



Ông Nguyễn Văn Dành
Giám Đốc Sở Công Thương

Hội nhập kinh tế càng sâu, các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với tranh chấp, khiếu kiện phòng vệ thương mại ngày càng nhiều. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp Việt phải chủ động bảo vệ mình trong sân chơi hội nhập.

□ Nguyễn Văn Dành - Giám Đốc Sở Công Thương

DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU TRONG XU THẾ HỘI NHẬP

Nhiều thuận lợi, không ít thách thức

Năm 2018, tăng trưởng kinh tế toàn cầu được dự báo khả quan. Trong nước, quyết tâm nâng cao năng lực cạnh tranh và cải thiện môi trường kinh doanh của Chính phủ ngày càng cao với yêu cầu nói phải đi đôi với làm và sự chuyển động của các Bộ, ngành và địa phương, các đơn vị trực tiếp thực hiện ngày càng mạnh. Hiệp định Đối tác toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) và Hiệp định FTA Việt Nam - EU dự kiến có hiệu lực vào năm 2019 đã và đang tạo ra sức hút mới cho đầu tư trực tiếp nước ngoài, giúp nước ta có thêm năng lực sản xuất mới. Theo lộ trình cam kết tại các FTA, thuế nhập khẩu của các đối tác sẽ tiếp tục được xóa bỏ hoặc cắt giảm, tạo thêm lợi thế cạnh tranh cho hàng Việt Nam đi các nước.

Nhìn tổng thể, dư địa tăng trưởng cho các DN xuất khẩu Việt Nam còn rộng lớn.

Nhìn nhận lại tăng trưởng quý I/2018, các chuyên gia đều cho rằng, động lực chính cho mức tăng trưởng 7,38% là môi trường kinh doanh được cải thiện. Sự tăng trưởng xuất khẩu khá tốt đã góp phần thúc đẩy công nghiệp chế biến, chế tạo cùng với sự phục hồi của nông nghiệp và nhu cầu nội địa tăng được xem là hai động lực rất quan trọng để DN Việt Nam tiếp tục lớn mạnh.

Tại Bình Dương, lãnh đạo tỉnh rất quan tâm và tạo điều kiện cho các DN phát triển theo hướng bền vững, tăng cường các giải pháp thu hút đầu tư, đẩy mạnh xuất khẩu và đạt được kết quả khả quan. Quý I/2018, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ ước đạt 45.504 tỷ đồng, tăng 16,7% so với cùng kỳ; Kim ngạch xuất khẩu ước đạt 5,6 tỷ đô la Mỹ, tăng 15,3% so với cùng kỳ. Dự báo tăng trưởng kinh tế sẽ còn đạt nhiều kết quả cao hơn từ đây cho đến cuối năm, tiếp tục tạo một tăng trưởng dài hơi hơn cho cả năm 2019 và 2020.

Dù đứng trước những điều kiện cơ bản thuận lợi song thách thức đặt ra cho các DN Việt Nam không hề nhỏ. Thương mại toàn cầu năm 2018 được dự báo sẽ tiếp tục khởi sắc nhưng việc áp dụng các tiêu chuẩn về chuỗi giá trị, an toàn thực phẩm và về bảo vệ môi trường ngày càng khắt khe cũng sẽ tạo nên những rào cản mới bất lợi cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Để xuất khẩu tăng trưởng bền vững, cần phải có giải pháp tổng thể, căn cơ từ thúc đẩy sản xuất phát triển, tạo nguồn hàng chất lượng cho xuất khẩu và nâng cao giá trị gia tăng; duy trì thị trường xuất khẩu ổn định; những giải pháp hỗ trợ, tạo thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu cũng như nâng cao năng suất lao động; tăng cường kiểm soát nguồn cung và định hướng sản xuất gắn với tín hiệu thị trường... Muốn làm được điều đó, các DN Việt Nam phải liên kết chặt chẽ với nhau.

Để xuất khẩu tăng trưởng bền vững, cần phải có giải pháp tổng thể, thúc đẩy sản xuất phát triển, tạo nguồn hàng chất lượng cho xuất khẩu và nâng cao giá trị gia tăng; duy trì thị trường xuất khẩu ổn định; nâng cao năng suất lao động; tăng cường kiểm soát nguồn cung và định hướng sản xuất gắn với tín hiệu thị trường và cần có sự liên kết chặt chẽ của các DN địa phương...

Các FTA được trông đợi sẽ đem lại sức sống mới cho hàng Việt Nam do không phải chịu thuế nhập khẩu. Thị trường khu vực cũng vì thế mà rộng mở hơn. Nhưng điểm thách thức là hàng nội địa cũng sẽ bị cạnh tranh ráo riết, không loại trừ việc mất thị trường cho hàng nước ngoài. Đây là những lợi ích rất thiết thực của DN Việt nên rất cần được quan tâm.

Để có thể tận dụng được cơ hội thực sự từ FTA, DN xuất khẩu phải nắm chắc quy tắc xuất xứ; bảo đảm đúng quy định để được

hưởng ưu đãi. Các DN Việt Nam cần tăng cường nghiên cứu thị trường, sản phẩm tại các nền kinh tế. Bên cạnh đó, DN phải tái cơ cấu, chuyển đổi mô hình tăng trưởng nâng cao sức cạnh tranh. Để đẩy mạnh xuất khẩu trước hết các DN cần phải xác định được chiến lược mặt hàng xuất khẩu và chiến lược thị trường đúng đắn. Trên cơ sở lựa chọn thị trường và xác định được mặt hàng xuất khẩu chủ lực thì các DN cần lựa chọn phương thức đổi mới công nghệ sản xuất, công nghệ quản lý sao cho phù hợp. Mặt hàng xuất khẩu phải đảm bảo các tiêu chuẩn theo đúng yêu cầu của nước nhập khẩu.

Một điều tiên quyết tôi luôn nhấn mạnh tại các cuộc gặp gỡ DN trong tỉnh là phải tăng cường liên kết hợp tác theo chiều dọc và theo chiều ngang để đảm bảo nguồn cung nguyên liệu và phải luôn nhận thức được tầm quan trọng giữa cạnh tranh và hợp tác. Các

DN vừa và nhỏ, vốn ít cần phải tăng cường



Doanh nghiệp dệt may tỉnh Bình Dương



Bà Trương Thị Mai - Ủy viên Bộ Chính trị, Bí thư Trung ương Đảng, Trưởng Ban Dân vận Trung ương và Lãnh đạo tỉnh tìm hiểu, khảo sát tại Công ty TNHH Tường Văn

hợp tác, liên kết để giúp đỡ lẫn nhau. Phải hoàn thiện cơ chế quản lý, đào tạo và phát huy năng lực lãnh đạo của nhà quản trị DN. Các DN xuất khẩu cần nhận thức được vai trò quan trọng của các hiệp hội ngành hàng, phải liên kết chặt chẽ với các tổ chức này, để các tổ chức này thật sự là cầu nối giữa DN và các cơ quan nhà nước. Khi hội nhập, sự thiếu liên kết giữa các DN với nhau không những giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh, giảm khả năng cạnh tranh mà còn đe dọa đến sự sống còn của chính DN đó. Giờ đây cạnh tranh ngày càng gay gắt đòi hỏi việc liên kết, hợp tác giữa các DN trở nên cấp bách và cần thiết hơn bao giờ hết.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ

Hội nhập kinh tế quốc tế trong một thế giới toàn cầu hóa, sự biến động trên thị trường các nước sẽ tác động mạnh đến thị trường trong nước. Điều này đòi hỏi chúng ta phải có sự nhanh nhạy trước những biến động trên thị trường thế giới. Những biến động dù rất nhỏ nhưng nếu không tích cực phân tích, tìm hiểu nguyên nhân, dự báo xu hướng tiếp diễn và có biện pháp phòng ngừa thì việc chúng ta bị ảnh hưởng là rất lớn. Xây dựng một bộ phận chuyên trách quản lý rủi ro: rủi ro thị trường, rủi ro chính trị, rủi ro đối tác, rủi ro thanh toán. Đặc biệt, phải đầu tư và tận dụng công nghệ trong kinh doanh và phát triển thị trường. Có

một công cụ lâu nay các DN Việt ít quan tâm là phân tích SWOT (phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức) cần được quan tâm và làm bài bản hơn. Sở Công Thương cũng đang tập trung xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu thông tin để cung cấp chính xác và chi tiết về những dữ liệu mà DN cần, giúp DN có thể an tâm lựa chọn thông tin thích hợp nhất cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của mình.

Một điều mà chúng tôi rất trăn trở là làm thế nào để hỗ trợ hoạt động xuất khẩu của địa phương khai thác được tiềm năng, thế mạnh, đặc biệt là cải tiến hoạt động xúc tiến sao cho phù hợp với bối cảnh kinh tế mới. Với chúng tôi, mỗi thương hiệu mạnh của sản phẩm không chỉ tạo nên hình ảnh đẹp của DN mà còn tạo nên hình ảnh đẹp của thương hiệu Bình Dương, tạo uy tín cho hàng hóa xuất khẩu của Bình Dương, của Việt Nam.

Hiện nay, Sở Công Thương đã và đang hỗ trợ DN tham gia hội chợ chuyên ngành, gắn với công tác xây dựng thương hiệu để mở rộng thị trường nhằm giúp DN tiến gần hơn với quy định, tiêu chuẩn tại thị trường nước ngoài, để DN chủ động đầu tư nguồn lực cho nghiên cứu thị trường, xác định chiến lược phù hợp. Đây là điều lâu nay các DN chúng ta xem là rào cản thì nay, chúng tôi có nhiệm vụ giúp các DN bước qua cánh cửa đó. Các DN cần hiểu rõ công tác xúc tiến xuất khẩu không chỉ tìm kiếm thị trường cho hàng hóa mà còn chú ý tới các biện pháp phòng vệ thương mại giúp xuất khẩu bền vững hơn. Câu chuyện chất lượng sản phẩm là yếu tố tiên quyết giúp hàng hoá Việt Nam có chỗ đứng trên thị trường, do đó cần đầu tư đúng mức cải tiến sản xuất, chất lượng sản phẩm. Và không có cách nào khác DN cần chủ động ứng dụng công nghệ để kết nối với thị trường quốc tế để nắm bắt cụ thể nhất những chuẩn mực quốc tế quy định đối với từng loại sản phẩm của mình ■



ĐẨY MẠNH LIÊN KẾT GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ NGƯỜI SẢN XUẤT

□ Hồ Văn Bình - Phó Giám Đốc Sở Công Thương

Thời gian qua, Sở Công thương và Sở Nông nghiệp - Phát triển nông thôn phối hợp Ủy ban nhân dân huyện địa phương tổ chức Hội nghị kết nối các nhà quản lý, chủ trang trại, DN để bàn giải pháp tạo ra chuỗi giá trị từ sản xuất đến tiêu dùng.

Đẩy mạnh kết nối

Là một tỉnh công nghiệp phát triển, Bình Dương có hơn 2,5 triệu dân, tổng mức bán lẻ và doanh thu dịch vụ đạt gần tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ ước thực hiện 161.357 tỷ đồng. Tuy nhiên, dễ nhận thấy nguồn nông sản do địa phương tự cung ứng tương đối hạn chế, đa số các mặt hàng thiết yếu có nguồn gốc xuất xứ từ các địa phương trên cả nước. Căn cứ mục tiêu của Nghị quyết Đại hội tỉnh Đảng bộ lần X và Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm của Tỉnh giai đoạn 2016 - 2020 nêu rõ nhiệm vụ: Ổn định diện tích cây trồng có hiệu quả; khuyến khích phát triển các mô hình sản xuất, canh tác, chăn nuôi công

nghệ cao, thực phẩm an toàn, sản phẩm xuất khẩu. Nhân rộng các mô hình sản xuất theo hướng hữu cơ, tiêu chuẩn VietGAP và phát triển theo hướng nông nghiệp đô thị; quan tâm công tác dự báo cung cầu và thị trường tiêu thụ nông sản.

Theo tìm hiểu của chúng tôi, trước thực trạng nhà sản xuất khó tìm đầu ra nên không dám mạnh dạn đầu tư, quy mô nhỏ lẻ, không có thương hiệu, trong khi đó tại các DN nguồn hàng cân đối cung cầu, bình ổn thị trường không ổn định thì cần nhiều hơn nữa hoạt động kết nối cung - cầu hàng hóa với mục tiêu hình thành chuỗi cung ứng, tiết giảm chi phí trung gian, định hướng đầu tư quy mô lớn, truy xuất nguồn

gốc là hoạt động thiết thực trong xu hướng thị trường thương mại tự do. Qua đó, giúp DN nâng cao giá trị hàng hóa, xây dựng quảng bá thương hiệu, tìm kiếm đối tác, mở rộng thị trường,...; giúp người dân yên tâm sản xuất và có thị trường đầu ra tương đối ổn định,...; người tiêu dùng có cơ hội tiếp cận hàng hóa với nguồn gốc rõ ràng, chất lượng, giá cả hợp lý... góp phần bình ổn thị trường, thực hiện tốt đề án phát triển thị trường trong nước gắn với cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”.

Theo ông Lê Thanh Tâm - PCT UBND huyện Bàu Bàng thì hiện nay, Nhà nước có nhiều chính sách ưu đãi để khuyến khích các trang trại phát triển nông nghiệp. Huyện Bàu Bàng xác định hướng phát triển nông nghiệp dựa trên việc áp dụng các biện pháp khoa học kỹ thuật tiên tiến, công nghệ sạch và hiện mô hình này đang đạt nhiều kết quả khả quan. Đồng thời, Huyện cũng đẩy mạnh việc kết nối tiêu thụ sản phẩm nhằm tìm kiếm đầu ra ổn định cho sản phẩm, tránh tình trạng cung vượt quá cầu, giảm bớt các khâu trung gian nhằm tạo sự ổn định cho người sản xuất. Hiện nay, Huyện Bàu Bàng cũng đang triển khai nhiều mô hình trồng trọt thí điểm mới. Theo định kỳ, Huyện tổ chức cho các chủ trang trại, DN tham quan các mô hình sản xuất công nghệ cao trong

và ngoài tỉnh nhằm học tập và ứng dụng hướng đi có hiệu quả tại địa phương.

Địa phương cần chủ động

Trong Hội nghị tại Bàu Bàng, đại diện của các hệ thống siêu thị chi nhánh Bình Dương như Coop.Mart, CitiMart, Lotte Mart đã trình bày khá chi tiết về các yêu cầu về sản phẩm khi vào hệ thống phân phối của họ. Đại diện các siêu thị trên địa bàn tỉnh cũng trao đổi, chia sẻ cách thức thu mua hàng nông sản với chủ các trang trại và nông dân trên địa bàn huyện để thực hiện kết nối cung cầu trong thời gian tới, tránh khâu trung gian để đem đến hiệu quả kinh tế bền vững cho cả 2 bên. Điều tiên quyết. Các chủ trang trại, DN đều phải thực hiện là phải liên kết cùng nhau thì mới đủ sức cung ứng các sản phẩm theo yêu cầu của DN.

Theo Anh Nguyễn - một chủ trang trại trồng rau quả sạch tại xã Long Nguyên thì: “Các chủ trang trại đều thống nhất phương án phải canh tác theo đúng quy trình mà chuẩn VietGap đưa ra thì mới giữ vững thị trường tiêu thụ. Đồng thời các hộ nông dân, chủ trang trại đã tính đến các phương án liên kết chặt chẽ với nhau không chỉ về mặt kỹ thuật mà còn về sản lượng thì mới đảm bảo nguồn hàng theo yêu cầu của các DN đưa ra. Hiện nay, các chủ trang trại đã chú



Trung tâm Khuyến Công và Tư vấn phát triển công nghiệp tổ chức kết nối doanh nghiệp với nhà sản xuất

ý đến việc giới thiệu về quy trình trồng trọt sạch và ra mắt thành quả sản phẩm của chính mình làm ra với các DN bằng cách thực hiện các Clip về quy trình ương trồng, xử lý sâu bọ, thu hoạch sản phẩm... Đồng thời bày tỏ mong muốn được hỗ trợ hơn nữa về khoa học kỹ thuật, đầu ra ổn định cho sản phẩm.

Theo các chuyên gia, công tác kết nối cung cầu, thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa giữa các vùng miền trong những năm gần đây đã được tăng cường. Tuy nhiên, để thực sự hiệu quả và tạo sự lan tỏa rộng hơn nữa cần sự vào cuộc mạnh mẽ từ các cơ quan quản lý nhà nước, và đặc biệt là vai trò của DN. Trên thực tế, dù hiện nay, tỉnh có nhiều sản phẩm có thế mạnh, nhất là nông sản được các DN phân phối lớn đưa vào kênh tiêu thụ hiện đại nhưng cho tới nay, còn ít những DN lớn có đầu mối thu mua trực tiếp hàng hóa cho bà con nông dân. Sự kết nối giữa các cơ sở, đơn vị sản xuất với các DN phân phối chưa chặt chẽ. Trong thời gian tới DN cần tích cực tham gia hợp tác sản xuất, kinh doanh, chú trọng xây dựng phát triển

thương hiệu hàng Việt bằng uy tín và chất lượng sản phẩm.

Theo Ông Hồ Văn Bình - Phó Giám đốc Sở Công Thương: Việc kết nối cung cầu hàng hoá là một trong những hành động cụ thể, thiết thực để hiện thực hóa việc đầu tư và hỗ trợ DN phát triển kinh doanh, mở rộng sản xuất, có đầu ra sản phẩm ổn định theo đúng định hướng của tỉnh. Trong thời gian đến, các địa phương cần chủ động thúc đẩy hơn nữa hoạt động này trên cơ sở phối hợp giữa các sở, ngành cùng năng với các nội dung thông tin, định hướng cung cầu, hướng dẫn DN, cơ sở, hộ sản xuất áp dụng các tiêu chuẩn đã được chứng nhận như ISO, VietGAP, GlobalGAP... Đồng thời nhân rộng mô hình liên kết sản xuất tiêu thụ sản phẩm theo từng lĩnh vực theo hướng nâng cao chất lượng, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Với chức năng của mình, ngành Công Thương sẽ hỗ trợ tối đa việc tiêu thụ các sản phẩm của địa phương vào trong hệ thống phân phối của DN trên địa bàn, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của nhân dân, tạo đầu ra ổn định cho người sản xuất, hỗ trợ DN phát triển bền vững■

Năm 2018, theo kế hoạch Trung tâm Khuyến công và Tư vấn phát triển công nghiệp sẽ hỗ trợ cho các cơ sở công nghiệp nông thôn các chương trình sau:

- Hỗ trợ 10 đến 15 cơ sở CNNT ứng dụng máy móc tiên tiến, tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Mức hỗ trợ 50% chi phí, tối đa 200.000.000 đồng.

- Hỗ trợ xây dựng từ 01 đến 02 mô hình trình diễn kỹ thuật để phổ biến công nghệ mới, sản xuất sản phẩm mới hoặc hỗ trợ xây dựng mô hình thí điểm về áp dụng sản xuất sạch hơn cho 03 doanh nghiệp. Mức hỗ trợ 30% chi phí, tối đa 500.000.000 đồng.

- Hỗ trợ 02 cơ sở CNNT trong việc thuê tư vấn lập dự án đầu tư, marketing; quản lý sản xuất - tài chính - kế toán - nhân lực; thành lập doanh nghiệp; liên doanh; liên kết trong sản xuất kinh doanh; thiết kế mẫu mã, bao bì đóng gói; ứng dụng công nghệ - thiết bị mới. Mức hỗ trợ tối đa 35.000.000 đồng

- Ngoài ra, còn nhiều chương trình hỗ trợ khác từ chính sách Khuyến công

Để biết thêm chi tiết về các chương trình hỗ trợ của chính sách Khuyến công. Vui lòng liên hệ Trung tâm Khuyến công và Tư vấn phát triển công nghiệp. ĐT: 0274 3814 163 hoặc truy cập Website: khuyencongbinhduong.org.vn;

Anh Dũng - TTKC

Năm 2018, Công tác khuyến công tiếp tục nỗ lực khẳng định vai trò trong việc góp phần phát triển công nghiệp địa phương, tạo điều kiện thuận lợi cho các địa phương nắm bắt các thông tin về doanh nghiệp từ cơ sở, từ đó có giải pháp hỗ trợ thiết thực và hiệu quả hơn đối với doanh nghiệp cũng như trong công tác khảo sát lập đề án.

CÔNG TÁC KHUYẾN CÔNG 2018: *nỗ lực phát triển* *công nghiệp địa phương*

□ Phan Thị Khánh Duyên - Giám đốc TTKC

Ưu tiên Doanh nghiệp đổi mới công nghệ

Năm 2018, nội dung các đề án khuyến công hỗ trợ khá toàn diện, từ phát triển sản xuất cho đến tìm kiếm thị trường. Riêng nội dung hỗ trợ xây dựng mô hình trình diễn kỹ thuật; chuyển giao công nghệ và ứng dụng máy móc tiên tiến, tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào sản xuất được khuyến công ưu tiên nguồn lực triển khai.

DN CNNT tỉnh hầu hết có quy mô vừa và nhỏ, thậm chí siêu nhỏ; năng lực về vốn đầu tư, kinh nghiệm quản lý, phát triển thị trường còn rất hạn chế, trong khi đây lại là lực lượng nòng cốt cho phát triển ngành. Để khuyến khích khu vực DN này phát triển, những năm qua, khuyến công đã triển khai nhiều hoạt động hỗ trợ. Trên nền tảng chính sách đã được phê duyệt, trung tâm sẽ chủ động triển khai, thực hiện nhiều giải pháp nhằm phát huy được nguồn vốn hỗ trợ đối với DN. Trong đó, giảm thiểu xây dựng chương trình, đề án dàn trải, nhỏ lẻ; tăng cường xây dựng đề án mang tính liên kết với các ngành, nghề khác tại địa phương. Huy động đa dạng các nguồn lực tham gia hoặc hỗ trợ tổ chức, cá nhân đầu tư sản xuất CNNT và dịch vụ khuyến công. Nâng cao năng lực thường xuyên đối với cán bộ làm công tác khuyến công thông qua tập huấn, đào tạo. Ưu tiên, hỗ trợ các DN đổi mới, áp

dụng công nghệ tiên tiến, xử lý chất thải, ô nhiễm môi trường; đẩy mạnh thực hiện chương trình sản xuất sạch hơn trong công nghiệp.

Theo đại diện Sở Công Thương, hiện nay nội dung các đề án khuyến công hỗ trợ khá toàn diện, từ phát triển sản xuất cho đến tìm kiếm thị trường. Riêng nội dung hỗ trợ xây dựng mô hình trình diễn kỹ thuật; chuyển giao công nghệ và ứng dụng máy móc tiên tiến, tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào sản xuất được khuyến công ưu tiên nguồn lực triển khai. Trong kế hoạch khuyến công năm 2018, hỗ trợ DN nhỏ và vừa vẫn là nhiệm vụ trọng tâm. Hiện, trung tâm đang tập trung khảo sát nhu cầu của DN nhằm xây dựng các đề án hỗ trợ; tư vấn về thiết bị công nghệ, giúp DN lựa chọn đầu tư đúng hướng; tăng cường hoạt động tuyên truyền quảng bá, phổ biến sâu rộng hơn chính sách khuyến khích phát triển công nghiệp tới các DN, cơ sở sản xuất CNNT.

Với các đề án đã xây dựng, trung tâm đang tích cực phối hợp cùng các đơn vị thụ hưởng triển khai thực hiện. Chính sự chủ động triển khai hoạt động đã giúp khuyến công luôn về đích đúng thời hạn và đạt hiệu quả tốt trong nhiều năm qua. Trung tâm cũng luôn bám sát các cơ sở CNNT nhằm tháo gỡ kịp thời khó khăn, vướng mắc, giúp các đối tượng thụ hưởng thuận lợi trong quá



Doanh nghiệp được hỗ trợ kinh phí mua máy móc thiết bị từ nguồn kinh phí Khuyến công

trình thực hiện các đề án. Tiếp tục phát huy hiệu quả này, trong những quý tiếp theo của năm 2018, trung tâm sẽ bám sát nội dung Chương trình khuyến công quốc gia và địa phương nhằm xây dựng kế hoạch, bổ sung đề án, bảo đảm tính thiết thực cao, góp phần thúc đẩy phát triển CNNT, chuyển dịch cơ cấu kinh tế trên địa bàn. Ưu tiên xây dựng và triển khai các đề án, nhiệm vụ khuyến công, hỗ trợ DN, mang lại nhiều việc làm và thu nhập cao cho người lao động; ứng dụng máy móc, thiết bị tiên tiến, áp dụng công nghệ hiện đại, tiết kiệm năng lượng, tài nguyên, có giá trị gia tăng cao, thân thiện môi trường. Đẩy mạnh hoạt động hỗ trợ phát triển DN nhỏ và vừa; đào tạo tay nghề, quản lý; cải tiến mẫu mã, bao

bì, nâng cao chất lượng sản phẩm. Tư vấn cho các cơ sở CNNT thực hiện liên doanh, liên kết, hợp tác sản xuất đáp ứng nhu cầu thị trường với sản lượng lớn.

Trung tâm sẽ chủ động triển khai đồng thời các hoạt động tư vấn, cung cấp thông tin với tập huấn nâng cao năng lực quản lý và tổ chức thực hiện hoạt động khuyến công theo hướng chuyên nghiệp hóa nhằm nâng cao chất lượng công tác. Tăng cường các hoạt động hợp tác, nỗ lực tìm kiếm và khai thác các nguồn vốn khác để đẩy mạnh xã hội hóa khuyến công mang lại hiệu quả thiết thực về doanh thu, lợi nhuận.

Đẩy mạnh thông tin tuyên truyền

Dưới sự chỉ đạo của Sở Công Thương, Trung Tâm Khuyến công tiếp tục đẩy mạnh

công tác thông tin, tuyên truyền, phổ biến chủ trương, chính sách khuyến công cho các cơ sở CNNT và các địa phương nhằm nâng cao hơn nữa sự gắn kết giữa cơ quan quản lý nhà nước trong triển khai thực hiện chính sách khuyến công, góp phần phát triển kinh tế khu vực nông thôn và xây dựng nông thôn mới. Các chương trình hỗ trợ phải có trọng tâm, trọng điểm, tập trung vào các cơ sở có sản phẩm CNNT tiêu biểu, sản phẩm công nghiệp hỗ trợ, sản phẩm công nghệ cao; ngành nghề, sản phẩm tiêu biểu, chủ lực phù hợp với tiềm năng, lợi thế của từng địa phương; phải bám sát quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội và quy hoạch phát triển ngành công nghiệp và khai thác thế mạnh về các nguồn lực sẵn có của địa phương...

Đến nay, Sự đồng hành của chương trình khuyến công đã giúp các cơ sở, thương hiệu làng nghề trên địa bàn tỉnh ngày một phát triển và có chỗ đứng trên thị trường. Song song với hoạt động hỗ trợ xây dựng, quảng bá thương hiệu, Trung tâm luôn chú trọng tuyên truyền giúp các DN, cơ sở sản xuất, có kiến thức về vệ sinh, an toàn thực phẩm, bảo vệ môi trường, sản xuất sạch hơn. Trong đó, công tác Bình chọn sản phẩm CNNT tiêu biểu là một trong những nội dung quan trọng của chương trình khuyến công. Việc bình chọn sản phẩm CNNT tiêu biểu nhằm phát hiện và tôn vinh các sản phẩm có chất lượng, giá trị sử dụng cao, có tiềm năng phát triển sản xuất, mở rộng thị trường, đáp ứng được thị hiếu người tiêu dùng trong và ngoài nước. Kết quả bình chọn làm cơ sở để các cơ quan nhà nước tiếp tục hỗ trợ DN phát triển sản phẩm, xúc tiến thương mại, góp phần thúc đẩy phát triển CNNT. Tuy nhiên, do phần lớn cơ sở có quy mô nhỏ, đầu tư cho sản xuất hạn chế nên sản phẩm làm ra có sức cạnh tranh thấp. Cùng đó, quy định về các thủ tục để được hỗ trợ kinh phí khuyến công khá phức tạp cũng gây tâm lý ngại ngần cho các cơ sở khi được vận động tham gia thụ hưởng. Một khó khăn nữa mà Công tác khuyến công đối mặt là mạng lưới cộng tác viên khuyến công ở địa bàn cấp huyện chủ yếu vẫn là kiêm nhiệm và thường xuyên thay đổi nên chưa



Công tác tuyên truyền luôn được chú trọng

nắm bắt kịp các văn bản, dẫn đến việc đánh giá năng lực một số đơn vị thụ hưởng không sát và tính khả thi của đề án chưa cao. Thời gian từ lúc thu thập thông tin, tiếp cận cơ sở, xây dựng, trình thẩm định, ra quyết định phê duyệt, triển khai thực hiện và quyết toán các đề án khuyến công quốc gia quá dài (khoảng 9 tháng). Trong khi đó, các loại máy móc, thiết bị được DN thường xuyên cập nhật, thay đổi trong quá trình đầu tư để phù hợp với sự thay đổi và phát triển của công nghệ. Thời gian thực hiện các quy trình, thủ tục quá dài cũng ảnh hưởng lớn đến tiến độ và tính khả thi của đề án.

Để khắc phục những hạn chế trên, góp sức thúc đẩy các làng nghề phát triển hơn nữa, thời gian tới, sẽ đẩy mạnh thông tin tuyên truyền trong lĩnh vực khuyến công, tích cực vận động các DN, cơ sở sản xuất CNNT tham gia chương trình. Nâng cao chất lượng đối tượng thụ hưởng; tăng cường kiểm tra, giám sát chặt chẽ việc thực hiện đề án, bảo đảm nguồn kinh phí khuyến công được sử dụng đúng đối tượng, đúng mục đích và đúng quy định của pháp luật. Đồng thời, ưu tiên dành nguồn lực triển khai các đề án hỗ trợ ứng dụng công nghệ mới, giúp các cơ sở, DN nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm và tăng sức cạnh tranh trên thị trường ■

Công nghệ số tạo nên nền tảng cho sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp (DN) trong việc tiếp cận tri thức, tiếp cận thị trường. Trong bối cảnh này, tất cả ngành nghề, lĩnh vực đều phải nhanh chóng bắt nhịp kết nối số, ứng dụng công nghệ thông tin để hòa nhập kịp thời với sự chuyển đổi và không rơi vào tình trạng tụt hậu, bị loại khỏi thị trường và mất dần năng lực cạnh tranh, tri thức, tiếp cận thị trường.

Mở rộng thị trường qua ứng dụng

CÔNG NGHỆ SỐ

□ Tuấn Hoàng - Phòng QLĐT & HTQT

Những con số... biết nói

Với nền kinh tế số, thế giới đang nhỏ lại và DN nhỏ thì lớn lên. Riêng thống kê tại Việt Nam trong năm 2017, đã có 53,86 triệu người sử dụng internet và nhiều báo cáo nghiên cứu khảo sát thị trường dự báo con số này sẽ đạt gần 60 triệu trong vòng 4 năm tới.

Công nghệ số tạo nên nền tảng cho sự bình đẳng giữa các DN trong việc tiếp cận. Theo các chuyên gia, nền kinh tế Việt Nam đang đứng trước sự tích hợp 2 làn sóng là làn sóng đổi mới, cải cách thể chế và làn sóng công nghệ số. Trong đó, với khoảng 95% - 98% DN Việt có quy mô nhỏ và vừa, internet sẽ mở ra cơ hội thị trường cực kỳ rộng lớn và vượt khỏi biên giới. Dẫn chứng cụ thể, cách đây khoảng 10 năm sẽ khó hình dung câu chuyện người tiêu dùng có thể đặt hàng từ nước ngoài về Việt Nam, nhưng những năm gần đây có thể mua hàng từ nước ngoài về dễ dàng thông qua Amazon, Alibaba, Lazada... và đó là thách thức của các DN sản xuất tại Việt Nam. Thực tế, hiện nay vẫn còn một bộ phận không nhỏ DN Việt Nam chưa nhìn ra nguy cơ cho hàng Việt khi hàng hóa ngoại nhập vào theo con đường thương mại điện tử. Rất nhiều DN có lợi thế về phân phối, bán lẻ thông thường nhưng làm thương mại điện tử thì họ không



Các phần mềm mua sắm trực tuyến

biết bắt đầu từ đâu, trong khi Việt Nam có đến 60% dân số online 25 giờ/người/tuần. Chính vì thế, lợi thế cạnh tranh về mặt địa lý hay giá cả của DN Việt đều giảm mạnh vì khách hàng rất dễ dàng tìm được nhà cung cấp giá rẻ với chất lượng tốt hơn. Bán hàng xuyên biên giới và khách hàng không biên giới là sự thay đổi rất lớn và sẽ làm thay đổi môi trường kinh doanh, ảnh hưởng sâu sắc đến nhiều DN Việt.

DN không thể đứng ngoài

Với tất cả ứng dụng công nghệ mà thời đại 4.0 đang phát triển, DN Việt Nam bắt buộc phải hướng tới công nghệ số. Đặc biệt, chuyển đổi số vừa tạo ra sân chơi vừa mang lại công cụ mà bất cứ DN nào cũng



có thể thực hiện. Trong đó, quy mô không phải là vấn đề quan trọng, mà thực tế DN phải nhận thức được khuynh hướng chuyển đổi, xây dựng được năng lực ứng dụng công nghệ hiệu quả thì sẽ thành công. Về mặt công nghệ, việc tiếp cận ngày càng khá dễ dàng; tuy nhiên, vấn đề là DN có khả năng nhận diện, lựa chọn công nghệ phù hợp để tiết kiệm chi phí và mang lại lợi ích kinh tế cao. Bên cạnh đó, để bắt nhịp và thay đổi nhận thức về chuyển đổi số trong DN, cần đánh giá mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực, ngành nghề và học hỏi kinh nghiệm từ những DN cải thiện năng lực cạnh tranh nhờ chuyển đổi số.

Theo chuyên gia của Microsoft Khu vực châu Á - Thái Bình Dương (APAC), trong chuyển đổi số có 2 yếu tố tiên quyết, đó là đổi mới công cụ sản xuất và kết nối dữ liệu nhằm hiểu rõ hệ thống hoạt động, nhu cầu khách hàng. Hay nói cách khác, DN cần có cái nhìn tổng quát và toàn cảnh từ khâu sản xuất cho đến khách hàng đầu cuối để trên cơ sở đó bắt đầu đưa ra những ý tưởng đổi mới sáng tạo, mà cụ thể là sáng kiến chuyển đổi số. Với những đòi hỏi này, quá trình chuyển đổi số của DN tại Việt Nam dự báo có thể vướng phải các rào cản về mô hình kinh doanh, thiết bị sản xuất và chưa sẵn sàng trả tiền cho tư vấn. Đối với

DN nhỏ và vừa, DN khởi nghiệp trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh, phải giải bài toán kết nối từ sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng. Bởi trên thực tế, không ít DN không có thông tin, dữ liệu hoàn chỉnh và tốt nhất của người tiêu dùng đầu cuối nên khó tối ưu hóa hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

Chuyển đổi số được xem là công cụ hỗ trợ DN đổi mới sáng tạo hoạt động và mục tiêu cuối cùng vẫn là hướng đến khách hàng. Do đó, các chuyên gia lưu ý cộng đồng DN khi nói đến vấn đề thay đổi mô hình hoạt động, đổi mới sáng tạo hay chuyển đổi công nghệ thì điều đầu tiên khiến DN quan ngại là sẽ gặp thách thức và rào cản về nội lực, tài chính, quy mô... Nhưng ngày nay, công nghệ số không chỉ mang đến cơ hội kinh doanh mà còn giúp DN vượt qua những khó khăn kể trên dễ dàng hơn, trong đó có DN nhỏ và vừa, DN khởi nghiệp. Điển hình, có những hệ thống, nền tảng công nghệ mà DN có thể áp dụng hay khai thác mà không tốn kém chi phí hoặc chi phí rất thấp. Mặc dù chuyển đổi công nghệ số thúc đẩy thay đổi cách thức tiếp cận, tương tác khách hàng, xây dựng văn hóa... mang lại giá trị cao cho DN, nhưng muốn thực hiện được cũng đòi hỏi chuỗi dự án nhỏ triển khai liên tục chứ không chỉ một dự án lớn ■

Trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng như hiện nay, nhiều doanh nghiệp (DN) Bình Dương đã xây dựng và phát triển các giá trị cốt lõi của mình trên nền tảng đổi mới sáng tạo.



DOANH NGHIỆP NỖ LỰC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG HỘI NHẬP

❑ Phòng QLĐT & HTQT

Doanh nghiệp nỗ lực trong đổi mới sáng tạo

Các chuyên gia cho rằng, suốt thời gian vừa qua, Việt Nam tăng trưởng chủ yếu dựa vào chiều rộng, tức dựa vào vốn, khai thác tài nguyên và thâm dụng lao động. Hiện nay, Chính phủ và Nhà nước đang quyết tâm, tiếp tục thực hiện cải cách theo hướng tăng cường đổi mới, tạo ra môi trường đầu tư thông thoáng, thuận tiện và hiệu quả với lợi ích trong dài hạn cho DN, cải thiện văn hóa kinh doanh theo hướng minh bạch hơn. Tại phiên họp trực tuyến bàn về giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu vào cuối tháng 4 vừa qua, Thủ tướng đã chỉ ra Kinh nghiệm của Hàn Quốc, Đài Loan và Singapore cho thấy, sáng tạo là yếu tố then chốt thúc đẩy tăng trưởng, và định hướng cho xuất khẩu.

Trao đổi tại hội thảo “DN Việt Nam với cách mạng công nghiệp 4.0” do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP HCM tổ chức vào sáng 12 - 4, nhiều DN bày tỏ lo ngại sẽ gặp thách thức hơn trong tiến trình theo

kip các cuộc cách mạng công nghiệp đang diễn ra trên toàn cầu. Bởi tốc độ phát triển công nghệ kỹ thuật hay công nghệ thông tin đưa vào quản lý sản xuất, kinh doanh đều đang rất nhanh, nếu không chuyển biến DN sẽ không thể phát triển. Đổi mới, ứng dụng công nghệ hiện đại chính là chìa khóa quan trọng quyết định thành bại của DN trong bối cảnh hiện đại...

Tại Bình Dương, các DN bắt tay vào việc áp dụng công nghệ, đổi mới sáng tạo trong sản xuất nhằm bắt nhịp được với xu thế của thế giới trong hội nhập nhiều như hiện nay. Một thông tin rất phấn khởi trong cộng đồng DN Bình Dương, Ngày 22/4 vừa qua, có 3 DN Bình Dương nhận giải thưởng về chất lượng 2017 do Thủ tướng Chính phủ trao tặng: Công Ty Cổ phần Sáng Ban Mai (SBM) (TX. Bến Cát - Bình Dương), Công ty TNHH Nghệ Năng (TX. Dĩ An - Bình Dương), Công ty Thiên Dược (TX. Tân Uyên - Bình Dương). Theo đó, giải thưởng chất lượng quốc gia là giải thưởng

cao nhất về chất lượng do Thủ tướng Chính phủ quyết định trao tặng và nằm trong hệ thống Giải thưởng chất lượng quốc tế châu Á - Thái Bình Dương. Giải thưởng nhằm tôn vinh những DN đạt thành tích xuất sắc trong việc nâng cao chất lượng, sản phẩm, dịch vụ, năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động, hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới. Quy trình đánh giá và xét thưởng được thực hiện chặt chẽ, thống nhất dựa trên nguyên tắc công khai, minh bạch và khách quan với sự tham dự của hầu hết các cơ quan quản lý nhà nước Trung ương và địa phương, tổ chức có liên quan.

Khát vọng Việt

Theo Ông Trần Thành Trọng - Giám đốc công ty cổ phần SBM: “Đầu tư công nghệ, đổi mới sáng tạo là một hướng thúc đẩy xuất khẩu sản phẩm máy phát điện thương hiệu. Trên thực tế, hướng đi này đã mở ra nhiều triển vọng kinh doanh mới rất sáng sủa của DN này. Việc đầu tư sáng tạo trong sản xuất trên thực tế đã giúp các DN Bình Dương vươn ra thị trường khu vực sau nhiều năm nghiên cứu thị trường, Công ty SBM hiện đã phát triển thị trường ra ngoài khu vực, cũng như đã nhìn thấy cơ hội từ những thị trường trong khu vực với nhiều chi nhánh tại nhất là Campuchia, Myanmar, Philippines; có những cuộc thắng thầu qua mặt các đối thủ khủng để phát biểu “Chúng tôi thắng vì có công nghệ sản phẩm tiên tiến và giá bán hợp lý”. Đến nay, SBM đã có nhiều lô hàng xuất sang châu Âu, đặc biệt là Đức - cái nôi của ngành công nghiệp chế tạo thế giới.

Dấu ấn thứ hai, sau hơn 10 năm nỗ lực không ngừng, khát vọng xây dựng nhãn hiệu Máy phát điện công nghiệp Việt Nam SBMPOWER ngang tầm khu vực của SBM đã trở thành hiện thực. Sản phẩm đã nhận giải bạc của giải thưởng về chất lượng 2017. SBM là đơn vị đầu tiên ở Việt Nam chế tạo thành công máy phát điện công suất 2.500 KVA, với giá rẻ hơn 20% so với hàng ngoại nhập cùng loại. SBM đã sản xuất và lắp đặt thành công hàng ngàn máy phát iện SBM POWER 10KVA-2.500 KVA với mẫu mã, chất lượng ngày càng cao, cạnh tranh có hiệu quả với sản phẩm ngoại nhập. Từ

dấu mốc quan trọng này, những tổ máy phát điện công nghiệp mà ông Trọng và cộng sự đã dành hết niềm đam mê, tự hào có thể cạnh tranh sòng phẳng với các tập đoàn lớn thế giới ngay tại sân nhà cũng như thị trường quốc tế. Đặc biệt, máy phát điện SBMPOWER ứng dụng trong mọi lĩnh vực: trang trại, cao ốc, tòa nhà hành chính, bệnh viện.... Và có thể đáp ứng yêu cầu vận hành thủ công (như trang trại của nông dân) hay của CMCN 4.0 khi cần kiểm soát, điều khiển tự động từ xa qua GSM và điện thoại thông minh.

Công ty TNHH công nghiệp Nghệ Năng được thành lập năm 2002, chuyên sản xuất cung cấp quạt công nghiệp, máy làm mát. Đến nay công ty đang đầu tư sử dụng công nghệ mới nhất và những công nghệ thân thiện với môi trường nhằm đưa ra thị trường sản phẩm tối ưu, thân thiện với môi trường. Với Slogan “thương hiệu vì môi trường” công ty đã chủ động nghiên cứu sản xuất ra các sản phẩm do người Việt sản xuất có chất lượng và thân thiện với môi trường, đến nay công ty đã xuất khẩu sang thị trường các nước trong khu vực. Năm nay, công ty đã quyết định đầu tư hơn 20 tỷ vào công nghệ sản xuất như máy cắt laser 6000W của Mỹ, dây chuyền sơn sản phẩm hoàn toàn tự động của Hàn Quốc, dây chuyền sản xuất ống tròn và vuông bằng robot của Nhật... Năm 2018 nhằm mục đích phục vụ khách hàng trên cả nước được tốt hơn, công ty đã quyết định đầu tư 2 siêu thị quạt công nghiệp iFan, lớn nhất từ trước đến nay tại Bình Dương và TPHCM. Năm 2019, công ty sẽ đầu tư tiếp 2 siêu thị tại 2 thành phố lớn tại Hà Nội và Cần Thơ. Mục tiêu đến năm 2020 sẽ trở thành một công ty sản xuất quạt công nghiệp và máy làm mát có thương hiệu trong khu vực và thế giới.

Con đường đi còn dài, và để thực hiện những ước mơ xa hơn chắc chắn không đơn giản và không thể ngày một ngày hai, với những điều đã làm được, với khát vọng vươn xa, các DN này sẽ thực hiện được các cơ hội kinh doanh mới dựa trên những giá trị cốt lõi, nên tăng về đạo đức kinh doanh và đổi mới sáng tạo, vì sự phát triển bền vững và lâu dài của toàn xã hội ■



Thị trường bán lẻ khu vực nông thôn - NHIỀU CƠ HỘI CHO DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC

□ Phòng QLTM

Là địa phương có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, Bình Dương đang là thị trường bán lẻ hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Tuy nhiên thị phần bán lẻ hiện tại ở vùng ven và nông thôn gần như bị bỏ ngỏ. Trước cơ hội này, các DN Việt Nam cần phát huy lợi thế, phát huy vai trò dẫn dắt thị trường.

Khu vực nông thôn: dư địa lớn

Số liệu công bố tại hội thảo “Ngành bán lẻ Việt Nam bước chân vào Thế giới Phẳng - Cơ hội hay thách thức” diễn ra tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HoSE) ngày 28/3 cho thấy dư địa để phát triển các chuỗi bán lẻ tại thị trường Việt Nam còn rất lớn, nhất là vùng nông thôn.

Là địa phương có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, Bình Dương đang là thị trường bán lẻ hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Theo số liệu từ Sở Công Thương Bình Dương. Về tổng mức bán lẻ hàng hóa năm 2016 tăng 21%. năm 2017 tăng 19%. Trung bình 02 năm tăng 20%/năm. Quý I/2018 tăng 16,7% và trong Quý II dự kiến

tăng 17,8. Trên thực tế, cả tỉnh có 132 trung tâm thương mại. Theo như Quy hoạch của Ủy ban nhân dân tỉnh Bình Dương đã ban hành ngày 30/12/2011 với Quyết định số 4141/QĐ-UBND về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển mạng lưới chợ, siêu thị, trung tâm thương mại trên địa bàn tỉnh Bình Dương đến năm 2020 như sau: sẽ có 122 chợ, 24 siêu thị và 37 trung tâm thương mại. Như vậy, so với quy hoạch, đến nay trên toàn tỉnh đã có 106/122 chợ, đạt 86,9%; 11/24 siêu thị, đạt 45,8% và 3/37 TTTM, đạt 8,1% trên tổng số lượng chợ, siêu thị, TTTM đã quy hoạch đến năm 2020. Thế nhưng, số của hàng tiện lợi có thương hiệu và vận hành theo chuỗi chỉ dừng lại ở con số hàng trăm, trong khi thị phần bán lẻ hiện tại ở

vùng ven và nông thôn gần như bị bỏ ngỏ. Ngành bán lẻ ở nông thôn vẫn còn tập trung quá nhiều vào các kênh phân phối truyền thống thông qua chợ, cửa hàng nhỏ lẻ.

Dù thương mại trong nước có tốc độ tăng trưởng cao, đóng góp lớn cho sự phát triển của kinh tế trong nước nhưng vẫn còn tiềm ẩn nhiều khó khăn. Cụ thể, hệ thống kết cấu hạ tầng thương mại bán lẻ tăng nhanh nhưng phân bố không đều, tập trung chủ yếu và phát triển mạnh ở các thành phố, thị xã, thị trấn. Theo thông tin từ Sở Công Thương hiện nay loại hình thương mại hiện đại, chỉ phát triển siêu thị, TTTM tập trung tại khu vực thành thị, còn địa bàn nông thôn không phát triển được do sức mua của người dân còn rất thấp nên các DN chưa đầu tư. Và chưa phát triển rộng hệ thống cửa hàng tiện ích đến các vùng nông thôn phía Bắc. Trao đổi với chúng tôi về vấn đề này, PCT UBND tỉnh Trần Thanh Liêm cho rằng Tỉnh rất mong muốn mở rộng thị trường bán lẻ tại khu vực nông thôn, đặc biệt là khu vực phía Bắc nhưng đến nay các nhà đầu tư vẫn còn rất thận trọng trong khâu nghiên cứu thị trường ở các khu vực này. Cụ thể, trong những lần làm việc với các tập đoàn bán lẻ trong và ngoài nước đầu tư tại Bình Dương, Ông Liêm đều mong muốn việc các tập đoàn mở các chuỗi cửa hàng tại các huyện, thị xã vùng ven nhưng đến nay vẫn chưa có đơn vị nào đầu tư vào vùng nông thôn. Trong khi

tại các thành phố, thị xã trong tỉnh thì hiện rất nhiều TTTM, siêu thị, chuỗi cửa hàng bán lẻ tập trung.

Cơ hội các nhà đầu tư trong nước

Tăng trưởng kinh tế trung bình của tỉnh trên dưới 10%/năm, quá trình đô thị hóa diễn ra nhanh chính là cơ hội cho DN bán lẻ. Tuy nhiên, sự phát triển của lĩnh vực này vẫn còn tiềm ẩn nhiều yếu tố chưa bền vững, nhất là vùng ven. Với dân số lớn cùng sự thịnh vượng ngày càng rõ ràng, vùng nông thôn Bình Dương thực sự là thị trường hấp dẫn vì người tiêu dùng ở đây đang có mức thu nhập tăng nhanh và có khuynh hướng nâng cao lối sống hiện tại. Tuy nhiên, thị trường tiềm năng này vẫn chưa được khai thác hết do tồn đọng các dòng suy nghĩ: người tiêu dùng nông thôn ít kết nối hơn so với thành thị, xu hướng quan tâm tới sản phẩm giá rẻ và phân phối đến vùng đất xa xôi sẽ gây tổn kém cho DN...

Có thể nhận thấy, tại các hội chợ đưa Hàng Việt về nông thôn do trung tâm xúc tiến thương mại tỉnh chủ trì đã thu hút được đông đảo lượng khách tham dự. Những khách hàng đến hội chợ đều mong muốn tiếp cận với nguồn hàng tốt với giá đảm bảo hơn so với các chợ, cửa hàng nhỏ lẻ địa phương. Chị Nguyễn Văn Anh - Công nhân công ty cao su Thới Hòa cho rằng tại các chợ địa phương, rất nhiều nguồn hàng



Trung tâm Xúc tiến thương mại - Sở Công Thương Bình Dương thường xuyên tổ chức các chương trình đưa hàng Việt về nông thôn

có chất lượng chưa đảm bảo, giá bán lại cao nên chị em công nhân thường tranh thủ dịp bán hàng của các DN Việt để mua mặt hàng bày bán được sản xuất trong nước, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng. Chị rất hài lòng về hàng hóa mang thương hiệu Việt được bày bán tại phiên chợ vì đều có chất lượng tốt, có thông tin sản phẩm đầy đủ và đáp ứng nhu cầu mua sắm. Về phía các DN đa phần đều cho rằng khó khăn lớn nhất đối với các DN hiện nay là nạn hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng tràn về nông thôn với giá cả rất rẻ gây khó khăn cho DN trong nước phân phối hàng hóa vào thị trường này vì người dân do thu nhập không cao nên thường chuộng hàng giá rẻ. Theo tìm hiểu của chúng tôi, hiện nay nhu cầu mua sắm của người dân khu vực vùng nông thôn rất lớn. Không thiếu những hình ảnh những ngày cuối tuần hay lễ tết các trung tâm thương mại lớn tại khu vực nội đô thành phố kẹt cứng vì dòng người vùng ven đổ về siêu thị mua sắm. Tại siêu thị Big C (TP. Thủ Dầu Một), Chị Nguyễn Bích Thủy (Bàu Bàng) cho biết hầu như tuần nào chị cùng các nhiều gia đình khác vào đây mua sắm các vật dụng cần thiết cho gia đình vì các chợ nhỏ lẻ chị chưa yên tâm về chất lượng hàng hóa...

Trên thực tế, dù phát triển mạnh trong những năm gần đây nhưng các chợ nhỏ lẻ, cửa hàng tạp hóa tại khu vực nông thôn vẫn còn bộc lộ những bất cập do xuất phát điểm thấp, làm ăn manh mún, thiếu vốn, nguồn nhân lực hạn chế... Theo các chuyên gia, DN Việt cần thay đổi nhận thức về hội nhập và cạnh tranh để tận dụng cơ hội đem lại lợi ích nhiều hơn, nhất là trong xu thế hội nhập sắp tới. Với lợi thế về những hiểu biết của DN Việt về người tiêu dùng tại các khu vực này, DN muốn thắng tại thị trường này cần đưa ra chiến lược phát triển phù hợp và xem đây là thị trường chủ chốt cho tăng trưởng. Đầu tiên là phải có sản phẩm chất lượng tốt, đáp ứng nhu cầu, thị hiếu, khẩu vị, thói quen người tiêu dùng. Chính sách định giá cần phù hợp với thu nhập và khả năng chi trả của người lao động.

Trong khi đó, các DN bán lẻ thì cho

rằng chính phủ, chính quyền địa phương nên có hành động để giúp thương hiệu địa phương, thương hiệu Việt trong việc rộng và nắm giữ thị phần bán lẻ khu vực nông thôn. Anh Nguyễn Văn Thành - Chủ cửa hàng bán lẻ trên đường Lê Hồng Phong - Phú Hòa - Thủ Dầu Một cho rằng: địa phương nên tạo điều kiện khuyến khích các DN lớn hợp tác với các nhà phân phối nhỏ và vừa trong chuỗi giá trị bán lẻ quốc gia để DN mạnh dạn mở rộng thị trường về khu vực nông thôn. Hiện nay, Sở Công Thương Bình Dương đã phối hợp với các ngành chức năng và các địa phương hình thành các chuỗi cung ứng hoàn thiện từ sản xuất đến tiêu thụ để nâng cao sức cạnh tranh của hành Việt. Hy vọng mô hình này tiếp tục đẩy mạnh và quản trị tốt chuỗi giá trị sẽ trợ giúp đắc lực cho chống buôn lậu và gian lận thương mại, quản lý chất lượng hàng hóa, kiểm soát an toàn vệ sinh thực phẩm... tạo điều kiện thuận lợi cho các DN Việt tham gia vào thị trường bán lẻ khu vực nông thôn một cách hiệu quả nhất.

Tại Hội thảo “Vai trò của cơ quan quản lý và DN trong phát triển thương mại, dịch vụ” do Vụ Thị trường trong nước (Bộ Công Thương) tổ chức mới đây cho thấy, để các DN Việt Nam có đủ năng lực làm chủ thị trường, phát huy tiềm năng, lợi thế của thương mại nội địa, cần khuyến khích, tạo điều kiện thuận lợi để củng cố, phát triển các tổng công ty, tập đoàn kinh doanh thương mại có quy mô lớn để đóng vai trò dẫn dắt thị trường. Tiếp tục phát triển các cơ sở kinh doanh thương mại hoặc dịch vụ phụ trợ phục vụ thương mại khác theo hướng hiện đại và chuyên nghiệp như sàn giao dịch điện tử, trung tâm logistics, kho bán buôn... nằm ở ngoại vi các đô thị. Bên cạnh đó, các DN nên tập trung khai thác thị trường nông thôn bằng việc xây dựng các cửa hàng tiện lợi, bởi đây là thị trường rất nhiều tiềm năng và là địa bàn giàu “dinh dưỡng” cho phát triển thị trường, đặc biệt là thị trường hàng Việt ■



Ông Nguyễn Thành Danh - Chi Cục phó
Chi Cục quản lý thị trường

Trong thời gian qua, nhiều vụ việc người tiêu dùng bắt gặp dị vật, hiện tượng bất thường trong sản phẩm là thực phẩm, phải làm thế nào để có thể bảo vệ được quyền lợi và đúng quy định của pháp luật?

Gặp nước uống có cặn, thực phẩm bẩn xử lý thế nào?

□ Nguyễn Thành Danh - CCP CCQLTT

Thông thường, một sản phẩm là thực phẩm bằng cảm quan nhận thấy có những vấn đề bất bình thường về màu sắc, mùi vị, có dị vật... có thể từ những nguyên nhân sau:

- Lỗi bảo quản trong quá trình vận chuyển, phân phối và kể cả người tiêu dùng không thực hiện đúng hướng dẫn của nhà sản xuất. Nhiều sản phẩm đã được hướng dẫn “bảo quản nơi thoáng mát, tránh ánh nắng mặt trời” vì chỉ cần để trực tiếp ánh nắng mặt trời hoặc nhiệt độ cao hay thay đổi nhiệt độ trong môi trường bảo quản liên tục thì sẽ ảnh hưởng làm sản phẩm thực phẩm có thể biến chất, sụt giảm chất lượng.

- Lỗi trong quá trình sản xuất ra sản phẩm: Thông thường những cơ sở sản xuất, chế biến thực phẩm nhỏ lẻ, thủ công, mới ra nghề hay có những sản phẩm lỗi. Những nhà máy lớn với quy mô công nghiệp, quy trình tiên tiến theo những tiêu chuẩn của thế giới, sản phẩm được kiểm tra thường xuyên về chất lượng thì lỗi sản phẩm cũng có thể có nhưng không mang tính phổ biến và tỉ lệ rất thấp. Mặt khác, đối với những “thương hiệu” được người tiêu dùng tin

tưởng thì chắc chắn chủ “thương hiệu” sẽ sử dụng mọi biện pháp có thể để bảo vệ uy tín của mình.

- Lỗi do sản phẩm được sản xuất bởi những cá nhân, tổ chức làm ăn gian dối, sản xuất hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng; thậm chí sử dụng các chất cấm không được phép sử dụng trong thực phẩm...

- Lỗi do sự tác động từ bên ngoài vào sản phẩm thực phẩm nhằm những động cơ bất chính như cạnh tranh không lành mạnh, tống tiền...

Như vậy, khi phát hiện sản phẩm thực phẩm có vấn đề thì người tiêu dùng cần bình tĩnh và thực hiện quy trình sau:

- Cố gắng thu thập tất cả sản phẩm cùng loại, mua cùng đợt mà bằng cảm quan nhận thấy có vấn đề. Thu thập tất cả chứng cứ về nguồn gốc những thực phẩm đó (hóa đơn, người làm chứng, thời gian mua hàng, ở đâu...).

- Xác định vấn đề trong khả năng: Sản phẩm có bị tác động từ bên ngoài hay không; đã bảo quản đúng hướng dẫn hay chưa; sản phẩm có gì khác lạ so với những sản phẩm cùng loại đã từng sử dụng hay không?...

- Xác định thiệt hại: Giá trị hàng hóa đã mua không sử dụng được; hậu quả do sử dụng sản phẩm thực phẩm kém chất lượng...

- Liên hệ với những người có trách nhiệm để được giải quyết: Đó chính là nơi đã mua hàng; nhà sản xuất ra sản phẩm, tổ chức bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, cơ quan chức năng...

- Nếu không được giải quyết thỏa đáng thì có thể tố cáo cùng cơ quan chức năng hoặc khởi kiện ra tòa đòi bồi thường thiệt hại.

Trong những vụ việc phát sinh trong thực tế khi có tranh chấp cần lưu ý tất cả đối tượng tham gia đều phải xuất phát từ những động cơ chân chính và hài hòa các lợi ích để trở thành lợi ích chung. Cụ thể:

Người tiêu dùng không những vì quyền lợi của chính bản thân và gia đình mà còn vì quyền lợi của những người khác mà yêu cầu giải quyết làm sáng tỏ về sản phẩm có lỗi, buộc nhà sản xuất phải có trách nhiệm bồi thường và công bố kết quả cho toàn xã hội được biết; không nên xem việc phát hiện sản phẩm thực phẩm có lỗi là “trúng số độc đắc” mà có những hành vi vi phạm pháp luật.

Nhà sản xuất phải chịu trách nhiệm và hợp tác cùng người tiêu dùng, tổ chức bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và các cơ quan chức năng để tìm ra nguyên nhân và giải quyết thỏa đáng cho người tiêu dùng nếu sản phẩm lỗi là do quá trình sản xuất gây ra. Nhà sản xuất không nên tìm cách che giấu, thỏa hiệp, ém nhem vụ việc. Có DN sản xuất sữa (xin không nêu tên) khi có phát sinh lỗi sản phẩm đã mời người tiêu dùng đến tham quan nhà máy và dùng chính quy trình sản xuất hiện đại, quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế để chứng minh, phục hồi niềm tin cho người tiêu dùng. Tổ chức bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và các cơ quan chức năng nên là những trọng tài sáng suốt, công minh để tham gia trong suốt quá trình giải quyết tranh chấp. Pháp luật nghiêm trị những cá nhân, tổ chức có hành vi trái pháp luật, làm quyền lợi người tiêu dùng và DN chân chính bị xâm phạm.

Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng là cần thiết nhưng bảo vệ uy tín, danh dự cho DN chân chính cũng quan trọng không kém. Nhưng quan trọng hơn hết chính là sự tuân thủ pháp luật của mọi thành viên trong xã hội ■



Ảnh minh họa: Dị vật trong nước đóng chai

BA ĐIỀU KIỆN ĐỂ DOANH NGHIỆP ĐƯỢC HỖ TRỢ KHI NHẬN CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

□ Ngọc Tân

Theo quy định tại Nghị định 76/2018/NĐ-CP vừa được Chính phủ ban hành, các DN phải đáp ứng ba điều kiện để được hỗ trợ khi nhận chuyển giao công nghệ từ tổ chức khoa học và công nghệ.

Ba điều kiện được quy định tại Nghị định 76/2018/NĐ-CP về quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chuyển giao công nghệ, hỗ trợ DN có dự án thuộc ngành, nghề ưu đãi đầu tư, địa bàn ưu đãi đầu tư nhận chuyển giao công nghệ từ tổ chức khoa học và công nghệ, gồm: Có dự án thuộc ngành, nghề ưu đãi đầu tư, địa bàn ưu đãi đầu tư theo quy định của Luật Đầu tư; Có hợp đồng chuyển giao công nghệ hoặc giấy chứng nhận đăng ký chuyển giao công nghệ (nếu thuộc đối tượng phải đăng ký chuyển giao công nghệ); và công nghệ được chuyển giao thuộc dự án quy định tại điều kiện thứ nhất nêu trên.

Về hình thức hỗ trợ, nghị định quy định là cho vay vốn với lãi suất ưu đãi, hỗ trợ lãi suất vay để thực hiện chuyển giao công nghệ; hỗ trợ kinh phí thông qua thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ hoặc hỗ trợ trực tiếp.

Nội dung hỗ trợ đối với hỗ trợ kinh phí thông qua thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ hoặc hỗ trợ trực tiếp để phục vụ hoạt động cải tiến, đổi mới công nghệ, sử dụng tối đa hiệu suất; nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm trong quá trình thực hiện chuyển giao công nghệ bao gồm: Được ưu tiên đưa vào danh mục nhiệm vụ tuyển chọn, giao trực tiếp và được hỗ trợ theo quy định của chương trình, quỹ thông qua nhiệm vụ khoa học và công nghệ; được hỗ trợ thuê chuyên gia tư vấn phục vụ đánh giá hiệu chỉnh thiết bị, quy trình công nghệ, dây chuyền sản xuất; đào tạo, bồi dưỡng



Dây chuyền hàn bằng robot tự động được chuyển giao công nghệ từ Tập đoàn Hyundai Hàn Quốc

nâng cao năng lực hấp thụ, làm chủ công nghệ cho DN đối với hỗ trợ trực tiếp.

Về mức hỗ trợ, ngoài hưởng các ưu đãi đối với ngành, nghề ưu đãi đầu tư và địa bàn đầu tư theo quy định của pháp luật về đầu tư, DN được hưởng mức hỗ trợ áp dụng theo quy định hiện hành đối với nguồn kinh phí hỗ trợ được bố trí từ các chương trình khoa học và công nghệ cấp quốc gia; quỹ phát triển khoa học và công nghệ của DN, Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương; nguồn ngân sách nhà nước dành cho khoa học và công nghệ và kinh phí huy động từ các nguồn hợp pháp khác.

Được hỗ trợ tối đa 2%/năm lãi suất vay từ Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia, quỹ phát triển khoa học và công nghệ của bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương đối với khoản vay thực hiện chuyển giao công nghệ trong dự án.

Ngoài ra, DN đáp ứng các điều kiện nói trên được vay vốn với lãi suất ưu đãi theo quy định của các quỹ, tổ chức tín dụng cho vay ưu đãi đối với khoản vay thực hiện chuyển giao công nghệ trong dự án ■

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NGÀNH CÔNG THƯƠNG BÌNH DƯƠNG QUÝ I/2018

□ Phòng KH - TC - TH

1. Về sản xuất công nghiệp:

Quý I/2018, tình hình sản xuất công nghiệp duy trì ổn định và đạt mức tăng trưởng khá. Sau Tết Nguyên Đán năm 2018, các DN đều đã có đơn hàng sản xuất đến hết quý I/2018, một số DN đã có đơn hàng đến tháng 4, 5/2018, tỷ lệ lao động trở lại làm việc từ 90-95% cũng là một thuận lợi giúp các DN ổn định nên các DN đã tập trung sản xuất trở lại để kịp hoàn thành các đơn hàng.

Dự ước chỉ số sản xuất công nghiệp quý I năm 2018 tăng 7,43% so với cùng kỳ. Trong đó: công nghiệp khai khoáng tăng 4,61% so với cùng kỳ; công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 7,75% so với cùng kỳ; công nghiệp sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí tăng 4,73% so với cùng kỳ; cung cấp nước, hoạt động quản lý và xử lý nước thải, rác thải giảm 9,18% so với cùng kỳ.

Riêng tháng 03/2018, chỉ số sản xuất công nghiệp tăng 23,15% so với tháng trước và tăng 4,37% so với cùng kỳ. Trong đó: công nghiệp khai khoáng tăng 21,39% so với tháng trước và giảm 7,83% so với cùng kỳ; công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 23,39% so với tháng trước và tăng 4,84% so với cùng kỳ; công nghiệp sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa

không khí tăng 15,79% so với tháng trước và tăng 0,39% so với cùng kỳ; cung cấp nước, hoạt động quản lý và xử lý nước thải, rác thải tăng 12,01% so với tháng trước và giảm 15,26% so với cùng kỳ.

Trong quý I năm 2018, các sản phẩm công nghiệp chủ yếu tăng so với cùng kỳ như: Sữa và kem dạng bột các loại (+14,3%), Sắt thép thô (+13,7%), Thùng, hộp bằng bìa cứng (trừ bìa nhân) (+12,7%),...

2. Về thương mại nội địa:

Quý I là thời điểm dịp Tết Nguyên đán Mậu Tuất năm 2018 nên nhu cầu tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ của người dân tăng cao. Thị trường hàng hóa phục vụ nhu cầu Tết được bày bán phong phú về mẫu mã, đủ đáp ứng nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng trong dịp tết cổ truyền, không có hiện tượng khan hiếm hàng hóa. Giá cả không có biến động nhiều, các loại hàng hóa bánh mứt, rau củ quả có mức tăng nhẹ so với trước. Nhờ triển khai thực hiện tốt chương trình bình ổn thị trường và kế hoạch dự trữ hàng hóa trước, trong và sau Tết Nguyên đán năm 2018, chủ động nắm tình hình giá cả thị trường, cung ứng hàng hóa kịp thời, tránh xảy ra tình trạng sốt giá ảo, đảm bảo giá cả thị trường các mặt hàng thiết yếu tương đối ổn định, không tăng giá, góp phần kiềm chế lạm phát, thực hiện công tác an sinh xã hội



phục vụ nhu cầu mua sắm của người dân.

Quý I năm 2018, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ ước thực hiện là 45.304 tỷ đồng, tăng 16,7% so cùng kỳ. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước ước thực hiện 43.041,4 tỷ đồng, tăng 16,9%; khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ước thực hiện 2.262,6 tỷ đồng, tăng 13,4%.

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ ước thực hiện trong tháng 3/2018 là 15.926,3 tỷ đồng, tăng 0,6% so tháng trước và tăng 21,8% so cùng kỳ. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước ước thực hiện 15.139,4 tỷ đồng, tăng 0,6% so tháng trước và tăng 16,9% so cùng kỳ; khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ước thực hiện 786,8 tỷ đồng, tăng 0,5% so tháng trước và tăng 13,4% so cùng kỳ.

3. Kim ngạch xuất, nhập khẩu:

Quý I năm 2018, kim ngạch xuất khẩu tiếp tục đạt mức tăng trưởng khá so với cùng kỳ. Do dịp Tết Nguyên Đán năm 2018 rơi vào tháng 2 nên tình hình xuất nhập khẩu của hầu hết các mặt hàng đều giảm so với tháng trước. Tuy nhiên, bước sang tháng 3, các DN đã đi vào sản xuất ổn định trở lại, nên kim ngạch xuất khẩu trong tháng 3 đã phục hồi và tăng trưởng trở lại. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của tỉnh như: sản phẩm gỗ, dệt may, da giày, điện tử duy trì mức tăng trưởng cao trung bình từ 10% - 12%. Các mặt hàng còn lại cũng đạt mức tăng trưởng trung bình từ 5% - 10% so với cùng kỳ năm 2017.

Kim ngạch xuất khẩu Quý I năm 2018 ước thực hiện 5.576,8 triệu USD, tăng 15,3% so cùng kỳ. Trong đó: khu vực kinh tế trong nước 1.182,2 triệu USD, tăng 13%;

khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài 4.394,5 triệu USD, tăng 16%.

Riêng tháng 3/2018, kim ngạch xuất khẩu ước thực hiện 2.012,4 triệu USD, tăng 46,5% so tháng trước và tăng 9% so với cùng kỳ. Trong đó: khu vực kinh tế trong nước 462,5 triệu USD, tăng 41,5% so với tháng trước và tăng 18,3% so với cùng kỳ; khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài 1.549,9 triệu USD, tăng 48,1% so với tháng trước và tăng 16% so với cùng kỳ.

Về kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng xuất khẩu chủ lực trong quý I/2018 so với cùng kỳ cụ thể như sau: sản phẩm gỗ: ước đạt 643,7 triệu USD, tăng 13,5%; hàng dệt may: 627,3 triệu USD, tăng 18%; hàng giày da: 629,6 triệu USD, tăng 15,1%; gốm sứ: 43,6 triệu USD, tăng 14,6%; mũ cao su: 48.679 tấn, tăng 14,3%, v.v...

Kim ngạch nhập khẩu Quý I/2018 ước thực hiện 4.040,8 triệu USD, tăng 16,8% so với cùng kỳ. Trong đó: khu vực kinh tế trong nước 775,8 triệu USD, tăng 10,6%; khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài 3.264,9 triệu USD, tăng 18,4%.

Riêng tháng 3/2018, kim ngạch nhập khẩu ước thực hiện 1.301 triệu USD, tăng 23,2% so tháng trước và tăng 14,6% so với cùng kỳ. Trong đó: khu vực kinh tế trong nước 227,8 triệu USD, tăng 17,5% so tháng trước và tăng 7,7% so với cùng kỳ; khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài 1.073,1 triệu USD, tăng 24,5% so tháng trước và tăng 16,2% so với cùng kỳ.

Trong Quý I năm 2018 so với cùng kỳ, có 15/16 mặt hàng nhập khẩu chủ yếu tăng so với cùng kỳ, chỉ có 01 mặt hàng giảm là xăng dầu (-16,1%)■



Triển khai Kế hoạch bình ổn thị trường



SÁCH GIÁO KHOA, TẬP VÀ DỤNG CỤ HỌC SINH NĂM HỌC 2018 - 2019

Trong những năm vừa qua việc bình ổn thị trường các mặt hàng thiết yếu như sách giáo khoa, tập, dụng cụ học sinh được UBND tỉnh quan tâm và chỉ đạo sâu sắc, các DN tham gia bình ổn cũng được hỗ trợ chính sách vay vốn ưu đãi và tạo thuận lợi cho việc triển khai.

Ngày 28/3/2017, tại Sở Công Thương Bình Dương, Ông Hồ Văn Bình - Phó Giám đốc Sở Công Thương chủ trì cùng với đại diện các Sở: Sở Tài Chính, Sở Giáo dục và Đào tạo, Sở Thông tin và Truyền thông, Quỹ đầu tư phát triển và lãnh đạo 03 công ty: Công ty CP Sách và Thiết bị giáo dục Bình Dương, Công ty cổ phần Văn hóa và thương mại Bình Dương, Công ty cổ phần phát hành sách thành phố Hồ Chí Minh - Fahasa, đã đánh giá và đề xuất công tác bình ổn thị trường sách giáo khoa, tập và dụng cụ học sinh. Với tình hình báo cáo các hoạt động bình ổn của các công ty là khá thuận lợi và chỉ tiêu đạt cao hơn kế hoạch năm 2017-2018. Ngoài ra, các điểm bán hàng năm nay, được các công ty tăng thêm các điểm bán. Đồng thời tăng thêm đơn vị tham gia bình ổn thị trường là Bưu điện tỉnh Bình Dương. Vì thế điểm bán hàng bình ổn sách, tập và dụng cụ học sinh tăng thêm 84 điểm bán hàng bình ổn, giá trị dự trữ tăng lên 6,70 tỷ đồng và vốn vay được xin hỗ trợ tăng thêm 2 tỷ đồng so với năm 2017. Sau buổi làm việc đã được thống nhất nội dung và

cam kết thực hiện đúng theo như mục tiêu của kế hoạch.

Để tạo điều kiện thuận lợi việc triển khai chính sách hỗ trợ phụ huynh học mua sắm đồ dùng học tập, UBND tỉnh đã ban hành Kế hoạch số 1316/KH-UBND ngày 02/4/2018 về việc bình ổn thị trường sách giáo khoa, tập và dụng cụ học sinh năm học 2018 - 2019 trên địa bàn tỉnh. Đồng thời chỉ đạo Sở Công Thương chủ trì phối hợp với các đơn vị có liên quan triển khai kế hoạch này:

- Tổng giá trị dự trữ hàng hóa bình ổn từ tháng 4/2018 đến 30/11/2018 hơn 100,332 tỷ đồng. Đảm bảo cung ứng đủ mặt hàng sách giáo khoa, tập, dụng cụ học sinh.

- Tổng số điểm bán hàng là 248 điểm. Các điểm bán hàng được tập trung ở các trường học, nhà sách và các nông trường cao su trên địa bàn và phải treo băng rôn, khẩu hiệu với nội dung “Điểm bán hàng bình ổn sách giáo khoa, tập và dụng cụ học sinh”.

- Hỗ trợ vốn vay cho 02 DN vay vốn là 34 tỷ đồng với lãi suất 0% và được giải ngân và hoàn vốn trong năm 2018.

- Giá cả các mặt hàng tham gia bình ổn được đảm bảo bán thấp hơn giá thị trường từ 10 % - 15 %.

Để đạt được mục tiêu và nội dung đề ra, Sở Công Thương phối hợp với các Sở ngành có liên quan và DN tham gia bình ổn triển khai theo Kế hoạch nhằm phục vụ việc mua sắm của phụ huynh học sinh cho con em được đến trường trong năm học mới 2018 - 2019 ■

HOẠT ĐỘNG “CHÀO MỪNG THÁNG THANH NIÊN, KỶ NIỆM 87 NĂM NGÀY THÀNH LẬP ĐOÀN TNCS HỒ CHÍ MINH VÀ KỶ NIỆM 83 NĂM NGÀY TRUYỀN THỐNG DÂN QUÂN TỰ VỆ”

□ Ngọc Dung - CC QLTT

Vừa qua ngày 25/3/2018, tại Sân bóng đá Thành An Đoàn cơ sở Sở Công Thương đã Tổ chức giao hữu bóng đá “Chào mừng tháng Thanh niên năm 2018, Kỷ niệm 87 năm ngày thành lập Đoàn TNCS Hồ Chí Minh (26/3/1931-26/3/2018) và Kỷ niệm 83 năm ngày truyền thống dân quân tự vệ (28/3/1935-28/3/2018), lần VI năm 2018”.

Được sự nhất trí và đồng thuận của các đồng chí Bí thư đoàn trong Cụm đoàn IV cũng như hưởng ứng phong trào rèn luyện thân thể theo gương Bác Hồ vĩ đại và tạo không khí vui tươi, lành mạnh góp phần động viên tinh thần cho cán bộ công chức, viên chức, đoàn viên thanh niên sau thời gian làm việc tích cực; Đoàn cơ sở Sở Công Thương đại diện Cụm đoàn IV đăng cai tổ chức Giải giao hữu bóng đá giữa các cơ sở đoàn trong Cụm bao gồm các đội Đoàn cơ sở Sở Công Thương; Đoàn cơ sở Bệnh viện đa khoa tỉnh; Chi đoàn cơ sở Đài Phát thanh - Truyền hình tỉnh; Đội Liên quân các Chi đoàn: Báo Bình Dương, Thanh tra Nhà nước tỉnh, Trường Chính trị tỉnh; Ban chấp hành Đoàn khối các cơ quan tỉnh Bình Dương và Đội Văn phòng Tổng công ty đầu tư và phát triển công nghiệp - TNHH MTV (Becamex IDC CORP). Các đội được chia thành 02 bảng thi đấu vòng tròn một lượt tính điểm để chọn ra 02 đội cao điểm nhất mỗi bảng vào vòng bán kết và chung kết.

Với cái nắng gay gắt buổi trưa 25/3/2018 không làm giảm đi sự nhiệt huyết, sôi nổi của các cổ động viên bởi các đội đã cống hiến cho khán giả những pha tranh bóng và ghi bàn đẹp mắt.

Sau một buổi thi đấu với tổng cộng 07



Giải nhất thuộc về Đội BCH Đoàn khối các cơ quan tỉnh Bình Dương

trận đấu, Đội BCH Đoàn khối các cơ quan tỉnh Bình Dương đã xuất sắc giành cúp vô địch; thứ nhì thuộc về đội Chi đoàn Cán bộ CNV khối Văn phòng Tổng công Becamex IDC; Đội Liên quân các Chi đoàn: Báo Bình Dương, Thanh tra Nhà nước tỉnh, Trường Chính trị tỉnh và Đoàn cơ sở Sở Công Thương đồng hạng ba; Chi đoàn Đài Phát thanh - Truyền hình Bình Dương và Đoàn cơ sở Bệnh viện ĐK tỉnh đồng hạng khuyến khích.

Giải bóng đá giao hữu đã diễn ra trong không khí vui vẻ, các cầu thủ thi đấu hết mình vì màu cờ, sắc áo nhưng cũng đậm chất fairplay, thấm tình đồng đội. Giải Bóng đá là dịp để các đoàn viên thanh niên cơ sở Đoàn trong Cụm IV có điều kiện giao lưu, học hỏi và trao đổi kinh nghiệm trong công tác. Đồng thời đẩy mạnh các phong trào, hoạt động thể dục, thể thao trong cán bộ, công chức, viên chức các đơn vị trong cụm. Giải đã kết thúc thành công tốt đẹp trong không khí vui vẻ bằng Lễ trao Cup và Liên hoan thân mật tại sân bóng Thành An ■



CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN

NGUYỄN VĂN DÀNH

Giám đốc Sở Công Thương Bình Dương

BAN BIÊN TẬP

**NGUYỄN VĂN DÀNH
PHAN THỊ KHÁNH DUYÊN
VÕ THANH HẢI
NGUYỄN THÚY HẰNG**

GPXB Số 07/GPXBTT-STTT do
Sở Thông tin và Truyền thông
Bình Dương cấp ngày 11/09/2013

In 1000 cuốn, khổ 19cm x 27cm
tại Công ty TNHH In & Giấy

Nhật Tâm

140 Đại lộ Bình Dương, P.Phú Hòa,
Tp.Thủ Dầu Một, Bình Dương
ĐT:0274.3832259 - Fax: 0274.3838816

In xong nộp lưu chiểu
tháng 7 năm 2018

**Số 02
2018**

Trong số này

- *. Doanh nghiệp xuất khẩu trong xu thế hội nhập trang 03
- *. Đẩy mạnh liên kết giữa doanh nghiệp và người sản xuất..... trang 06
- * Công tác khuyến công 2018: Nỗ lực phát triển công nghiệp địa phương trang 09
- *. Mở rộng thị trường qua ứng dụng công nghệ số..... trang 12
- *. Doanh nghiệp nỗ lực đổi mới sáng tạo trong hội nhập trang 14
- *. Thị trường bán lẻ khu vực nông thôn - Nhiều cơ hội cho doanh nghiệp trong nước trang 16
- *. Gặp nước uống có cạnh, thực phẩm bẩn xử lý thế nào?..... trang 19
- *. Ba điều kiện để doanh nghiệp được hỗ trợ khi nhận chuyển giao công nghệ..... trang 21
- *. Tình hình hoạt động ngành công thương Bình Dương quý I/2018..... trang 22
- *. Triển khai kế hoạch bình ổn thị trường sách giáo khoa, tập và dụng cụ học sinh năm học 2018 - 2019..... trang 24
- *. Hoạt động “chào mừng tháng thanh niên, kỷ niệm 87 năm ngày thành lập đoàn TNCS Hồ Chí Minh và kỷ niệm 83 năm ngày truyền thống dân quân tự vệ” trang 25