

**Tài chính, Kinh tế & Thương mại**



**7 xu hướng thương mại điện tử sẽ thay đổi ngành bán lẻ ở Đông Nam Á**

Khu vực Đông Nam Á đang chứng kiến sự tăng trưởng theo cấp số nhân của thương mại điện tử, được thúc đẩy bởi các yếu tố như phát triển đô thị, tầng lớp trung lưu tăng lên nhanh chóng, sự gia tăng sử dụng điện thoại di động và sự phổ biến của các hệ thống thanh toán kỹ thuật số. Bài viết phân tích bảy xu hướng chính đang thúc đẩy thị trường thương mại điện tử bùng nổ ở Đông Nam Á, bao gồm việc áp dụng các giải pháp công nghệ tiên tiến để đón đầu xu thế.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.1*



**Đông Nam Á ảnh hưởng nặng nề nhất khi nguồn tài trợ các dự án startup giảm khắp châu Á**

Theo dữ liệu của DealStreetAsia, việc huy động vốn khởi nghiệp (startup) tại các thị trường trọng điểm của châu Á – bao gồm Đông Nam Á, Ấn Độ và Trung Quốc – đều giảm trong quý 2 năm nay khi so sánh với một năm trước. Tuy vậy, các startup Việt Nam vẫn huy động được 413 triệu USD trong quý 2, đứng thứ hai trong khu vực Đông Nam Á, chỉ sau Singapore với 1,24 tỷ USD huy động được.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.2*



**Triển vọng đầu tư nước ngoài vào ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam**

Công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam đã có những thay đổi đáng kể và đóng vai trò quan trọng trong chuỗi giá trị toàn cầu. Đáng chú ý, các ngành này có tiềm năng đầy hứa hẹn vì phần lớn doanh nghiệp hoạt động trong giai đoạn đầu của chuỗi giá trị. Bài viết này cung cấp cái nhìn toàn diện về các lĩnh vực hỗ trợ này, trong đó nêu bật các ngành công nghiệp chủ chốt được Chính phủ Việt Nam ưu tiên như điện tử và ô tô.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.3*



**Việt Nam mong muốn các cơ sở sản xuất nhỏ đáp ứng tiêu chuẩn môi trường**

Thói quen kết hợp chỗ ở với cơ sở sản xuất, kinh doanh ở khu vực ngoại thành đã dẫn đến nhiều hoạt động như mua bán phế liệu, hàn cửa nhôm - inox, nhuộm vải, chế biến gỗ được đặt gần nhau mà không có biện pháp phòng cháy chữa cháy, bảo vệ môi trường thích hợp. Tình trạng này đã làm tăng nguy cơ cháy nổ, ô nhiễm và ô nhiễm. Để giảm thiểu những rủi ro này và tạo ra một môi trường an toàn và sạch sẽ hơn cho người dân, việc khuyến khích di dời các công ty nguy hiểm này ra khỏi khu dân cư là điều cần thiết.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.4*



**Tỷ lệ sở hữu xe điện của Việt Nam sẽ 'tăng trưởng mạnh mẽ' vào năm 2023**

Tỷ lệ sử dụng xe điện tại Việt Nam dự kiến sẽ tăng lên 13,6% vào năm 2023, từ mức 2,9% một năm trước. Mặc dù xe điện chỉ chiếm một thị phần nhỏ trên thị trường ô tô chở khách tại Việt Nam, BMI Research kỳ vọng sẽ có sự tăng trưởng mạnh mẽ vào năm 2023. Sự tăng trưởng này bắt nguồn từ việc tăng số lượng xe VinFast được bàn giao khi nhà sản xuất xe điện này đẩy mạnh sản xuất trong suốt năm 2023, đồng thời nguồn cung xe điện giá cả phải chăng do Trung Quốc sản xuất cũng tăng.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.5*

## Góc nhìn Chuyên gia



### [Phi toàn cầu hóa - một trong những thách thức FDI mới, cơ hội nào cho Việt Nam?](#)

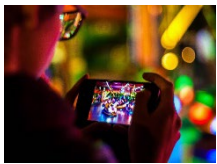
Trong nhiều thập kỷ, Việt Nam trở thành điểm đến thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) thành công nhờ môi trường kinh tế và chính trị ổn định, chi phí nhân công cạnh tranh, vị trí địa lý chiến lược và chính sách thương mại mở. Tuy nhiên, ông Nguyễn Công Ái, PTGD của KPMG Việt Nam, cho biết Việt Nam phải đối mặt với những thách thức FDI mới trong bối cảnh phát triển toàn cầu và khu vực, bao gồm xu hướng phi toàn cầu hóa đòi hỏi nước này phải nâng cao khả năng cạnh tranh.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 2.1*



### [Nền kinh tế của các công cụ AI mang đến nhiều cơ hội khác biệt](#)

TS Nguyễn An Nguyên phân tích về tương lai của trí thông minh nhân tạo tổng quát – AGI, với dự đoán AGI sẽ cách mạng hóa xã hội, tác động đa chiều đến mọi ngành nghề. Ông khuyến nghị xây dựng mô hình phù hợp để thúc đẩy AGI trong doanh nghiệp để tạo ra các cơ hội mới.



### [Đưa giải trí vào lĩnh vực ngân hàng: Ứng dụng yếu tố trò chơi và các cú hích nhằm thúc đẩy các hành vi tài chính bền vững](#)

Việc ứng dụng yếu tố trò chơi (gamification) và cú hích (nudges) đang nổi lên như những công cụ có ảnh hưởng lớn trong việc thu hút khách hàng, thúc đẩy các hành vi tài chính bền vững và thúc đẩy phát triển xã hội.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 2.2*



### [91% doanh nghiệp Đức lên kế hoạch mở rộng sang Việt Nam](#)

Marko Walde, trưởng đại diện AHK (Phòng Thương mại Đức) tại Việt Nam, Myanmar, Campuchia và Lào cho biết, có tới 91% công ty Đức tại Việt Nam có ý định mở rộng đầu tư trong khi 57% đang tìm kiếm nhà cung cấp mới và bổ sung trong quá trình đa dạng hóa chuỗi cung ứng.

*Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 2.3*

## Tủ sách Doanh nghiệp



### [Báo cáo của ADB: Sản xuất năng lượng tái tạo - Cơ hội cho Đông Nam Á](#)

Là một ấn phẩm đồng xuất bản giữa ADB, Bloomberg Philanthropies, ClimateWorks Foundation và Sustainable Energy for All, báo cáo này tập trung vào các cách thức tăng cường sản xuất tấm quang điện mặt trời, pin và xe điện hai bánh. Báo cáo cho thấy cách các quốc gia có thể tận dụng nguồn vốn đầu tư của khu vực kinh tế tư nhân, tăng cường hợp tác trong khu vực và ban hành các chính sách giúp giải phóng tiềm năng của Đông Nam Á nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng năng lượng và di chuyển ít phát thải carbon ngày một gia tăng.

*Đọc thêm về nội dung báo cáo tại Phụ lục 3.1, và đọc báo cáo đầy đủ bằng tiếng Anh [tại đây](#)*



### [Báo cáo của World Bank: Báo cáo Điểm lại, tháng 8/2023 - Để Đầu tư công thúc đẩy tăng trưởng](#)

Báo cáo Điểm lại mới nhất cho thấy tăng trưởng kinh tế Việt Nam chậm lại từ 8% năm 2022 xuống còn 3,7% trong nửa đầu năm 2023. Dự báo mức tăng trưởng vừa phải là 4,7% vào năm 2023, tăng dần lên 5,5% vào năm 2024 và 6,0% vào năm 2025. Báo cáo nghiên cứu về quản lý đầu tư công của Việt Nam và cách thức quản lý này có thể đóng góp vào mục tiêu trở thành nền kinh tế có thu nhập cao. Để khai thác sức mạnh của đầu tư công, báo cáo khuyến nghị Việt Nam duy trì mức đầu tư, nâng cao chất lượng dự án đề xuất và giải quyết những tồn tại trong quản lý đầu tư công và thể chế tài chính liên chính phủ.

*Đọc báo cáo đầy đủ bằng tiếng Việt [tại đây](#)*



### [Báo cáo của KPMG: Khảo sát Ngành Xây dựng Toàn cầu 2023 - Thách thức quen thuộc, cách tiếp cận mới](#)

Trong Báo cáo Khảo sát Xây dựng Toàn cầu năm 2023, KPMG trình bày những thông tin và góc nhìn chuyên sâu của gần 300 người tham gia, từ chủ sở hữu dự án cho tới các công ty kỹ thuật và xây dựng trên toàn cầu. Các phản hồi cho thấy ngành xây dựng vẫn đang nỗ lực cải thiện thành tích về hiệu suất và năng suất, đồng thời tiếp tục giải quyết môi trường đầy biến động, với sự gián đoạn liên tục của chuỗi cung ứng và lạm phát năng lượng, vật liệu và tiền lương gia tăng.

*Đọc thêm về nội dung báo cáo tại Phụ lục 3.2, và đọc báo cáo đầy đủ bằng tiếng Anh [tại đây](#)*

## Lịch sự kiện

Sự kiện	Địa điểm	Thời gian	Diễn giả/Thành phần tham dự & Ngôn ngữ	Đăng ký
<b>VCCI: Khóa đào tạo “Đấu thầu cơ bản đối với lựa chọn nhà thầu”</b>	Hội trường 3, tầng 7 tòa VCCI, số 09 Đào Duy Anh, Hà Nội	06/09-08/09/2023	Giảng viên: - Các chuyên gia đầu ngành, nhiều kinh nghiệm tại Cục Quản lý đấu thầu, Trung tâm mạng đấu thầu Quốc gia	<a href="#">Tai đây</a>
<b>VCCI: Khóa đào tạo “Nghệ thuật Lãnh đạo trong Kỹ nghiệp Số”</b>	Hội trường lầu 4 VCCI-HCM, 171 Võ Thị Sáu, Quận 3, Tp. HCM	07/09-08/09/2023 08:30-16:30	Giảng viên và khách mời: - PGS-TS. Ngô Văn Cẩm, Trưởng bộ môn Quản trị, Chương trình đào tạo MBA, Viện Quản trị & Công nghệ FSB – Đại học FPT - TS. Trần Quý, Viện trưởng Viện Phát triển Kinh tế Số Việt Nam, PCT Hội Tư vấn KHCN & Quản lý, Chủ tịch CLB Nhà tư vấn DN VN, Nền tảng Quản lý Tài Sản Số Việt Nam (metaDAP), Meta-Uni (Đại học Metaverse)	<a href="#">Tai đây</a>
<b>VCCI: Diễn đàn “Liên kết phát triển logistics – Động lực tăng trưởng kinh tế vùng Đông Nam Bộ”</b>	Trung tâm Hội nghị Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, Số 11 Trường Chinh, Phước Trung, Bà Rịa, Bà Rịa – Vũng Tàu	08/09/2023 13:30-17:30	- Lãnh đạo VCCI, Bộ Công Thương, UBND tỉnh Bà Rịa -Vũng Tàu	<a href="#">Tai đây</a>
<b>VCCI: Mời tham gia “Diễn đàn xúc tiến thương mại Việt-Nhật”</b>	Tokyo và Osaka (Nhật Bản)	10/09-16/09/2023	150-200 đại biểu là lãnh đạo doanh nghiệp hai nước, cơ quan thông tấn báo chí	<a href="#">Tai đây</a>
<b>KPMG: Khóa học OnDemand “Trả phí dịch vụ nội bộ tập đoàn &amp; phí tài sản vô hình”</b>	Tầng 10, tòa SunWah, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM	12/09/2023 09:30-11:30	Các chuyên gia của KPMG Việt Nam: - Bà Ca Nguyễn Thùy Nhung, Giám đốc, Dịch vụ Thuế doanh nghiệp - Ông Nguyễn Quốc Huy, Giám đốc, Dịch vụ Thuế doanh nghiệp - Bà Nguyễn Thị Nhật Nguyệt, Giám đốc, Bộ phận dịch vụ tư vấn pháp lý	<a href="#">Tai đây</a>
<b>KPMG: Khóa học OnDemand “Trả phí dịch vụ nội bộ tập đoàn &amp; phí tài sản vô hình”</b>	Tầng 46, Tòa tháp Keangnam, Hanoi Landmark Tower, Tòa nhà 72 tầng, Lô E6, Đường Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội	12/09/2023 14:00-16:00	Các chuyên gia của KPMG Việt Nam: - Ông Ngô Minh Trí, Giám đốc, Dịch vụ Thuế quốc tế tổng hợp - Bà Phạm Quỳnh Oanh, Giám đốc, Dịch vụ Thuế doanh nghiệp - Bà Trần Thị Thanh Minh, Giám đốc, Bộ phận dịch vụ tư vấn pháp lý	<a href="#">Tai đây</a>
<b>VCCI: Hội chợ triển lãm công nghiệp hỗ trợ, chế biến chế tạo và Hội thảo kết nối công nghiệp</b>	Trung tâm Hội chợ triển lãm Đà Nẵng, số 09 Cách Mạng Tháng Tám, quận Cẩm Lệ, thành phố Đà Nẵng	12/09-14/09/2023	300-400 đại biểu là đại diện các Bộ, ngành, các Sở Công thương và doanh nghiệp	<a href="#">Tai đây</a>

<b>VCCI: Hội thảo quốc tế “Đưa nông sản, thực phẩm chế biến Việt Nam vào hệ thống phân phối nước ngoài”</b>	Hội trường tầng 2 Phòng Convention A Trung tâm Hội chợ & Triển lãm Sài Gòn (SECC), TP. Hồ Chí Minh	14/09/2023 09:30-12:30	Bộ Công Thương; UBND các tỉnh/thành phố; các Thương vụ Việt Nam tại địa bàn EU; Đại sứ quán các nước EU tại Việt Nam; EuroCham; các hiệp hội ngành hàng; các tổ chức tư vấn quốc tế; các tập đoàn sản xuất, nhập khẩu, phân phối lớn như Airbus, Decathlon, IKEA, Carrefour...; các đoàn thu mua quốc tế và đông đảo doanh nghiệp Việt Nam và châu Âu. Sự kiện còn có sự tham gia của Phó Chủ tịch Thứ nhất Thượng viện Bỉ, kiêm Chủ tịch Liên minh Bỉ - Việt, cùng Đoàn doanh nghiệp vùng Flanders, Bỉ trong khuôn khổ chuyến công tác tại Việt Nam.	<a href="#">Tai đây</a>
<b>VCCI: Diễn đàn Thương mại Việt Nam – EU: Cơ hội mở rộng chuỗi cung ứng với các đối tác EU</b>		14/09/2023 13:30-16:30		
<b>VCCI: Mời tham gia Hội chợ CAEXPO 20</b>	Thành phố Nam Ninh, tỉnh Quảng Tây (Trung Quốc)	15/09-18/09/2023	Các doanh nghiệp Asean – Trung Quốc	<a href="#">Tai đây</a>
<b>VCCI: Triển lãm quốc tế vải cao cấp TEXFUTURE 2023 – Thu Đông</b>	Lầu 5, Thiskyhall 10 Mai Chí Thọ, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh	20/09-22/09/2023	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 30+ chuyên gia diễn giả có tầm ảnh hưởng trong ngành</li> <li>- 300+ đơn vị tham gia triển lãm từ Việt Nam, Quốc tế</li> </ul>	<a href="#">Tai đây</a>
<b>VCCI: Mời tham dự Diễn đàn Năng lượng Viễn đông lần thứ 27 "Sakhalin Oil and Gas 2023"</b>	Yuzhno-Sakhalinsk (LB Nga)	27/09-29/09/2023	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hơn 750 nhà quản lý hàng đầu thuộc các công ty dầu khí Nga và Quốc tế</li> <li>- Các nhà cung cấp, nhà thầu</li> <li>- Các công ty phát triển công nghệ</li> <li>- Đại diện chính quyền Liên bang và khu vực</li> <li>- Chuyên gia, nhà đầu tư</li> <li>- Đại diện truyền thông</li> </ul>	<a href="#">Tai đây</a>

Theo dõi và cập nhật các sự kiện của VCCI [tại đây](#), và các sự kiện của KPMG [tại đây](#).

## Trung tâm Thông tin Kinh tế (BIZIC) – Đơn vị trực thuộc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp cùng Công ty KPMG tại Việt Nam

Bản quyền © 2010 bởi Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI

© 2023 Công ty TNHH KPMG, Công ty TNHH Thuế và Tư vấn KPMG, Công ty Luật TNHH KPMG, Công ty TNHH Dịch vụ KPMG, đều là công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được thành lập tại Việt Nam và là công ty thành viên trong tổ chức toàn cầu của các công ty KPMG độc lập, liên kết với KPMG International Limited, một công ty trách nhiệm hữu hạn theo bảo lãnh được thành lập tại Vương Quốc Anh. Tất cả các quyền được bảo hộ.





## Tài chính, Kinh tế & Thương mại

### PHỤ LỤC 1.1

#### 7 xu hướng thương mại điện tử sẽ thay đổi ngành bán lẻ ở Đông Nam Á

Đông Nam Á (ĐNA) đang chứng kiến sự tăng trưởng theo cấp số nhân của thương mại điện tử, được thúc đẩy bởi các yếu tố như phát triển đô thị, sự phát triển của tầng lớp trung lưu, sự gia tăng sử dụng điện thoại di động và sự phổ biến của các hệ thống thanh toán điện tử.

Ở cấp độ xã hội, sự bùng nổ của kỹ thuật số đã tạo ra hơn 160.000 việc làm chuyên biệt và gián tiếp duy trì cuộc sống cho gần 30 triệu người. Ngoài ra, các nền tảng kỹ thuật số đã hỗ trợ hơn 20 triệu thương nhân và sáu triệu quán ăn mở rộng phạm vi hoạt động trực tuyến.

“Thập kỷ kỹ thuật số” của ĐNA chỉ mới bắt đầu. Mục tiêu định giá vượt quá 300 tỷ USD vào năm 2025 phụ thuộc vào khả năng phục hồi kinh tế của khu vực trước những bất ổn đang diễn ra. Hướng tới năm 2030, một nền kinh tế kỹ thuật số trị giá từ 600 tỷ USD đến 1 nghìn tỷ USD là khả thi, được duy trì bởi xương sống kinh tế của Đông Nam Á. Trọng tâm đang dần chuyển từ Tổng khối lượng hàng hóa (GMV) sang lợi nhuận bền vững như một thước đo thành công đáng tin cậy nhất.

#### Công thức thành công của thương mại kỹ thuật số

Báo cáo hợp tác của Shopify và Marketing - Interactive xác định chính xác bảy xu hướng then chốt mà các nhà bán lẻ ĐNA cần nắm bắt nếu họ muốn lập chiến lược hiệu quả trong một môi trường bán lẻ đang phát triển.

Bharati Balakrishnan, Giám đốc khu vực Đông Nam Á & Ấn Độ của Shopify, nhấn mạnh tầm quan trọng của cách tiếp cận đa kênh, chuyển đổi dựa trên công nghệ và trí tuệ nhân tạo trong việc định hình tương lai của thương mại. Đối với các nhà bán lẻ ở các quốc gia như Singapore, Malaysia, Philippines và Indonesia, công thức thành công trong thương mại điện tử bao gồm việc thích ứng với tiến bộ công nghệ và thói quen tiêu dùng của mỗi quốc gia.

#### 7 xu hướng đang định hình ngành bán lẻ: Thích nghi hay chết?

Trong bối cảnh môi trường thương mại kỹ thuật số đang phát triển nhanh chóng ở Đông Nam Á, một nghiên cứu gần đây của Shopify và Marketing - Interactive đã xác định bảy xu hướng quan trọng mà các nhà bán lẻ phải hiểu và thích ứng. Những xu hướng này, được thu thập từ các cuộc khảo sát liên quan đến các nhà tiếp thị cấp cao trên khắp Singapore, Malaysia, Philippines và Indonesia, đóng vai trò là lộ trình cho các nhà bán lẻ nỗ lực điều hướng sự thay đổi của người tiêu dùng và tích hợp thương mại điện tử vào chiến lược của họ một cách hiệu quả. Hãy cùng đi sâu vào những xu hướng quan trọng đang định hình tương lai của ngành bán lẻ trong khu vực.

##### Xu hướng 1: Chuyển đổi số ở ĐNA

Các nhà bán lẻ truyền thống đang chuyển sang hình thức trực tuyến để duy trì khả năng cạnh tranh với các thương hiệu Trực tiếp đến Người tiêu dùng (DTC) và thích ứng với sở thích đang thay đổi nhanh chóng của người tiêu dùng. Theo những người tham gia khảo sát, những thách thức chính đối với các công ty truyền thống này bao gồm:

- Điều chỉnh nội dung trang web và dịch ngôn ngữ cho phù hợp với địa phương (75%)
- Điều chỉnh chiến thuật marketing dựa trên nghiên cứu thị trường (71%)
- Hợp tác với những người có ảnh hưởng tại địa phương để quảng bá thương hiệu (67%)

##### Xu hướng 2: Chuẩn bị cho giai đoạn bán hàng cao điểm

Các sự kiện có doanh số cao đại diện cho các cơ hội bán lẻ quan trọng. Để chuẩn bị, 87% nhà tiếp thị ĐNA sử dụng quảng cáo giới thiệu và bản xem trước đặc biệt để thu hút sự quan tâm của người tiêu dùng. Ngoài ra, 75% cung cấp các ưu đãi

phù hợp với thời gian hoặc quyền tiếp cận sớm cho khách hàng trung thành. Để sẵn sàng về mặt hậu cần, 65% điều chỉnh hàng tồn kho và 57% nỗ lực tối ưu hóa cơ sở hạ tầng web để tăng lưu lượng truy cập.

### **Xu hướng 3: Khách hàng ở khắp mọi nơi**

Trong bối cảnh ngày nay, việc mua sắm có thể diễn ra 24/7 trên nhiều kênh khác nhau. Chiến lược tích hợp ngoại tuyến và trực tuyến (O2O) mang đến cho người tiêu dùng một hành trình mua sắm thống nhất. Dữ liệu cho thấy 78% người tiêu dùng tương tác với các thương hiệu trên các kênh khác nhau và cách tiếp cận đa kênh liền mạch có thể tăng tần suất mua hàng lên 250%.

### **Xu hướng 4: Con đường mới để thu hút khách hàng**

Các mô hình DTC đang ngày càng phổ biến vì chúng tạo điều kiện đối thoại trực tiếp với người tiêu dùng. Các thị trường trực tuyến cũng đang trở nên quan trọng, chiếm khoảng 80% hoạt động thương mại điện tử hiện tại ở Đông Nam Á. Thương mại xã hội, được thế hệ Millennials và Gen Z ưa chuộng, đang trên đà phát triển. Những người tiêu dùng trẻ tuổi này dự kiến sẽ chiếm 75% thị trường ĐNÁ vào năm 2030.

### **Xu hướng 5: Áp dụng công nghệ tiên tiến**

Việc áp dụng AI đang ngày càng phổ biến các nhà tiếp thị tại ĐNÁ để nâng cao trải nghiệm của người tiêu dùng. Cụ thể, 71% sử dụng chatbot hỗ trợ bằng AI để hỗ trợ khách hàng tức thì, 67% sử dụng AI để phân tích dữ liệu khách hàng nhằm tăng cường mức độ tương tác và 61% triển khai trợ lý mua sắm ảo để đưa ra các đề xuất được cá nhân hóa.

### **Xu hướng 6: Đi lại trên vùng biển quốc tế**

Khi mở rộng trên toàn cầu, các nhà bán lẻ trực tuyến phải duy trì trải nghiệm khách hàng nhất quán. Những thách thức chính bao gồm:

- Tuân thủ luật pháp và quy định của địa phương (83%)
- Quản lý vận chuyển và hải quan quốc tế (78%)
- Vượt qua sự khác biệt về ngôn ngữ và văn hóa (49%)
- Xử lý chuyển đổi và thanh toán tiền tệ (45%)

### **Xu hướng 7: Tinh giản hoạt động**

Với sự phát triển của mua sắm trực tuyến, nhu cầu về hậu cần ngày càng tăng. Để đáp ứng mong đợi của người tiêu dùng, các nhà bán lẻ được khuyến khích tự động hóa quá trình xử lý đơn hàng, cộng tác với các dịch vụ giao hàng và duy trì lịch trình giao hàng minh bạch để giảm thiểu xung đột trong hành trình thương mại điện tử.

Đông Nam Á đang đi đầu trong quá trình chuyển đổi thương mại điện tử, thứ được định hình từ sự kết hợp giữa đổi mới công nghệ, sự thay đổi hành vi của người tiêu dùng, những thách thức và cơ hội đặc biệt của thương mại xuyên biên giới.

Khi các nhà bán lẻ vật lộn với sự phức tạp của quá trình chuyển đổi số, địa phương hóa cho các thị trường khác nhau và mở rộng ra quốc tế, những xu hướng này đóng vai trò như một chiếc la bàn chỉ đường đến lợi nhuận bền vững. Trong một thị trường đa dạng và phát triển nhanh như Đông Nam Á, việc hiểu những xu hướng này không chỉ mang lại lợi ích mà còn cần thiết cho sự thành công lâu dài.

## **PHỤ LỤC 1.2**

### **Đông Nam Á ảnh hưởng nặng nề nhất khi nguồn tài trợ các dự án startup giảm khắp châu Á**

Theo dữ liệu của DealStreetAsia, việc huy động vốn khởi nghiệp tại các thị trường trọng điểm của châu Á - Đông Nam Á, Ấn Độ và Trung Quốc - đều giảm trong quý 2 năm nay so với một năm trước.

Điểm yếu của thị trường trong quý 2 có ảnh hưởng không tốt đến việc huy động vốn vào năm 2023 nói chung. Dữ liệu do Data Vantage của DealStreetAsia tổng hợp cho thấy ở Đông Nam Á và Ấn Độ, nguồn vốn tích lũy trong nửa đầu năm nay ít hơn so với quý đầu tiên của năm 2022.

Nguồn vốn đầu tư giảm mạnh nhất ở Đông Nam Á, ở mức 58,6%. Các công ty khởi nghiệp có trụ sở chính trong khu vực chỉ huy động được 2,13 tỷ USD trong quý 2, so với 5,13 tỷ USD trong cùng quý năm 2022, số liệu từ báo cáo Đánh giá giao dịch Đông Nam Á: Quý 2 năm 2023 của chương trình Data Vantage của DealStreetAsia.

Tại Ấn Độ cũng vậy, việc huy động vốn từ các nhà đầu tư cổ phần tư nhân và đầu tư mạo hiểm đã giảm 57% do các công ty khởi nghiệp ở nước này chỉ huy động được 3,22 tỷ USD trong thời gian từ tháng 4 đến tháng 6, so với 7,56 tỷ USD cùng kỳ năm trước, theo dữ liệu Báo cáo quý 2 năm 2023 của India Deal Review.

Trong khi đó, nguồn tài trợ cho các công ty khởi nghiệp của Trung Quốc lại tương đối ổn định. Các công ty tư nhân ở nước này đã huy động được 10,9 tỷ USD trong quý 6, chỉ giảm 3,36% so với 11,28 tỷ USD một năm trước, theo báo cáo Greater China Deal Review: Q2 2023.

Hoạt động góp vốn ở Indonesia đã giảm dần trong những quý gần đây.

Gary P. Khoeng, đối tác tại Vertex Ventures Đông Nam Á & Ấn Độ, người cũng giám sát thị trường Indonesia, cho biết khối lượng giao dịch dự kiến sẽ giảm do những rào cản về kinh tế vĩ mô và sự thận trọng của nhà đầu tư vốn phổ biến kể từ năm 2022. "Nói chung, chúng tôi lạc quan một cách thận trọng về thời điểm cuối năm 2023 và 2024 vì có vẻ như về tổng thể, vĩ mô đã phần nào được cải thiện so với năm ngoái, mặc dù vẫn có thể xảy ra những sự kiện thiên nga đen", ông nói.

Sau khi bị Thái Lan dẫn trước về giá trị thương vụ trong quý 1 năm 2023, hoạt động gọi vốn cho startup của Indonesia đã tụt lại phía sau Việt Nam trong quý 2.

Các công ty khởi nghiệp Indonesia đã huy động được tổng cộng 327 triệu USD vốn cổ phần trong quý 2, trong khi các công ty khởi nghiệp Việt Nam huy động được 413 triệu USD, chỉ đứng sau các công ty khởi nghiệp Singapore, vốn đã huy động được 1,24 tỷ USD trong thời gian ba tháng.

Một xu hướng đáng lo ngại khác từ Nam Á là nguồn tài trợ ở giai đoạn hạt giống, vốn cho đến nay vẫn tương đối ổn định trong giai đoạn đóng băng về tài trợ vốn, nhưng hiện đang bắt đầu nguội dần. Chỉ có 52 công ty khởi nghiệp ở Đông Nam Á nhận được nguồn tài trợ hạt giống trong quý 2, đánh dấu mức giảm 29,7% theo tuần và giảm 45% so với cùng kỳ năm ngoái.

Báo cáo của Data Vantage cho biết: Xu hướng này "làm dấy lên mối lo ngại vì nguồn tài trợ giai đoạn đầu đóng vai trò quan trọng trong việc giúp các công ty khởi nghiệp phát triển, trang trải các chi phí thiết yếu như phí phát triển sản phẩm, tuyển dụng nhân sự chủ chốt, tiếp thị và vận hành giai đoạn đầu".

Với tốc độ hiện tại, nguồn tài trợ cho các công ty khởi nghiệp dường như đã sẵn sàng vượt mức năm 2022 nhưng chỉ ở Trung Quốc, nơi việc huy động vốn trong nửa đầu năm 2023 đã vượt mức của nửa đầu năm 2022 nhờ tăng trưởng mạnh trong quý đầu tiên. Các công ty khởi nghiệp ở Trung Quốc đại lục đã huy động được 25,7 tỷ USD từ tháng 1 đến tháng 6 năm 2023, tăng 8,8% so với cùng kỳ năm ngoái.

Tuy nhiên, những điểm yếu lại nổi lên trong quý 2, khi việc huy động vốn giảm mạnh 25,3% so với quý 1 - một dấu hiệu cho thấy sự tăng trưởng trì trệ trong một thị trường gây quỹ đầy thách thức.

Ngược lại, ở Đông Nam Á, việc huy động vốn khởi nghiệp trong nửa đầu năm 2023 chỉ đạt 44% mức cùng kỳ năm ngoái.

Các công ty khởi nghiệp ở Đông Nam Á đã tích lũy được tổng số tiền thu được là 4,2 tỷ USD trong nửa đầu năm, giảm 56% so với cùng kỳ năm ngoái. Số tiền huy động được trong toàn bộ nửa đầu năm 2023 ít hơn số tiền huy động được trong quý đầu tiên năm 2022.

Số tiền mà các công ty khởi nghiệp Ấn Độ huy động được trong nửa đầu năm nay chỉ bằng khoảng một nửa số tiền huy động được trong quý 1 năm 2022. Trong nửa đầu năm 2023, các công ty khởi nghiệp Ấn Độ đã huy động được 6,58 tỷ USD tài trợ, tăng 66% so với cùng kỳ năm ngoái. năm giảm.

Điều này cho thấy các công ty khởi nghiệp ở Ấn Độ và Đông Nam Á sẽ khó bù đắp sự thiếu hụt trong nửa cuối năm 2023. Với tốc độ hiện tại, việc huy động vốn vào năm 2023 dự kiến sẽ thấp hơn mức của năm trước ở hai khu vực này.

Ở Trung Quốc cũng vậy, tác động của căng thẳng địa chính trị có thể làm giảm tốc độ tăng trưởng trong nửa cuối năm 2023. Tổng thống Mỹ Joe Biden hôm thứ Tư đã ký một sắc lệnh hành pháp sẽ nghiêm cấm một số khoản đầu tư của Mỹ vào các công nghệ mang tính nhạy cảm ở Trung Quốc.

"Số đối tác hữu hạn ngày càng trở nên thận trọng, một số nhà đầu tư tổ chức thậm chí còn né tránh việc góp vốn lần đầu hoặc tránh tiếp xúc đầu tư ở một số khu vực nhất định. Đây là lần đầu tiên chúng tôi có các nhà đầu tư nói rằng họ không muốn vào thị trường Trung Quốc.", Kenneth Gaw, giám đốc điều hành và đồng sáng lập của Gaw Capital Partners cho biết.

---

## PHỤ LỤC 1.3

### Triển vọng đầu tư nước ngoài vào ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam

Các ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam có tiềm năng đáng kể nhờ sự phát triển của lĩnh vực sản xuất và tăng trưởng kinh tế.

Tỷ lệ nội địa hóa của Việt Nam ở mức 36%, thấp hơn Trung Quốc và Ấn Độ với tỷ lệ mua linh kiện nội địa thấp. Hiện nay, cả nước chỉ có khoảng 500 doanh nghiệp tham gia sản xuất trong các ngành công nghiệp phụ trợ, chiếm khoảng 0,2% trong tổng số khoảng 1 triệu doanh nghiệp. Đây là những con số đáng lo ngại khi so sánh với các nước Đông Nam Á khác.

Trong bối cảnh hiện tại, các công ty đa quốc gia có thể đa dạng hóa và tìm nguồn đầu vào từ nhiều địa điểm để giảm sự phụ thuộc vào một lĩnh vực cụ thể duy nhất và giúp giảm chi phí hơn nữa.

Các ngành công nghiệp phụ trợ ở Việt Nam đã thu hút một tỷ lệ đáng kể vốn FDI vào các khu công nghiệp (KCN) ở các tỉnh, thành phố phía Nam.

Năm 2021, các khu công nghiệp trong nước thu hút 1,1 tỷ USD vốn và dự án đầu tư vào công nghiệp hỗ trợ và doanh nghiệp sản xuất khác, chiếm trên 80% vốn và dự án đầu tư.

Với một số hiệp định thương mại tự do (FTA), Việt Nam đã thiết lập một môi trường thương mại thuận lợi cho dòng vốn đầu tư khi các nhà đầu tư tìm kiếm ưu đãi thuế quan để giảm chi phí.

Đến năm 2030, sản phẩm từ các ngành công nghiệp phụ trợ dự kiến đáp ứng 70% nhu cầu và chiếm khoảng 14% giá trị sản xuất công nghiệp.

Dự kiến đến năm 2030, khoảng 2.000 công ty có khả năng cung cấp trực tiếp cho các nhà lắp ráp và các tập đoàn đa quốc gia. Để phát triển công nghiệp phụ trợ, Việt Nam đã phê duyệt Nghị quyết 115/NQ-CP thúc đẩy phát triển công nghiệp phụ trợ giai đoạn 2020-2030. Việc phát triển công nghiệp phụ trợ tập trung vào các lĩnh vực sau:

- Công nghiệp điện tử;
- Công nghiệp cơ khí;
- Công nghiệp công nghệ cao; Và
- Công nghiệp ô tô

## **Kỹ sư cơ khí**

### *Triển vọng ngành*

Theo Hiệp hội Doanh nghiệp Cơ khí Việt Nam, ngành cơ khí tại Việt Nam sẽ có giá trị khoảng 310 tỷ USD từ năm 2019 đến năm 2030. Hơn nữa, việc Việt Nam tham gia vào một số Hiệp định thương mại tự do và viễn cảnh các công ty đa quốc gia chuyển sản xuất từ Trung Quốc sang các nước khác được xem là tiềm năng phát triển đầy hứa hẹn cho ngành cơ khí Việt Nam trong những năm tới.

Bộ Công Thương (MOT) tiếp tục tăng cường, nâng cao hiệu quả hoạt động của hai trung tâm kỹ thuật hỗ trợ tăng trưởng công nghiệp ở miền Bắc và miền Nam. Các cơ quan của trung ương đang tích cực hợp tác với các doanh nghiệp quốc tế tại Việt Nam như Toyota, Mitsubishi, Canon để xác định các nhà cung cấp tiềm năng tham gia vào chuỗi giá trị của các tập đoàn này.

## **Thiết bị điện tử**

### *Hỗ trợ của chính phủ*

Công nghiệp hỗ trợ trong lĩnh vực điện tử đang được ưu tiên trong chiến lược phát triển công nghiệp của Việt Nam giai đoạn 2025 - 2035. Để giải quyết vấn đề chất lượng lao động, Chính phủ đã đưa ra các chương trình hỗ trợ đào tạo người lao động và doanh nghiệp trong nước về công nghiệp phụ trợ và tạo điều kiện thuận lợi cho việc liên kết lao động trong ASEAN. Mục tiêu là xây dựng ngành công nghiệp điện tử trở thành ngành công nghiệp mũi nhọn và tạo cơ sở hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác phát triển. Dự báo Việt Nam sẽ tăng thị phần xuất khẩu điện tử máy tính toàn cầu lên gần 4% vào năm 2025.

## **Ô tô**

### *Triển vọng ngành*

Để phát triển công nghiệp phụ trợ trong lĩnh vực ô tô, Việt Nam đã có những bước đi giải quyết hai nút thắt: phụ thuộc vào linh kiện nhập khẩu và xây dựng chính sách ưu đãi, hỗ trợ ngành ô tô trong nước.

Hơn nữa, ngành ô tô Việt Nam đang vươn lên nhờ các chính sách ưu đãi, khuyến mãi từ Chính phủ như: giảm thuế tiêu thụ đặc biệt, ưu đãi thuế nhập khẩu linh kiện, giải pháp thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ (tháng 8/2020), ưu đãi thuế cho sản xuất lắp ráp ô tô, phê duyệt "Chiến lược phát triển ngành công nghiệp ô tô đến năm 2025, tầm nhìn 2035".

## **Sản xuất công nghệ cao**

### *Triển vọng ngành*

Việt Nam đặt mục tiêu làm chủ một số công nghệ cao nhằm hình thành hệ sinh thái doanh nghiệp công nghệ cao và đưa vào sản xuất nhằm nâng cao giá trị xuất khẩu hàng hóa công nghệ cao vào năm 2030.

Theo chương trình nghị sự mới nhất của Thủ tướng, Việt Nam dự kiến thành lập 500 ngành công nghiệp công nghệ cao và 200 công ty nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao vào năm 2030. Bộ Công Thương đã phê duyệt khung Chương trình tạo dựng một số ngành công nghệ cao theo Quyết định 1992/QĐ-BCT. Quyết định này nhằm củng cố các mục tiêu trong quyết định của Thủ tướng Chính phủ về chương trình phát triển công nghệ cao quốc gia đến năm 2030.

## **Bài học chính**

Công nghiệp phụ trợ có ý nghĩa quan trọng trong việc tái cơ cấu nền kinh tế, nâng cao năng suất và kỹ năng của người lao động, nâng cao khả năng cạnh tranh và chất lượng của hàng hóa Việt Nam.

Với việc Việt Nam xây dựng được danh tiếng đối với các nhà đầu tư Trung Quốc và với những thay đổi gần đây trong chuỗi giá trị toàn cầu, ngành công nghiệp phụ trợ của Việt Nam có tiềm năng tăng trưởng đáng kể nếu áp dụng các chính sách nhất quán, kịp thời và phù hợp.



## PHỤ LỤC 1.4

### Việt Nam mong muốn các cơ sở sản xuất nhỏ đáp ứng tiêu chuẩn môi trường

TP.HCM đã thực hiện các bước để hỗ trợ các cơ sở sản xuất nhỏ di dời đến các địa điểm an toàn hơn do những mối nguy hiểm tiềm ẩn mà chúng gây ra cho khu dân cư. Thói quen kết hợp chỗ ở với cơ sở sản xuất, kinh doanh ở khu vực ngoại thành đã dẫn đến nhiều hoạt động như mua bán phế liệu, hàn cửa nhôm - inox, nhuộm vải, chế biến gỗ được đặt gần nhau mà không có biện pháp phòng cháy chữa cháy, bảo vệ môi trường thích hợp. Tình trạng này đã làm tăng nguy cơ cháy nổ, ô nhiễm và ô nhiễm.

Để giảm thiểu những rủi ro này và tạo ra một môi trường an toàn và sạch sẽ hơn cho người dân, việc khuyến khích di dời các công ty nguy hiểm này ra khỏi khu dân cư là điều cần thiết. Việc này không chỉ giảm thiểu rủi ro mà còn giúp các công ty ổn định hoạt động và theo đuổi sự tăng trưởng bền vững.

#### Hỗ trợ các chính sách đã được đề ra

TP.HCM đã đưa ra các chính sách nhằm hỗ trợ các cơ sở sản xuất nhỏ có nguy cơ cháy, nổ, ô nhiễm cao di chuyển đến địa điểm phù hợp hơn.

Ban Quản lý các Khu chế xuất và Công nghiệp TP.HCM (HEPZA) đưa ra mức giá thuê đất ưu đãi, hỗ trợ các thủ tục hành chính liên quan đến sử dụng đất, đăng ký đầu tư, xây dựng và các biện pháp bảo vệ môi trường cho các công ty chuyển địa điểm vào khu công nghiệp.

Những công ty nhỏ này cũng có thể được hưởng lợi từ việc sử dụng hệ thống nước và hệ thống xử lý nước thải chung sẵn có ở các địa điểm mới.

Để tạo thuận lợi hơn nữa cho quá trình di dời, Sở Tài nguyên và Môi trường TP.HCM đang phối hợp với các sở, ban ngành xây dựng kế hoạch thu hút đầu tư cho các cụm công nghiệp đã được phê duyệt với cơ sở hạ tầng phù hợp. Cách tiếp cận này nhằm mục đích mang lại sự ổn định lâu dài cho các cơ sở sản xuất có nhu cầu và giải quyết các vấn đề ô nhiễm một cách hiệu quả.

Ngoài ra, thành phố đang tích cực tăng cường giám sát, thanh tra việc tuân thủ bảo vệ môi trường của tất cả các cơ sở sản xuất, đặc biệt là những cơ sở sản xuất có nhiều khiếu nại của người dân địa phương. Sở Tài nguyên và Môi trường TP.HCM cũng đang phối hợp với các cơ quan nhà nước liên quan hỗ trợ các doanh nghiệp nâng cấp công nghệ, máy móc sản xuất để giảm thiểu ô nhiễm.

Các chuyên gia trong lĩnh vực này cho rằng TP.HCM cần ưu tiên di dời các cơ sở sản xuất bị ô nhiễm ra khỏi khu dân cư, bất chấp những thách thức tài chính liên quan. Thành phố cần tập trung xây dựng quy hoạch tổng thể các cụm công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, đồng thời đưa ra các chính sách hỗ trợ phù hợp như giá thuê đất, các gói vay vốn để khuyến khích các cơ sở sản xuất nhỏ di chuyển đến các khu vực được chỉ định này. Tuy nhiên, mọi nỗ lực di dời sẽ không được thực thi trừ khi các địa điểm mới được chuẩn bị đầy đủ để đáp ứng các cơ sở này.

Hơn nữa, điều quan trọng là TP.HCM phải cập nhật, phân loại danh sách các cơ sở sản xuất hiện có nằm trong khu dân cư, đặc biệt là các cơ sở gây ô nhiễm. Các cụm công nghiệp phải đảm bảo có cơ sở hạ tầng và tiện ích cần thiết để đáp ứng các cơ sở được di dời mà không gây thêm vấn đề. Lập kế hoạch và phân bổ nguồn lực hợp lý là điều cần thiết để ngăn chặn vấn đề di chuyển các công ty bị ô nhiễm đến nơi ở tạm thời, vốn không hiệu quả và lãng phí.

Thành phố cũng phải tham gia đối thoại với các cơ sở sản xuất bị ảnh hưởng để hiểu rõ yêu cầu của họ đối với địa điểm mới. Trong khi giải quyết những lo ngại về ô nhiễm, điều quan trọng là phải ghi nhận những đóng góp của các công ty này đối với sự tăng trưởng kinh tế của TP.HCM. Đối với các cơ sở không muốn di dời, cần hỗ trợ để nâng cấp công nghệ và máy móc sản xuất đồng thời đảm bảo tuân thủ pháp luật hiện hành. Cách tiếp cận toàn diện và đồng bộ đối với các biện pháp này sẽ mang lại lợi ích lâu dài cho cả TP.HCM và các công ty liên quan.

Những động thái như vậy sẽ ngày càng trở nên quan trọng đối với quốc gia Đông Nam Á định hướng xuất khẩu này khi các thị trường trọng điểm trong khu vực như Liên minh Châu Âu đưa ra các thông số đo lường về luật bảo vệ môi trường và thẩm định tính bền vững.

## PHỤ LỤC 1.5

### Tỷ lệ sở hữu xe điện của Việt Nam sẽ 'tăng trưởng mạnh mẽ' vào năm 2023

#### Những điểm chính

- Tỷ lệ sử dụng xe điện tại Việt Nam dự kiến sẽ tăng lên 13,6% trong năm 2023, từ mức 2,9% của năm trước, BMI Research cho biết trong một báo cáo mới đây.
- Trong khi xe điện chỉ chiếm thị phần nhỏ trên thị trường xe hơi chở khách tại Việt Nam, công ty nghiên cứu kỳ vọng sẽ có sự tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2023.
- Sự tăng trưởng sẽ đến từ việc tăng lượng bàn giao xe của VinFast khi nhà sản xuất xe điện địa phương đẩy mạnh sản xuất trong suốt năm 2023, cũng như nguồn cung xe điện giá cả phải chăng do Trung Quốc sản xuất ngày càng tăng.

Thị trường xe điện Việt Nam dường như đã sẵn sàng cho việc mở rộng nhanh chóng trong thập kỷ tới, nhưng có thể có những trở ngại đáng kể làm giảm tốc độ tăng trưởng đó.

Theo BMI Research, một đơn vị nghiên cứu của Fitch Solutions, doanh số bán xe điện dành cho hành khách tại Việt Nam dự kiến sẽ tăng ít nhất gấp đôi trong năm nay.

Báo cáo của BMI công bố hôm thứ Năm cho biết: “Trong năm 2023, chúng tôi kỳ vọng doanh số bán xe điện dành cho hành khách sẽ tăng 114,8% so với cùng kỳ năm ngoái để đạt khoảng 18.000 chiếc”.

Cụ thể, doanh số bán xe điện chạy pin (BEV) có thể tăng 104,4% so với năm trước lên gần 17.000 chiếc, báo cáo cho biết. Xe plug-in hybrid, hay PHEV, có thể tăng gấp 9 lần so với cùng kỳ năm ngoái lên gần 1.100 chiếc.

BMI cho biết: “Chúng tôi hiện kỳ vọng doanh số bán xe điện dành cho hành khách tại Việt Nam sẽ tăng trưởng trung bình hàng năm là 25,8% trong giai đoạn 2023-2032 để đạt doanh số hàng năm khoảng 65.000 chiếc, tăng từ 8.400 chiếc vào năm 2022”.

Tỷ lệ thâm nhập thị trường của xe điện chở khách - được định nghĩa là doanh số bán xe điện chở khách tính theo tỷ lệ phần trăm trong tổng doanh số bán xe chở khách của cả nước - dự kiến sẽ tăng lên 13,6% vào năm 2030. Đó là một bước nhảy vọt so với mức 2,9% của năm ngoái.

Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Việt Nam dự đoán số lượng sở hữu xe điện sẽ đạt 1 triệu chiếc vào năm 2028 và 3,5 triệu chiếc vào năm 2040.

Xe điện chỉ chiếm một thị phần nhỏ trên thị trường xe du lịch tại Việt Nam năm ngoái. Theo Statista, doanh số bán ô tô du lịch ở quốc gia Đông Nam Á này vào khoảng 284.000 chiếc, “chỉ có vài nghìn trong số đó là ô tô điện”.

### **Yếu tố thúc đẩy tăng trưởng**

Tuy nhiên, sự tăng trưởng mạnh mẽ của xe điện dự kiến sẽ được thúc đẩy nhờ lượng bàn giao xe của VinFast tăng lên khi nhà sản xuất xe điện nội địa này đẩy mạnh sản xuất trong suốt năm 2023.

BMI cho biết: “Việc sản xuất xe điện mang nhãn hiệu VinFast, Wuling HongGuang, Skoda và Hyundai nội địa trong giai đoạn dự báo 2023-2032 của chúng tôi sẽ thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh mẽ trên thị trường”.

BMI cho biết thị trường xe điện chở khách của Việt Nam hiện đang bị thống trị bởi VinFast, hãng chiếm hơn 50% thị phần vào năm 2022. Phần còn lại của thị trường do các thương hiệu Trung Quốc nắm giữ.

Nguồn cung xe điện giá cả phải chăng do Trung Quốc sản xuất ngày càng tăng cũng sẽ giúp thúc đẩy tăng trưởng.

BMI cho biết mẫu xe điện mini giá cả phải chăng của thương hiệu Trung Quốc Wuling HongGuang có thể giúp nâng tầm phân khúc xe điện chở khách. Wuling Hongguang Mini EV có giá từ 239 triệu đồng (10.065 USD). So với nhà sản xuất Trung Quốc, VinFast đã ra mắt mẫu xe điện bình dân với giá 23.000 USD tại thị trường Việt Nam vào tháng 4.

Công ty nghiên cứu chỉ ra rằng việc tăng cường sản xuất xe điện trong Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á – bao gồm Brunei, Campuchia, Indonesia, Lào, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thái Lan và Việt Nam – nhằm thúc đẩy tăng trưởng.

Vào tháng 1, Chính phủ Việt Nam cho biết sẽ tiếp tục miễn thuế nhập khẩu đối với ô tô nguyên chiếc tới từ khối 10 thành viên cho đến hết năm 2027.

### **Giữa những thách thức...**

Tuy nhiên, BMI dự kiến việc đưa vào sử dụng xe điện ở Việt Nam sẽ bị giảm sút do thu nhập thấp và thiếu các biện pháp khuyến khích, báo cáo cho biết mà không nêu rõ chi tiết.

Mô hình kinh doanh cho thuê pin, cho phép người tiêu dùng thuê pin khi mua xe điện mới, có thể giúp người dùng giảm chi phí. Báo cáo cho biết biện pháp này sẽ ngày càng thu hút các nhà điều hành taxi.

Vào tháng 4, nhà điều hành đội taxi Green SM đã ra mắt dịch vụ taxi thuần điện tại Việt Nam với các mẫu xe VinFast.

Công ty nghiên cứu cho biết: “Chúng tôi kỳ vọng động thái này và tiềm năng phát triển tương tự từ các nhà điều hành xe taxi địa phương khác sẽ thúc đẩy việc áp dụng xe điện ở Việt Nam vì nó sẽ nâng cao nhận thức về xe điện của người dân”.

Cơ sở hạ tầng sạc hiện tại cũng có thể hạn chế sự tăng trưởng của thị trường xe điện Việt Nam.

Hầu hết các trạm sạc hiện đang phục vụ cho xe hai bánh điện, hoặc xe đạp và xe tay ga. BMI kỳ vọng sẽ có nhiều hãng tham gia thị trường hơn từ năm 2023 để thúc đẩy mạng lưới sạc xe điện.

Nhà điều hành sạc EV địa phương EBOOST đã cam kết mở rộng mạng lưới sạc của Việt Nam và sẽ triển khai nhiều điểm sạc hơn.

Truyền thông Đài Loan đưa tin gã khổng lồ điện tử Đài Loan Foxconn cho biết họ sẽ đầu tư 250 triệu USD, một phần để xây dựng nhà máy sản xuất linh kiện và thiết bị sạc xe điện tại Việt Nam.

BMI cho biết: “Điều này sẽ giúp tạo điều kiện mở rộng nhanh hơn mạng lưới sạc xe điện tại địa phương và trong khu vực Đông Nam Á”.

### PHỤ LỤC 2.1

#### Phi toàn cầu hóa - một trong những thách thức FDI mới, cơ hội nào cho Việt Nam?

**Ông Nguyễn Công Ái, đối tác của KPMG Việt Nam, cho biết Việt Nam phải đối mặt với những thách thức FDI mới trong bối cảnh phát triển toàn cầu và khu vực gần đây, bao gồm cả xu hướng phi toàn cầu hóa đòi hỏi đất nước phải nâng cao khả năng cạnh tranh.**

Trong nhiều thập kỷ qua, Việt Nam đã trở thành điểm đến thu hút FDI thành công nhờ môi trường kinh tế và chính trị ổn định, chi phí lao động cạnh tranh, vị trí địa lý chiến lược và chính sách thương mại mở. Tuy nhiên, những diễn biến phức tạp trên toàn cầu và khu vực gần đây đặt ra cả thách thức và cơ hội để Việt Nam vẫn hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài.

Dòng vốn FDI vào Việt Nam trong nửa đầu năm 2023 bị ảnh hưởng bởi những diễn biến phức tạp trong khu vực và toàn cầu, bao gồm căng thẳng địa chính trị, lạm phát tăng cao, chính sách thắt chặt tiền tệ, lo ngại về vấn đề môi trường, đổi mới công nghệ và thay đổi thói quen tiêu dùng. Những điều này đã có tác động đáng kể đến dòng vốn toàn cầu và xu hướng FDI trên toàn thế giới, và Việt Nam cũng không ngoại lệ. Một số thay đổi quan trọng trong xu hướng đầu tư nước ngoài liên quan đến Việt Nam bao gồm tái cơ cấu kinh tế toàn cầu, phi toàn cầu hóa và tái cơ cấu chuỗi cung ứng toàn cầu.

#### Tái cơ cấu kinh tế toàn cầu

Quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế tuyến tính sang nền kinh tế tuần hoàn ngày càng thu hút được sự chú ý do nhận thức ngày càng tăng về các vấn đề môi trường, lợi ích kinh tế và tiềm năng tích hợp các công nghệ kỹ thuật số tiên tiến.

Sự bùng nổ của nền kinh tế xanh đang tác động sâu sắc đến nhiều lĩnh vực của nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là dệt may, năng lượng và sản xuất ô tô.

Tuy nhiên, Việt Nam cũng phải đối mặt với một số thách thức bao gồm thiếu khung pháp lý toàn diện, công nghệ non trẻ, chi phí sản xuất xe điện và pin cao cũng như hệ thống trạm sạc điện kém phát triển. Giải quyết những thách thức này là chìa khóa để Việt Nam thành công trên con đường trở thành trung tâm sản xuất và tiêu thụ phương tiện xanh.

#### Xu hướng phi toàn cầu hóa đang gia tăng

Xu hướng toàn cầu hóa có dấu hiệu chững lại kể từ sau suy thoái kinh tế toàn cầu năm 2007 và suy giảm nghiêm trọng hơn trong giai đoạn 2018-2022 với tổng vốn đầu tư nước ngoài trung bình chỉ chiếm 1,3% GDP toàn cầu. Thay vào đó, xu hướng phi toàn cầu hóa ngày càng trở nên phổ biến và điều này đặc biệt thể hiện rõ khi các nền kinh tế lớn như Mỹ và châu Âu áp dụng chiến lược bảo hộ nhằm giảm bớt ảnh hưởng của Trung Quốc. Xu hướng này đã gây ra nhiều hậu quả, đặc biệt là nỗ lực đưa sản xuất, đặc biệt là trong các ngành công nghiệp quan trọng như vật liệu bán dẫn và pin xe điện về quê hương hoặc đến các vùng lãnh thổ và quốc gia khác có chung bộ giá trị và tiêu chuẩn. Điều này đã hạn chế dòng vốn FDI vào các nước đang phát triển, vốn phụ thuộc vào nguồn vốn, chuyên gia công nghệ và tăng trưởng xuất khẩu.

Tuy nhiên, xu hướng phi toàn cầu hóa cũng mở ra triển vọng mới cho Việt Nam trong việc thu hút thêm dự án từ các nền kinh tế châu Á như Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan. Các nền kinh tế này đang tích cực đa dạng hóa chuỗi cung ứng để giảm sự phụ thuộc vào Trung Quốc, song song với nỗ lực mở rộng sự hiện diện tại Đông Nam Á.

Để cân bằng những tác động tiêu cực của quá trình phi toàn cầu hóa, Việt Nam cần tiếp tục khai thác tối đa lợi thế từ các Hiệp định thương mại tự do (FTA) đã ký kết, đồng thời tích cực tìm kiếm và theo đuổi các thỏa thuận mới với các đối tác tiềm năng. Tận dụng tốt các FTA này sẽ giúp Việt Nam tiếp cận được các thị trường rộng lớn, đa dạng, thu hút FDI từ các nước muốn tận dụng thuế suất ưu đãi và quy tắc xuất xứ. Ngoài ra, Việt Nam cũng có thể hợp tác với các nền kinh tế mới nổi có mục tiêu và thách thức phát triển kinh tế tương tự như Ấn Độ, Brazil và Nam Phi.

#### Tái cơ cấu chuỗi cung ứng toàn cầu

Những biến động kinh tế và chính trị toàn cầu gần đây đã bộc lộ những điểm yếu và rủi ro của chuỗi cung ứng hiện tại cũng như sự phụ thuộc của chúng vào một nguồn cung cấp hoặc thị trường duy nhất. Kết quả là, nhiều tập đoàn đa quốc gia đã phải suy nghĩ lại chiến lược chuỗi cung ứng của mình và từng bước tái cơ cấu theo hướng "khu vực hóa, đa dạng hóa nhà cung cấp và tăng cường tự động hóa".

Việt Nam có vị trí thuận lợi để hưởng lợi từ xu hướng này khi các công ty đa quốc gia đang chuyển một phần dây chuyền sản xuất ra khỏi Trung Quốc và tìm kiếm nguồn cung mới. Việt Nam tự hào có tất cả các điều kiện tiên quyết để trở thành một trung tâm sản xuất toàn cầu mới. Tuy nhiên, Việt Nam cần tập trung cải thiện nhiều yếu tố để tăng khả năng cạnh tranh và sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài, trong đó lĩnh vực đặc biệt quan trọng là cơ sở hạ tầng và kết nối chuỗi cung ứng, bao gồm cảng biển, đường bộ, đường sắt và dịch vụ logistics. Điều này càng trở nên cấp bách hơn khi chiến lược thu hút đầu tư thông qua ưu đãi sẽ trở nên kém hiệu quả hơn khi quy định thuế tối thiểu toàn cầu được áp dụng.

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng lực đổi mới sáng tạo là một yếu tố then chốt khác để nâng cấp chuỗi giá trị và tham gia hiệu quả, sâu sắc hơn vào chuỗi sản xuất toàn cầu. Khi bối cảnh kinh tế toàn cầu tiếp tục thay đổi, việc tái cơ cấu chuỗi cung ứng thông qua khu vực hóa, đa dạng hóa nhà cung cấp và tự động hóa là một chiến lược có tầm nhìn xa. Nắm bắt những thay đổi này và thực hiện những cải tiến có mục tiêu là cách các quốc gia như Việt Nam có thể khẳng định mình là những nhân tố chủ chốt trong kỷ nguyên mới của chuỗi cung ứng toàn cầu.

#### Triển vọng FDI của Việt Nam

Nhìn về tương lai, Việt Nam tiếp tục chứng tỏ vị thế là điểm đến đầu tư hấp dẫn với số lượng bùng nổ các doanh nghiệp quốc tế chuyển sản xuất về đây. Sự gia tăng số lượng dự án mới, góp vốn, mua cổ phần đăng ký trong nửa đầu năm 2023

phản ánh sự quan tâm và tin tưởng không ngừng của các nhà đầu tư nước ngoài đối với tiềm năng thị trường và môi trường kinh doanh của Việt Nam trong dài hạn.

Tuy nhiên, triển vọng FDI trong những năm tới sẽ phụ thuộc vào việc Việt Nam có thích ứng được với xu hướng FDI toàn cầu hay không và liệu Việt Nam có khai thác được lợi thế và khắc phục những tồn tại hay không.

Để vượt qua khó khăn trước mắt và tiếp tục vươn lên trong bối cảnh kinh tế, địa chính trị toàn cầu phức tạp, Việt Nam cần chủ động, linh hoạt áp dụng nhiều giải pháp trong thu hút FDI. Việt Nam cần ưu tiên xây dựng chiến lược FDI quốc gia phù hợp với mục tiêu và ưu tiên phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Chiến lược này cần xác định các ngành và thị trường trọng điểm mà Việt Nam nhắm đến để thu hút dòng vốn FDI, cũng như các biện pháp ưu đãi mà Việt Nam sẽ đưa ra để thu hút các nhà đầu tư từ các thị trường này.

Cần nâng cao chất lượng, hiệu quả quản lý và điều hành FDI, bao gồm đơn giản hóa thủ tục hành chính, chống tham nhũng và quan liêu, đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm giải trình, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, tăng tính minh bạch trong giải quyết tranh chấp, khiếu nại, cải thiện hoạt động giám sát và đánh giá tác động của các dự án FDI.

Việt Nam cũng cần nâng cao khả năng cạnh tranh và sức hấp dẫn của mình như một điểm đến đầu tư bằng cách cải thiện cơ sở hạ tầng giao thông bao gồm cảng biển, sân bay, dịch vụ hậu cần, năng lượng và viễn thông. Giáo dục, y tế và các dịch vụ công cộng khác cũng rất cần thiết để hỗ trợ hoạt động kinh doanh.

Tạo ra khuôn khổ pháp lý, hệ thống thuế, chế độ tỷ giá hối đoái và các chính sách kinh tế vĩ mô khác có lợi cho đầu tư; thúc đẩy kết nối giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước; tạo điều kiện chuyển giao công nghệ, phổ biến kiến thức, tiếp cận thị trường, phát triển nhà cung cấp, phát triển nguồn nhân lực và các hình thức hợp tác khác là những nhiệm vụ quan trọng khác

Giải quyết được những vấn đề này sẽ giúp Việt Nam duy trì khả năng cạnh tranh so với các nước châu Á khác bao gồm Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Philippines và Indonesia trong việc thu hút dòng vốn FDI, góp phần phát triển nhanh và bền vững nền kinh tế.

---

## PHỤ LỤC 2.2

### Đưa giải trí vào lĩnh vực ngân hàng: Ứng dụng yếu tố trò chơi và các cú hích nhằm thúc đẩy các hành vi tài chính bền vững

**Việc ứng dụng yếu tố trò chơi (gamification) và cú hích (nudges) đang nổi lên như những công cụ có ảnh hưởng lớn trong việc thu hút khách hàng, thúc đẩy các hành vi tài chính bền vững và thúc đẩy phát triển xã hội.**

Dịch vụ tài chính là nhu cầu thiết yếu cho sự phát triển, với bằng chứng rõ ràng là các hộ gia đình được tiếp cận dịch vụ tài chính có thể chống chọi tốt hơn với những cú sốc tài chính so với những hộ gia đình không được tiếp cận.

Tỷ lệ người dân ở các nền kinh tế đang phát triển có tài khoản tại ngân hàng, tổ chức tài chính hoặc nhà cung cấp dịch vụ thanh toán di động đã tăng lên 71%, từ 63% vào năm 2017 và 42% vào năm 2011. Tuy nhiên, 13% trong số này, tương đương 0,6 tỷ người - một con số khổng lồ, đã không sử dụng tài khoản này trong 12 tháng qua.

Nếu không được sử dụng, các dịch vụ tài chính kỹ thuật số sẽ không đạt được tính bền vững thương mại cần thiết để mở rộng, cũng như không thúc đẩy sự ổn định và khả năng phục hồi tài chính. Vì vậy, việc tiếp cận tài chính sẽ không còn hiệu quả nếu người dân không sử dụng các dịch vụ sẵn có. Trong bối cảnh đó, việc tăng cường sử dụng tài khoản là cần thiết để giải phóng tiềm năng của các dịch vụ tài chính nhằm thúc đẩy sự phát triển toàn cầu.

Nhiều tổ chức tài chính đang sử dụng chuyển đổi kỹ thuật số để tăng mức độ tương tác của khách hàng. Tại đây, các nhà cung cấp dịch vụ tài chính có thể sử dụng gamification và nudges. Gamification là việc áp dụng các yếu tố giống trò chơi, chẳng hạn như tính điểm, yếu tố cạnh tranh và phần thưởng, vào các hoạt động mà bản chất không phải trò chơi. Nudges là những gợi ý hoặc khích lệ nhằm hướng người dùng thực hiện một hành vi hoặc lựa chọn cụ thể.

Những kỹ thuật này, khi được kết hợp, có khả năng giúp vượt qua một trong những rào cản hành vi quan trọng nhất đang hạn chế việc sử dụng tài khoản: khoảng cách giữa ý định và hành động. Một số người dùng có thể có ý định tốt khi quản lý tài chính của mình nhưng lại không thực hiện các hành động cần thiết để đạt được mục tiêu của mình, tạo ra sự không phù hợp giữa ý định và hành động. Điều này có thể do nhiều lý do khác nhau, chẳng hạn như thiếu kiến thức, động lực, nguồn lực hoặc sự tin tưởng.

Gamification và nudges có thể thúc đẩy các hành vi tài chính bền vững, nâng cao trải nghiệm người dùng và thúc đẩy sự tham gia và lòng trung thành của khách hàng. Những kỹ thuật này đang trở nên phổ biến hơn trong các dịch vụ tài chính vì chúng làm cho các hành vi mong muốn trở nên dễ tiếp cận, thuận tiện, cũng như thú vị và hấp dẫn hơn.

Sự kết hợp giữa gamification và nudges đang tỏ ra đặc biệt hiệu quả vì điều này giúp nâng cao nhận thức về các sản phẩm và dịch vụ tài chính của khách hàng, tạo ra những thói quen mong muốn, mang lại cho họ cảm giác tiên bộ và do đó giải quyết một cách hiệu quả khoảng cách giữa ý định và thực sự tham gia.

Một số ngân hàng đã phát triển các ứng dụng di động cho phép khách hàng tự đặt, theo dõi và đạt được các mục tiêu tiết kiệm của mình, đồng thời thưởng cho họ các huy hiệu và ưu đãi khi đạt được các cột mốc này. Ngân hàng ICICI, nơi cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các vùng sâu vùng xa ở Ấn Độ, giúp khách hàng tiết kiệm một cách nhất quán thông qua chương trình dựa trên mục tiêu iWish.

Các tổ chức ngân hàng sử dụng những tác động thúc đẩy để giúp khách hàng tương tác một cách nhất quán với các nhà cung cấp của họ, dẫn đến sự thay đổi hành vi bền vững. Ngân hàng Union Bank of India, thông qua chương trình Union Jan



Dhan Sankalp, giúp khách hàng, đặc biệt là phụ nữ, tiết kiệm hàng tháng trong 5 tháng để có thể mở khóa hạn mức tín dụng khẩn cấp.

Các tổ chức ngân hàng cũng sử dụng 'thanh tiến trình', hình thức khuyến khích và thúc đẩy đơn giản nhất để khách hàng đạt được cột mốc quan trọng hoặc hoàn thành hành động đồng thời giúp đạt được tiến bộ có thể đo lường được, hữu hình và bổ ích.

Những sáng kiến như vậy có thể khuyến khích người dùng đầu tư vào các quỹ có trách nhiệm xã hội hoặc đóng góp cho các tổ chức từ thiện, cùng nhiều sáng kiến khác.

Gamification và nudges cũng có thể mang lại cảm giác tiến bộ trong khi cung cấp những cú hích được cá nhân hóa, phù hợp và quan trọng nhất là kịp thời. Đây cũng có thể là một công cụ mạnh mẽ để giải quyết các rào cản khi tham gia, giúp tăng cường khả năng tiếp cận tài chính.

Các công cụ khác trong thuộc mảng gamification bao gồm các câu đố. Những câu đố giúp khách hàng cảm thấy thú vị khi tiếp cận kiến thức và xác định các lĩnh vực cần hỗ trợ hoặc giáo dục thêm. Những câu đố này có thể bao gồm nhiều chủ đề tài chính cá nhân khác nhau, từ lập ngân sách và tiết kiệm đến đầu tư, giúp ngăn ngừa căng thẳng tài chính và nợ nần.

Trò chơi lập ngân sách là một công cụ thiết thực giúp người tiêu dùng học cách lập và tuân thủ ngân sách. Những trò chơi này có thể thử thách người dùng chi tiêu trong một ngân sách cố định trong một khoảng thời gian cụ thể, theo dõi chi tiêu của họ và đảm bảo rằng họ vẫn nằm trong giới hạn ngân sách của mình.

Trình mô phỏng đầu tư là một công cụ hữu ích khác có thể cung cấp môi trường an toàn và được kiểm soát để tìm hiểu những kiến thức cơ bản về đầu tư, chẳng hạn như cổ phiếu, trái phiếu, quỹ tương hỗ và quản lý rủi ro. Những trình mô phỏng này cho phép người dùng quản lý và giám sát danh mục đầu tư ảo bằng cách sử dụng dữ liệu và tin tức theo thời gian thực, mô phỏng biến động của thị trường và hiểu tác động của việc đa dạng hóa và phân bổ tài sản. Và họ có thể khuyến khích khách hàng đầu tư số tiền tối thiểu hoặc chỉ thêm một chút mỗi tháng để bắt đầu.

Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính phải cẩn thận để trải nghiệm gamification luôn đơn giản, không gây choáng ngợp với khách hàng và ưu tiên sự rõ ràng và mục đích hơn là sự vui vẻ. Nếu được thực hiện đúng cách, gamification và nudges có thể thúc đẩy các hành vi tài chính bền vững, tăng sự tương tác của khách hàng và cuối cùng là thúc đẩy phúc lợi tài chính.

---

## PHỤ LỤC 2.3

### 91% doanh nghiệp Đức lên kế hoạch mở rộng sang Việt Nam

*Marko Walde, trưởng đại diện AHK (Phòng Thương mại Đức) tại Việt Nam, Myanmar, Campuchia và Lào cho biết, có tới 91% công ty Đức tại Việt Nam có ý định mở rộng đầu tư trong khi 57% đang tìm kiếm nhà cung cấp mới và bổ sung trong quá trình đa dạng hóa chuỗi cung ứng.*

#### **Việt Nam đóng vai trò gì trong vai trò là điểm đến đầu tư của doanh nghiệp Đức?**

Niềm tin của các nhà đầu tư Đức vào thị trường Việt Nam ngày càng tăng nhờ sự phát triển mạnh mẽ ở đây và sự hỗ trợ của chính phủ.

Nghiên cứu Triển vọng Doanh nghiệp Thế giới Mùa xuân 2023 của AHK cho thấy 91% công ty Đức tại Việt Nam có ý định mở rộng đầu tư hơn nữa. Đáng chú ý, 57% doanh nghiệp Đức tại đây đang tìm kiếm nhà cung cấp mới và bổ sung tại Việt Nam nhằm đa dạng hóa chuỗi cung ứng.

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam, các nhà đầu tư Đức đã rót 159,4 triệu USD vốn đăng ký vào Việt Nam thông qua 18 dự án mới từ ngày 1/1 đến ngày 20/6/2023.

#### **Những yếu tố nào khác đang thu hút các nhà đầu tư Đức?**

Đất nước này mang đến vô số cơ hội cho các nhà đầu tư Đức như dân số đông và trẻ, vị trí chiến lược trong khu vực, hệ thống chính trị ổn định và môi trường kinh doanh thuận lợi.

Hiệp định Thương mại Tự do EU-Việt Nam đã và đang thúc đẩy dòng chảy thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và EU, đặc biệt trong các lĩnh vực như sản xuất, năng lượng tái tạo, nông nghiệp và dịch vụ.

Từ góc nhìn của các doanh nghiệp Đức, Việt Nam cũng được hưởng lợi từ chiến lược "Trung Quốc cộng một", nhằm đa dạng hóa chuỗi cung ứng sản xuất khỏi Trung Quốc và hướng tới các trung tâm cạnh tranh ở Đông Nam Á.

Các doanh nghiệp Đức đặt kỳ vọng cao vào triển vọng kinh doanh tại đây và cam kết mạnh mẽ khi đầu tư vào Việt Nam.

#### **Ông có thể lấy một nhà đầu tư người Đức làm ví dụ không?**

Stada Việt Nam là nhà sản xuất dược phẩm hàng đầu. Họ sẽ mở văn phòng mới tại Tp.HCM vào tháng 8 năm 2023.

Điều này cho thấy sự tham gia của Stada trong việc cải thiện dịch vụ chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam và đầu tư lâu dài vào khu vực. Công ty cũng đặt mục tiêu xuất khẩu các sản phẩm "Made in Vietnam" chất lượng cao, đạt chứng nhận Thực hành Sản xuất Tốt của Liên minh Châu Âu ra thị trường toàn cầu, góp phần mở rộng và phát triển ngành dược phẩm ở Việt Nam.

Điều này cũng thể hiện sự tin tưởng, trách nhiệm của các nhà đầu tư Đức đối với thị trường Việt Nam và sự phát triển kinh tế xanh, bền vững tại đây.

Ngoài ra, hãng xe Đức BMW đã hợp tác với Thaco của Việt Nam để bắt đầu sản xuất trong nước BMW 3, 5 Series cũng như BMW X3 và X5 tại trung tâm sản xuất Thaco Chu Lai, tỉnh Quảng Nam, miền Trung.

Tại tỉnh Bình Định cùng khu vực, Leonhard Kurz, một công ty của Đức về công nghệ dập nóng và màng mỏng, đã đầu tư khoảng 40 triệu USD để thành lập nhà máy. Tháng 5, Deutsche Bank của Đức tăng gần gấp đôi vốn cấp cho Deutsche Bank Việt Nam lên hơn 200 triệu USD.

### **Thị trường nào cũng tồn tại cả ưu điểm và nhược điểm. Ông đánh giá thế nào về thị trường Việt Nam?**

Mặc dù Việt Nam mang lại nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp Đức nhưng cũng tồn tại một số khó khăn. Theo khảo sát AHK World Business Outlook Spring 2023, thách thức chính đối với các công ty Đức tại Việt Nam là nhu cầu thị trường thấp, nguồn nhân lực, chính sách kinh tế, hạn chế đi lại và gián đoạn chuỗi cung ứng.

Những thách thức này ảnh hưởng đến triển vọng tăng trưởng, lợi nhuận và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Đức tại Việt Nam. Vì vậy, các doanh nghiệp Đức cần áp dụng các chiến lược linh hoạt và kiên cường để ứng phó với điều kiện thị trường và môi trường pháp lý đang thay đổi tại Việt Nam.

Họ cũng cần hợp tác với chính phủ Việt Nam và các bên liên quan ở địa phương để thúc đẩy lợi ích chung. Hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp và tham gia các hội chợ thương mại, hội thảo và nền tảng trực tuyến để thiết lập mối liên hệ và tạo dựng niềm tin cũng rất được khuyến khích..

### **Ông đề cập đến sự phát triển thịnh vượng ở đây. Ông có thể giải thích rõ hơn về những sự phát triển này?**

Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất ở Đông Nam Á, với tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm là 7,1% từ năm 2016 đến năm 2019. Mặc dù đại dịch Covid-19 gây ra khủng hoảng toàn cầu và nhiều trở ngại khác nhau, quốc gia này đã đạt được mức tăng trưởng mạnh mẽ hơn 8% vào năm 2022 nhờ sự phục hồi của tiêu dùng trong nước và sản xuất định hướng xuất khẩu.

Trong bảy tháng đầu năm 2023, mức tăng trưởng đã giảm xuống còn 3,7% do lĩnh vực dịch vụ chậm lại, lạm phát và lãi suất cao hơn đã ảnh hưởng đến niềm tin của các hộ gia đình và nhà đầu tư Đức.

Để đối phó với những khó khăn này và tác động của những phức tạp toàn cầu, Chính phủ Việt Nam đã nỗ lực vạch ra và thực hiện các kế hoạch hành động nhằm hỗ trợ phục hồi kinh tế và tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh. Một số chính sách thuận lợi trong các lĩnh vực khác nhau đã được bật đèn xanh, bao gồm cam kết lượng khí thải carbon ròng bằng 0 vào năm 2050, cùng với việc phê duyệt Kế hoạch phát triển điện lực VIII được chờ đợi từ lâu cho giai đoạn 2021-2030.

Mặt khác, chính sách thị thực mới của Việt Nam có hiệu lực từ ngày 15/8 nhận được phản hồi tích cực từ du khách quốc tế.

Nền kinh tế quốc gia hiện đang có những dấu hiệu tích cực khi bước sang nửa cuối năm. Sau 7 tháng đầu năm 2023, Việt Nam ghi nhận thặng dư thương mại khoảng 15,2 tỷ USD, tăng 1,3% so với cùng kỳ. Tổng giá trị xuất nhập khẩu đạt 374,2 tỷ USD, tăng 13,9%.

Về đầu tư trực tiếp nước ngoài, Việt Nam đã nhận được 16,2 tỷ USD vốn đăng ký lũy kế tính đến ngày 20 tháng 7 năm 2023. Số dự án được cấp phép mới tăng 75,5% so với cùng kỳ lên 1.627 dự án, trị giá 7,9 tỷ USD.

Những dấu hiệu tích cực này phản ánh khả năng phục hồi và tiềm năng của Việt Nam để tiếp tục tăng trưởng kinh tế nhanh chóng trong trung hạn với tư cách là quốc gia được hưởng lợi chính từ sự chuyển dịch chuỗi cung ứng sản xuất toàn cầu sang các trung tâm sản xuất cạnh tranh của Đông Nam Á..

### **Ông nghĩ sao về tầm quan trọng của FDI vào Việt Nam?**

Bên cạnh việc làm phong phú thêm hoạt động xuất khẩu hàng hóa sang các nước trên thế giới, Việt Nam đã duy trì thành công tốc độ tăng trưởng kinh tế dương một phần nhờ vào FDI.

Việt Nam đã thu hút được dòng vốn FDI đáng kể trong vài thập kỷ qua, qua đó giúp duy trì đà tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và tăng cường chuyển giao công nghệ. Thị trường Việt Nam cũng mở và hội nhập với thị trường khu vực và toàn cầu.

Nhờ có nhiều hiệp định thương mại tự do khác nhau, đáng chú ý nhất là Hiệp định Thương mại Tự do EU-Việt Nam, môi trường đầu tư ở Việt Nam đã được cải thiện đáng kể.

## **Tủ sách Doanh nghiệp**

### **PHỤ LỤC 3.1**

#### **Báo cáo của ADB: Sản xuất năng lượng tái tạo - Cơ hội cho Đông Nam Á**

#### **TỔNG QUAN**

**Doanh thu cho phần khúc năng lượng sạch và phương tiện phát thải carbon thấp của Đông Nam Á vào năm 2030 ước tính đạt 90 đến 100 tỷ USD.** Đông Nam Á đã có vị trí thuận lợi để đáp ứng nhu cầu về sản xuất nguyên liệu đầu vào cho các lĩnh vực này, vì khu vực này đã sản xuất 9%–10% tế bào và mô-đun quang điện mặt trời (PV) trên thế giới, ~50% sản lượng niken toàn cầu và 6%–10% tổng số xe hai bánh chạy điện hiện nay. Khu vực cũng sở hữu những lợi thế tự nhiên để hỗ trợ mở rộng quy mô sản xuất: tiềm năng năng lượng mặt trời kỹ thuật là 16 terawatt (TW), lần lượt chiếm 25% và 10% trữ lượng niken và coban toàn cầu, và 25% thị trường xe hai bánh toàn cầu..

## **Sản xuất pin quang điện mặt trời**

**Năng lực sản xuất pin mặt trời ở Đông Nam Á chủ yếu tập trung ở dạng pin (55 gigawatt [GW]) và mô-đun (70 GW), với tiềm năng đạt được công suất mong muốn là 125–150 GW công suất mô-đun vào năm 2030.** Các nhà sản xuất từ Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa dẫn đầu thị trường (ví dụ: Jinko, JA Solar, Longi, Trina) và chủ yếu tập trung vào xuất khẩu. Tổng nhu cầu ở Đông Nam Á chỉ ở mức ~3 GW mỗi năm, thấp hơn nhiều so với công suất sản xuất của khu vực.

**Đồng thời, nhu cầu trong nước có tiềm năng tăng trưởng bền vững và có thể mang lại doanh thu ổn định cho các nhà sản xuất trong nước.** Để phát triển một thị trường có nhu cầu mạnh mẽ, các bên liên quan sẽ cần đảm bảo có sẵn năm động lực sau: sự ngang bằng của chi phí năng lượng được quy dẫn theo quy chuẩn của lĩnh vực xanh; một môi trường pháp lý hỗ trợ; giảm thiểu rủi ro cho nhà phát triển; sự sẵn có của cơ sở hạ tầng lưới điện; và đủ tính linh hoạt và lưu trữ của lưới. Hiệu suất được xếp hạng trung bình của khu vực về chỉ số Chỉ số pháp lý về năng lượng bền vững (RISE) của Ngân hàng Thế giới đối với chính sách năng lượng tái tạo cho thấy còn nhiều dư địa để khuyến khích triển khai năng lượng tái tạo thông qua các quy định hỗ trợ.

**Các nhà sản xuất được phỏng vấn trong nghiên cứu này cho biết những thách thức xung quanh môi trường kinh doanh, năng suất lao động, chuỗi cung ứng địa phương kém phát triển và hệ thống hậu cần kém hiệu quả là những rào cản chính đối với việc mở rộng quy mô điện mặt trời ở các thị trường Đông Nam Á kém phát triển hơn.** Giải quyết những thách thức này thông qua những cải thiện về điều kiện kinh doanh thuận lợi và khả năng cạnh tranh về chi phí có thể sẽ là chìa khóa để mở cửa lĩnh vực này. Để tập trung các can thiệp chính sách và tạo điều kiện cho các cơ chế hỗ trợ, cần có sự liên kết chiến lược ở cấp quốc gia - ví dụ: chỉ định ngành này là ưu tiên quốc gia, tăng tham vọng chính sách quốc gia về công suất điện mặt trời và tạo điều kiện cho các quan hệ đối tác chiến lược (ví dụ: thông qua chính phủ- Hợp tác giữa các chính phủ về thương mại và chuyên gia kiến thức, quan hệ đối tác giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp và cam kết với các tổ chức đa phương để hỗ trợ tài chính và hỗ trợ kỹ thuật).

## **Sản xuất pin**

**Đông Nam Á có tiềm năng phát triển chuỗi giá trị sản xuất pin khu vực, tăng nhu cầu trong nước và khu vực, đồng thời trở thành trung tâm xuất khẩu khu vực và toàn cầu, sản xuất pin pin 140-180 gigawatt giờ (GWh) vào năm 2030.** Mặc dù hiện nay ngành sản xuất pin trong khu vực còn rất hạn chế, nhưng nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào của Đông Nam Á, bao gồm trữ lượng dồi dào các khoáng chất quan trọng như niken và coban, đã thu hút sự quan tâm của các nhà sản xuất hạ nguồn để mở rộng sản xuất trong khu vực.

**Do nhu cầu khu vực hạn chế (chiếm chưa đến 2% thị trường toàn cầu), các nhà sản xuất tiềm năng có thể sẽ cần tập trung vào xuất khẩu làm động lực thị trường chính, với nhu cầu nội địa ngày càng tăng là động lực phụ.** Việc tập trung vào doanh số xuất khẩu sẽ đòi hỏi phải cạnh tranh với các đối thủ toàn cầu lâu đời chủ yếu về chi phí, ngay cả khi hợp tác thông qua tích hợp chuỗi giá trị và chuyển giao kiến thức để mở rộng năng lực kỹ thuật. Các yếu tố thành công chính để đảm bảo khả năng cạnh tranh về chi phí sẽ bao gồm sự tích hợp theo chiều dọc, sản xuất trên quy mô lớn và hoạt động xuất sắc. Với những nỗ lực đáng kể để đảm bảo các yếu tố này được áp dụng, một số quốc gia dự kiến sẽ có khả năng cạnh tranh với các trung tâm sản xuất hàng đầu toàn cầu như Nhật Bản, Trung Quốc và Hàn Quốc.

**Để thúc đẩy ngành sản xuất pin trong nước, các nước Đông Nam Á cần giải quyết mối quan tâm chính của một số nhà sản xuất để mở rộng đầu tư vào khu vực.** Các yếu tố hỗ trợ được các nhà sản xuất được phỏng vấn trong nghiên cứu này trích dẫn bao gồm quy mô nhu cầu trong nước, khả năng cạnh tranh của sản xuất, tiềm năng xuất khẩu, hiệu quả của cơ sở hạ tầng và mạng lưới hậu cần, cũng như tính minh bạch trong phát triển chính sách và hiệu quả của chính phủ. Để giải quyết các yếu tố thành công quan trọng này, các bên liên quan trong nước có thể áp dụng một số cơ chế hỗ trợ, chẳng hạn như tạo điều kiện hợp tác để tạo ra hệ sinh thái pin toàn diện, đưa ra các chính sách khuyến khích nhu cầu và đầu tư vào sản xuất, thực hiện các chương trình vận hành xuất sắc và phát triển giáo dục có mục tiêu. Kế hoạch thu hẹp khoảng cách năng suất lao động.

## **Sản xuất xe điện hai bánh (E2W)**

**Công suất lắp ráp E2W ở Đông Nam Á là 1,4–1,5 triệu chiếc mỗi năm, có tiềm năng đạt 4 triệu chiếc vào năm 2030.** Việc sản xuất các bộ phận chính (chẳng hạn như động cơ, bộ điều khiển và bộ chuyển đổi) còn non trẻ, chỉ có một số nhà sản xuất thiết bị gốc (OEM) tự sản xuất các bộ phận này. Các công ty khởi nghiệp và các công ty trong khu vực hiện đang là những công ty chiếm ưu thế, trong khi các OEM động cơ đốt trong (ICE) đương nhiệm chưa có những bước đột phá đáng kể. Các công ty chủ yếu phục vụ nhu cầu trong nước, lên tới khoảng 240.000 chiếc trên toàn khu vực vào năm 2021. Tỷ lệ thâm nhập của E2W trong tổng doanh số bán hàng hiện dưới 1% ở hầu hết các nước Đông Nam Á, thể hiện tiềm năng tăng trưởng đáng kể nếu có đủ nhu cầu, nguồn cung, và các yếu tố cơ sở hạ tầng đã sẵn sàng.

**Cần phải có bảy yếu tố nhu cầu chính để giải phóng nhu cầu ở các nước Đông Nam Á.** Sự ngang bằng về tổng chi phí sở hữu giữa các sản phẩm E2W và ICE 2W, cơ sở hạ tầng sạc đầy đủ, công suất phù hợp để đáp ứng nhu cầu trong nước, chính sách hỗ trợ phía cung và cầu, sự sẵn có của các sản phẩm đáp ứng sở thích của khách hàng, khả năng các thương hiệu E2W cạnh tranh mạnh mẽ các thương hiệu ICE hiện tại và sự sẵn có của mạng lưới phân phối và tài trợ phương tiện.

**Những thách thức được các nhà sản xuất được phỏng vấn nêu ra khi cần nhắc đầu tư vào khu vực bao gồm nhu cầu trong nước thấp, tiềm năng thu hồi vốn từ đầu tư sản xuất kém, thiếu hệ sinh thái nhà cung cấp, sự không nhất quán và thiếu chiều sâu trong chính sách của chính phủ, với mức độ và loại thách thức khác nhau tùy theo khu vực Đông Nam Bộ, đất nước châu Á.** Những thách thức này sẽ cần được giải quyết thông qua sự hợp tác giữa khu vực công và tư nhân về các cơ chế như (nhưng không giới hạn) tiếp tục đưa ra các ưu đãi tài chính để thúc đẩy nhu cầu, đưa ra các ưu đãi cho nhà sản xuất như miễn thuế doanh nghiệp và thuế nhập khẩu cũng như các ưu đãi liên quan đến sản xuất. Cũng cần có sự liên kết chiến lược ở cấp quốc gia để đẩy nhanh quá trình loại bỏ ICE 2W và xây dựng cơ sở hạ tầng sạc điện và thay pin.

## Hợp tác trong khu vực

**Đông Nam Á có thể phát huy lịch sử hợp tác khu vực mạnh mẽ của mình để nâng cao khả năng cạnh tranh và đạt được các mục tiêu không phát thải ròng.** Ví dụ, các yếu tố sản xuất có thể được hưởng lợi từ thương mại trong chuỗi giá trị và các nỗ lực trong khu vực nhằm cải thiện chất lượng và phân bổ lực lượng lao động. Thị trường nhu cầu có thể được hỗ trợ bằng việc xây dựng Lưới điện ASEAN để cho phép triển khai năng lượng tái tạo cao hơn thông qua thương mại điện đa phương và mở rộng các khu vực cân bằng lưới điện. Việc hài hòa hóa các tiêu chuẩn kỹ thuật cho xe E2W và trạm sạc có thể cho phép các OEM phát triển các sản phẩm phù hợp với nhu cầu trên các thị trường.

**Trong quan hệ đối tác, chúng tôi tại Ngân hàng Phát triển Châu Á, Bloomberg Philanthropies, ClimateWorks Foundation và Năng lượng bền vững cho tất cả mọi người đang phát triển lộ trình thực hiện trong đó nêu chi tiết các sáng kiến sẽ được triển khai trong 5 năm tới** nhằm hỗ trợ khu vực mở rộng hệ sinh thái sản xuất năng lượng tái tạo. Chúng tôi muốn mời tất cả các nhà hoạch định chính sách, ngành công nghiệp và những người tham gia hệ sinh thái khác quan tâm tham gia đối thoại của chúng tôi để cùng nhau mở rộng nỗ lực này.

## PHỤ LỤC 3.2

### Báo cáo của KPMG: Khảo sát Ngành Xây dựng Toàn cầu 2023 - Thách thức quen thuộc, cách tiếp cận mới

## TỔNG QUAN KẾT QUẢ KHẢO SÁT

### Giải quyết các thách thức về hiệu quả hoạt động

- Hai phần ba (66%) người tham gia cảm thấy lạc quan về xu hướng tương lai của thị trường xây dựng, và 78% cảm thấy các chính sách khuyến khích đối với cơ sở hạ tầng sẽ có tác động tích cực.
- Tuy nhiên, hiệu quả hoạt động của dự án vẫn được chú ý khi chỉ một nửa số chủ sở hữu cho biết dự án của họ đang hoàn thành đúng tiến độ và 87% cho biết các dự án đang được giám sát chặt chẽ hơn.
- Để giải quyết sự biến động đang diễn ra, ưu tiên lớn nhất là cải thiện độ chính xác của ước tính, chuyển giao rủi ro và tăng cường đổi mới.

### Ảnh hưởng ngày càng tăng của ESG

- ESG đã vượt lên để nằm trong chương trình nghị sự của các nhà lãnh đạo ngành xây dựng, với 54% "hình dung đầy đủ" lợi ích của ESG và tích cực theo đuổi mức độ trưởng thành trong ESG. Những người tham gia khảo sát cho biết lợi ích chính của ESG là nâng cao danh tiếng và lợi thế cạnh tranh, cũng như sự cần thiết để tăng cường khả năng tiếp cận vốn dự án.
- Đa dạng, công bằng và hòa nhập (DEI) là yếu tố quan trọng thứ ba quyết định thành công trong tương lai, khi lĩnh vực này chuyển từ hình ảnh lao động chân tay sang sử dụng công nghệ và làm việc từ xa nhiều hơn.
- Các chủ sở hữu tương đối quan tâm hơn đến việc giảm khí nhà kính (GHG) trong khi các công ty kỹ thuật và xây dựng (E&C) đặt ưu tiên cao nhất cho DEI. Carbon thể hiện (carbon thải ra trong quá trình xây dựng) đang là mối lo ngại ngày càng tăng và có thể sẽ là đối tượng của các quy định trong tương lai.

### Cuộc đua đổi mới vĩ đại

- Ngành xây dựng đang bắt đầu tận dụng sức mạnh của công nghệ để chuyển đổi hiệu suất, với 81% công ty E&C áp dụng nền tảng di động, 43% sử dụng tự động hóa quy trình bằng robot (RPA) và 40% áp dụng trí tuệ nhân tạo (AI), mặc dù nhiều công ty mới chỉ ở các giai đoạn đầu.
- Khi nói đến việc cải thiện ROI trên các dự án năng lực, hệ thống thông tin quản lý dự án (PMIS), mô hình hóa thông tin tòa nhà (BIM) và phân tích dữ liệu nâng cao được coi là có tiềm năng lớn nhất; bản sao kỹ thuật số, sản xuất mô-đun/ngoại vi, AI và BIM đang mang lại mức tăng lớn nhất đối với hiệu suất dự án.
- Đa số những người tham gia khảo sát cho rằng chế tạo sẵn là một giải pháp quan trọng cho các dự án năng lực, mặc dù chỉ 1/4 số công ty E&C sử dụng sản xuất mô-đun trong tất cả các dự án.
- Ngày càng có sự công nhận về sức mạnh của công nghệ trong việc cải thiện sự an toàn, đặc biệt là từ việc sử dụng D&A và sản xuất mô-đun – việc sản xuất này giúp giảm các công việc nguy hiểm, cố định tại chỗ.

## CÁC KẾT LUẬN CHÍNH

### Giải quyết vấn đề năng suất như một vấn đề cấp bách

Bằng cách áp dụng cách tiếp cận từ ngoài vào trong, ngành E&C có thể học hỏi từ các thông lệ tiên tiến nhất từ các lĩnh vực khác - chủ yếu là sản xuất - để đạt được hiệu quả từ quy mô, tiêu chuẩn hóa/mô đun hóa và hệ sinh thái chuỗi giá trị. Khi làm như vậy, các chủ dự án và các công ty E&C cuối cùng cũng có thể đạt được mức tăng năng suất mà họ đã lãng tránh bấy lâu nay.

### Làm chủ việc quản lý rủi ro doanh nghiệp

Khả năng đánh giá rủi ro xuyên suốt toàn doanh nghiệp, trên nhiều dự án, lớn và nhỏ, rất quan trọng trong việc đấu thầu, định giá và tìm nguồn cung ứng. Một công ty E&C hiện đại, với sự hiểu biết tốt về sự phụ thuộc lẫn nhau của rủi ro, cần



phải tự tin nói “không” với những dự án không sinh lời và tránh chạy đua xuống đáy, cũng như phát hiện sớm những rủi ro có thể gây thiệt hại và có hành động quyết đoán để ngăn chặn sự thất bại của dự án.

### **Thực sự gắn kết ESG vào quy trình**

Các nhà lãnh đạo tương lai trong lĩnh vực xây dựng có thể sẽ lãnh đạo các tổ chức hướng tới các mục đích chung, nơi nhận ra lợi ích của việc xây dựng, cơ sở hạ tầng và các công trình bền vững, cùng với chuỗi cung ứng bền vững, nơi làm việc đa dạng và mối quan hệ cộng đồng bền chặt. Môi trường pháp lý thay đổi, cộng với kỳ vọng ngày càng cao từ các nhà đầu tư, nhân viên và khách hàng đã khiến ESG trở thành một điều bắt buộc trong kinh doanh. Việc không ưu tiên ESG có thể dẫn đến hồ sơ bền vững tiêu cực, giảm khả năng tiếp cận vốn và nhân tài hàng đầu, hạn chế hơn nữa khả năng của các công ty trong việc theo kịp các nhà lãnh đạo ESG. Giờ đây, các doanh nghiệp không thể chỉ nói suông về ESG nữa.

### **Trở thành bậc thầy dữ liệu**

Những công ty có thể thu thập dữ liệu, phân tích và đưa ra những hiểu biết thực tế có thể sẽ có chi phí thấp hơn, hiệu suất dự án tốt hơn, hiệu quả cao hơn và nơi làm việc an toàn hơn. Họ cũng có khả năng thu hút một thế hệ nhân viên kỹ thuật số mới, những người nhìn thấy những cơ hội thú vị để xây dựng các công trình và cơ sở hạ tầng thông minh, bền vững trong tương lai.

## **Trung tâm Thông tin Kinh tế (BIZIC) – Đơn vị trực thuộc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp cùng Công ty KPMG tại Việt Nam**

Bản quyền © 2010 bởi Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI

© 2023 Công ty TNHH KPMG, Công ty TNHH Thuế và Tư vấn KPMG, Công ty Luật TNHH KPMG, Công ty TNHH Dịch vụ KPMG, đều là công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được thành lập tại Việt Nam và là công ty thành viên trong tổ chức toàn cầu của các công ty KPMG độc lập, liên kết với KPMG International Limited, một công ty trách nhiệm hữu hạn theo bảo lãnh được thành lập tại Vương Quốc Anh. Tất cả các quyền được bảo hộ.

