

CHƯƠNG TRÌNH CẤP QUỐC GIA VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NĂM 2021

HỘI DOANH NHÂN TƯ NHÂN VIỆT NAM

Hà Nội, ngày 29 tháng 5 năm 2020

ĐỀ ÁN

ĐÀO TẠO HỖ TRỢ NÂNG CAO NĂNG LỰC VỀ KỸ NĂNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI CHO DOANH NGHIỆP

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Sự cần thiết

1.1. Đặc điểm xu thế thị trường thế giới

Năm 2020, tăng trưởng toàn cầu được dự báo sẽ khó khăn hơn năm 2019 trong điều kiện leo thang chiến tranh thương mại và chính sách bảo hộ, dịch Covid-19 bùng phát, sự suy thoái của các nền kinh tế lớn và rủi ro tài chính gia tăng ở các nền kinh tế đang phát triển và mới nổi.

Trong báo cáo về triển vọng kinh tế định kỳ, OECD cảnh báo rằng dịch Covid-19 hiện đang là mối đe dọa lớn nhất cho nền kinh tế thế giới kể từ sau khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008, ảnh hưởng nghiêm trọng đến cung, cầu và thương mại hàng hóa dịch vụ trên toàn thế giới.

Tại Trung Quốc, các nỗ lực kiểm soát dịch bệnh bao gồm hạn chế đi lại và cách ly đã dẫn đến hoạt động sản xuất bị ngưng trệ và sụt giảm mạnh của các hoạt động dịch vụ. Các lệnh phong tỏa, hạn chế thương mại hàng hóa, dịch vụ và các biện pháp kiểm soát dịch bệnh như đóng cửa các nhà máy đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất và cầu nội địa của Trung Quốc.

Các hiệu ứng tiêu cực đến phần còn lại của thế giới cũng ngày càng rõ rệt thông qua các kênh du lịch, chuỗi cung ứng, thương mại hàng hóa và sụt giảm niềm tin của các nhà đầu tư. Trung Quốc hiện nay đóng vai trò rất quan trọng trong chuỗi cung ứng hàng hóa trung gian, đặc biệt là các mặt hàng như máy tính, điện tử, dược phẩm và phương tiện giao thông, cũng như là nguồn cầu chính cho một số loại hàng hóa. Sự đứt đoạn tạm thời trong chuỗi cung ứng có thể được bù đắp bằng hàng tồn kho nhưng mức độ hàng tồn kho mỏng và các nguồn cung ứng thay thế thì khó để tìm thấy đối với một số mặt hàng chuyên môn hóa. Đình trệ kéo dài của sản xuất Trung Quốc chắc chắn sẽ làm ảnh hưởng đến khu vực và gia tăng khó khăn cho ngành sản xuất của rất nhiều các quốc gia. Sự lan tràn của dịch bệnh sang các quốc gia khác như Hàn Quốc, Nhật Bản, Italia, Đức... có thể đẩy nền kinh tế thế giới vào vòng suy thoái mới. OECD đã điều chỉnh dự báo về tăng trưởng kinh tế toàn cầu chỉ ở mức 1,5% năm 2020. Bên cạnh đó, thế giới vẫn đang diễn ra những xu hướng mới.

Sự trở dậy của chủ nghĩa bảo hộ

Kể từ sau khủng hoảng tài chính thế giới 2008 - 2009, đặc biệt là từ năm 2016, thế giới đang chứng kiến xu hướng gia tăng mạnh mẽ của chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch. Số lượng các biện pháp hạn chế thương mại đã tăng lên đáng kể. Chủ nghĩa bảo hộ lên ngôi sẽ dẫn đến nguy cơ kích hoạt cuộc chiến thương mại lan rộng và sẽ dẫn đến những hệ lụy rất tiêu cực đối với tăng trưởng kinh tế thế giới. Rõ nét nhất là căng thẳng thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc trong những năm gần đây. Rủi ro chiến tranh tiền tệ chưa lớn, nhưng không thể loại trừ. Xu hướng bảo hộ và chống tự do hóa thương mại đa phương khó có thể được đảo ngược trong vòng 5 - 7 năm tới.

Cách mạng công nghiệp 4.0

Trong bối cảnh của Cách mạng công nghiệp 4.0, nền kinh tế thế giới đang bước vào giai đoạn tăng trưởng chủ yếu dựa vào công nghệ và đổi mới, sáng tạo. Đây chính là những động lực không giới hạn thay cho tăng trưởng chủ yếu dựa vào khai thác tài nguyên, sử dụng vốn, lao động phổ thông - là những yếu tố đầu vào truyền thống có tính hữu hạn. Những quốc gia đang phát triển nếu kịp thời nắm bắt được những xu hướng mới, đầu tư thích đáng, hiệu quả cho nghiên cứu và ứng dụng khoa học - công nghệ sẽ có cơ hội bắt kịp các nước phát triển. Ngược lại, những nền kinh tế mới nổi với lao động tay nghề thấp và khả năng linh hoạt kém sẽ phải hứng chịu "con gió ngược" từ sự phát triển vũ bão của máy móc, tự động hóa và công nghệ thông minh.

Sáng kiến Vành đai và Con đường của Trung Quốc (BRI)

Sáng kiến này được chào đón ở hầu hết các nước ASEAN ít nhiều bởi kỳ vọng mang lại nhiều lợi ích kinh tế. Tuy nhiên, Việt Nam và các nước ASEAN khó có thể lạc quan quá mức về những lợi ích tiềm tàng của sáng kiến BRI. Thứ nhất, sáng kiến BRI không chỉ đi kèm tác động kinh tế, mà còn có thể có tác động về các khía cạnh an ninh, xã hội... Thứ hai, Trung Quốc rất có thể sẽ ràng buộc các khoản đầu tư "Vành đai - Con đường" với một số điều kiện nhất định. Do một trong những mục tiêu ngầm của "Vành đai - Con đường" là nhằm thúc đẩy lợi ích kinh tế của Trung Quốc ở nước ngoài, các nước nhận vốn sẽ phải sử dụng công nghệ, thiết bị, và nhà thầu của Trung Quốc cho các dự án do sáng kiến này cấp vốn. Ngoài ra, ASEAN có thể vẫn phải đối mặt với những rủi ro khác, như những rủi ro đe dọa đến sự thống nhất của ASEAN và khả năng gây căng thẳng từ các hoạt động trên biển của Trung Quốc trong tương lai.

TTO - Đại diện Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) tại Việt Nam dự báo tăng trưởng kinh tế của Việt Nam năm nay có thể giảm xuống còn 2,7% do ảnh hưởng của dịch COVID-19 nhưng sẽ tăng lên 7% năm 2021.

1.2. Phân tích tính phù hợp của Đề án với định hướng phát triển kinh tế xã hội và phát triển thị trường nội địa

Trong "Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội năm 2011 - 2020", Chính phủ đã xác định tập trung phát triển mạnh mẽ lực lượng sản xuất, xây dựng quan hệ sản xuất phù hợp, hình thành đồng bộ thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Chuyển đổi mô hình tăng trưởng từ chủ yếu phát triển theo chiều rộng sang phát triển hợp lý giữa chiều rộng và chiều sâu, vừa mở rộng quy mô vừa chú trọng nâng cao chất lượng, hiệu quả, tính bền vững. Thực hiện cơ cấu lại nền kinh tế, trọng tâm là cơ cấu lại các ngành sản xuất, dịch vụ phù hợp với các vùng; thúc đẩy cơ cấu lại doanh nghiệp và điều chỉnh chiến lược thị trường; tăng nhanh giá trị nội địa, giá trị gia tăng và sức cạnh

tranh của sản phẩm, doanh nghiệp và của cả nền kinh tế; phát triển kinh tế tri thức. Gắn phát triển kinh tế với bảo vệ môi trường, phát triển kinh tế xanh.

Một trong những nội dung định hướng phát triển là tập trung phát triển mạnh các ngành dịch vụ, nhất là các dịch vụ có giá trị cao, tiềm năng lớn và có sức cạnh tranh, trong đó tập trung phát triển một số ngành dịch vụ có lợi thế, có hàm lượng tri thức và công nghệ cao như du lịch, hàng hải, hàng không, viễn thông, công nghệ thông tin, y tế. Hình thành một số trung tâm dịch vụ, du lịch có tầm cỡ khu vực và quốc tế. Mở rộng thị trường nội địa, phát triển mạnh thương mại trong nước; đa dạng hoá thị trường ngoài nước, khai thác có hiệu quả các thị trường có hiệp định mậu dịch tự do và thị trường tiềm năng, tăng nhanh xuất khẩu, giảm nhập siêu cả quy mô và tỉ trọng, phấn đấu cân bằng xuất nhập khẩu. Chủ động tham gia vào mạng phân phối toàn cầu, phát triển nhanh hệ thống phân phối các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh ở cả trong và ngoài nước, xây dựng thương hiệu hàng hoá Việt Nam. Đa dạng hóa sản phẩm và các loại hình du lịch, nâng cao chất lượng để đạt tiêu chuẩn quốc tế. Hiện đại hóa và mở rộng các dịch vụ có giá trị gia tăng cao như tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, lô-gi-stíc và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác. Phát triển mạnh dịch vụ khoa học và công nghệ, giáo dục và đào tạo, văn hóa, thông tin, thể thao, dịch vụ việc làm và an sinh xã hội.

Như vậy, đề án **“Đào tạo hỗ trợ nâng cao năng lực về kỹ năng xúc tiến thương mại cho doanh nghiệp”** là hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xã hội nói chung hay định hướng phát triển xúc tiến thương mại thị trường nội địa nói riêng.

1.3. Sự phù hợp của đề án với thực trạng về mặt hàng, thị trường, doanh nghiệp, môi trường cạnh tranh

So với thị trường các khu vực và nhiều nước khác trên thế giới, năm 2018 thị trường trong nước vẫn tăng trưởng khá, song sự suy giảm cả lượng và chất là điều đáng lo ngại, đặc biệt là thị trường bán lẻ nước ta liên tục tụt hạng. Nguyên nhân của tình trạng suy giảm cả lượng và chất là do yếu tố khách quan từ tình hình kinh tế thế giới, khó khăn của kinh tế trong nước với những vấn đề chủ quan từ môi trường vĩ mô và hoạt động vi mô. Vấn đề tiết kiệm chi tiêu trong điều kiện khủng hoảng, khả năng chi trả thấp do suy giảm thu nhập đã kéo theo cầu tiêu dùng suy giảm. Việc xử lý lại rất nan giải, phức tạp và lâu dài hơn nhiều so với xử lý lạm phát. Đây cũng là vấn đề khó khăn cho việc kêu gọi các nhà đầu tư mới có ý định tham gia thị trường bán lẻ trong nước (đặc biệt là sau khi AuChan rút khỏi thị trường Việt Nam) Để ngăn chặn đà suy giảm quy mô thị trường, cần phải cải thiện môi trường bán lẻ và loại bỏ những rào cản cho sự phát triển thị trường.

Kinh tế ngoài nhà nước đang chiếm ưu thế và chi phối về hoạt động kinh doanh trên thị trường trong nước với tỷ trọng cao trong cơ cấu tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng, đặc biệt là khu vực thị trường nông thôn, miền núi.

Như vậy, cùng với hàng ngoại tràn ngập lẫn át hàng nội địa, các doanh nghiệp và thương nhân nước ngoài đang gia tăng sức ép thị trường trong nước. Trong khi đó, thị trường trong nước về cơ bản vẫn mạnh mún, nhỏ lẻ. Thương mại truyền thống, theo một

điều tra gần đây, vẫn chiếm tới 70%. Thương mại hiện đại như mua bán qua siêu thị, thương mại điện tử, mua hàng trực tuyến,... vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ. Do vậy, nếu không có các giải pháp căn cơ thì nguy cơ mất thị trường ngay trên đất nước mình là hiện hữu, vì các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đang thực hiện “thôn tính” các doanh nghiệp và thương hiệu Việt Nam bằng cách mua lại, sáp nhập, mua cổ phiếu và nắm quyền lãnh đạo, quyền chi phối doanh nghiệp. Trong khi các doanh nghiệp FDI có xu hướng gia tăng thì các doanh nghiệp trong nước lại đang hết sức khó khăn. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, số lượng doanh nghiệp phải tạm ngừng hoạt động năm 2018 tăng gần 50% so với năm 2017, ở mức 90.651 doanh nghiệp.

Thực hiện chính sách mở cửa, nền kinh tế nước ta ngày càng hội nhập sâu rộng với kinh tế khu vực và thế giới. Hội nhập quốc tế đã có những tác động tích cực tới việc đổi mới và hoàn thiện cơ chế, chính sách vĩ mô phù hợp với chuẩn mực quốc tế và đáp ứng yêu cầu hội nhập. Nó tạo ra áp lực cạnh tranh bắt buộc doanh nghiệp, doanh nhân trong nước thay đổi phương thức kinh doanh, phải tái cấu trúc để thích nghi với những yêu cầu của thị trường; phải liên thông với thị trường thế giới để tạo cơ hội cho người tiêu dùng lựa chọn hàng hóa phù hợp với yêu cầu. Nhiều loại hàng hóa kinh doanh trên thị trường trong nước đã có sự liên thông với thị trường khu vực và quốc tế theo nguyên tắc “bình thông nhau”. Bên cạnh những tác động tích cực, sự liên thông giữa thị trường trong nước và thị trường nước ngoài cũng đem lại những tác động tiêu cực không nhỏ. Sự suy giảm của thị trường thế giới tác động ngay đến thị trường trong nước. Sức ép cạnh tranh gia tăng dẫn đến nguy cơ đình đốn, phá sản. Tình trạng buôn lậu, gian lận thương mại có thể gia tăng và ngày càng phức tạp, tinh vi hơn. Vấn đề chuyển giao công nghệ lạc hậu, rác thải và ô nhiễm môi trường khó giải quyết. Tình trạng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, mất thương hiệu Việt Nam ở nước ngoài và ngay trong nước là một thách thức với chúng ta. Vấn đề bảo hộ sản xuất trong nước và vượt qua hàng rào bảo hộ của nước ngoài đang rất lúng túng và thiếu bài bản khoa học.

Đề án đào tạo nâng cao năng lực quản lý cho các thương nhân tại các khu vực miền núi, biên giới là một trong những hoạt động thiết thực nhằm cải thiện, nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp trước tình hình kinh tế nước ta hiện nay.

1.4. Chứng minh đề án xuất phát từ nhu cầu của doanh nghiệp

Trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, doanh nghiệp nhỏ và vừa là loại hình doanh nghiệp chiếm đa số và chủ yếu trong nền kinh tế. Bên cạnh đó, số lượng các thương nhân tại khu vực miền núi, biên giới, vùng sâu, vùng xa, vùng đồng bào dân tộc chiếm số lượng không nhiều song cũng đóng vai trò nhất định, nhất là tạo việc làm, tăng thu nhập cho người lao động khu vực miền núi, vùng sâu, vùng xa, giúp huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển, xóa đói giảm nghèo, ngăn tình trạng di cư tới các thành phố lớn.

Hoạt động nâng cao năng lực cho thương nhân vùng núi, biên, giới, vùng sâu, vùng xa là điều không thể thiếu trong thời buổi cạnh tranh hiện nay. Tuy nhiên, tổ chức một cách bài bản, có tổ chức thì lại chưa được quan tâm đúng mực. Thương nhân không

có nhiều cơ hội được tiếp cận với các thông tin cập nhật kiến thức quản trị doanh nghiệp hiện đại, tiết kiệm chi phí và mang lại hiệu quả cao.

Hoạt động nâng cao năng lực cho thương nhân vùng núi, biên, giới, vùng sâu, vùng xa đóng góp một phần không nhỏ vào thành quả của các doanh nghiệp trong việc gia tăng doanh số bán hàng và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Khi tham gia vào các khoá học, thương nhân sẽ biết cách nâng cao thương hiệu của doanh nghiệp. Nhưng nếu việc tổ chức hoạt động đào tạo không bài bản, không đúng theo quy định pháp luật thì hiệu quả của khoá đào tạo sẽ không cao. Chính vì vậy, bằng những khóa đào tạo ngắn hạn, đề án xây dựng nhằm giúp các thương nhân ở vùng sâu, vùng xa nắm rõ hơn các nội dung liên quan đến quản trị doanh nghiệp và qua đó có thể giúp thương nhân mang lại hiệu quả cho hoạt động kinh doanh của mình.

1.5. Đóng góp của đề án vào việc phát triển thị trường trong nước

Làm thế nào để các doanh nghiệp của ta khẳng định được vị thế trên sân nhà trong quá trình hội nhập sâu vào kinh tế quốc tế của Việt Nam, chiếm lĩnh được thị trường nội địa là vấn đề được Chính phủ và các bộ, ngành liên quan cũng như cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam hết sức quan tâm.

Sử dụng nguồn vốn hỗ trợ của nhà nước đối với hoạt động xúc tiến thương mại, đề án được phê duyệt sẽ góp phần không nhỏ vào sự phát triển của thị trường trong nước bởi không gì tốt hơn là thông qua các khóa đào tạo ngắn hạn doanh nghiệp được cung cấp những thông tin cần thiết, cập nhật và qua đó chủ động trong điều hành hoạt động của mình.

1.6. Đóng góp của đề án vào việc nâng cao năng lực sản xuất, kinh doanh của cộng đồng doanh nghiệp

Doanh nghiệp là một nhân tố hết sức quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là khi Việt Nam đã là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Vì vậy, nâng cao năng lực sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp là góp phần vào sự phát triển chung của cộng đồng doanh nghiệp.

Cộng đồng doanh nghiệp và doanh nhân Việt Nam trong đó có các thương nhân khu vực vùng núi, biên, giới, vùng sâu, vùng xa đang đứng trước những khó khăn và thách thức có thể là lớn nhất kể từ những năm bắt đầu đổi mới vào cuối thập niên 1980. Không chỉ những khó khăn từ các yếu tố môi trường kinh doanh trong nước mà còn từ chính các yếu tố bên ngoài bởi Việt Nam là nền kinh tế đang phát triển nhưng có độ mở thuộc hàng lớn nhất trên thế giới với kim ngạch xuất nhập khẩu lên tới gần 200% GDP hàng năm.

Để giải quyết được những khó khăn trên, cộng đồng doanh nghiệp cần phát huy lợi thế dân số, thúc đẩy đầu tư sản xuất kinh doanh và tiêu dùng thị trường nội địa, đặc biệt là các lĩnh vực tiêu dùng cơ bản, thiết yếu; tạo lập niềm tin vào sản xuất kinh doanh; đổi mới tư duy, quản trị hiện đại, tăng cường minh bạch, tinh thần trách nhiệm, phát huy tinh thần quyết tiến, lòng tự hào, truyền thống và bản sắc dân tộc; tạo cơ chế pháp lý và

nguồn lực thuận lợi hơn cho doanh nghiệp tiềm năng và có năng lực cạnh tranh tốt; kiên quyết và hữu hiệu trong thực thi thương mại công bằng, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và bản quyền thương hiệu; đảm bảo công bằng và lành mạnh trong cạnh tranh; xây dựng hệ thống các chỉ số, chỉ báo thống kê khảo sát hằng tháng, hằng quý để trợ giúp cho việc ra quyết định, hoạch định chính sách và thị trường.

Đề án góp phần không nhỏ vào việc giúp các cho các thương nhân tại các khu vực miền núi, biên giới có thêm kiến thức quản trị doanh nghiệp. Đây là mảng kiến thức cần thiết giúp doanh nghiệp đổi mới tư duy và tiếp cận với quản trị hiện đại để phát triển doanh nghiệp của mình.

1.7. Vai trò của đề án trong kế hoạch tổng thể về phát triển ngành hàng và vùng kinh tế

Định hướng xúc tiến thương mại giai đoạn 2018-2020 cũng đã đưa ra các hoạt động cụ thể nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh thương mại theo hướng xuất nhập khẩu, đẩy mạnh thị trường trong nước cũng như hỗ trợ, phát triển hoạt động thương mại tại khu vực miền núi, biên giới, hải đảo. Theo đó, tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2018 được dự đoán có thể ở mức 6,6%. Chính vì vậy, một trong những hoạt động hết sức quan trọng, luôn được ưu tiên hàng đầu chính là nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho các khu vực, khối doanh nghiệp, ngành hàng. Cụ thể là việc đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp, cán bộ hợp tác xã, cá nhân tham gia vào hoạt động kinh doanh, phát triển kinh tế. Chính vì vậy, đề án đào tạo là tiền đề hết sức cần thiết cho hoạt động nâng cao năng lực hoạt động phát triển thương mại, góp phần khắc phục được những hạn chế và yếu kém về năng lực lãnh đạo, kinh nghiệp phát triển thị trường, mở rộng mạng lưới bán hàng, xóa bỏ thói quen kinh doanh nhỏ lẻ... của doanh nghiệp.

Đề án là kế hoạch đào tạo tổng thể góp phần nâng cao năng lực quản lý kinh doanh của doanh nghiệp vùng núi, biên, giới, vùng sâu, vùng xa. Được xây dựng dựa trên đánh giá tình hình kinh tế của nước ta năm 2018 cũng như định hướng phát triển thương mại giai đoạn 2018-2020, đề án sẽ đáp ứng được các nhu cầu cần thiết và phù hợp với mục tiêu phát triển chung.

2. Năng lực tổ chức triển khai thực hiện đề án

Hội doanh nhân tư nhân Việt Nam (sau đây gọi tắt là Hội) được Bộ Nội vụ quyết định thành lập tại Quyết định số 192/QĐ-BNV ngày 12/3/2013 về việc cho phép thành lập Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam. Đến nay, Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam đã phát triển được hơn 1200 hội viên chính thức trên toàn quốc và đã tổ chức thành công Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ 2 (nhiệm kỳ 2018-2023). Bộ máy tổ chức nhân sự của Hội đã được kiện toàn và phát triển đầy đủ: Ban Tổ chức và hội viên; Ban Chính sách, pháp luật; Ban Tài chính, kinh tế; Ban Đối ngoại và đào tạo; Ban Truyền thông và sự kiện; Văn phòng đại diện khu vực miền Trung tại Đà Nẵng và Văn phòng đại diện miền Nam tại TP. Hồ Chí Minh. Hội sẽ thông qua các đơn vị trực thuộc này và sử dụng năng lực của hội viên cũng như hội viên liên kết để triển khai thực hiện đề án.

Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam có 75 Ủy viên Ban chấp hành và 18 Ủy viên Thường vụ, hầu hết đều là những doanh nhân tiêu biểu, các nhà quản lý cấp cao có trình độ và kinh nghiệm nhiều năm trong các lĩnh vực kinh doanh, xúc tiến thương mại, đào tạo, pháp luật, đối ngoại v.v... Ngoài ra, Hội có 10 viện và 05 trung tâm: Viện Đào tạo và Phát triển nguồn nhân lực; Viện Khoa học Lãnh đạo và Quản lý; Viện Đào tạo Công nghệ và Quản lý Quốc tế; Viện Đào tạo và Phát triển Doanh nhân Việt Nam; Viện Phát triển Đào tạo và Quản lý; Viện Nghiên cứu Phát triển Thương hiệu, Sản phẩm; Viện Đào tạo và Phát triển Giáo dục Việt Nam; Viện Kinh doanh Toàn cầu; Viện Nghiên cứu và Phát triển Kinh tế số; Viện Đào tạo Khoa học Công nghệ ứng dụng và Phát triển nguồn nhân lực Miền Nam. Trung tâm Đào tạo và Truyền thông doanh nhân Việt; Trung tâm Truyền thông, Phát triển nhân lực và Xúc tiến kinh doanh; Trung tâm thúc đẩy sự tham gia của doanh nghiệp tư nhân trong phát triển; Trung tâm Kết nối và Phát triển Doanh nhân Sài Gòn – ASEAN; Trung tâm Văn hóa Doanh nhân Việt Nam. Nhân lực ở các viện và trung tâm đều là những nhà quản lý và những giảng viên giàu kinh nghiệm. Có thể nói Hội đã quy tụ được đội ngũ chuyên gia và tổ chức có đủ năng lực thực hiện đề án.

Viện Phát triển Đào tạo và Quản lý

Tổ chức 16 lớp đào tạo bồi dưỡng nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc Chương trình hỗ trợ pháp lý liên ngành dành cho doanh nghiệp giai đoạn 2010 - 2014 từ nguồn vốn của Bộ Kế hoạch và Đầu tư; và đạt được những kết quả rất tích cực. Tổ chức hội nghị, lớp bồi dưỡng cho doanh nghiệp thuộc Chương trình hỗ trợ pháp lý liên ngành dành cho doanh nghiệp giai đoạn 2018 - 2020 từ nguồn vốn của Chương trình 585 - Bộ Tư pháp.

Viện Phát triển Đào tạo và Quản lý đã thực hiện trên 45 khóa đào tạo giám đốc điều hành và quản trị doanh nghiệp phối hợp với các cơ quan Nhà nước thuộc Trung ương và địa phương như Sở kế hoạch và đầu tư Sơn La, Trung tâm hỗ trợ DNNVV phía Bắc - Cục Phát triển doanh nghiệp - Bộ Kế hoạch và đầu tư.

Tổ chức nhiều khóa đào tạo về Văn hóa doanh nhân doanh nghiệp, đào tạo CEO, CFO, đào tạo trợ lý giám đốc, quản trị văn phòng,....;

Viện Đào tạo và Phát triển nguồn nhân lực

Tổ chức 50 khóa đào tạo về kỹ năng quản trị doanh nghiệp, kỹ năng quảng bá thương hiệu, kỹ năng bán hàng, kỹ năng định giá công nghệ, kỹ năng khai thác thông tin phục vụ thương mại hóa...cho nhiều cơ quan quản lý hành chính, các tập đoàn kinh tế trong phạm vi cả nước

3. Tổ chức và phối hợp thực hiện đề án

Đề án đào tạo được xây dựng bởi Hội Doanh nhân Tư nhân Việt Nam. Do đó, toàn bộ chương trình, nội dung thuộc đề án sẽ được Hội phối hợp với Cơ quan chủ trì là Cục Xúc tiến thương mại, Bộ công thương kết hợp với các Sở Công Thương và các

Trung tâm Xúc tiến thương mại ở các tỉnh, thành phố, các đơn vị quản lý nhà nước liên quan cùng thực hiện.

- Bộ Công thương là cơ quan chủ trì, Hội doanh nhân tư nhân Việt Nam là đơn vị thực hiện phối hợp với các ngành, các địa phương và các tổ chức, đơn vị có liên quan triển khai thực hiện các nội dung của Đề án; phối hợp với Cục Xúc tiến thương mại, Sở Công thương, Trung tâm Xúc tiến thương mại các tỉnh, thành phố tham mưu phân bổ các nguồn lực thực hiện Đề án.

- Hội doanh nhân tư nhân Việt Nam phối hợp với các cơ quan, đơn vị, sở, ban, ngành liên quan tổng hợp tình hình thực hiện 06 tháng, cả năm, sơ kết, tổng kết kết quả thực hiện Đề án, báo cáo lên Bộ Công Thương

- Cục Xúc tiến thương mại Bộ Công Thương, Trung tâm Xúc tiến thương mại các tỉnh, thành phố cân đối bố trí nguồn lực bảo đảm thực hiện Đề án có hiệu quả, cấp phát, giám sát và quyết toán các nguồn ngân sách cho đào tạo.

- Các Cơ quan, Ban, Ngành chức năng căn cứ vào yêu cầu phát triển và nhiệm vụ của đơn vị, ngành xây dựng kế hoạch tổng thể giai đoạn và hàng năm về nhu cầu đào tạo gửi Cục Xúc tiến thương mại tổng hợp trình Bộ Công thương phê duyệt và phối hợp chỉ đạo, tổ chức quá trình thực hiện đạt hiệu quả cao.

- Các Cơ quan, Báo, Đài và các Tổ chức Chính trị - xã hội phối hợp tổ chức tuyên truyền, phổ biến sâu rộng đến đông đảo quần chúng nhân dân về Đề án Đào tạo.

4. Hiệu quả dự kiến

Đề án “*Đào tạo hỗ trợ nâng cao năng lực về kỹ năng xúc tiến thương mại cho doanh nghiệp*” được thực hiện sẽ đáp ứng được một trong những mục tiêu của *Chương trình Xúc tiến thương mại Quốc gia*, chính là đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp, cán bộ, cá nhân tham gia vào hoạt động kinh doanh, phát triển kinh tế. Phát triển nguồn nhân lực là một trong những mục tiêu quốc gia về phát triển kinh tế. Do đó, đề án đào tạo góp phần không nhỏ vào mục tiêu dài hạn về tăng trưởng kinh tế. Phát triển năng lực của lãnh đạo doanh nghiệp, các cán bộ phụ trách lĩnh vực sẽ củng cố khả năng hoạt động trong thời kỳ kinh tế khó khăn như hiện nay, đồng thời tăng cường năng lực cạnh tranh trên thị trường, giúp doanh nghiệp ổn định, phát triển, tạo nguồn thu nhập và việc làm cho người dân cũng như đóng góp nghĩa vụ với đất nước, tạo môi trường xã hội lành mạnh, phồn vinh. Các thương nhân, doanh nghiệp khu vực miền núi, biên giới được nâng cao nghiệp vụ và chuyên môn cũng sẽ có phương pháp làm việc, quản lý các hoạt động kinh tế, xã hội hiệu quả hơn, góp phần hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, hướng dẫn nhân dân hoạt động kinh doanh, buôn bán, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần.

Bên cạnh những hiệu quả về mặt vĩ mô, đề án tạo được những hiệu quả rõ rệt đối với doanh nghiệp, hộ kinh doanh, thương nhân. Nội dung chương trình đào tạo tập trung vào những điểm còn yếu, còn thiếu mà chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn hay gặp phải. Các khóa đào tạo sẽ bổ sung các doanh nghiệp, thương nhân vùng biên giới, miền núi những kiến thức, kỹ năng về quản lý, kinh doanh theo hướng tiếp cận với xu hướng quốc tế nhưng vẫn phù hợp với tình hình trong nước và phù hợp với các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước.

Đề án nằm trong các hoạt động xúc tiến thương mại, do đó, các chương trình đào tạo góp phần hỗ trợ thực hiện các hoạt động khác, nhằm đạt được mục tiêu chung trong hoạt động thương mại cũng như phát triển kinh tế cả nước.

II. CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO HỖ TRỢ NÂNG CAO NĂNG LỰC VỀ KỸ NĂNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI CHO DOANH NGHIỆP

1. Mục tiêu:

1.1. Mục tiêu chung

Đề án đào tạo được xây dựng nhằm đạt được mục tiêu chung của chương trình xúc tiến thương mại quốc gia là chương trình được xây dựng trên cơ sở định hướng phát triển xuất khẩu; thị trường trong nước; và thương mại miền núi, biên giới phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội theo từng thời kỳ đã được Chính phủ phê duyệt;

Chương trình đào tạo tập huấn ngắn hạn về kỹ năng xúc tiến thương mại nhằm cung cấp cho học viên các kiến thức cơ bản, thiết thực về nhằm thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại, nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp góp phần thúc đẩy kinh tế - xã hội.

Góp phần nâng cao năng lực sản xuất, kinh doanh của cộng đồng doanh nghiệp.

1.2. Mục tiêu cụ thể

- Cung cấp kiến thức để nâng cao kỹ năng thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại cho các cán bộ lãnh đạo, cán bộ phụ trách kinh doanh trong doanh nghiệp.
- Cung cấp kiến thức nâng cao năng lực điều hành và sản xuất cho các cán bộ lãnh đạo, cán bộ phụ trách kinh doanh trong doanh nghiệp.

2. Đối tượng và quy mô đào tạo

- Đối tượng: Học viên là các cán bộ lãnh đạo, cán bộ phụ trách kinh doanh trong doanh nghiệp.
- Quy mô: Mỗi khóa đào tạo gồm 50 học viên.

3. Nội dung các khóa đào tạo

3.1. Kỹ năng đàm phán thương mại

Khóa đào tạo cung cấp cho các học viên về phong cách, kỹ năng đàm phán với đối tác nhằm thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại cho doanh nghiệp.

3.2. Kỹ năng phân phối và bán lẻ hàng hoá trên thị trường nội địa

Trong khóa học này, các học viên sẽ được tìm hiểu các vấn đề về phân phối và bán lẻ hàng hoá trong nước phục vụ sản xuất, thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp.

3.3. Kỹ năng xúc tiến thương mại tiêu thụ sản phẩm

Khóa học nhằm cung cấp các kiến thức về kỹ năng bán hàng, giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm thúc đẩy xúc tiến thương mại của doanh nghiệp.

4. Phương thức triển khai đào tạo

4.1. Quy trình đào tạo

Để tạo cơ sở cho việc xác định nội dung và phương pháp đào tạo phù hợp, Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam phối hợp chặt chẽ với Cục Xúc tiến thương mại, Sở Công thương, Trung tâm Xúc tiến thương mại, các đơn vị quản lý nhà nước liên quan tại địa phương để điều tra, khảo sát nhu cầu đào tạo của các doanh nghiệp.

Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam sẽ thiết kế một bảng khảo sát dành cho đối tượng là các doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm đưa ra một bức tranh tổng quan về tình hình thực tế của doanh nghiệp trong thời kỳ khó khăn của nền kinh tế hiện nay.

Sau khi tổng hợp và phân tích kết quả khảo sát, Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam sẽ đưa ra các giải pháp phù hợp giúp doanh nghiệp giải quyết khó khăn trong việc thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại, phân loại và đưa vào các chuyên đề đào tạo.

Từ nhu cầu của các doanh nghiệp, Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam sẽ tổ chức tọa đàm khoa học, bàn luận và nghiên cứu, xây dựng các chuyên đề, bài giảng và xây dựng chương trình tổ chức khóa học cụ thể cho từng khóa đào tạo theo kế hoạch đào tạo đã được phê duyệt.

Thông báo chương trình đào tạo trên các phương tiện thông tin (website của Cục Xúc tiến thương mại, Hội doanh nhân tư nhân Việt Nam, đơn vị phối hợp...), phối hợp với các đơn vị liên quan gửi Công văn chiêu sinh đào tạo cho từng đối tượng doanh nghiệp có nhu cầu đã được khảo sát đăng ký tham gia các khóa học để lập danh sách khóa học.

Thành lập Ban Quản lý lớp học gồm 02 cán bộ của Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam để quản lý lớp học:

- + Tổ chức chiêu sinh, lập danh sách học viên;
- + Tổ chức khai giảng, bế giảng;
- + Quản lý, theo dõi lớp học trong cả thời gian đào tạo;
- + Bố trí các điều kiện về cơ sở vật chất, phương tiện phục vụ cho khóa học;
- + Hoàn thành hồ sơ và tổng hợp đánh giá khóa học theo quy định.

4.2. Giảng viên

Giảng viên là các nhà lãnh đạo doanh nghiệp thành công trong nước, các lãnh đạo, quản lý cơ quan nhà nước của khối doanh nghiệp tư nhân, các giảng viên cao cấp tại các trường đại học, viện nghiên cứu danh tiếng trong nước và nước ngoài.

4.3. Phương pháp giảng dạy

Hội Doanh nhân Tư nhân Việt Nam áp dụng phương pháp đào tạo: Học theo phương pháp tư duy năng động, hiệu kỹ để quản lý tốt và hiệu quả nhất. Các khóa đào tạo sẽ mang tính chất như một buổi tư vấn. Học viên được truyền đạt kinh nghiệm trực tiếp và cùng giảng viên, các học viên khác tham gia trao đổi và giải đáp hiệu quả các thắc mắc của doanh nghiệp.

4.4. Tổ chức đánh giá khóa học

Ngay sau khi kết thúc mỗi khóa đào tạo, Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam sẽ tổ chức lấy ý kiến đánh giá khóa đào tạo của học viên thông qua Phiếu khảo sát đánh giá chất lượng đào tạo của học viên. Khóa đào tạo được đánh giá dựa trên 03 tiêu chí:

- Mức độ hài lòng của học viên đối với khóa học;
- Lượng kiến thức và kỹ năng học viên được tiếp thu sau khóa đào tạo;
- Khả năng ứng dụng kiến thức đào tạo tại khóa học vào công việc.

Sau khi thu thập các phiếu đánh giá khóa đào tạo của học viên, Hội Doanh nhân tư nhân Việt Nam sẽ tiến hành tổng hợp thành báo cáo tổng kết. Trong đó, nêu rõ thời gian, địa điểm tổ chức khóa đào tạo, số lượng học viên, đối tượng tham dự, nội dung khóa đào tạo, những hạn chế và biện pháp khắc phục, nhận xét và kiến nghị. Qua đó, cũng rút kinh nghiệm để triển khai những khóa đào tạo tiếp theo đạt kết quả và hiệu quả cao hơn.

4.5. Kinh phí

- Hỗ trợ từ ngân sách Nhà nước 100% cho chi phí tổ chức các khóa đào tạo.

III. KẾ HOẠCH CHI TIẾT TỔ CHỨC CÁC KHÓA ĐÀO TẠO, BỒI DƯỠNG VỀ KỸ NĂNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI

TT	Tên khóa đào tạo	Số khóa học	Thời gian
1	Kỹ năng đàm phán thương mại phục vụ đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại trong doanh nghiệp	01	7/ 2021
2	Kỹ năng phân phối và bán lẻ hàng hoá trên thị trường nội địa phục vụ công tác xúc tiến thương mại trong doanh nghiệp	01	8/2021
3	Kỹ năng xúc tiến thương mại tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp	01	9/2021
4	Kỹ năng xúc tiến thương mại tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp	01	10/2021
5	Kỹ năng đàm phán thương mại phục vụ đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại trong doanh nghiệp	01	11/2021

HỘI DOANH NHÂN TƯ NHÂN VIỆT NAM

CHỦ TỊCH

PGS.TS NGUYỄN TRỌNG ĐIỀU

HỘI DOANH NHÂN TỰ NHÂN VIỆT NAM

TỔNG HỢP ĐỀ XUẤT HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI QUỐC GIA NĂM

Stt	Mã đề án	Tên chương trình (xếp theo thứ tự ưu tiên từ trên xuống)	Thời gian	Địa điểm (ghi rõ tên thành phố)	Khu vực thị trường mục tiêu	Nhóm hàng	Nội dung hỗ trợ
(1)		(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	ĐT9	Chương trình đào tạo hỗ trợ nâng cao năng lực về kỹ năng xúc tiến thương mại cho doanh nghiệp (tại 7 vùng kinh tế)	tháng 7 - tháng 11/2021	Hà Nội, Hải Dương, Bắc Giang, Hưng Yên, Vĩnh Phúc	Thị trường trong nước		1. Kỹ năng đàm phán thương mại phục vụ đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại trong doanh nghiệp; 2. Kỹ năng phân phối và bán lẻ hàng hoá trên thị trường nội địa phục vụ công tác xúc tiến thương mại trong doanh nghiệp; 3. Kỹ năng xúc tiến thương mại tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp;

Hà Nội, ngày 29 tháng

HỘI DOANH NHÂN TỰ N

PGS. TS. Nguyễn T