút đoịợc khá đông doanh nghiệp tham gia với số loịợng cơ hội kinh doanh tăng lên nhanh chóng, nhiều sàn giao dịch phát triển toịong đối chậm. Một điều quan trọng để thể hiện mức độ tin cậy và chữ tín của một sàn giao dịch là sự thẩm định các doanh nghiệp thành viên và các cơ hội kinh doanh. Trong khi có một số sàn tập trung vào thẩm định thông tin của doanh nghiệp và của các cơ hội chào bán, chào mua, nhiều sàn đăng tải thông tin có độ tin cậy choịa cao.

Đáng chú ý là số loịợng các sàn TMĐT B2B đã tăng lên khá nhanh trong năm 2006. Tuy nhiên, phần lớn các sàn này đều có mô hình kinh doanh toịong tự nhau và là các sàn kinh doanh tổng hợp. Hầu nhoị choịa xuất hiện các sàn TMĐT B2B chuyên doanh một vài sản phẩm hàng hoá và dịch vụ và có uy tín cao. Tiếp theo choịong trình xếp hạng các sàn TMĐT của năm 2005, năm 2006 Bộ Thoịong mại phối hợp với Hội Tin học Việt Nam tiếp tục hoạt động này. Trong bối cảnh kinh doanh trên mạng có độ rủi ro nhất định và số loịợng các sàn TMĐT các loại, trong đó có B2B, tăng nhanh qua các năm, việc xếp hạng này có ý nghĩa định hoịớng rất tốt cho các doanh nghiệp. Kết quả xếp hạng các sàn TMĐT B2B hoạt động có uy tín nhất của năm 2006 nhoị sau:

Một số sàn TMĐT B2B tiêu biểu của năm 2006 *

Cổng Thương mại điện tử quốc gia (ECVN)

Tháng 8 năm 2005 Bộ Thoịong mại đã chính thức vận hành Cổng Thoịong mại điện tử quốc gia. Sau một năm hoạt động, tới tháng 8 năm 2006, ECVN đoịợc đánh giá là sàn giao dịch B2B hàng đầu của của Việt Nam, với một số kết quả chính qua khảo sát 181 thành viên nhoị sau:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 11: Hiệu quả kinh doanh thu đợợc nhờ tham gia ECVN

(tính trên 181 thành viên tham gia khảo sát)

Tiêu chí	Số lượng	Tỉ lệ (%)
Số thành viên ký được hợp đồng	16	8,8
Số thành viên tìm được đối tác mới	114	63,3
Số hợp đồng được ký	32	

Nguồn: Ban quản lý ECVN, tháng 9 năm 2006

Bảng 12: Đánh giá của thành viên về chất lợợng dịch vụ hỗ trợ trên ECVN (tính trên 181 thành viên tham gia khảo sát)

Đánh giá	Tỉ lệ (%)
Tốt	34,5
Khá	41,1
Trung bình	22,7
Kém	1,7

Nguồn: Ban quản lý ECVN, tháng 9 năm 2006

Bảng 13: Đánh giá mô hình hỗ trợ và xúc tiến thợơng mại điện tử năm 2006

6 tháng đầu năm	Cả năm 2006
www.ecvn.gov.vn	www.ecvn.gov.vn
www.vnemart.com	www.vnemart.com
www.gophatdat.com	www.gophatdat.com
www.vietoffer.com	www.e-vietnamlife.com
www.thuonghieuviet.com	www.laocai.com.vn

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nguồn: Ban quản lý ECVN, tháng 9 năm 2006

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Cổng Thợơng mại điện tử quốc gia ECVN còn non trẻ nhợng đã thể hiện đợợc tính ợu việt đối với cộng đồng doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thêm một công cụ để nâng cao sức cạnh tranh trong hội nhập kinh tế quốc tế. Đến cuối năm 2006, ECVN đã có hơn 6.000 cơ hội kinh doanh và có trên 1.500 thành viên, trong đó có nhiều thành viên là các doanh nghiệp nợớc ngoài. Cho đến hết năm 2007 mọi thành viên ECVN đều đợợc hỗ trợ miễn phí. Sự khác biệt cơ bản của ECVN so với các sàn TMĐT B2B khác là tính nghiêm túc trong việc kết nạp thành viên, đặc biệt là các thành viên vàng. Do đó, kinh doanh trên ECVN có độ tin cậy cao.

**** Sàn thương mại điện tử Gophatdat.com***

Trong khi đơn vị vận hành ECVN là một cơ quan nhà nợớc lớn về thợơng mại thì Gophatdat.com lại do một doanh nghiệp tợ nhân quản lý. Trong năm 2006, sàn TMĐT này đã nổi lên trong số các sàn TMĐT B2B của Việt Nam. Tình hình hoạt động của một sàn thợơng mại điện tử B2B Gophatdat.com. Theo báo cáo từ Công ty Gophatdat, đến tháng 11/2006, số lợợng giao dịch trên Gophatdat.com tăng lên đáng kể, bình quân mỗi tháng có hơn 100.000 giao dịch trực tiếp và gián tiếp đợợc thực hiện và đạt tỷ lệ hiệu quả giao dịch thành công khá cao. Hiện nay, mỗi ngày Gophatdat.com nhận đợợc gần 500 nhu cầu mua trên toàn thế giới, những nhu cầu mua này đợợc chuyển trực tiếp cho các thành viên trên hệ thống để các thành viên thực hiện giao dịch. Chỉ sau chợa đến 1 năm đi vào hoạt động, Gophatdat.com đã có hơn 10.000 công ty trong vào ngoài nợớc tham gia thành viên, có hơn 11.000 sản phẩm đợợc giới thiệu và gần 20.000 thông tin nhu cầu xuất và nhập khẩu đợợc chuyển phát. Hiện nay, giá trị giao dịch của các công ty Việt Nam với đối tác nợớc ngoài thông qua Gophatdat.com đạt khoảng 200.000 USD/tháng, chợa kể giá trị giao dịch giữa các công ty nợớc ngoài. Nếu các thông tin nêu trong báo cáo của Gophatdat.com là chính xác thì có thể thấy sàn TMĐT này phát triển rất nhanh và đã hỗ trợ tích cực cho hoạt động thợơng mại của nhiều doanh nghiệp.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.3.2.2 - Mô hình kinh doanh sàn TMĐT doanh nghiệp với người tiêu dùng (B2C)

Tính đến cuối năm 2006, Việt Nam có khoảng 80 doanh nghiệp kinh doanh sàn thoịơng mại điện tử B2C. Trong khi một số sàn TMĐT B2B do các tổ chức phi lợi nhuận xây dựng và vận hành với mục đích hỗ trợ các doanh nghiệp làm quen với thoịơng mại điện tử thì các sàn B2C đều do các doanh nghiệp kinh doanh với mục tiêu thu lợi nhuận. Theo kết quả đánh giá xếp hạng website thoịơng mại điện tử của Bộ Thoịơng mại, các sàn B2C tiêu biểu trong năm 2006 là:

Bảng 14: Đánh giá xếp hạng website thoịơng mại điện tử B2C năm 2006

6 tháng đầu năm	Cả năm 2006
www.megabuy.com.vn	www.btsplaza.com.vn
www.vdctravel.vnn.vn	www.megabuy.com.vn
www.vnet.com.vn	www.duylinhmobile.com.vn
www.btsplaza.com.vn	www.123mua.com.vn
www.tienphong-vdc.com.vn	www.cleverlearn.com
http://vdcsieuthi.vnn.vn	www.saigontourist.net
www.golmart.com.vn	www.tienphong-vdc.com.vn
www.golbook.com	http://vdcsieuthi.vnn.vn
www.chibaoshop.com	www.linhperfume.com
www.sinhcafe.com.vn	www.chibaoshop.com

Nguồn: Báo cáo của Bộ Thương Mại năm 2006

Năm 2006, phần lớn các sàn TMĐT B2C vẫn hoạt động theo dạng siêu thị điện tử tổng hợp kinh doanh nhiều mặt hàng, trong đó chủ yếu là các mặt hàng có tính tiêu chuẩn cao nhoị hàng điện tử (máy tính, điện thoại di động, thiết bị điện, đồ điện gia dụng, điện lạnh), sách báo, văn phòng phẩm, quà tặng, hoa toịơi, mỹ phẩm, thời trang, v.v... Mỗi siêu thị có những nhóm hàng nổi bật. Chẳng hạn, siêu thị BTSPlaza bán rất chạy điện thoại, hoa, đồ gia dụng, mỹ phẩm, doanh số của những sản phẩm này chiếm đến 70% doanh số của sàn. Một số sàn bắt đầu cung cấp dịch vụ qua mạng hoặc hỗ trợ dịch vụ qua mạng đối với phần mềm tin học, tour du lịch, cung cấp vé máy bay, tuyển dụng lao động, v.v... Khác với năm 2005 và các năm troịớc, một nhóm sản phẩm mới nổi lên và đoịợc khá nhiều ngoịời tiêu dung quan tâm trên các chợ mạng trong năm nay là quần áo, đồ mỹ phẩm và trang sức. Những hàng hóa này không có đặc tính tiêu chuẩn hoá cao,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhợng với sự hỗ trợ của hình ảnh đẹp nên các sàn cũng đã đăng tải nhiều sản phẩm này, đáp ứng thị hiếu của ngợời tiêu dùng, nhất là giới trẻ.

Bảng 15: Bán sản phẩm may mặc trên website BTSPlaza



Nguồn: Toàn cảnh CNTT Việt Nam 2007

Du lịch là ngành dịch vụ ứng dụng mạnh thợơng mại điện tử và năm 2006 là một năm thành công của lĩnh vực này. Ngoài việc nở rộ website của các công ty lữ hành, các khách sạn nhà hàng, năm 2006 còn chứng kiến sự tăng trợởng dịch vụ trên nhiều cổng thông tin du lịch tổng hợp. Các website này thợờng do các doanh nghiệp thợơng mại điện tử xây dựng và vận hành, nơi hội tụ thông tin về nhiều nhà cung cấp khác nhau trong dây chuyền dịch vụ liên quan đến du lịch nhợ khách sạn, nhà hàng, dịch vụ lữ hành, đặt tour, thuê xe, v.v... Một minh họa cho mô hình này là cổng thông tin khách sạn www.hotels.com.vn do công ty Hi-tek quản lý. Tính tới hết quý II năm 2006, tổng số khách sạn đợợc hiển thị trên website này là 264, trong đó miền Bắc (khu vực từ Đà Nẵng trở ra) có 130 khách sạn và miền Nam (khu vực từ Quảng Nam trở vào) có 134 khách sạn. Tổng doanh thu đặt phòng thông qua cổng thông tin khách sạn này khá cao.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 16: Doanh thu đặt phòng qua www.hotels.com.vn 2 quý đầu năm 2006

Tháng	Doanh thu đặt phòng qua mạng (USD)
1	28.486
2	16.904
3	27.990
4	34.096
5	9.662
6	8.336
Tổng	125.474

Nguồn: Báo cáo của Hi-tek, tháng 10/2006

Trong năm 2006, số lượng hàng hóa giao dịch trên các sàn B2C đã tăng lên đáng kể, chất lượng phục vụ của các sàn cũng đã có nhiều tiến bộ. Theo báo cáo của Công ty GOL, trong năm 2006 phạm vi thị trường và khách hàng của GOL không những vươn tới các tỉnh thành xa từ Yên Bái, Điện Biên đến Cà Mau, Sóc Trăng mà còn phát triển thêm ở nhiều nơi trên thế giới, đặc biệt Hoa Kỳ, Pháp, Đức, Nhật Bản, Canada. Nhiều khách hàng đã trở thành khách hàng thân thiết, thường xuyên đặt mua nhiều đơn hàng với giá trị lớn phục vụ tiêu dùng và phân phối lại. Số lượng khách hàng mà GOL phục vụ tăng trưởng nhanh hơn nhiều lần so với những năm trước đây. Số lượng tài khoản tăng từ 30.000 năm 2005 lên đến gần 50.000 trong năm 2006. Trong đó, số lượng khách hàng ở nước ngoài tăng trưởng mạnh và đã chiếm hơn 35% số tài khoản khách hàng đăng ký mua hàng tại các sàn TMĐT của công ty. Mạng lưới phục vụ quà tặng rộng khắp của GOL đã thỏa mãn được hầu hết nhu cầu quà tặng giữa nhiều tỉnh thành khác nhau ngoài hai trung tâm chính là thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội.

Bên cạnh đó, một số doanh nghiệp đã chú trọng hơn về đầu tư xây dựng chiến lược kinh doanh, quảng bá hình ảnh doanh nghiệp và quảng bá website. Sàn giao dịch thương mại điện tử B2C BTSPlaza của Trung tâm Công nghệ và Truyền thông BTS mới hoạt động từ ngày 15/12/2005, tuy nhiên thông tin về mô hình kinh doanh này đã được nhắc đến trên nhiều phương tiện truyền thông đại chúng như báo chí, phát thanh, truyền hình. Theo thống kê của BTSPlaza, đến tháng 9/2006 sàn giao dịch đã thu hút được 1500 thành viên, trong đó 500 doanh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghiệp đăng ký tham gia giao dịch. Tăng trưởng bình quân từ việc bán hàng trực tuyến là 133 triệu đồng/tháng.

Bảng 17 : Doanh số bán hàng trên www.BTSPlaza.com.vn theo từng quý năm 2006 (Đơn vị: triệu đồng)

Sản phẩm	Quý I	Quý II	Quý III
Hoa	5 (40 giao dịch thành công, mức giá giao động từ 100.000 đến 200.000 đồng)	7 (55 giao dịch thành công)	10 (70 giao dịch)
Điện thoại	40 (13 giao dịch thành công, mức giá từ 1.500.000 đến 5.000.000 đồng)	100 (30 giao dịch)	160 (37 giao dịch)
Đồ gia dụng	30 (19 giao dịch thành công, mức giá từ 150.000 đến 2.200.000 đồng)	80 (55 giao dịch)	150 (100 giao dịch)
Dược phẩm	6 (30 giao dịch thành công, mức giá từ 45.000 đến 378.000 đồng)	12 (45 giao dịch)	20 (70 giao dịch)
Sản phẩm khác	19 (57 giao dịch thành công, giá giao động từ 100.000 đến 2.000.000 đồng)	101 (200 giao dịch)	160 (278 giao dịch)
Tổng doanh thu	**100**	**300**	**500**
Tổng số giao dịch thành công	**159**	**385**	**555**

Nguồn: Trung tâm Công nghệ và Truyền thông BTS

Đối tượng khách hàng tham gia tại các siêu thị điện tử B2C khá đa dạng, nhưng khách hàng chủ yếu là nhân viên văn phòng, công chức. Các sàn B2C trong năm qua tiếp tục vận dụng nhiều phương thức thanh toán đa dạng, từ trả tiền mặt, điện chuyển tiền, thanh toán qua ngươời vận chuyển, séc, thẻ thanh toán nội địa và quốc tế, thẻ hội viên, v.v... Tuy nhiên, hầu hết các sàn chưa có các giải pháp tốt cho thanh toán trực tuyến. Qua điều tra, khâu vận chuyển hàng hoá hiện vẫn là một vướng mắc lớn cho các doanh nghiệp thương mại điện tử B2C. Việc vận chuyển vẫn còn tốn thời gian và thông thường phải qua các công ty trung gian hoặc bưu điện, do đó hiệu quả đem lại chưa cao.

Các doanh nghiệp kinh doanh các sàn thương mại điện tử loại hình B2C đã bắt đầu quan tâm đến đảm bảo an toàn thông tin nhưng mức độ an toàn thông tin còn thấp. Thậm chí việc bảo mật cho chính website của doanh nghiệp chưa được chú trọng đúng mức. Hai vụ tấn công website www.vietco.com và www.chodientu.com là hai ví dụ điển hình, đòi hỏi các doanh nghiệp thương mại

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

điện tử cần chú trọng hơn đến bảo mật và xa hơn nữa là bảo vệ thông tin khách hàng của doanh nghiệp.

Một số website đã chú trọng tới các hình thức tọ vấn, hỗ trợ cho khách hàng để khách hàng có thể đi đến quyết định mua sản phẩm. Các hình thức thọờng là tọ vấn chuyên gia hoặc kinh nghiệm mua hàng, tạo các diễn đàn, hỗ trợ trực tuyến, v.v... Một số website có dịch vụ hỗ trợ này khá tốt là:

www.vdctravel.vnn.vn

www.btsplaza.com.vn

www.linhperfume.com

www.megabuy.com.vn

www.kiemviec.com

www.golmart.com.vn

Chẳng hạn, sàn giao dịch BTSPlaza có cấu trúc và giao diện website có nhiều cải thiện theo thời gian, không chỉ bổ sung thêm các danh mục mặt hàng mới mà còn bổ sung các luồng thông tin trong Cẩm nang mua sắm và Thị trọờng hôm nay, giúp cho ngọời tiêu dùng đánh giá sản phẩm, lựa chọn sản phẩm chính xác và khách quan hơn. Ngoài mục đích chính là đăng tải các chào mua, chào bán, thông tin giới thiệu doanh nghiệp, v.v... các website thọơng mại điện tử với lọợu lọợng ngọời xem lớn là vị trí lý tọởng cho quảng cáo trực tuyến. Do đó, một phần đáng kể doanh thu của các doanh nghiệp thọơng mại điện tử B2C có đọợc từ quảng cáo. Một số doanh nghiệp đã xây dựng chiến lọợc hợp lý và tạo đọợc doanh thu khá lớn từ việc quảng cáo trực tuyến trên website B2C. Theo báo cáo của GOL, doanh số quảng cáo từ các website do doanh nghiệp quản lý cũng tăng với tỉ lệ hơn 10 lần so với năm 2005.

Số lọợng khách hàng mà GOL phục vụ năm 2006 tăng trọởng nhanh hơn rất nhiều lần so với những năm trọớc đây. Đặc biệt, số lọợng khách hàng trong nọớc sử dụng dịch vụ là doanh nghiệp có chiều họớng tăng trọởng mạnh. Tiêu biểu là các doanh nghiệp đặt mua văn phòng phẩm, thiết bị văn phòng, quà tặng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cho khách hàng, đối tác… qua mạng Internet đã chiếm tỉ trọng cao trong doanh số bán hàng của GOL.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đối tượng khách hàng mà GOL phục vụ cho các chương trình này rộng khắp 64 tỉnh thành trong cả nước. Do vậy, tăng trưởng về doanh số về thương mại điện tử của GOL trong năm 2006 đã tăng trên 400%. Phấn đấu tổng doanh số thương mại điện tử đến cuối năm 2006 sẽ đạt 12 tỷ đồng. Sự tăng trưởng thương mại điện tử 2006 của GOL không chỉ dựa trên các dòng sản phẩm tại các website cũ như Golmart, Golgift, mà còn đạt được sự tăng trưởng nhanh chóng tại các website mới. Golwow chỉ mới ra đời gần 8 tháng nhưng đã phục vụ hơn 2.000 vé các loại. Chương trình trở thành địa chỉ quen thuộc cho các ca sỹ khi chuẩn bị các chương trình ca nhạc. Golict – đã đạt được doanh số gần 1 tỷ đồng cho các sản phẩm kỹ thuật số chỉ trong thời gian 1 năm hoạt động và được nhiều đơn vị phần cứng hợp tác như một trong các kênh phân phối chính. (*Báo cáo của Công ty G.O.L)*

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƠƠNG 3

ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO VAI TRÒ CỦA CÁC MÔ HÌNH XÚC TIẾN VÀ HỖ TRỢ THƠƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CHO CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

3.1 Đánh giá các mô hình đã và đang có tại Việt Nam

3.1.1 – Ưu điểm

Tất cả các công ty đều rất quan tâm tới TMĐT đơn giản vì nó có thể giúp họ tăng thêm lợi nhuận qua việc tăng lơợng bán và giảm chi phí. Quảng cáo tốt trên Web có thể có đơợc thông báo quảng cáo của các công ty nhỏ tới ngơời tiêu dùng trên mọi quốc gia trên thế giới.

Chi phí cho việc sử lý những yêu cầu bán hàng, cung cấp các yêu cầu hỏi về giá cả, và xác nhận các sản phẩm có sẵn có thể giảm nhờ TMĐT trong hỗ trợ kinh doanh và quá trình đặt hàng của một doanh nghiệp.

Chính vì vậy nên mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thơơng mại điện tử cho doanh nghiệp đã ra đời và phần nào đã hoàn thành xứ mạng của nó.

Những mô hình offline đã khẳng định đơợc vai trò của mình trong việc phát triển Thơơng mại điện tử trong các doanh nghiệp Việt Nam và đơa thị trơờng Việt Nam tiến gần hơn với thị trơờng thế giới

Những mô hình online đã đáp ứng đơợc phần nào nhu cầu của các doanh nghiệp về thông tin, sản phẩm giá cả cũng nhơ phơơng thức mua bán, nói chung những mô hình đã và đang hoạt động đều đã hoàn thành nhiệm vụ của một mô hình Thơơng mại điện tử ở mức độ sơ khai và tạo ra những kết quả khả quan cho nền kinh tế đất nơớc:

- Tăng cơ hội bán cho ngơời bán đồng thời cũng tăng cơ hội mua cho ngơời kinh doanh cũng nhơ ngơời mua. Các doanh nghiệp có thể dùng TMĐT trong quá trình mua bán để xác định các đối tác cung và cầu mới. Trong TMĐT thì thoả thuận

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

về giá cả và chuyển giao các mặt hàng dễ dàng hơn bởi vì Web có thể cung cấp thông tin cạnh tranh về giá cả rất hiệu quả. TMĐT đẩy mạnh tốc độ và

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tính chính xác để các doang nghiệp có thể trao đổi thông tin và giảm chi phí cho cả hai bên trong các giao dịch.

- Cho ngoời kinh doanh nhiều sự lựa chọn hơn là thoơng mại truyền thống bởi họ có thể đồng thời biết nhiều loại sản phẩm và các loại dịch vụ từ nhiều ngoời bán khác nhau luôn sẵn sàng hàng ngày, hàng giờ. Có khách hàng thì muốn sử dụng một loợng thông tin lớn khi quyết định mua bán trong khi những ngoời khác không cần nhiều nhoị vậy.

- Cung cấp cho ngoời kinh doanh cách dễ dàng nhất để tuỳ chỉnh các cấp độ thông tin trong mua bán. Thay vì phải đợi nhiều ngày để gửi thoị từ, mang theo một quyển mẫu hoặc các trang mô phỏng sản phẩm hoặc thậm chí nhanh hơn là nhờ vào những giao dịch qua fax, thì ngoời kinh doanh có thể truy cập ngay vào những thông tin chi tiết trên Web. Với một số sản phẩm nhoị phần mềm, các audio clip, các hình ảnh thậm chí là có thể đoợc chuyển qua Internet, giảm đoợc thời gian mà ngoời kinh doanh phải chờ để bắt đầu việc mua hàng.

- Lợi nhuận của TMĐT cũng đã tăng thêm phúc lợi xã hội. Thanh toán điện tử của việc trả thuế, loơng hoợu, và phúc lợi xã hội chi phí thấp, an toàn và nhanh chóng khi giao dịch qua Internet. Hơn nữa các thanh toán điện tử có thể kiểm toán và điều hành dễ dàng hơn các thanh toán bằng séc có thể chống thất thoát và gian lận.

- Có thể đáp ứng đoợc các dịch vụ và các sản phẩm tới những nơi xa xôi. Vì thế, nhiều doanh nghiệp nhỏ ngày nay đã tìm đến thoơng mại điện tử để

có thêm lợi thế khi boớc vào cuộc cạnh tranh toàn cầu. Thông qua các chợ điện tử, doanh nghiệp có thể tiếp cận các cơ hội kinh doanh, không kể khoảng cách không gian và thời gian. Đặc biệt, nhờ công nghệ sắp xếp tổ chức dữ liệu tại các mạng này, các cơ hội đoợc sàng lọc, chọn lựa sao cho phù hợp với nhu cầu kinh doanh của ngoời mua và ngoời bán.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Số liệu khảo sát của Vụ Thơương mại điện tử đối với gần 200 thành viên của sàn ECVN cho thấy, có 114 doanh nghiệp tìm đơợc đối tác mới. Trong đó, số thành viên ký đơợc hợp đồng thông qua phơơng thức giao dịch B2B là 16 doanh nghiệp. Đến nay, ECVN đã có hơn 6.000 cơ hội kinh doanh và có trên 1.500

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thành viên tham gia. Tất cả thành viên của ECVN đều đợợc hợởng dịch vụ hỗ trợ miễn phí.

Sàn giao dịch của VCCI đầu tợ cho phát triển sàn cả về công nghệ (phần mềm, máy chủ, mạng) cũng nhợ quảng bá, hỗ trợ thông tin, tợ vấn… Bên cạnh đó, ngoài việc đăng tải cơ hội kinh doanh, mua bán hàng hóa và dịch vụ, sàn này cũng hỗ trợ thiết thực cho doanh nghiệp trong các cuộc đấu thầu trực tuyến.

Một số tiện ích của các sàn giao dịch B2B- Doanh nghiệp đợợc mở một văn phòng điện tử (e-office) để giới thiệu thông tin về mình, hàng hóa trợng bày, nhu cầu mua/bán với các chi tiết về sản phẩm, quy cách sản xuất, giá cả, điều kiện giao hàng… Thông tin ở đây đợợc thiết kế ngắn gọn, súc tích nhằm tạo hiệu quả cao nhất cho việc tìm kiếm, lựa chọn và giao dịch qua mạng.- Các sàn còn kết nối doanh nghiệp qua việc giới thiệu ngợời mua/bán có nhu cầu đối ứng gặp nhau; tợ vấn cho ngợời mua/bán về các vấn đề trong giao thợơng quốc tế, thị trợờng, dịch thuật thợơng mại… nhằm hỗ trợ hai bên đạt đến thỏa thuận sau cùng. Tính kết nối này sẽ giúp hoạt động thợơng mại của doanh nghiệp trở nên chuyên nghiệp hơn, nhất là cải thiện vị thế của doanh nghiệp nhỏ trong nợớc trợớc các đối tác lớn nợớc ngoài.

Những khiếm khuyết của thợơng mại điện tử nhợ tính bảo mật, an toàn, độ tin cậy có thể đợợc khắc phục nếu doanh nghiệp tham gia vào một sàn giao dịch B2B. Tại đây, doanh nghiệp sẽ đợợc tạo một phòng trợng bày sản phẩm trực tuyến, qua đó việc quảng bá thợơng hiệu, sản phẩm sẽ đợợc thực hiện bằng công cụ tiếp thị điện tử (e-marketing) của sàn giao dịch này. Các thông tin về hoạt động doanh nghiệp, sản phẩm, dịch vụ, giá cả… của các khách hàng đều đợợc kiểm soát và cung cấp đầy đủ, nên doanh nghiệp sẽ tiết kiệm đợợc thời gian và chi phí trong giao dịch. Với các doanh nghiệp nhỏ, sàn giao dịch B2B càng trở nên thiết thực hơn trong giao thợơng toàn cầu, khi các giới hạn về thời gian, khoảng cách địa lý, quy mô doanh nghiệp… đều đợợc xóa bỏ.

Lấy ví dụ điển hình nhợ cổng Thợơng mại điện tử quốc gia ECVN, tại thời điểm khai trợơng vào tháng 8/2005, số cơ hội kinh doanh trên ECVN chợa tới

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

con số 100. Nhoạng đến cuối năm 2006, số cơ hội kinh doanh đã tăng nhanh với 4.800 cơ hội và tính tới tháng 8/2007 đã tăng lên xấp xỉ 10.000 cơ hội.

Đánh giá về mức độ hỗ trợ của ECVN đối với các doanh nghiệp thành viên, có tới 71% doanh nghiệp tham gia khảo sát đánh giá Ban quản lý đã hỗ trợ ở mức tốt và khá, 26% đánh giá mức hỗ trợ trung bình và chỉ có 3% ở mức kém.

Điều đáng loạu ý là rất nhiều doanh nghiệp thành viên đã bày tỏ nguyện vọng rằng ECVN sẽ cung cấp các dịch vụ trực tuyến mới. Chẳng hạn tích hợp với hải quan điện tử để doanh nghiệp xuất nhập khẩu thuận tiện hơn khi làm các thủ tục xuất nhập khẩu hàng hoá; dịch vụ cấp chứng nhận xuất xứ điện tử; tuyển lao động; mua bán doanh nghiệp; thông tin thị troạờng; văn phòng giao loạu trực tuyến giữa các thành viên...".

3.1.2 – Hạn chế

Bên cạnh những thành công ban đầu, mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thoạơng mại điện tử vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định

- Mô hình choạa đoạợc một văn bản nào chuẩn hóa nên tồn tại những mô hình hữu danh vô thực, không làm tròn nhiệm vụ xúc tiến và hỗ trợ Thoạơng mại điện tử cho doanh nghiệp

- Thông tin choạa đoạợc cập nhật, trong một số trang web sàn giao dịch thoạơng mại điện tử, những thông tin mới nhất hiện nay đoạợc cập nhật là trong khoảng thời gian năm 2005.

- Việc hỗ trợ cho các doanh nghiệp choạa nắm bắt đoạợc công nghệ thông tin còn khó khăn vì việc đào tạo trực tuyến cho các doanh nghiệp này không đoạợc thực hiện một cách bài bản

Theo thống kê của Vụ Thoạơng mại điện tử, Bộ Thoạơng mại (nay là Bộ Công thoạơng), hiện có khoảng 30 sàn giao dịch thoạơng mại điện tử của Việt Nam hoạt động theo hình thức B2B (giao dịch giữa các doanh nghiệp với nhau). Tuy nhiên, ngoại trừ một số sàn giao dịch của VCCI (Phòng Thoạơng mại và Công nghiệp Việt Nam), ECVN (Cổng Thoạơng mại điện tử quốc gia),

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Gophatdat.com… đoợc đánh giá hoạt động khá chuyên nghiệp, phần lớn các sàn giao dịch B2B khác mới chỉ tập trung cung cấp và chia sẻ thông tin, huấn luyện

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

doanh nghiệp làm quen với thoịơng mại điện tử và từng bơớc đẩy mạnh hoạt động giao dịch thoịơng mại trực tuyến.

Thời gian qua, nhiều doanh nghiệp đã tự xây dựng trang web để quảng bá thoịơng hiệu, đăng thông tin quảng cáo, chào hàng sản phẩm… Tuy nhiên, cách làm này sẽ khiến doanh nghiệp phải tốn một khoản không nhỏ cho việc xây dựng và bảo trì trang web, đồng thời có thể bị giảm hiệu quả tiếp thị nếu trang web không đoịợc thiết kế chuyên nghiệp. Trên thực tế, các khảo sát thị troịờng trên mạng, nhằm tiến tới giao dịch mua bán, thoịờng diễn ra rất nhanh. Nếu doanh nghiệp không biết cách troịng bày sản phẩm bắt mắt (trên website), cung cấp thông tin không đầy đủ, rõ ràng về sản phẩm, công ty… sẽ dễ bị nghi ngờ về tính chân thực trong giao dịch. Đó là choịa kể việc thu hút khách hàng truy cập vào trang web của doanh nghiệp cũng đòi hỏi một sự đầu toị nghiêm túc.

Cho dù công ty kinh doanh điện tử B2C có đoịợc mạng loịới cung cấp hàng rộng rãi và vững mạnh thì việc vận chuyển và giao số hàng đó tới ngoịời mua sau khi kết thúc giao dịch trên trang web B2C vẫn không dễ dàng. Liệu doanh nghiệp bán hàng B2C có bảo đảm đoịợc chất loịợng hàng hóa sẽ không thay đổi trên đoịờng đến tay ngoịời tiêu dùng hay không và nếu không thì việc bồi thoịờng sẽ nhoị thế nào, có viện tới pháp luật hay không ? Hệ thống vận chuyển hàng hóa của một trang web B2C phải không bị giới hạn về địa lý thì mới mở rộng đoịợc thị troịờng. Dù vậy, so với phoịơng thức C2C vốn là giao dịch riêng lẻ giữa các cá nhân với khối loịợng nhỏ, B2C có lợi thế liên kết giữa công ty kinh doanh trực tuyến với các công ty giao nhận và có thể nhận đoịợc sự hỗ trợ của các công ty này.

Khó khăn trong khâu thanh toán trên các sàn giao dịch cũng là vấn đề đáng quan tâm. Ngoịời tiêu dùng Việt Nam vẫn còn tâm lý ngại sử dụng thẻ thanh toán trên mạng vì sợ bị mất thông tin. Trở ngại tâm lý này chỉ có thể khắc phục dần dần khi hoạt động của các trang web thoịơng mại điện tử có tính năng bảo mật cao và kinh doanh trung thực, đoịợc phổ biến rộng rãi trong cộng đồng. Một hành lang pháp lý điều chỉnh các hành vi giao dịch điện tử, cho phép những doanh nghiệp và cá nhân tham gia kinh doanh trên mạng đoịợc khởi kiện ra tòa án

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

những hành vi lừa đảo làm hại đến quyền lợi chính đáng của mình, cũng là yếu tố quyết định trong việc xây dựng lòng tin trong thanh toán điện tử.

3.2 Giải pháp nâng cao vai trò các mô hình xúc tiến và hỗ trợ thoịơng mại điện tử cho doanh nghiệp Viêt Nam

3.2.1 – Giải pháp công nghệ

Hội tin học Viễn thông Hà Nội đã đoịa ra những giải pháp về công nghệ cần có để xây dựng hệ thống Thoịơng mại điện tử

• *Quản lý người dùng :*

- Máy chủ xác thực :

. Xác thực dữ liệu giao dịch điện tử

. Máy chủ công nghệ xác nhận tối oịu

- Điều khiển nguồn truy cập :

. Quản lý, điều khiển các cuộc truy cập tích hợp . Điều khiển truy cập

• *Thực thi hệ thống công nghệ TMĐT*

- Xử lý thanh toán E-Commerce

. Ngân hàng Cyber

. Phát hành tiền và chứng nhận số

. Xử lý thanh toán về Bank Card

. Xử lý thiết lập trên Credit card

- Xử lý thông tin

. CSDL

. Khôi phục các đơn đặt hàng choịa xử lý

. Giao hàng và theo dõi các sản phẩm đã đoịợc số hoá

. Đơn hàng điện tử và quản lý tình trạng

- Máy chủ E-Commerce

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

. Máy chủ ứng dụng xử lý phân tán

. Máy chủ ứng dụng ngoịời lập choịơng trình

. DB gateway

. Quản lý bộ nhớ đệm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Thực thi Cyber Mall

. 3D Multi-user mall implementation

. Tìm kiếm 3 chiều

. Công nghệ tạo ảnh 3 chiều

• *Công nghệ thư mục TMĐT*

- Quản lý thoị mục

. Tối ọu hoá thoị mục

. Cấu trúc thoị mục

- Số hoá thông tin giao dịch

. Từ điển giao dịch điện tử

. Thời gian thực trao đổi theo mục lục

. Công nghệ tự động hoá dữ liệu giao dịch

- Tìm kiếm thông tin trên hệ thống

. Công nghệ tìm kiếm bằng ngôn ngữ tự nhiên . Công nghệ tìm kiếm tác nhân thời gian thực . Công nghệ tìm kiếm cao cấp

• *Thanh toán điện tử*

- Tiền điện tử bao gồm các vấn đề : Tiền điện tử trên mạng và tiền điện tử trên IC Card

- Hoá đơn điện tử

- Chuyển giao điện tử

Hệ thống thanh toán đện tử bao gồm các vấn đề nhoị sau :

- Những điều cần thiết phải đạt đoịợc của hệ thống thanh toán điện tử

. Máy tính hoá hoạt động thanh toán cho giao dịch điện tử

. Giảm thời gian và giá thành xử lý giao dịch

. Tự động hoá quá trình tính toán tiền, tổng giá trị phiên giao dịch và tài

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khoản thanh toán.

- Các loại thanh toán điện tử

. Tiền điện tử : có ích khi sử dụng trong trọờng hợp chi vào các sản phẩm nhỏ nhọ phí tìm kiếm thông tin và có tính bảo mật cao hơn các hệ thống khác

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

. Thẻ tín dụng trên Internet : Hệ thống thẻ tín dụng Internet thông qua giao thức thiết lập.

. Hoá đơn điện tử : có khả năng chứng nhận thanh toán

. Chuyển tiền điện tử : cho phép chuyển tiền bằng sử dụng Internet

• *Tiền điện tử :*

Đặc trọng của tiền điện tử là giữ đọợc giá trị tiền tệ và đại diện trao đổi dạng số, rất phù hợp để triển khai sử dụng trên thực tế. Chi trả giao dịch bằng tiền điện tử thấp hơn so với tiền mặt. Việc sử dụng tiền điện tử cũng rất phù hợp trong việc chi trả một số sản phẩm điện tử nhọ báo điện tử, tìm kiếm thông tin, báo cáo dọới dạng file, file mp3 … Tiền điện tử đọợc giao dịch trên mạng và IC card.

Phọơng pháp thanh toán lọu giữ giá trị số trên mạch IC là một công nghệ xuất sắc. Sử dụng nhiều lần thông qua việc nạp tiền qua ATM hoặc mạng khi số tiền điện tử đã đọợc tiêu hết. Thọờng đọợc sử dụng trong thanh toán cho các phọơng tiện giao thông xe buýt hoặc tàu điện ngầm. IC Card (thẻ thông minh) đọợc thiết kế Plastic Card sản xuất dọới dạng Plastic đọợc gắn sẵn 1 lớp IC dẻo (IC - Intergrated Circiut). Lọu giữ và quản lý thông tin thông qua COS (Card Operating System). Thẻ có thể lọu giữ tiền hoặc chữ ký điện tử đồng thời có thể lọu giữ từ 2 - 8 Mb.

• *Internet Credit Card*

Đặc trọng của loại thẻ này là có thể sử dụng hệ thống thanh toán Credit card qua Internet, loại thẻ này rất phổ biến hiện nay nhọ VISA card, Master Card. Loại thẻ này sử dụng SSL (secure socket layer) hoặc SET protocol. Trong quá trình sử dụng cần phái có chứng thực về ngọời có Card và merchant. Dọới đây là chu trình của Credit Card

3.2.2 – Giải pháp thương mại điện tử

1 - Triển khai đề án hỗ trợ doanh nghiệp ứng dụng Công nghệ thông tin phục vụ hội nhập và phát triển của Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam Ngày 29/7/2005 Thủ tọớng Chính phủ đã phê duyệt Đề án trên theo quyết định số 191/2005/QĐ-TTg và giao cho VCCI chủ trì, phối hợp với các cơ quan

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

chức năng của các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ơng tổ chức.

1. Các hoạt động điều tra, khảo sát, góp ý chính sách

Tính đến thời điểm hiện nay Đề án đã tiến hành triển khai đợc 11 cuộc điều tra, khảo sát về thực trạng ứng dụng CNTT trong các doanh nghiệp trên địa bàn cả nớc, các địa phơng, các ngành hàng. Thông qua các cuộc điều tra này có thể nhận thấy bức tranh về ứng dụng CNTT trong các doanh nghiệp Việt Nam qua đó giúp Ban chỉ đạo Đề án, các cơ quan chính quyền, các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp đa ra các giải pháp hữu hiệu giúp việc triển khai có hiệu quả hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp ứng dụng CNTT.

Với tơ cách là đơn vị chủ trì triển khai đề án và là cơ quan đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam đã tiến hành tham gia góp ý kiến vào các dự án Luật, các văn bản dơới Luật liên quan đến lĩnh vực CNTT nhơ Luật Giao dịch điện tử, Luật CNTT, Nghị định về Thơng mại điện tử và các kế hoạch, dự án liên quan đến lĩnh vực này.

2. Các hoạt động tuyên truyền nâng cao nhận thức

2.1. Tổ chức Hội thảo, tọa đàm

Trong 22 tháng thực hiện, Đề án đã tổ chức đợc 42 cuộc Hội thảo, tọa đàm về các lĩnh vực ứng dụng CNTT cho doanh nghiệp tại gần 40 địa phơng trên cả nớc.

Về nội dung các hội thảo trên rất phong phú từ các chủ đề về ứng dụng CNTT trong doanh nghiệp trên địa bàn khu vực và địa phơng tới các chủ đề chuyên sâu nhơ: thơng mại điện tử, các giải pháp hoạch định tài nguyên doanh nghiệp (ERP)… và theo các ngành hàng trọng điểm nhơ dệt may, du lịch.. và các giải pháp cơ hội số tổng thể cho doanh nghiệp.

Thông qua các hoạt động Hội thảo trên đã góp phần quan trọng giúp nâng cao nhận thức của doanh nghiệp trong ứng dụng CNTT và qua đó tìm ra các giải pháp có hiệu quả nhằm đẩy mạnh hơn nữa việc ứng dụng CNTT trong doanh nghiệp.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.2. Các hoạt động tuyên truyền trên truyền hình

a/ Chương trình Hội nhập

Tiến hành hợp tác với Đài truyền hình Việt Nam (VTV) từ tháng 3/2006 tới tháng 12/2006 với 33 số chuyên đề về CNTT với Hội nhập qua đó quảng bá một cách rộng rãi tới cộng đồng doanh nghiệp và ngoời dân về ứng dụng và các giải pháp ứng dụng CNTT trong doanh nghiệp.

b/ Chương trình Cuộc sống số

Hợp tác với VTV xây dựng 02 chuyên mục về Thoơng mại điện tử trên chuyên mục Cuộc sống số

b/ Cuộc thi Tìm hiểu về Thương mại điện tử (TMĐT)

Hợp tác với VTV, Bộ Thoơng mại phát động cuộc vận động góp ý kiến về các vấn đề Thoơng mại điện tử Việt Nam trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Thông qua việc tập hợp các bài viết này sẽ tiến hành biên soạn cuốn sách về các vấn đề Thoơng mại điện tử trong thời kỳ hội nhập.

2.3. Biên soạn tài liệu

a/ Sổ tay Ứng dụng CNTT trong doanh nghiệp

Phòng Thoơng mại và Công nghiệp Việt Nam đã hợp tác với Dự án Nâng cao năng lực cạnh tranh – VNCI tiến hành biên soạn và phát hành cuốn Sổ tay Ứng dụng CNTT trong doanh nghiệp. Cuốn sách là tài liệu bổ ích giúp cho các doanh nghiệp trang bị thêm các kiến thức và kỹ năng về ứng dụng CNTT phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Cuốn sổ tay này đoợc phát hành miễn phí trên 5.000 cuốn trên địa bàn cả noớc đã thu hút đoợc sự quan tâm, chú ý của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

b/ Sổ tay Thương mại điện tử

Với sự hợp tác của VNCI và các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực TMĐT trong khuôn khổ của đề án đã tiến hành biên soạn và phát hành vào cuối tháng 12/2006 cuốn Sổ tay TMĐT cho doanh nghiệp và đoợc phát hành miễn phí cho doanh nghiệp. Đây là bộ cẩm nang về ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp đã

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

giúp cho doanh nghiệp có cái nhìn và kiến thức đầy đủ về việc ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp mình.

c/ Bản tin Ứng dụng CNTT

Từ quý IV/2005 đến nay hàng tháng Phòng Thoịơng mại và Công nghiệp Việt Nam đã phát hành miễn phí 01 bản tin ứng dụng CNTT cho doanh nghiệp với số loịợng 6.000 bản/tháng cho các doanh nghiệp Việt Nam trên cả noịớc.

d/ Bộ tài liệu "Tin học cơ bản trong doanh nghiệp"

Đây là cuốn sách tập hợp các bài viết, bài giảng cho doanh nghiệp với các nội dung về sử dụng các kiến thức Tin học cơ bản trong doanh nghiệp nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong ứng dụng Tin học vào trong công việc. Cuốn sách đang trong giai đoạn hoàn chỉnh và sẽ hoàn thành trong tháng 7/2007.

đ/ Bộ tài liệu "Quản lý dự án CNTT trong doanh nghiệp"

Tài liệu này nhằm cung cấp cho doanh nghiệp các nội dung về quản lý dự án và lập hồ sơ dự án về CNTT. Cuốn sách dự kiến hoàn thành trong tháng 7/2007.

e/ Bộ tài liệu "Xây dựng hệ thống thông tin trong doanh nghiệp"

Tài liệu này cung cấp cho doanh nghiệp các kiến thức về quản lý hệ thống thông tin và tổ chức thực hiện khai thác thông tin trong doanh nghiệp. Cuốn sách đang đoịợc hoàn thiện và sẽ cung cấp cho doanh nghiệp trong tháng 8/2007.

f/ Bộ tài liệu "Thương mại điện tử trong doanh nghiệp"

Tài liệu này cung cấp các nội dung kiến thức về TMĐT cho doanh nghiệp doịới dạng các bài giảng chi tiết kèm theo các kiến thức thực tế qua đó giúp doanh nghiệp hiểu đoịợc các vấn đề chung về TMĐT, các giải pháp ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp và việc triển khai thoịơng mại điện tử trong doanh nghiệp.

2.4. Trao giải thưởng DN tiêu biểu ứng dụng CNTT

Trong năm 2005 trong khuôn khổ hoạt động của Đề án, VCCI đã phối hợp với Tập đoàn dữ liệu quốc tế IDG tổ chức trao giải thoịởng CIO Đông Dương và

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đã có tiếng vang nhất định góp phần khuyến khích phát triển lĩnh vực ứng dụng CNTT tại Việt Nam.

Trong năm 2006 trong khuôn khổ hoạt động của Đề án đã tiến hành bình xét và trao giải thưởng cho doanh nghiệp tiêu biểu ứng dụng CNTT tại Thành phố Đà Nẵng và kết quả đã được công bố vào ngày 28/12/2006. Đây là hoạt động nhằm biểu dương và khích lệ các doanh nghiệp trong việc đẩy mạnh ứng dụng CNTT nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh.

2.5. Công tác đào tạo

Tính đến thời điểm hiện nay trong khuôn khổ hoạt động của Đề án đã tiến hành triển khai 455 khóa đào tạo trực tiếp và trực tuyến trên phạm vi cả nước cho trên 12.000 học viên là các Giám đốc, CIO, trưởng phòng, nhân viên sản xuất kinh doanh… tham gia.

Về nội dung đào tạo đa dạng và phong phú cho cả 03 loại đối tượng trong doanh nghiệp là Giám đốc, CIO và nhân viên. Thông qua hoạt động này góp phần quan trọng vào việc nâng cao trình độ, kiến thức cho doanh nghiệp về ứng dụng CNTT thông qua đó góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trong các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp SME.

2.6. Xây dựng mô hình doanh nghiệp mẫu ứng dụng CNTT

Trong năm 2006 đã tiến hành thử nghiệm việc xây dựng mô hình doanh nghiệp mẫu cho các doanh nghiệp tại địa bàn các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long qua đó làm mô hình mẫu cho các doanh nghiệp trên địa bàn và cả nước tham khảo, học hỏi với các bước triển khai:

- Khảo sát trực tiếp các doanh nghiệp để tìm ra các giải pháp phù hợp cho việc ứng dụng CNTT tại các doanh nghiệp này

- Xây dựng giải pháp: phần cứng, phần mềm, đào tạo và hỗ trợ các doanh nghiệp này tham gia vào thương mại điện tử

Trong các năm tiếp theo sẽ tiến hành đánh giá tác động của việc ứng dụng các giải pháp CNTT này vào trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghiệp và tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp trong giai đoạn 2 của việc ứng dụng mô hình doanh nghiệp mẫu này.

3. Các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp ứng dụng CNTT

Xây dựng Trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp từ xa là một trong những hoạt động chủ đạo của Đề án. Tính cho đến nay VCCI đã phối hợp với các đối tác triển khai việc xây dựng Trung tâm này nhoị sau:

3.1. Trung tâm Tư vấn CNTT doanh nghiệp

Theo kết quả cuộc điều tra về thực trạng ứng dụng CNTT trong các doanh nghiệp Việt Nam trong khuôn khổ của đề án 191 thì có 24% số doanh nghiệp không sử dụng bất cứ một dịch vụ CNTT nào, 76% số doanh nghiệp sử dụng dịch vụ CNTT nhoịng chủ yếu tập trung vào các dịch vụ sửa chữa, bảo trì, lắp đặt và đặc biệt có tới 96,4% tổng số doanh nghiệp không sử dụng dịch vụ toị vấn.

Troịớc thực trạng đó việc ra đời một Trung tâm Toị vấn CNTT doanh nghiệp là một đòi hỏi khách quan và có tính cấp thiết trong giai đoạn hiện nay. Chính vì thế một trong những hoạt động quan trọng của việc thực hiện đề án 191 trong năm 2006 là tiến hành xây dựng và đoịa vào hoạt động Trung tâm Toị vấn CNTT doanh nghiệp.

Trung tâm Toị vấn đầu tiên ra đời năm 2006 tại Thành phố Hồ Chí Minh với sự phối hợp của tập đoàn Intel Việt Nam, Microsoft Việt Nam, Công ty VDC, Công ty Nguyễn Hoàng, Công ty Khai Trí và Công ty Netsoft với mục đích toị vấn cho các doanh nghiệp khu vực phía Nam ứng dụng CNTT phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Tháng 4/2007 dựa trên những kết quả hoạt động của Trung tâm Toị vấn CNTT TP HCM và troịớc nhu cầu cần đẩy mạnh các hoạt động toị vấn cho các doanh nghiệp trên địa bàn Hà Nội và khu vực phía Bắc, VCCI đã phối kết hợp với Sở BCVT Hà Nội, Intel Việt Nam, Microsoft, CMS, VDC, VTN xây dựng và cho ra mắt Trung tâm Toị vấn CNTT tại Hà Nội.

Bên cạnh đó cũng đã tiến hành khai troịơng Trung tâm Toị vấn ảo trên mạng với mục đích hỗ trợ một cách rộng rãi cho cộng đồng các doanh nghiệp Việt

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nam về ứng dụng CNTT. Trong những năm tới sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động của Trung tâm Tợ vấn thực và ảo và nhân rộng mô hình này ra các địa bàn khác trong cả nợớc.

Các hoạt động chính của Trung tâm Tợ vấn CNTT doanh nghiệp gồm việc triển khai các chợơng trình tợ vấn cho doanh nghiệp về ứng dụng CNTT, tổ chức các toạ đàm, hội thảo và các chợơng trình đào tạo cho doanh nghiệp.

3.2. Trung tâm Thương mại điện tử

Trong bối cảnh hiện nay, thị trợờng ngày càng đợợc mở rộng cùng sự hội nhập, giao lợu văn hoá giữa Việt Nam và các quốc gia khác trên thế giới, nhu cầu về tiêu thụ hàng hoá trên thế giới ngày càng tăng là một thế mạnh của Việt Nam trong việc xuất khẩu hàng hoá ra nợớc ngoài, tuy nhiên chúng ta chợa có các công cụ và các kênh thực sự hiệu quả nhằm giới thiệu, quảng bá, phân phối hàng hóa của Việt Nam trên thị trợờng trong nợớc và quốc tế; năng lực tài chính còn yếu do việc tổ chức quảng bá sản phẩm, hàng hóa ở nợớc ngoài, đặc biệt tại các quốc gia phát triển là rất tốn kém; các tổ chức đại diện thợơng mại phục vụ hoạt động xúc tiến, tiêu thụ sản phẩm Việt Nam tại nợớc ngoài còn ít, hoạt động rời rạc và thiếu tính hệ thống; khả năng tiếp cận các nguồn thông tin còn yếu do chợa tận dụng đợợc các lợi thế của Công nghệ thông tin

Do vậy, sự ra đời của Trung tâm TMĐT Việt Nam sẽ góp phần giải quyết phần lớn các khó khăn của doanh nghiệp về marketing, tuyên truyền, giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp trên thị trợờng trong nợớc và nợớc ngoài, góp phần giúp doanh nghiệp giảm thiểu thời gian và chi phí giao dịch, tìm kiếm bạn hàng nợớc ngoài để đẩy mạnh hợp tác thợơng mại, mua bán hàng hoá

Tính cho đến nay VCCI đã tiến hành các công tác chuẩn bị cho sự ra đời của Trung tâm TMĐT Việt Nam gồm các hoạt động:

- Xây dựng giải pháp và hạ tầng kỹ thuật cho Trung tâm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Xây dựng một số cơ sở dữ liệu thị trọờng trọng điểm cho Trung tâm trong đó đáng chú ý là các thị trọờng Mỹ, EU, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nam Phi...

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Hợp tác với các địa phơng trong việc xây dựng các mô hình nhánh của Trung tâm TMĐT tại từng địa phơng tại Trung tâm gồm: Lào Cai, Tây Ninh, Cà Mau, Kiên Giang, Tây Ninh, Đồng Tháp, Quảng Nam... và một loạt các địa phơng khác trong thời gian tới

- Hợp tác với các đối tác nơớc ngoài trong việc xây dựng các mô hình nhánh của Trung tâm TMĐT tại các thị trơờng nơớc ngoài và đã hoàn thành xong mô hình nhánh tại thị trơờng Trung Quốc, Hàn Quốc, Nam Phi và trong năm 2007 là EU, Nhật Bản

Các hoạt động trên đã tạo tiền đề cơ sở cần thiết cho việc ra đời Trung tâm TMĐT và dự kiến Trung tâm này sẽ khai trơơng vào tháng 10/2007.

3.3. Trung tâm Thông tin

Hiện nay một trong những vấn đề khó khăn của các doanh nghiệp đang gặp phải là vấn đề thiếu thông tin. Chính vì thế việc xây dựng và cho ra đời một Trung tâm Thông tin nhằm cung cấp các thông tin tiện ích cho doanh nghiệp là một đòi hỏi cấp thiết.

Trong năm 2006 đã tiến hành triển khai giai đoạn I của việc xây dụng Trung tâm Thông tin bao gồm các hoạt động:

- Xây dựng giải pháp kỹ thuật cho hoạt động của Trung tâm

- Xây dựng cơ sở dữ liệu thông tin ban đầu cho Trung tâm với hơn 40.000 trang văn bản gồm các thông tin về:

+ Tổng quan về hội nhập

+ Môi trơờng chính sách của Việt Nam

+ Việt Nam với tiến trình hội nhập và phát triển

+ Giới thiệu các tổ chức thơơng mại và xúc tiến thơơng mại

+ Hành trang doanh nghiệp

+ Pháp luật thơơng mại Việt Nam và quốc tế

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

+ Hội nhập và vấn đề sở hữu trí tuệ

+ Hồ sơ các thị trọờng trọng điểm

+ Công nghệ thông tin và hội nhập

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Hợp tác với các địa phoɪơng trong việc xây dựng các cơ sở dữ liệu thông tin địa phoɪơng và khu vực nhoɪ: Ngân hàng dữ liệu Lạng Sơn - Quảng Tây, ngân hàng dữ liệu cho tỉnh Trà Vinh...

4. Các đối tác tham gia Đề án

Để đạt đoɪợc những kết quả rất đáng khích lệ nêu trên có một vai trò quan trọng của các đối tác tham gia triển khai đề án với VCCI. Các đối tác tham gia hợp tác với VCCI trong việc triển khai Đề án rất đa dạng và phong phú bao gồm:

4.1. Các Bộ, ban ngành ở Trung ương

- Bộ Boɪu chính Viễn thông, Bộ Thoɪơng mại, Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch Đầu toɪ, Bộ Ngoại giao, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Công An, Bộ Công nghiệp, Bộ Nội vụ...

4.2. Các địa phương

Tính đến thời điểm hiện nay Đề án 191 đã phối hợp với UBND, các Sở ban ngành địa phoɪơng triển khai tại 40 tỉnh, thành nhoɪ: Hà Nội, Tp Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Cần Thơ, Bình Định, An Giang, Đắc Lắc, Gia Lai, Thanh Hoá, Nam Định, Phú Thọ, Thừa Thiên Huế, Quảng Nam, Quảng Bình, Đồng Tháp, Tiền Giang, Lào Cai, Hải Phòng, Hoɪng Yên, Khánh Hoà, Vĩnh Phúc, Lâm Đồng, Vũng Tầu, Quảng Ninh, Hải Doɪơng, Trà Vinh, Bạc Liêu, Hà Tây, Vĩnh Long, Bắc Ninh, Bắc Giang, Hoà Bình, Yên Bái, Ninh Thuận, Kiên Giang, Hậu Giang, Bến Tre, Tây Ninh, Đồng Nai, Cà Mau.

Kết quả trên đã chứng tỏ sự tham gia và ủng hộ cao của các địa phoɪơng trong việc triển khai Đề án. Điều này cũng giúp Ban chỉ đạo Đề án thực hiện và phấn đấu voɪợt chỉ tiêu có 70% số địa phoɪơng tham gia Đề án trong năm 2007 (troɪớc 01 năm so với kế hoạch).

4.3. Các hiệp hội ngành hàng

Dệt may, Da giầy, Du lịch, Hội Tin học Việt Nam, Hội các DN trẻ tỉnh Quảng Nam ...

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

4.4. Các tổ chức quốc tế

Tập đoàn dữ liệu IDG, UNESCAP, dự án nâng cao năng lực cạnh tranh của Mỹ (VNCI), Trung tâm cơ hội số APEC (ADOC)...

4.5. Các tập đoàn CNTT trong và ngoài nước

Intel, Microsoft, Oracle, công ty FPT, VDC, SPT, CMS, Học viện CNTT, Netsoft và cộng đồng DN CNTT trên cả nọ́ớc.

4.6. Các phương tiện thông tin đại chúng

Câu lạc bộ Nhà báo CNTT&TT, Đài truyền hình Việt Nam, Tạp chí PC World, Báo Tin học và Đời sống và các phọ́ơng tiện thông tin đại chúng trên địa bàn các địa phọ́ơng đã triển khai các chọ́ơng trình hợp tác với VCCI.

2. Theo Toàn cảnh Công Nghệ Thông tin Việt Nam 2007 thì Chính sách CNTT là các tiền đề của sự phát triển

Cú hích quan trọng của ngành CNTT về nội lực đó là việc Thủ tọ́ớng Chính phủ sẽ trực tiếp làm Trọ́ởng ban Ban Chỉ đạo quốc gia về CNTT. Việc lần đầu tiên ngọ́ời đứng đầu Chính phủ đảm nhận cọ́ơng vị này đọ́ợc kỳ vọng sẽ mang lại những đột phá phát triển mới, mạnh mẽ và hiệu quả hơn, cho ứng dụng và phát triển CNTT Việt Nam giai đoạn tới.

Trong thời gian qua (tháng 6/2006 đến tháng 6/2007), nhiều văn bản liên quan đến kế hoạch 2006-2010, cùng nhiều luật khác đã đọ́ợc thông qua và họ́ớng dẫn thực hiện, trong đó quan trọng nhất có thể kể đến:

• Nghị định số 57/2006/NĐ-CP ngày 09/6/2006 của Thủ tọ́ớng Chính phủ về thọ́ơng mại điện tử.

• Quyết định của Thủ tọ́ớng Chính phủ số 169/2006QĐ-TTg ngày 17/7/2006 quy định về việc đầu tọ́, mua sắm các sản phẩm CNTT của các cơ quan, tổ chức sử dụng nguồn vốn ngân sách Nhà nọ́ớc.

• Luật CNTT chính thức đọ́ợc Quốc hội thông qua ngày 22/6/2006 và có hiệu lực từ 01/01/2007.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

• Nghị định của Chính phủ số 26/2007/NĐ-CP ngày 15/02/2007 Quy định chi tiết thi hành Luật Giao dịch điện tử về chữ ký số và dịch vụ chứng thực chữ ký số.

• Nghị định của Chính phủ số 71/2007/NĐ-CP ngày 03/5/2007 quy định chi tiết và hoịớng dẫn thực hiện một số điều của Luật CNTT về Công nghiệp CNTT .

• Quyết định của Chính phủ số 51/2007/QĐ-TTg ngày 12/4/2007 Phê duyệt Choịơng trình phát triển công nghiệp phần mềm Việt Nam đến năm 2010.

• Quyết định của Chính phủ số 56/2007/QĐ-TTg ngày 03/5/2007 Phê duyệt Choịơng trình phát triển Công nghiệp nội dung số Việt Nam đến năm 2010.

• Quyết định số 13/2007/QĐ-BBCVT ngày 15/6/2007 của Bộ Bọu chính Viễn thông về việc phê duyệt quy hoạch phát triển CNTT-TT vùng kinh tế trọng điểm miền Trung đến năm 2010 và định hoịớng đến năm 2020.

• Quyết định số 14/2007/QĐ BBCVT ngày 15/6/2007 của Bộ Bọu chính Viễn thông về việc phê duyệt quy hoạch phát triển CNTT-TT vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đến năm 2010 và định hoịớng đến năm 2020.

• Quyết định số 15/2007/QĐ BBCVT ngày 15/6/2007 của Bộ Bọu chính Viễn thông về việc phê duyệt quy hoạch phát triển CNTT-TT vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ đến năm 2010 và định hoịớng đến năm 2020.

Lần đầu tiên tất cả các khu vực trọng điểm đều có quy hoạch về CNTT riêng cho khu vực mình. Năm 2006 cũng là năm đầu tiên chỉ số Vietnam ICT Index đoịợc công bố xếp hạng các địa phoịơng, bộ ngành trong việc ứng dụng và phát triển CNTT. Nếu đoịợc làm tốt và duy trì đều đặn – đồng thời có tham khảo tiêu chí đánh giá của quốc tế – chỉ số này sẽ giúp ích các địa phoịơng, các bộ ngành biết đoịợc vị trí của mình đang ở đâu trong bản đồ CNTT Việt nam để định hoịớng phát triển.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Việc Việt nam gia nhập WTO trong năm 2006 và chuẩn bị thực hiện các điều khoản trong ITA (miễn thuế nhập khẩu các sản phẩm CNTT-TT) cũng đang đoợc tiến hành khẩn troợng để tham gia toàn diện vào sân chơi CNTT toàn cầu -

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

một sân chơi bắt buộc, hứa hẹn mang lại nhiều lợi ích nhoịng cũng không ít thách thức.

3. Với những lợi thế về khung pháp lý cho thoịong mại điện tử cũng nhoị sự nỗ lực của các các ban, bộ, ngành và các tổ chức nhoị đã nêu ở trên, việc xây dựng và hoàn thiện một mô hình xúc tiến và hỗ trợ Thoịong mại điện tử sẽ không còn xa nữa và theo quan điểm cá nhân thì giải pháp cần thiết nhất lúc này là:

- Không chỉ đào tạo thoịong mại điện tử cho những doanh nghiệp cần đến nó và cần thiết phải đoịa thoịong mại điện tử vào việc đào tạo chính quy ở tất cả các troịờng đại học và trung học bởi vì chính họ cũng là khách hàng của thoịong mại điện tử.

- Các trang web nên chú trọng hơn về nội dung (tính chân thật, chính xác và cập nhật) cũng nhoị hình thức để tăng sự chú ý của khách hàng khi truy cập

- Chuẩn hóa các sàn giao dịch thoịong mại điện tử, không nên để tình trạng nhoị hiện nay ví dụ nhoị eBay là một trang web C2C nhoịng trên trang web này có không ít công ty chào bán hàng hóa và thậm chí công ty làm chủ eBay cũng trữ một loịợng hàng đáng kể. Vì vậy, tính chất C2C của eBay đã từ lâu bị pha trộn và nói cho đúng thì đây là trang web thoịong mại điện tử B2C tức doanh nghiệp bán hàng cho ngoịời tiêu dùng. Việc chuẩn hóa này có thể đoịợc sử dụng nhoị một tiêu chí để đánh giá độ tin cậy của các sàn giao dịch thoịong mại điện tử (trang web đánh giá TrustVn là một ví dụ)

- Việc khó khăn thực tế lúc này của thoịong mại điện tử Việt Nam là số loịợng hàng, phoịong thức giao hàng và phoịong thức thanh toán. Những mô hình hỗ trợ và xúc tiến thoịong mại điện tử cho doanh nghiệp đặt ra yêu cầu cần phải giải quyết đoịợc những khó khăn này và nó phụ thuộc nhiều vào trình độ công nghệ. Nói đến khía cạnh này thì chính phủ cần có những giải pháp hợp lý để hạn chế tình trạng chảy máu chất xám ở noịớc ta và đồng thời hỗ trợ nhập khẩu những kỹ thuật công nghệ hiện đại ở những noịớc có trình độ cao về thoịong mại điện tử.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN

Sự phát triển của công nghệ thông tin và truyền thông trong thời đại kinh tế tri thức đã dẫn đến việc hình thành một phơng thức kinh doanh mới - thơng mại điện tử (TMĐT). các nhà kinh doanh thơng mại đã nhanh chóng khai thác thành tựu này, họ sử dụng Internet nhơ phơng tiện để gửi thơ, đàm phán, thảo hợp đồng, ký kết hợp đồng, quảng cáo, chào hàng, tìm kiếm thị trơờng, đối tác thơng mại, và trong một số trơờng hợp Internet còn đơợc sử dụng nhơ kênh giao hàng. Năm 1996 thuật ngữ thơng mại điện tử chính thức đơợc Hội đồng liên hợp quốc sự dụng trong "Đạo luật mẫu về Thơng mại điện tử" do Uỷ ban về Luật thơng mại quốc tế (UNCITRAL) soạn thảo

Có nhiều khái niệm về thơng mại điện tử do các tổ chức kinh tế quốc tế , khu vực và các nhà hoạch định chính sách đơa ra . Mỗi khái niệm đã đơa những nội dung chung và riêng về TMĐT. nhơng nói một cách khái quát thì thơng mại điện tử là việc tiến hành một phần hay toàn bộ hoạt động thơng mại bằng những phơng tiện điện tử. Về bản chất, thơng mại điện tử vẫn nhơ các hoạt động thơng mại truyền thống. Tuy nhiên, thông qua các phơng tiện điện tử, các hoạt động thơng mại đơợc thực hiện nhanh hơn, giúp tiết kiệm chi phí và tăng hiệu quả.

Cơ sở hạ tầng, hệ thống luật pháp cũng nhơ kỹ thuật, công nghệ phục vụ cho việc phát triển thơng mại điện tử ở Việt Nam nhơ : công nghệ thông tin-truyền thông, bảo mật, thanh toán ... ngày càng phát triển. Ngoài các giao dịch điện tử đối với mua bán hàng hoá, thơng mại điện tử còn bao gồm cả những hoạt động thơng mại dịch vụ nhơ việc truyền tin trực tuyến, chuyển tiền điện tử, giao dịch cổ phiếu điện tử, vận đơn điện tử ... Thơng mại điện tử vừa đề cập đến việc mua bán hàng hoá và cung cấp các dịch vụ, vừa có những nội dung hoạt động xã hội mới nhơ cửa hàng ảo, kinh doanh qua mạng.

Dựa vào các chủ thể tham gia giao dịch thơng mại điện tử, ngơời ta phân loại các mô hình giao dịch TMĐT thành : giao dịch giữa doanh nghiệp và doanh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghiệp (B2B); giao dịch giữa doanh nghiệp với ngoời tiêu dùng (B2C); giao dịch giữa doanh nghiệp với cơ quan nhà noớc (B2G); giao dịch trực tiếp giữa các cá nhân với nhau (C2C); giao dịch giữa cơ quan nhà noớc với cá nhân (G2C) và giữa các chính phủ với nhau (G2G). Để ứng dụng thoơng mại điện tử vào hoạt động kinh doanh của mình, doanh nghiệp cần xác định rõ mô hình sẽ ứng dụng, điều chỉnh cách tổ chức, quản lý công việc kinh doanh, giải quyết vấn đề về nguồn nhân lực (tăng coờng, sắp xếp, phân công trách nhiệm, quyền hạn...), các vấn đề về phoơng tiện kỹ thuật, các vấn đề về nghiệp vụ ...

Để tham gia thoơng mại điện tử, doanh nghiệp cần phải có các trang bị tối thiểu về cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực, nâng cao trình độ sử dụng công nghệ thông tin, đặc biệt chú trọng tới việc xây dựng website, đăng ký tên miền, trau dồi nghiệp vụ về thoơng mại điện tử ...

Để tạo điều kiện thuận lợi cho các Doanh nghiệp thành công trong việc áp dụng TMĐT vào sản xuất , kinh doanh, các cơ quan quản lý nhà noớc cần hỗ trợ, tạo lập và hoàn thiện môi troờng pháp lý, các chính sách kích thích ứng dụng thoơng mại điện tử; tăng coờng đầu toơ xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ thoơng mại điện tử; đào tạo, phát triển nguồn nhân lực có trình độ cao về thoơng mại điện tử; tăng coờng hợp tác quốc tế trong lĩnh vực thoơng mại điện tử.

Trung tâm Xúc tiến Hỗ trợ TMĐT dựa trên cơ sở là một cổng kết nối TMĐT trong noớc và quốc tế, nó sẽ thực sự trở thành một tổ chức hỗ trợ và là đại diện cho cộng đồng các doanh nghiệp tham gia TMĐT. Việc thực thi triển khai TMĐT tại Việt Nam sẽ hoàn toàn phụ thuộc vào thành công của tổ chức này.

Việt Nam muốn phát triển kinh tế không còn con đoờng nào khác là phát triển TMĐT, cơ hội cuối cùng của chúng ta hoặc ngay bây giờ hoặc không bao giờ hết.

Triển khai các hoạt động của Trung tâm cần đoợc thực hiện sát với thực tế thông qua việc xây dựng và quản trị Cổng TMĐT Việt Nam, đồng thời hỗ trợ các dịch vụ phù hợp với nhiệm vụ của Trung tâm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I - Tiếng Pháp

1 - Jean Copans, Développement mondiale et mutations des sociétés contemporaines, Paris, Armand Colin, 2006, 127 p. (128 Sociologie)

2 - Emmanuel Terray, Face aux abus de mémoire, préface de Christian Bromberger, Arles, Actes Sud, 2006, 73 p.

3 - Les contrats du commerce électronique - Michel Vivant. Litec. Collection Droit, 1999, 196 p., 189 FF. (RdF n°126)

4 - Échanges électroniques - Certifications et sécurité - Thierry Piette-Coudol. Litec. Collection Droit, 2000, 237 p., 179 FF.

5 - Commerce électronique vers un cadre juridique général

6 - Commerce électronique de la théorie à la pratique, Cahiers du CRID, n° 23, Bruxelles, Bruylant, 2003, M. Demoulin, D. Gobert et E. Montero.

7 - Le commerce électronique européen Analyse et proposition de mise en oeuvre de la directive sur le commerce électronique, Cahiers du CRID, n°19, Bruxelles, Bruylant, 2001, ouvrage collectif sous la direction du Professeur Etienne Montero.

8 - Le développement du commerce électronique : les nouveaux métiers de la confiance, avec M. Antoine et A. Salaun

9 - La labellisation des sites Web : classification, stratégies et recommandations, avec A. Salaun

II - Tiếng Anh

1 - E-Commerce and Development Report 2003 - *United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2003*

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2 - Internet and E-Commerce Development in Asian Tigers: A Comparison of Chinese Taipei and Hong Kong - *World Trade Organization: Trading Into the Future, World Trade Organization, Geneva.*

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

3 - E-Commerce Planning - *Korea Institute of Science and Technology*

4 - The growth of Asian E-Ccommerce: Sociopolitical, Economic, and Intellectual Property Trends - *by By Karin Cheung, Hua Fung The, Erick Tseng, AdelaideZhan*

III **- Tiếng Việt**

1 – Ths Nguyễn Văn Thoan, Bài giảng Thoịơng mại điện tử, Troịờng Đại học Ngoại Thoịơng, 2007

2 – Bộ Thoịơng mại, Báo cáo thoịơng mại điện tử Việt Nam, 2004

3 – Bộ Thoịơng mại, Báo cáo thoịơng mại điện tử Việt Nam, 2006

4 – Hội tin học viễn thông Hà Nội, Xây dựng trung tâm hỗ trợ xúc tiến thoịơng mại điện tử, 2003

5 – TS Nguyễn Đăng Hậu, Kiến thức thoịơng mại điện tử

6 – Bộ thoịơng mại, kế hoạch tổng thể phát triển thoịơng mại điện tủ Việt Nam giai đoạn 2006 – 2010

7 – Hội tin học thành phố HCM, báo cáo toàn cảnh CNTT Việt Nam 2007

8 – Trần Loịơng Sơn, mô hình phát triển CNTT cho doanh nghiệp, 2007

9 – Các giải pháp thoịơng mại điện tử trong doanh nghiệp

10 – Luật doanh nghiệp Việt Nam, 2005

11 – Luật thoịơng mại Việt Nam, 2005

12 – Luật Công nghệ thông tin

13 - Doịơng Viết Thắng. Internet ứng dụng trong kinh doanh. Troịờng Đại học Bách khoa Hà nội, 2002.

14 - Phan Đình Diệu, Tổng quan về công nghệ thông tin, Hà Nội 1998

IV – Website

www.wikipedia.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

www.vietnamnet.com

www.itb.com.vn

www.powerboutique.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

www.cace.qc.ca

www.icec.net

www.beta.baomoi.com

www.3c.com.vn

www.mot.gov.vn

www.vnemart.com

www.gophatdat.com

www.vietoffer.com

www.thuonghieuviet.com

www.sanitc.com

www.ecpvn.com

www.unctad.org

www.vietbao.vn

www.vcci.com.vn

www.ebook.edu.vn

www.ecvn.gov.vn

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC KÝ HIỆU VÀ TỪ VIẾT TẮT

TMĐT : Thợơng mại điện tử

CNTT: Công nghệ thông tin

XTTM: Xúc tiến thợơng mại

EU: Cộng đồng chung Châu Âu

OECD: Tổ chức hợp tác hỗ trợ phát triển kinh tế

WTO: Tổ chức thợơng mại thế giới

AEC: Hiệp hội thợơng mại điện tử

EDI: Trao đổi dữ liệu điện tử

ICT: Cách mạng công nghệ thông tin và viễn thông

VNNIC: trung tâm internet Việt Nam

VNPT: Tập đoàn ty bợu chính viễn thông Việt Nam

ISP: Nhà cung cấp dịch vụ Internet

IXP: Hệ thống đợờng trục kết nối trong nợớc và quốc tế

ADSL: Dịch vụ internet băng thông rộng

VNIX: Hệ thống mạng trung chuyển lợu lợợng Internet quốc gia

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com