

Số: /VCCI-ITB

Hà Nội, ngày tháng năm 2014

*Báo cáo của nhóm Lĩnh vực Thông tin và Truyền thông
thực hiện Chỉ thị 11/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ
tháng 08 năm 2014*

Kính gửi:

- Ban Thường trực;**
- Văn phòng;**

Thực hiện chỉ đạo của Chủ tịch theo nội dung công văn số 1770/PTM-VP ngày 07 tháng 08 năm 2014 về báo cáo thực hiện Chỉ thị 11/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ, Viện Tin học Doanh nghiệp kính gửi Ban Thường trực và Văn phòng nội dung báo cáo như sau:

Thời gian báo cáo: **Tháng 08/2014**
Tên nhóm công tác: **Lĩnh vực Thông tin và Truyền thông**
Đơn vị phụ trách: **Viện Tin học Doanh nghiệp**

1. Nhóm Công nghiệp Công nghệ Thông tin, Điện tử và Viễn thông

Thực trạng:

- *Ngành Công nghiệp Điện tử*: xuất phát từ những năm 70, 80 đến nay đã thất bại. Sản phẩm điện tử trong nước không cạnh tranh được về chất lượng và giá. Một số chuyên gia của công ty Toshiba (Nhật Bản) khuyến cáo Việt Nam không nên đầu tư vào ngành công nghiệp điện tử;
- *Công nghiệp CNTT phần cứng*: Các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu chỉ lắp ráp và cũng không cạnh tranh được về chất lượng và giá;
- *Công nghiệp phần mềm*: có các công ty gia công phần mềm cho nước ngoài, thị trường chủ yếu là gia công cho các công ty Nhật Bản, công ty Hàn Quốc, thầu phụ lại một số công ty thuộc thị trường Bắc Mỹ (Hoa Kỳ, Canada), một số công ty EU. Phần mềm trong nước chỉ có một số ít công ty cung cấp phần mềm kế toán. Các loại phần mềm khác chưa có thị trường rõ rệt.
- *Công nghiệp nội dung số*: trong tình trạng sơ khai, chưa hình thành thị trường rõ rệt.
- *Công nghiệp dịch vụ CNTT và Viễn thông*: chủ yếu phát triển dịch vụ Viễn thông và Internet, giá dịch vụ rẻ và có độ phủ khắp tương đối tốt. Dịch vụ CNTT phần cứng chủ yếu là bán hàng cho các công ty nước ngoài.

Kiến nghị:

Cần có một nghiên cứu về chuỗi cung ứng toàn cầu và năng lực của các doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực CNTT, Điện tử và Viễn thông để xác định điểm mạnh của Việt Nam trong các khâu của chuỗi cung toàn cầu. Từ đó đưa ra các chính sách phát triển công nghiệp ngành CNTT, Điện tử và Viễn thông giai đoạn 2016-2020 hợp lý.

3. Nhóm kinh doanh trực tuyến (TMĐT)

Thực trạng:

Nền tảng cho TMĐT bao gồm hạ tầng Internet, thanh toán trực tuyến và giao vận:

- *Internet*: khá tốt do dịch vụ Viễn thông trong nước rẻ và phủ khắp;
- *Thanh toán trực tuyến* gồm ví điện tử (đã có khá nhiều) và thanh toán bằng thẻ. Thanh toán bằng thẻ có các đối tác Smartlink và Banknet. Smartlink được sử dụng khá phổ biến;
- *Giao vận*: dựa vào các công ty chuyển phát. Phần điều hành tự động giao vận: quy mô kinh doanh nhỏ nên chưa có các hệ thống điều hành tự động lớn như amazon, ebay;
- *Niềm tin vào kinh doanh trực tuyến*: chưa cao do có một số vụ lừa đảo trên mạng Internet (Mua bán 24, Tâm mặt trời) trong thời gian năm 2012-2013, tội phạm công nghệ cao, các cuộc tấn công không gian mạng, điển hình từ Trung Quốc;
- *Thói quen kinh doanh trực tuyến*: chưa cao do vẫn còn thói quen sử dụng tiền mặt và e ngại về an ninh mạng.

Kiến nghị:

Cần có một nghiên cứu về kinh doanh trực tuyến tại các nước công nghiệp phát triển, đặc biệt tại Hoa Kỳ, Nhật Bản và Hàn Quốc, để định hướng và tuyên truyền cho cộng đồng doanh nghiệp trong nước đầu tư vào kinh doanh trực tuyến có tầm nhìn tốt và học được các bài học kinh nghiệm của các nước đó.

3. Nhóm ứng dụng CNTT, TMĐT vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Thực trạng:

- *Vấn đề đầu tư CNTT*: Do từng doanh nghiệp là nhỏ hoặc siêu nhỏ nên việc đầu các giải pháp CNTT gặp khó khăn. Ví dụ, các gói giải pháp có giá trị trên 10.000 USD sẽ gặp lực cản lớn vì các doanh nghiệp không đủ sức đầu tư hoặc cảm thấy không có hiệu quả nên họ sẽ không đầu tư. Sức mua các giải pháp CNTT là yếu và rất yếu, rất khó tạo ra thị trường giải pháp CNTT trong nước trong cộng đồng doanh nghiệp (không tính khối các cơ quan nhà nước và chính phủ).
- *Vấn đề nhân lực CNTT*: Vì số lượng các doanh nghiệp là trên 500.000 và nếu chúng ta kỳ vọng mỗi doanh nghiệp có ít nhất 1 người có chuyên môn CNTT thì đội ngũ chuyên môn CNTT của Việt Nam ít nhất phải có 500.000 người. Hiện nay chúng ta chưa đủ nguồn nhân

lực này. Thông thường các doanh nghiệp phải chọn giải pháp đào tạo ngắn hạn để có hiểu biết ở mức cơ bản và sơ đẳng về CNTT.

- *Vấn đề giải pháp CNTT và bản quyền*: Trừ một số ít các phần mềm (phần mềm kế toán, quản lý bán hàng, phòng chống vi-rút, games, các phần mềm mang tính đặc thù...), các doanh nghiệp SME hầu như không mua phần mềm: phần mềm hệ điều hành: đi theo máy khi mua hoặc cài đặt thì bẻ khóa, phần mềm văn phòng: phần lớn là bẻ khóa, email: sử dụng email miễn phí. Tôn trọng bản quyền còn là vấn đề khá nan giải.

Kiến nghị:

Cho phép VCCI lập một đề án hỗ trợ ứng dụng CNTT trong cộng đồng doanh nghiệp giai đoạn 2015-2020 để giải quyết các vấn đề thực trạng nêu ở trên: tạo thị trường và sức mua giải pháp CNTT, hỗ trợ đào tạo và tập huấn về CNTT cho doanh nghiệp bằng phương pháp đào tạo bổ sung, tuyên truyền và nâng cao nhận thức về sở hữu trí tuệ trong hội nhập quốc tế, tổ chức các diễn đàn để thu thập ý kiến doanh nghiệp báo cáo Thủ tướng và Chính phủ, đề xuất các giải pháp đến các bộ, ngành, địa phương nhằm khuyến cáo doanh nghiệp đầu tư CNTT một cách tối ưu và hiệu quả.

Trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu VT

VIỆN TIN HỌC DOANH NGHIỆP
VIỆN TRƯỞNG

LÊ VĂN LỢI