

Số: /BTT-UBND

Quảng Long, ngày tháng năm 2024

BÀI TUYÊN TRUYỀN

**Nâng cao nhận thức cho doanh nghiệp, hộ kinh doanh, sản xuất và người dân
về chuyển đổi số, phát triển kinh tế, mua bán, phân phối hàng hóa
dựa trên môi trường mạng**

Kính thưa: - Các doanh nghiệp, hộ sản xuất, kinh doanh;
-Toàn thể nhân dân trên địa bàn xã.

Chuyển đổi số là xu thế tất yếu trong thời đại ngày nay, đó là cơ hội bứt phá cho Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp nói riêng vượt lên trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Chuyển đổi số tạo nên đột phá to lớn trong phát triển Kinh tế - xã hội, đổi mới căn bản, toàn diện hoạt động quản lý, điều hành của Chính phủ, hoạt động của cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp; phương thức sống, làm việc của người dân và toàn xã hội dựa trên công nghệ số. Chuyển đổi số là quá trình thay đổi tổng thể và toàn diện của cá nhân, tổ chức về cách sống, cách làm việc và phương thức sản xuất dựa trên các công nghệ số.

Chuyển đổi số mang lại cơ hội kinh doanh mới. Mỗi người dân có thể thành 1 doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm, dịch vụ trên các nền tảng số, các sàn thương mại điện tử. Một trong những trọng tâm quan trọng là phát triển kinh tế số, hỗ trợ người dân đưa sản phẩm lên sàn thương mại điện tử, lên môi trường mạng. Doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể tận dụng các nền tảng số để thực hiện chuyển đổi số, thay đổi mô hình kinh doanh theo hướng hiệu quả hơn, mua bán, phân phối hàng hóa trên môi trường mạng.

Chuyển đổi số là tất yếu trong cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4, là quá trình khách quan, muốn hay không thì chuyển đổi số vẫn xảy ra và đang diễn ra. Cuộc sống không ngừng vận động, biến đổi. Mỗi người cũng cần không ngừng thay đổi, thích nghi, nếu không sẽ bị bỏ lại ở phía sau. Do đó có thể chuyển đổi số ngay lập tức bằng các chuyển đổi về tư duy, nhận thức, sau đó dần chuyển đổi cách sống, cách làm việc và phương thức sản xuất dựa trên các công nghệ số.

Hiện nay, hệ thống phân phối hàng hóa ở nước ta đã phát triển tương đối mạnh cả về số lượng và quy mô, bước đầu thỏa mãn nhu cầu đa dạng của người dân, tác động tích cực đến quá trình chuyển đổi nền kinh tế thị trường. Trong quá trình ấy, thương mại điện tử hỗ trợ rất hiệu quả cho các quá trình quản lý hệ thống phân phối hàng hóa, do đó, để phát triển các hệ thống phân phối hàng hóa hiện đại,

cần thúc đẩy nhanh việc ứng dụng thương mại điện tử trong phân phối hàng hóa ở Việt Nam hiện nay.

Thương mại điện tử là tất cả những hoạt động kinh doanh, các giao dịch, trao đổi, thảo luận, đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa diễn ra giữa người bán và người mua được thực hiện bằng phương pháp điện tử trên mạng truy cập toàn cầu Internet hoặc các mạng thông tin khác. Thực chất của thương mại điện tử là sự mở rộng, kết nối và hội nhập giữa các doanh nghiệp và người tiêu dùng. Theo tính chất của thị trường khách hàng, thương mại điện tử được phân ra làm hai loại hình chủ yếu là: thương mại điện tử B2B (Business – To – Business) bao gồm các giao dịch thương mại trên internet mà trong đó khách hàng là các doanh nghiệp mua hàng; thương mại điện tử B2C (Business – To – Customer) bao gồm các giao dịch thương mại trên Internet giữa doanh nghiệp với khách hàng là các cá nhân mua hàng. Loại hình này áp dụng cho bất kỳ doanh nghiệp nào bán các sản phẩm cho khách hàng tiêu dùng cá nhân qua internet, hàng hóa được chuyển trực tiếp từ các công ty tới người tiêu dùng mà không qua trung gian.

Việt Nam đã có một số hệ thống thương mại điện tử tiêu biểu như: sàn giao dịch địa ốc, siêu thị máy tính (Blue Sky, Book Store, E – businetss), sàn giao dịch điện tử của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cùng rất nhiều siêu thị điện tử khác. Việc giao dịch chủ yếu được thực hiện qua các hình thức như: thư điện tử, fax, điện thoại trên mạng, tìm các đối tác, bạn hàng qua mạng, giới thiệu, quảng cáo, tiếp thị, thanh toán điện tử, giao dịch điện tử, tìm hàng hóa trong các cửa hàng ảo, trao đổi dữ liệu điện tử ... với rất nhiều mặt hàng đa dạng.

Việc phát triển các kênh phân phối hàng hóa qua mạng sẽ giúp doanh nghiệp thuận tiện, giảm chi phí trong tìm kiếm, giao dịch, đàm phán với các thành viên; cung cấp kịp thời cho khách hàng những thông tin về giá cả, dịch vụ điều kiện mua hàng... Theo khảo sát của Công ty Vinalink, ở Việt Nam hiện có khoảng 9.300 trang web B2C (từ doanh nghiệp đến khách hàng) cung cấp các hình thức mua bán thông qua việc đặt hàng trên trang web hoặc qua điện thoại với doanh thu vào khoảng 450 triệu đô-la Mỹ, chiếm 0,5% GDP. Còn về loại hình B2B (từ doanh nghiệp đến doanh nghiệp), có gần 3.000 doanh nghiệp với doanh thu khoảng 1,5 tỷ đô-la Mỹ. Như vậy, làm một phép cộng đơn giản có thể thấy cả B2B và B2C đã chiếm gần 2,5% GDP. Ngoài sự tăng trưởng về số lượng doanh nghiệp thì sự tăng trưởng về ngành nghề kinh doanh thương mại điện tử cũng mang lại một cái nhìn lạc quan. Từ hàng tiêu dùng, điện máy, sách báo cho đến các hàng hóa nội dung số, dịch vụ giá trị gia tăng đều có mặt trong danh mục kinh doanh trực tuyến ở Việt Nam. Đến nay, lĩnh vực này cũng không còn xa lạ với người sử dụng tại Việt Nam như giai đoạn ban đầu 2000-2005. Đa số các doanh nghiệp đều có trang web và đa số người tiêu dùng thành thị đều sử dụng Internet để tìm kiếm mặt hàng họ cần.

Kính thưa các doanh nghiệp, hộ kinh doanh, sản xuất và toàn thể nhân dân!

Với quyết tâm thực hiện thành công chuyển đổi số, đề nghị các doanh nghiệp, hộ kinh doanh, sản xuất và nhân dân phải chủ động tích cực, học hỏi, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, trình độ công nghệ thông tin, sẵn sàng tham gia và phục vụ thành công chuyển đổi số trên địa bàn toàn xã.

**KT. CHỦ TỊCH
PHÓ CHỦ TỊCH**

Lê Bá Bình