VNEmart
www.vnemart.com.vn
Bản tin ỨNG DỤNG
VCCI-ITB CÔNG NGHỆ THÔNG TIN CHO DOANH NGHIỆP
PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM - VIỆN TIN HỌC DOANH NGHIỆP
Tháng 7/2010

Thêm Vĩnh Phúc thí điểm khai thuế qua mạng

Bộ Tài chính vừa ký quyết định số 1259/QĐ-TTg chính thức phê duyệt tiếp tục thực hiện thí điểm dự án "Người nộp thuế (NNT) khai thuế qua mạng Internet", mở rộng phạm vi áp dụng thí điểm dự án này tại tỉnh Vĩnh Phúc. Đây là địa phương thứ 5 triển khai thí điểm NNT khai thuế qua mạng, sau 4 tỉnh, thành phố gồm TP.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng và Bà Rịa-Vũng Tàu.

Theo Bộ Tài chính, người nộp thuế có thể nộp hồ sơ khai thuế qua mạng vào bất kỳ thời gian nào kể cả ngày nghỉ, lễ tết. Trong thời gian thực hiện nộp hồ sơ khai thuế qua mạng, người nộp thuế không phải nộp hồ sơ khai thuế bằng giấy cho cơ quan thuế. Tuy nhiên, người nộp thuế phải chịu trách nhiệm về tính hợp pháp, đầy đủ, chính xác và trung thực đối với hồ sơ khai thuế đã nộp qua mạng. Người nộp thuế được tự nguyện đăng ký nộp hồ sơ khai thuế qua mạng khi đáp ứng đủ các điều kiện sau: là tổ chức, DN đã được cấp mã số thuế và đang hoạt động; thực hiện lập hồ sơ khai thuế bằng phần mềm ứng dụng Hỗ trợ kê khai do Tổng cục Thuế cung cấp miễn phí; đã được cấp chứng thư số của tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực CKS công cộng được Bộ TT&TT cấp phép và được Bộ Tài chính chấp thuận sử dụng trong giai đoạn thí điểm; có khả năng truy cập, sử dụng mạng Internet và có địa chỉ thư điện tử liên lạc ổn định với cơ quan thuế; có nghĩa vụ nộp hồ sơ khai thuế tại cơ quan thuế thực hiện thí điểm.

Thay vì phải đến cơ quan thuế nộp hồ sơ khai thuế, DN có thể nộp qua mạng Internet.

Dự án nộp hồ sơ khai thuế qua mạng được Tổng cục Thuế (Bộ Tài chính) bắt đầu triển khai giai đoạn thí điểm từ tháng 8/2009. Sau giai đoạn thực hiện thí điểm dự án này, Tổng cục Thuế báo cáo Bộ Tài chính kết quả triển khai và đề xuất phương án mở rộng trên phạm vi toàn quốc.

Tháng 9/2010:

Hội thảo ứng dụng CNTT ngành tài chính

Hội thảo và triển lãm "Ứng dụng CNTT trong lĩnh vực tài chính – Vietnam ICT in Finance 2010" (ICTF'10) lần thứ 7 sẽ diễn ra tại Hà Nội từ ngày 22-24/9/2010. Với chủ đề "Phát triển nền tài chính điện tử đến năm 2015", sự kiện năm nay sẽ tập trung vào 3 vấn đề chính là chiến lược phát triển ngành tài chính đến năm 2015; dịch vụ tài chính công điện tử - định hướng ứng dụng đến năm 2015, tầm nhìn 2020; kế hoạch phát triển CNTT phục vụ dịch vụ công điện tử trong hệ thống thuế và hải quan đến năm 2015, với sự tham dự của nhiều chuyên gia trong và ngoài nước.

Ông Đặng Đức Mai, Cục trưởng Cục Tin học Thống kê, Bộ Tài chính cho biết, năm 2010 là năm Việt Nam xây dựng chiến lược ngành tài chính theo hướng hoàn thiện quy trình, giảm thiểu các thủ tục về thuế và hải quan, trong đó có đẩy mạnh đổi mới và hoàn thiện các dịch vụ tài chính công, hướng tới nền tài chính công điện tử nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và người dân. Chính vì vậy, BTC đã lựa chọn chủ đề "Phát triển nền tài chính điện tử đến năm 2015" với kỳ vọng sẽ nhận được những tư vấn kịp thời về cách thức xây dựng chiến lược, các bài học kinh nghiệm triển khai của nước ngoài nhằm xây dựng chiến lược phù hợp với Việt Nam. Bên cạnh những vấn đề về khung pháp lý, các vấn đề như bảo mật, chứng thực số, tối ưu hóa xây dựng trung tâm dữ liệu (data center), giải pháp kết nối khu vực vùng sâu, vùng xa, hải đảo phục vụ hiện đại hóa ngành tài chính, quản lý các hoạt động giao dịch điện tử trong lĩnh vực thuế, hải quan... cũng sẽ là những nội dung nổi bật được đưa ra bàn luận.

Ngân hàng "tăng tốc" ứng dụng CNTT, đa dạng kênh phân phối

Với sự phát triển của công nghệ, nhiều ngân hàng (NH) Việt đã và đang tăng cường đầu tư ứng dụng CNTT, phát triển các kênh cung cấp dịch vụ hiện đại như: ATM, Mobile Banking, Internet Banking, Call Centre...

Nhiều ngân hàng Việt đang tăng cường đầu tư CNTT, mở rộng các kênh phân phối dịch vụ.

Ưu tiên hàng đầu!

Ông Tôn Quốc Bình, Phó Tổng GĐ NH Bảo Việt (BaoViet Bank) cho biết, hiện nay các NH đã nhận thức và triển khai sử dụng nhiều kênh phân phối khác nhau. Nếu như trước đây khi nói đến khái niệm mạng lưới, các kênh phân phối thì người ta thường hiểu là các phòng giao dịch, chi nhánh - nơi các giao dịch viên của NH tiếp xúc với khách hàng (KH), thì giờ đây với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ, khái niệm mạng lưới đã ngày càng được bổ trợ, trong đó phải nói đến các kênh giao tiếp điện tử như: ATM, Web Banking, Mobile Banking, Internet Banking... Rõ ràng, việc mở rộng mạng lưới, phương thức tiếp xúc với KH, từ trực tiếp tại quầy giao dịch và điểm chi nhánh đến gián tiếp thông qua nhiều phương thức khác nhau đã trở thành nhu cầu tất yếu. Dù muốn hay không, các NH cũng đều phải phát triển theo xu hướng này.

Chia sẻ từ kinh nghiệm thực tế DN mình, ông Bình cho hay, là NH mới hoạt động hơn 1 năm, NH Bảo Việt phải phát triển đồng thời nhiều cách thức liên hệ, tiếp xúc KH, như thông báo thay đổi tài khoản tại chi nhánh, qua thư, SMS, e-mail... "Hơn thế, với NH Bảo Việt, do mạng lưới còn ít nên vấn đề chuyển khoản ra ngoài hệ thống là cực kỳ quan trọng. Vì thế, nếu BaoVietBank không phát triển các kênh chuyển tiếp cho phép chuyển tiền ra ngoài hệ thống thì chắc rằng sẽ không có KH nào sử dụng dịch vụ của chúng tôi. Chúng tôi cũng khó có thể "giữ chân" khách hàng", ông Bình nhấn mạnh.

Các chuyên gia cũng cho rằng, khách hàng đang ngày càng đánh giá cao mô hình cung cấp dịch vụ đa kênh của các NH. Điều này sẽ ảnh hưởng đến định hướng đầu tư CNTT của các NH. Phó Tổng GĐ IBM Việt Nam Trần Thị Quyên dẫn chứng, nếu như trong 2 năm qua đầu tư cho "Core Banking" (hệ thống phần mềm lõi của NH) chiếm tỷ lệ 64% và đầu tư vào việc phát triển các kênh phân phối của NH chỉ là 12%, thì trong 2 năm tới, đầu tư cho các kênh phân phối của NH sẽ lên tới 26% và đầu tư cho "Core Banking" sẽ chỉ còn 10%. Như vậy, việc phát triển các kênh phân phối của NH, có thể là các chi nhánh NH truyền thống, hay các phương thức hiện đại như ATM, SMS, Internet Banking, Mobile Banking... nhằm đa dạng hóa các kênh cung cấp dịch vụ cho người dân chính là ưu tiên hàng đầu của các NH thời gian tới.

Kết nối thông suốt các kênh: Cách nào?

Trên thực tế, gần đây các NH Việt đã tăng cường đầu tư cho CNTT, thực hiện đa dạng hóa các kênh phân phối nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, hỗ trợ KH sử dụng các dịch vụ của NH một cách nhanh chóng, thuận tiện, tăng khả năng cạnh tranh của DN ngân hàng. Đã có không ít NH Việt triển khai mở rộng thêm các kênh cung cấp dịch vụ mới. Song trong quá trình triển khai đa dạng hóa các kênh phân phối, nhiều NH đã triển khai một cách riêng rẽ, thiếu kết nối... Đơn cử như 2 kênh giao dịch điện tử của NH là Mobile Banking và Internet Banking hiện vẫn là 2 mảng dịch vụ riêng, kết nối hết sức lỏng lẻo. Điều này dẫn đến tình trạng dữ liệu của các kênh phân phối không nhất quán, đưa lại cho KH những trải nghiệm khác nhau về dịch vụ của NH khi họ thực hiện giao dịch từ các kênh khác nhau. Đại diện IBM VN cho rằng, vấn đề đặt ra đối với nhiều NH là trong quá trình đa dạng hóa các kênh phân phối, làm thế nào để có được các kiến thức nền tảng xuyên suốt các kênh, có được CSDL khách hàng đồng nhất, xuyên suốt các kênh cung cấp dịch vụ...

Để giải quyết vướng mắc nêu trên, đồng thời nhận thức rõ chiến lược đa kênh là xu thế phát triển tất yếu của các NH trong thời gian tới, nhiều hãng công nghệ đã nghiên cứu, đưa ra các giải pháp về ngân hàng điện tử như: tập đoàn IBM với giải pháp "NH điện tử đa kênh" (MBTT); tập đoàn NCR với giải pháp NH tự phục vụ đa kênh thế hệ mới; công ty công nghệ ISIS với giải pháp ICM; hãng Oracle với giải pháp eBanking Portal Framework...Đại diện IBM VN chia sẻ: "Giải pháp NH điện tử đa kênh của IBM hướng tới mục tiêu giúp các NH đồng bộ dữ liệu của các kênh phân phối, chuyển đổi và tự động hóa các quy trình thực hiện dịch vụ, tạo ra một hệ thống thông tin có tính kiến trúc nền tảng xuyên suốt hơn, đồng thời tái sử dụng các cấu phần nghiệp vụ một cách mạch lạc hơn. Trao đổi về kinh nghiệm lựa chọn giải pháp công nghệ, Phó GĐ Cty Tin học Á Châu Phan Trung Lâm cho rằng, các NH khi chọn giải pháp công nghệ cần đưa ra các tiêu chí cụ thể đánh giá giải pháp và thực hiện chấm điểm cho từng tiêu chí đó. "Các NH không nên chỉ dựa vào bản giới thiệu của hãng công nghệ để lựa chọn giải pháp mà cần phải kiểm chứng trong thực tế, phải đặt ra những đầu bài, nêu các yêu cầu xử lý các nghiệp vụ cụ thể của NH để nhà cung cấp giải pháp giải đáp, từ đó hình dung, hiểu được hệ thống sẽ hoạt động ra sao. Có như vậy, các NH mới có thể thấy rõ được giải pháp nào là phù hợp nhất đối với DN" ông Lâm nói.

Bốn "điểm mạnh" của WebOffice

VCCI vừa phối hợp với Cty Giải pháp tổng thể CNTT Việt Nam(VIETTOTAL) cho ra mắt sản phẩm văn phòng điện tử WebOffice. Đây được coi là "người quản gia" đắc lực của ban lãnh đạo DN, bởi những lợi ích tiết kiệm chi phí cho các hoạt động của văn phòng. Chúng tôi đã có cuộc trao đổi với ông Tạ Lê Hoàng, Giám đốc VIETTOTAL xung quanh nội dung này.

Hiện nay, có nhiều phần mềm ứng dụng cho hoạt động văn phòng điện tử, tuy nhiên nhiều DN, nhất là các DN nhỏ và vừa lại chưa sẵn sàng sử dụng các ứng dụng này. Theo ông đâu là nguyên nhân?

Có 3 nguyên nhân chính khiến cho các DN chưa sẵn sàng sử dụng ứng dụng văn phòng điện tử: Nhiều DN chưa nhận thấy ích lợi cụ thể khi ứng dụng phần mềm văn phòng điện tử trong công việc quản lý. Phần mềm văn phòng điện tử chỉ đáp ứng được một phần yêu cầu sử dụng của DN do khó sử dụng, thiếu nhiều tính năng cần thiết và còn có nhiều lỗi. Một số phần mềm có giá bị đẩy lên rất cao và có phần mềm khác thì giá không được công bố rõ ràng khiến DN cảm thấy không an tâm.

So với các phần mềm khác, WebOffice có những điểm mạnh gì? Và đâu là những lợi ích mà DN có được khi sử dụng phần mềm này, thưa ông?

Chúng tôi đặt trọng tâm vào việc phát triển 4 điểm mạnh chính của WebOffice:

Thứ nhất, tính năng rất phong phú và hoạt động trơn tru. WebOffice có tới 25 phân hệ phần mềm giúp người quản lý điều hành, kiểm soát các hoạt động văn phòng hiệu quả nhanh chóng, giúp các nhân viên trao đổi công việc, chia sẻ kiến thức, lập kế hoạch hoạt động với nhau.

Thứ hai, luôn đảm bảo tính mở rộng và liên tục cải tiến công nghệ. WebOffice được thiết kế và phát triển trên nền tảng công nghệ Web Portal được Microsoft hỗ trợ, hoạt động hoàn toàn trên Internet hoặc Intranet của DN.

Thứ ba, tính thân thiện với người sử dụng. Người sử dụng dễ dàng thao tác và xử lý công việc trong mỗi phân hệ được cấp quyền.

Thứ tư, giá phần mềm của chúng tôi được công bố thành các gói theo số người sử dụng rất rõ ràng và tốt hơn nhiều so với các phần mềm khác.

Về lợi ích khi sử dụng WebOffice, các DN có thể giảm được chi phí văn phòng, chi phí đi lại, chi phí gặp mặt, chi phí nhân lực. Theo thống kê của chúng tôi đối với những doanh nghiệp đã triển khai WebOffice thì trung bình mỗi DN giảm được khoảng 12% chi phí hoạt động của khối văn phòng (gồm chi phí hoạt động văn phòng và lương văn phòng). Hơn nữa, DN ứng dụng WebOffice sẽ chuyển sang hình thức làm việc mới với tác phong công nghiệp, môi trường làm việc ứng dụng công cụ của công nghệ thông tin tối đa, các thành viên gắn kết với nhau và với công ty.

Thay đổi thói quen làm việc của các DN từ thủ công, gặp gỡ trực tiếp, làm việc bằng giấy tờ...là điều không thể "một sớm một chiều". Cty ông sẽ làm gì để có thể giúp các DN thay đổi được thói quen trên và sẵn sàng sử dụng phần mềm này? Theo ông, việc ứng dụng văn phòng điện tử áp dụng trong trường hợp này liệu có hiệu quả?

Đúng là, việc thay đổi thói quen đang tồn tại trong DN không đơn giản. Tuy nhiên, chúng tôi có thể chỉ ra được cho lãnh đạo DN thấy được tính hiệu quả cụ thể (như ở trên đã đề cập là khoảng 12% chi phí văn phòng) cũng như thay đổi thói quen làm việc, các điều hành và quản lý cách thức mới hiện đại dựa trên thế mạnh của công nghệ thông tin và Internet. DN áp dụng WebOffice sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn hẳn so với DN làm việc theo phong cách quản lý thủ công như hiện nay.

Ứng dụng văn phòng điện tử WebOffice trong trường hợp này hướng đến việc quản lý điều hành, phối hợp hoạt động hiệu quả bên trong DN, đối tượng ứng dụng là lãnh đạo, nhà quản lý và nhân viên của DN. Về giao dịch điện tử thì đã có một số sàn giao dịch điện tử đang hoạt động phục vụ kết nối DN với khách hàng.

- Xin cảm ơn ông!

Hiện nay, VCCI đang triển khai chương trình hỗ trợ doanh nghiệp xúc tiến xuất khẩu miễn phí. Doanh nghiệp tham gia sẽ được hưởng các quyền lợi sau:

1. Quảng bá không hạn chế sản phẩm trên mạng lưới của VNemart gồm các thị trường: Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Châu Phi.
2. Nâng cấp hệ thống website bằng tiếng Anh, email theo tên miền, lưu trữ website, thiết kế banner theo yêu cầu.
3. Tích hợp bộ chuyển đổi ngôn ngữ tự động với hơn 55 ngôn ngữ quốc tế phổ thông.
4. Logo trên Bản tin Công nghệ thông tin gửi doanh nghiệp 63 tỉnh thành với số lượng 5000 bản
5. Logo trên trang chủ www.vnemart.com.vn trong 10 ngày với lượng truy cập trên 5000 visitor/ngày.
6. Logo bám dính 5000 thành viên của VNemart trong 10 ngày.
7. Thành viên cao cấp của CD " Danh bạ doanh nghiệp Xuất khẩu Việt Nam 2010"
8. Chế độ ưu tiên nhận được thông tin các sự kiện quan trọng của VCCI.
9. Nhân viên hỗ trợ đăng sản phẩm không hạn chế.
10. Phần mềm Kế toán Viet Sun
11. Quản trị Doanh nghiệp trực tuyến
12. Bản tin các vụ kiện thương mại Quốc tế

Thông tin chi tiết xin liên hệ: anh Nguyễn Hoàng Thắng, Điện thoại: 84-4-35746883, Fax: 84-4-35742622, Mobile: 0904302725, Email: promotion@vnemart.com.vn,
Yahoo: thangnh259,
Skype: thangnh.vcci.

TIN TỨC

HOẠT ĐỘNG ĐỀ ÁN 191

"Bày cách" cho DN bán hàng xuyên biên giới

Hội thảo "Bán hàng xuyên biên giới dễ dàng-hiệu quả" do VCCI và Liên doanh Chợ điện tử-eBay phối hợp tổ chức mới đây đã giúp cho các cá nhân và DN hiểu thêm về cách thức bán lẻ hàng hóa ra nước ngoài. Tại hội thảo này, ngoài cơ hội giao lưu, trao đổi kinh nghiệm, các cá nhân và DN có nhu cầu bán lẻ ra nước ngoài đã được các chuyên gia về TMĐT chia sẻ kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm bán hàng hiệu quả, đặc biệt là khi bán hàng trên eBay.com-sàn giao dịch TMĐT lớn trên thế giới.

Ông Nguyễn Hòa Bình-TGĐ PeaceSoft cho biết, TMĐT tại VN đang trên đà phát triển với nhiều tiềm năng lớn. Điều này mở ra cơ hội lớn cho các DN trong nước trong việc tiếp cận các thị trường nước ngoài một cách hợp lý và tiết kiệm chi phí. Đặc biệt là các sản phẩm được sản xuất tại Việt Nam như đồ thủ công mỹ nghệ, giày dép, quần áo... hoặc bất cứ thứ gì bán được đều có thể trở thành những đơn hàng xuyên biên giới với giá tốt trên eBay. Vì vậy, các cá nhân hay doanh nghiệp nếu thực sự năng động và nhanh chóng nắm bắt lợi thế thì chắc chắn sẽ có được những thành công với xuất khẩu trực tuyến. eBay.vn hiện là cổng thương mại trực tuyến duy nhất tại VN hỗ trợ các cá nhân và DN bán lẻ hàng hóa ra nước ngoài. Ngoài việc giúp khắc phục tất cả những rào cản về ngôn ngữ, về thanh toán, giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình giao dịch cũng như kinh nghiệm tìm kiếm đối tác tin cậy và hỗ trợ các cá nhân và DN Việt Nam bán hàng lên eBay.com.

Tăng cường xuất khẩu vào APEC nhờ TMĐT

Rất nhiều thông tin hỗ trợ, hướng dẫn DN xuất khẩu Việt Nam "tiến quân" vào thị trường APEC và Châu Phi đã được chia sẻ tại hội thảo đào tạo "Cơ hội xuất khẩu đến thị trường APEC và Châu Phi qua TMĐT" do Viện Tin học DN (VCCI), Tập đoàn Alibaba.com và Cty OSB phối hợp tổ chức tại Hà Nội, Cần Thơ và TP.HCM. Chia sẻ tại hội thảo, ông Brian Wong- Giám đốc cao cấp bộ phận kinh doanh toàn cầu của Alibaba.com cho rằng:"Các DN có quy mô vừa và nhỏ tại Việt Nam nên sử dụng kênh TMĐT để thể hiện năng lực xuất khẩu của mình". Ông David Tan-Quản lý cấp cao bộ phận kinh doanh toàn cầu của Alibaba.com nhấn mạnh đến các cơ hội khai thác thị trường APEC và châu Phi trên Alibaba.com. Trong đó, ông đặc biệt chú trọng tới những phân tích về cơ sở dữ liệu người mua dồi dào trên toàn thế giới mà các DN có thể tìm thấy trên Alibaba.com. Ông cũng cho biết, thời gian tới Alibaba.com sẽ tiếp tục triển khai các hoạt động hỗ trợ DN Việt Nam xuất khẩu đến thị trường APEC và châu Phi thông qua: cung cấp gói dịch vụ Gold Supplier, cùng OSB thành lập văn phòng tại TP HCM, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU TIÊU BIỂU

www.elsehandmadejewelry.com
www.hathanhplastic.com
www.horuco.com.vn
www.steprovn.com
www.incomfish.com
www.viruco.com
www.tsccantho.com.vn
www.ttgroupjsc.com
www.fococev.com
www.garan.vn

ĐĂNG KÝ MIỄN PHÍ

Tel: 84 4 35746883 | Hotline: 0904302725
Email: promotion@vnemart.com.vn
YahooMessenger: thangnh259 | Skype: thangnh.vcci

Tổ chức và thực hiện: Viện Tin học Doanh nghiệp và Báo Bưu Điện Việt Nam
Địa chỉ: Tầng 4, số 9 Đào Duy Anh, Hà Nội - *Điện thoại:* (84-4) 35742187 - *Fax:* (84-4) 35742622 - *Email:* contact@itb.com.vn
Số lượng: 6000 bản, giấy phép xuất bản số 48/GP-XBBT của Bộ VHTT cấp ngày 20/10/2005