

**Hướng dẫn Kỹ năng Ứng dụng Thương mại điện tử
trong Doanh nghiệp**

Chuyên đề 1
**Ứng dụng Thương mại điện tử trong
Kinh doanh quốc tế**

Giảng viên: ThS. Nguyễn Văn Thoan

Trưởng Bộ môn Thương mại điện tử

Trường Đại học Ngoại thương

Hà Nội, 25/7/2007

Nội dung

1. Tổng quan về Thương mại điện tử VN & TG
 2. Các mô hình thương mại điện tử tại VN hiện nay
 3. Kỹ năng khai thác hệ thống thông tin TM & TT
 4. Quy trình giao dịch TMQT bằng e-mail
 5. Hợp đồng điện tử, chữ ký điện tử, thanh toán điện tử...
 6. Các giải pháp Thương mại điện tử cho DNNVV
-

1 PHÚT - ĐỊNH NGHĨA TMĐT

“TMĐT là việc mua bán hàng hoá và dịch vụ thông qua các phương tiện điện tử và các mạng viễn thông, đặc biệt là qua máy tính và mạng Internet”

+ Ngang (doanh nghiệp) : TMĐT là việc thực hiện toàn bộ hoạt động kinh doanh bao gồm marketing (M), bán hàng (S), phân phối (D) và thanh toán (P) thông qua các phương tiện điện tử

+ Dọc (quản lý): TMĐT bao gồm

- Cơ sở hạ tầng cho sự phát triển TMĐT (I)
- Thông điệp dữ liệu (M)
- Các quy tắc cơ bản (Luật) (B)
- Các quy tắc riêng trong từng lĩnh vực (Nghị định) (S)
- Các ứng dụng (Phần mềm) (A)

UNCITRAL

United Nations Conference For International Trade Law

Thương mại điện tử là việc trao đổi thông tin thương mại thông qua các phương tiện điện tử, không cần phải in ra giấy bất cứ công đoạn nào của toàn bộ quá trình giao dịch.

UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce, 1996

“Thông tin”: được hiểu là bất cứ thứ gì có thể truyền tải bằng kỹ thuật điện tử, bao gồm:

- + thư từ, các file văn bản, các cơ sở dữ liệu, các bản tính,
- + các bản thiết kế, hình đồ họa, quảng cáo,
- + hỏi hàng, đơn hàng, hoá đơn, bảng giá, hợp đồng,
- + hình ảnh động, âm thanh...

UNCITRAL

United Nations Conference For International Trade Law

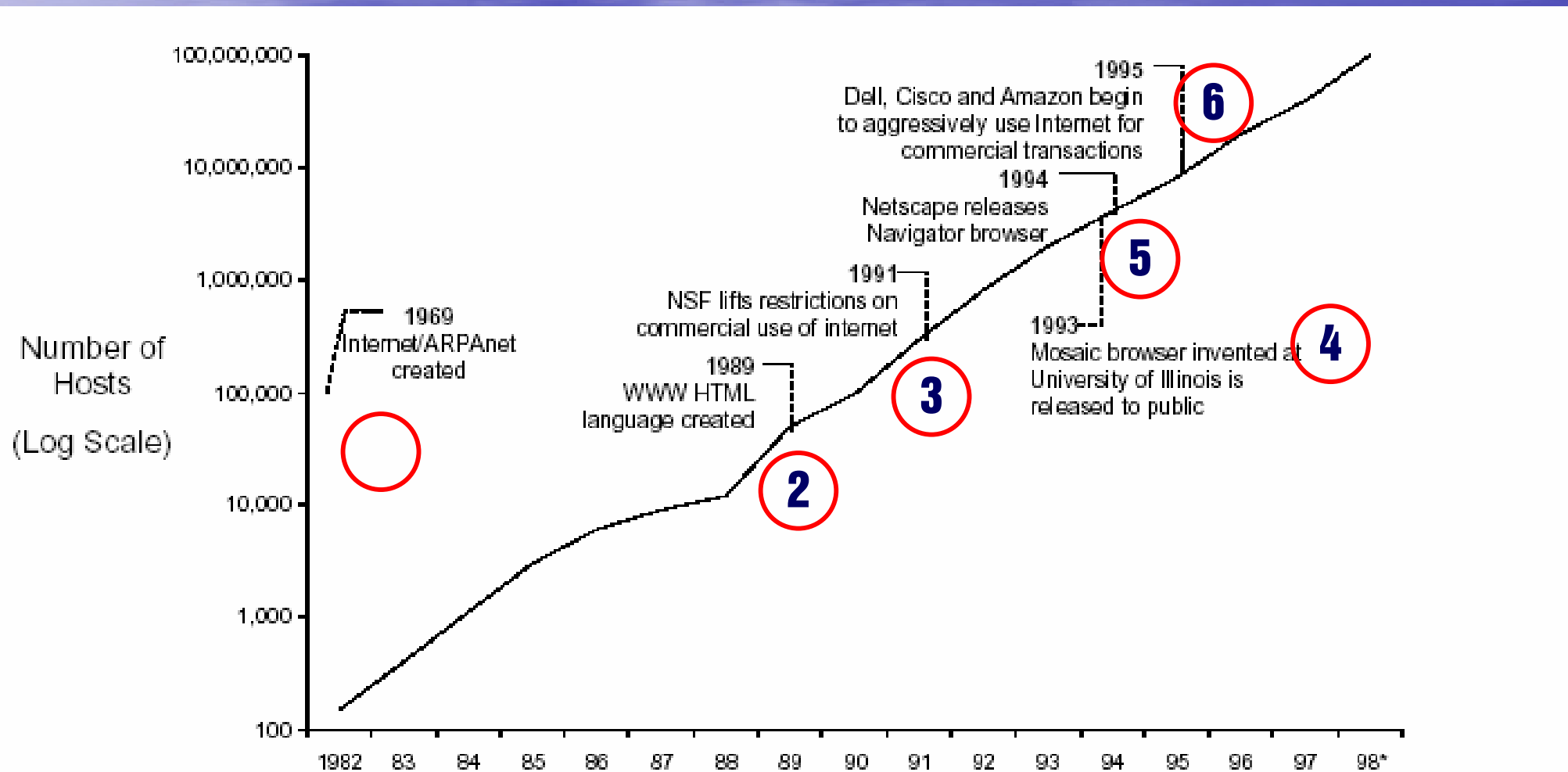
Thương mại điện tử là việc trao đổi thông tin thương mại thông qua các phương tiện điện tử, không cần phải in ra giấy bất cứ công đoạn nào của toàn bộ quá trình giao dịch.

UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce, 1996

“Thương mại” được hiểu theo nghĩa rộng bao quát: mọi vấn đề nảy sinh từ mọi mối quan hệ mang tính thương mại, dù có hay không có hợp đồng. Các mối quan hệ mang tính thương mại bao gồm, nhưng không chỉ bao gồm, các giao dịch sau đây:

- + *giao dịch trao đổi hàng hoá hoặc dịch vụ; đại diện hoặc đại lý thương mại; uỷ thác*
- + *cho thuê dài hạn; xây dựng các công trình; tư vấn; kỹ thuật công trình;*
- + *đầu tư cấp vốn;*
- + *ngân hàng; bảo hiểm;*
- + *liên doanh và các hình thức khác về hợp tác công nghiệp hoặc kinh doanh;*
- + *chuyên chở hàng hoá hay hành khách bằng đường biển, đường không, đường sắt, bộ*

Các mốc thời gian trong lịch sử phát triển Internet và Thương mại điện tử (EC)



Note: *New methodology used in January 1998
Source: OECD, 1998

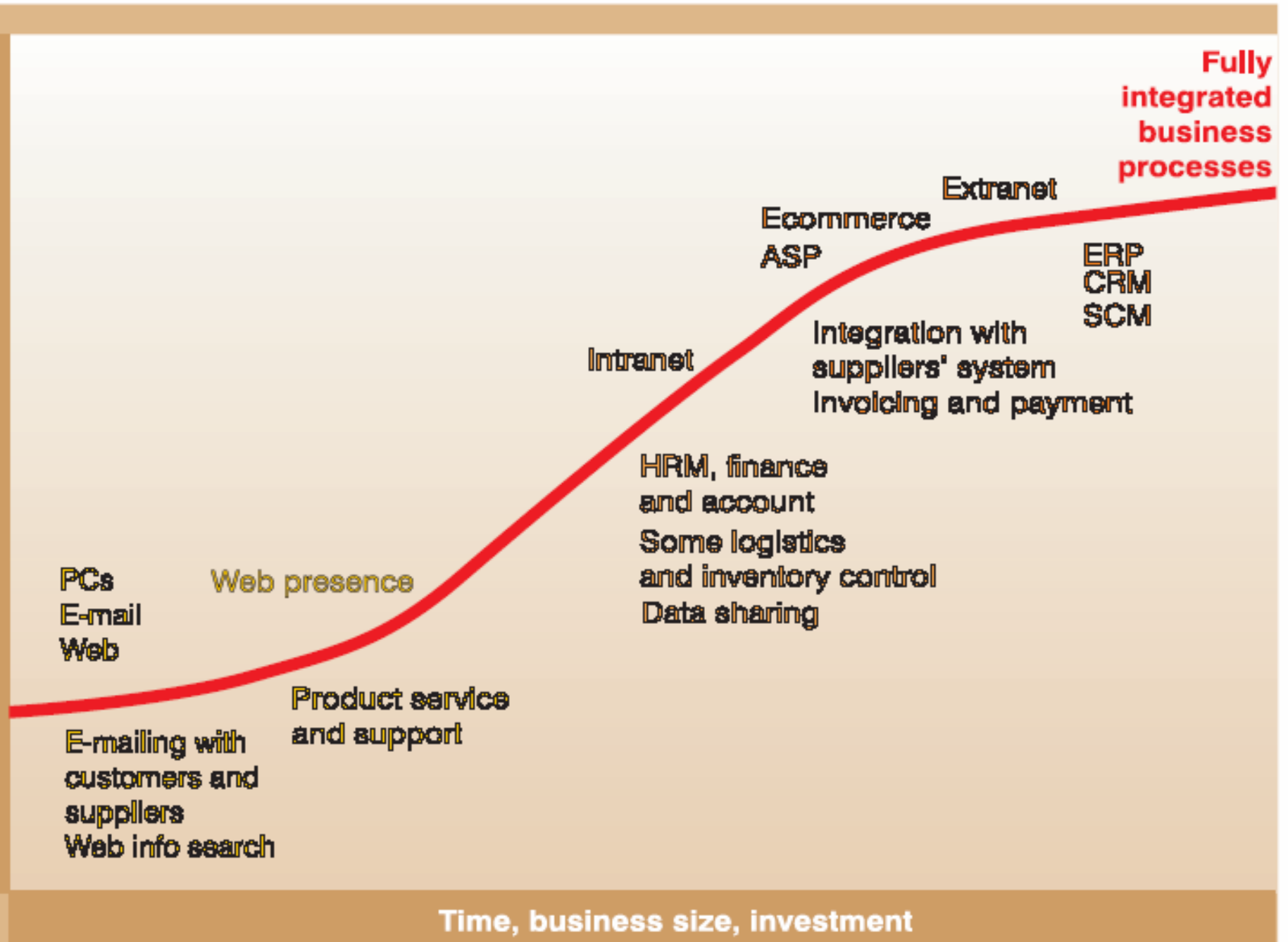
CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA E-COMMERCE

3 giai đoạn phát triển chính



E-Business development

Level of e-business intensity



Fully integrated business processes

Extranet

Ecommerce ASP

ERP
CRM
SCM

Intranet

Integration with suppliers' system
Invoicing and payment

HRM, finance and account
Some logistics and inventory control
Data sharing

Web presence

PCs
E-mail
Web

Product service and support

E-mailing with customers and suppliers
Web info search

Time, business size, investment

E-Business development

Giai đoạn 1

- Mua máy tính, email, lập website
- Giao dịch với khách hàng, nhà cung cấp bằng email
- Tìm kiếm thông tin trên web
- Quảng bá doanh nghiệp trên web
- Hỗ trợ khách hàng về sản phẩm, dịch vụ

PCs
E-mail
Web

Web presence

E-mailing with customers and suppliers
Web info search

Product service and support

Intranet

HRM, finance and account
Some logistics and inventory control
Data sharing

Ecommerce
ASP

Extranet

Integration with suppliers' system
Invoicing and payment

ERP
CRM
SCM

Fully integrated business processes

Level of e-business intensity

Time, business size, investment

E-Business development

Giai đoạn 2

- Xây dựng mạng nội bộ doanh nghiệp
- Ứng dụng các phần mềm quản lý Nhân sự, Kế toán, Bán hàng, Sản xuất, Logistics
- Chia sẻ dữ liệu giữa các đơn vị trong nội bộ doanh nghiệp

Level of e-business intensity

PCs
E-mail
Web

Web presence

E-mailing with customers and suppliers
Web info search

Product service and support

HRM, finance and account
Some logistics and inventory control
Data sharing

Intranet

Ecommerce
ASP

Integration with suppliers' system
Invoicing and payment

Extranet

ERP
CRM
SCM

Fully integrated business processes

Time, business size, investment

Giai đoạn 3

- Liên kết doanh nghiệp với nhà cung cấp, khách hàng, ngân hàng, cơ quan quản lý nhà nước
- Triển khai các hệ thống phần mềm Quản lý khách hàng (CRM), Quản lý nhà cung cấp (SCM), Quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP)

Level of e-business intensity

PCs
E-mail
Web

Web presence

E-mailing with customers and suppliers
Web info search

Product service and support

Intranet

HRM, finance and account
Some logistics and inventory control
Data sharing

Ecommerce
ASP

Extranet

Integration with suppliers' system
Invoicing and payment

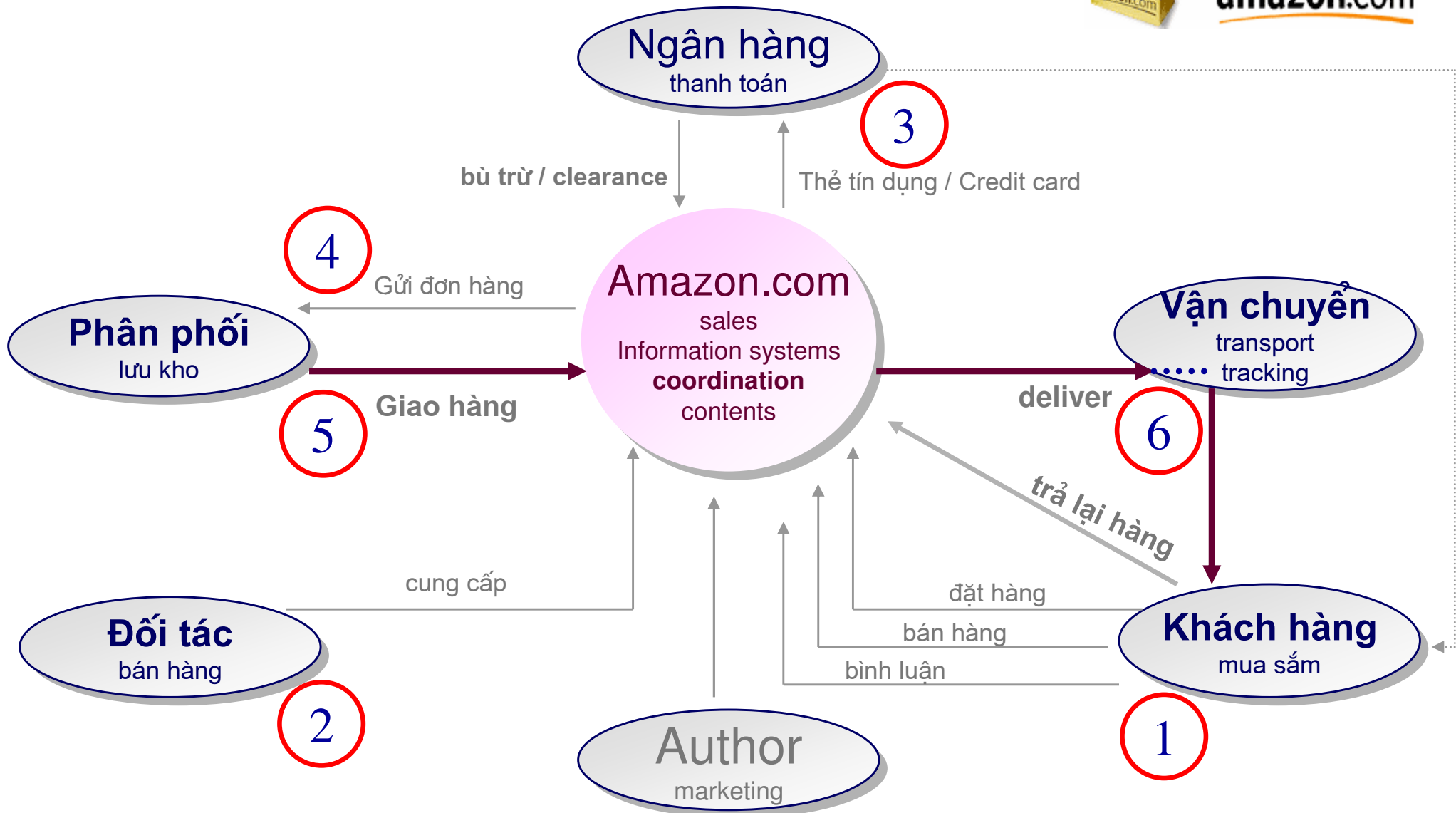
ERP
CRM
SCM

Fully integrated business processes

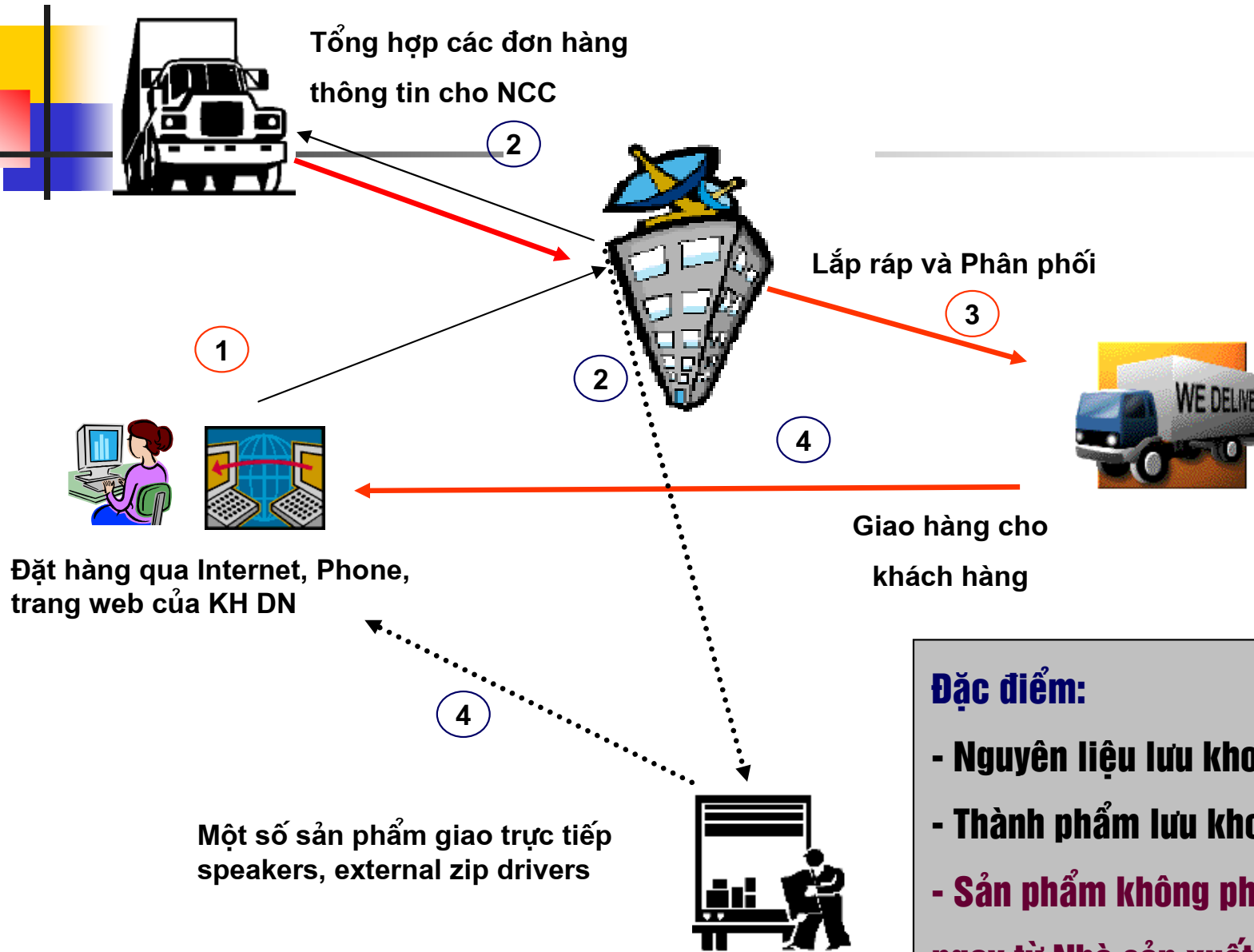
Time, business size, investment

Các đối tác tham gia vào quy trình bán hàng trực tuyến

alliances



Minh họa: Quy trình kinh doanh của DELL



- Đặc điểm:**
- Nguyên liệu lưu kho thấp, ko
 - Thành phẩm lưu kho thấp, ko
 - Sản phẩm không phổ biến được giao ngay từ Nhà sản xuất khác đến KH



Seagrass Wares

[<< Home](#)

● [Handmade Embroidery](#)

● [Ceramic & Terracotta](#)

● [Lacquerwares](#)

● [Rattan & Bamboo Articles](#)

● [Bamboo Screen](#)

● [Seagrass Wares](#)

● [Beaded Bag](#)

● [Gifts](#)

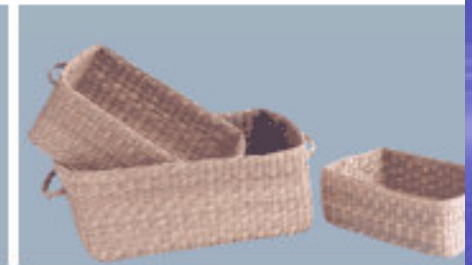
● [Stones](#)



HC 14/5 Φ 27 xh.13cm



HC 9/3 22x22xh.15cm



HC 8/3 Φ 29 x 21 x h.11cm



M3



M4



M1



LC 1.2.3



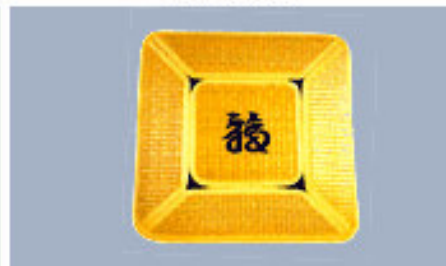
LC 4.5.6



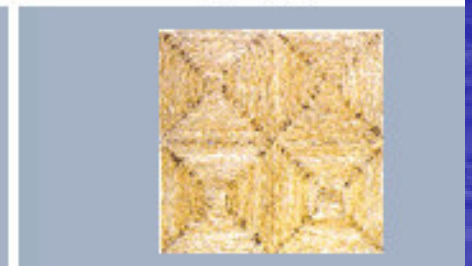
LC 7.8.9



B 0143/TCH Φ 120cm



DGTT 45x45cm



B143/050



HANDICRAFT AND ART ARTICLES
EXPORT - IMPORT JOINT STOCK COMPANY

The essence of Vietnam

[Home](#) [About us](#) [Products](#) [Exhibition](#) [Links](#) [Sitemap](#) [Contact us](#) [Tiếng Việt](#)

- Embroidery
- Lacquer ware
- Bamboo ware
- Ceramics
- Stones
- NEWEST PRODUCTS

Find products ...

Member access

Username

Password

[Forgot password](#) | [Register](#)

[ViewCart](#) | [Order](#)

[Introduction clip](#)



Introduction

Vietnam Handicraft and Art Articles Export- Import Joint Stock Company is one of the leading companies in Vietnam specialized in manufacturing and exporting handicraft and art articles. Being established since 1964, Artexport has been setting up international economic and business relations with over 80 countries and regions in every part of the world. The company's products with high quality and reasonable prices always meet the need of all customers.

Artexport is always a reliable address for domestic as well as overseas clients.

The Corporation's variety of export includes:

Art ceramic, porcelains and terracotta

Welcome to

BAROTEX VIETNAM



About Us

Products

Contact Us



VIETNAM NATIONAL BAMBOO & RATTAN EXPORT-IMPORT CORPORATION

Address: No.100 (E6) Thai Thinh Str, Dong Da dist, Hanoi, Vietnam

Tel: (84-4) 8573428 / 8572216

Fax: (84-4) 8573036 / 8572387

Email: barotex@fpt.vn * barotex@hn.vnn.vn

Number of visitor

05447

Design by: ESC



BAROTEX VIETNAM
EXPORT - IMPORT JOINT STOCK COMPANY

Company Products

Baskets of various kinds

Tablemats & Coasters

Bamboo hand-painting curtains
and blinds

Lacquerware

Fencings

Furniture

Embroidery and Lace garments

Ceramics & Porcelains

Footwear

Materials & Half-finished products

Agricultural produces

SEARCH IN SITE

search



[B404477/3](#)

D.35xH27,5cm
(The biggest)

[MORE INFO](#)



[D404205B-5](#)

36x29xH6.5cm

[MORE INFO](#)



[A4042003](#)

Dia.40xH5cm

[MORE INFO](#)



[F404317](#)

24x15xH33cm

[MORE INFO](#)



[A4049214A/2](#)

52x36xH5/9cm
(The biggest)

[MORE INFO](#)



[B404229DY](#)

22x15xH12/13.5cm
(Any color available)

[MORE INFO](#)



[B104137](#)

38x38xH5/10cm

[MORE INFO](#)



[C105218A](#)

27x20xH20/27cm

[MORE INFO](#)



[A4049196DB/3](#)

48x35cmxH5cm
(The biggest)

[MORE INFO](#)



[C404046/3](#)

39x29xH4/7.5
(The biggest)

[MORE INFO](#)

CatWalk

Art Handbags Designing Company Limited



Chi tiết sản phẩm

Tel: 84.4.9287532 / 5185727 E-mail:
catwalk@fot.vn Fax: 84.4.2499797 Website:





Sản phẩm cơ bản tạo nên giá trị Cuộc sống

Tiếng Việt
English

- Giới thiệu
- Bakery**
- Tuyển dụng
- Tin tức
- Hỏi đáp
- Liên hệ
- :: Sitemap

- Bánh bơ
- Hộp
- Sô cola
- Crackers
- Bánh snack
- Bánh quế



Tin tức

- Kỹ Năng Quản Lý Sự Thay Đổi
- Kinh Đô sẽ không dừng lại ở Tribeco
- Kinh Đô đầu tư vào Tribeco
- Công ty CP Kinh Đô dự kiến niêm yết cổ phiếu vào 11/2005

Đăng nhập Thành viên

Username: OK

Password:



Một số hình ảnh của Web: www.trungnguyencafe.com

チュンゲンコーヒー六本木店

2005年2/22 (火)

リニューアルオープン!

ベトナムナイトをどうぞお楽しみください



ベトナムのコーヒー

ベトナムスタイルのアルミフィルターで飲むコーヒーは
もろやかで最高です。これにコンデンスミルクを
たっぷり入れて…コーヒーが苦手な人も、
もちろんコーヒーが
大好き人もやみつきに
なる美味しさです。

ホットの美味しい入れ方 →
アイスの美味しい入れ方 →



当店で取り扱っている商品はすべて厚生労働省（食品安全検査）の許可を受けております。

Copyright (c) 2001-2005 Daitso, Inc. All rights reserved.

2. Website: www.viettien.com.vn



intro&greeting - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Refresh Home Links Customize Links Free Hotmail Windows Windows Marketplace

Address <http://www.viettien.com.vn/> Go

V I E T T I E N G A R M E N T I M P O R T & E X P O R T C O M P A N Y (V T E C)



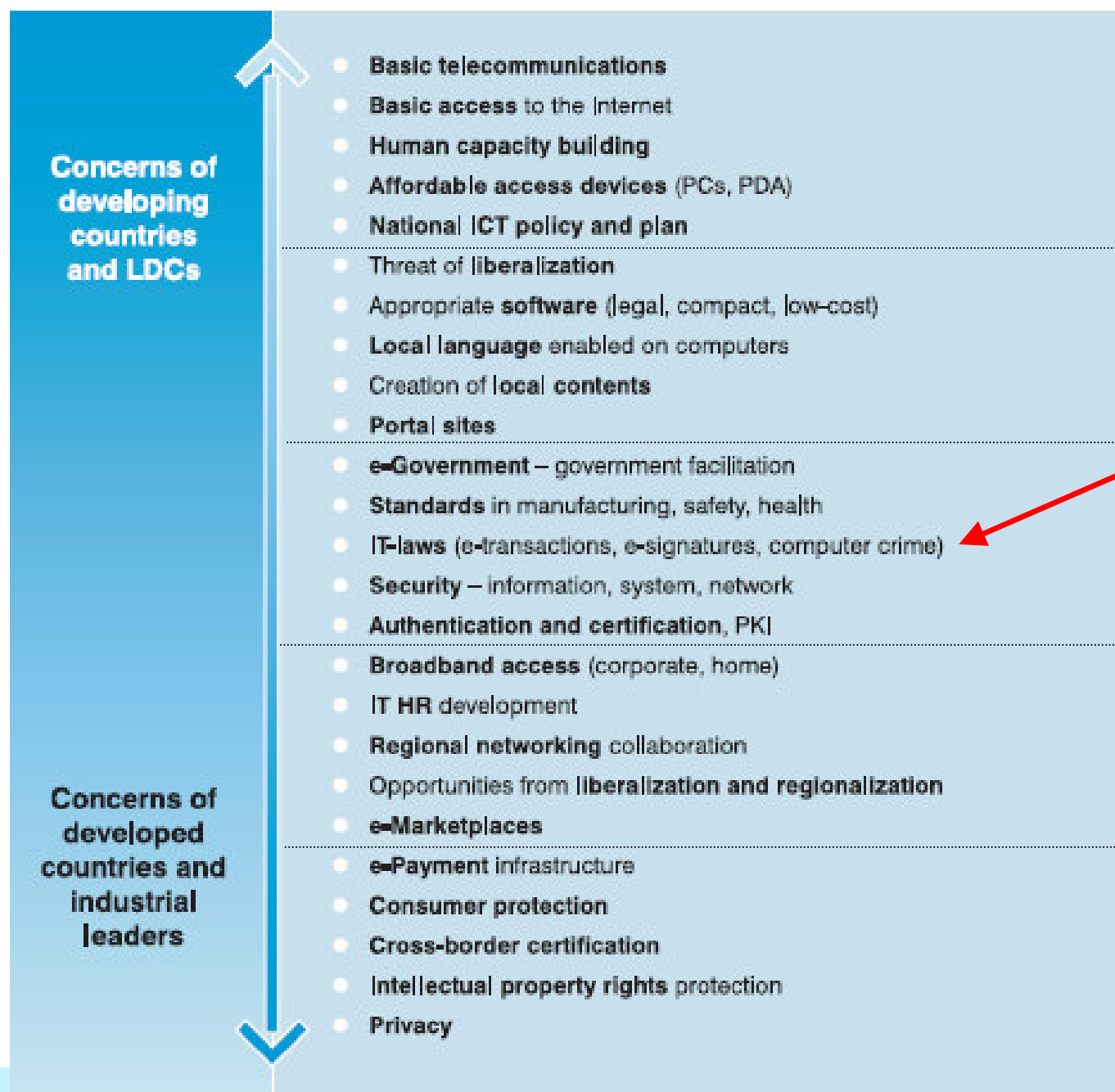
Viet Tien Garment Company (VTEC), established since 1976, is presently a production and trade company belonging to VINATEX, specializing in garment manufacture, trade of equipment, materials & accessories for garment industry, household electric appliances & undertaking all services for delivering, receiving imported - exported commodities.

Done Internet

Start THAO (F:) intro&greeting - ... Document1 - Micros... 7:48 PM

Chart 3.2

Strategy divide between developed and developing countries



UNITED NATIONS
New York and Geneva, 2003

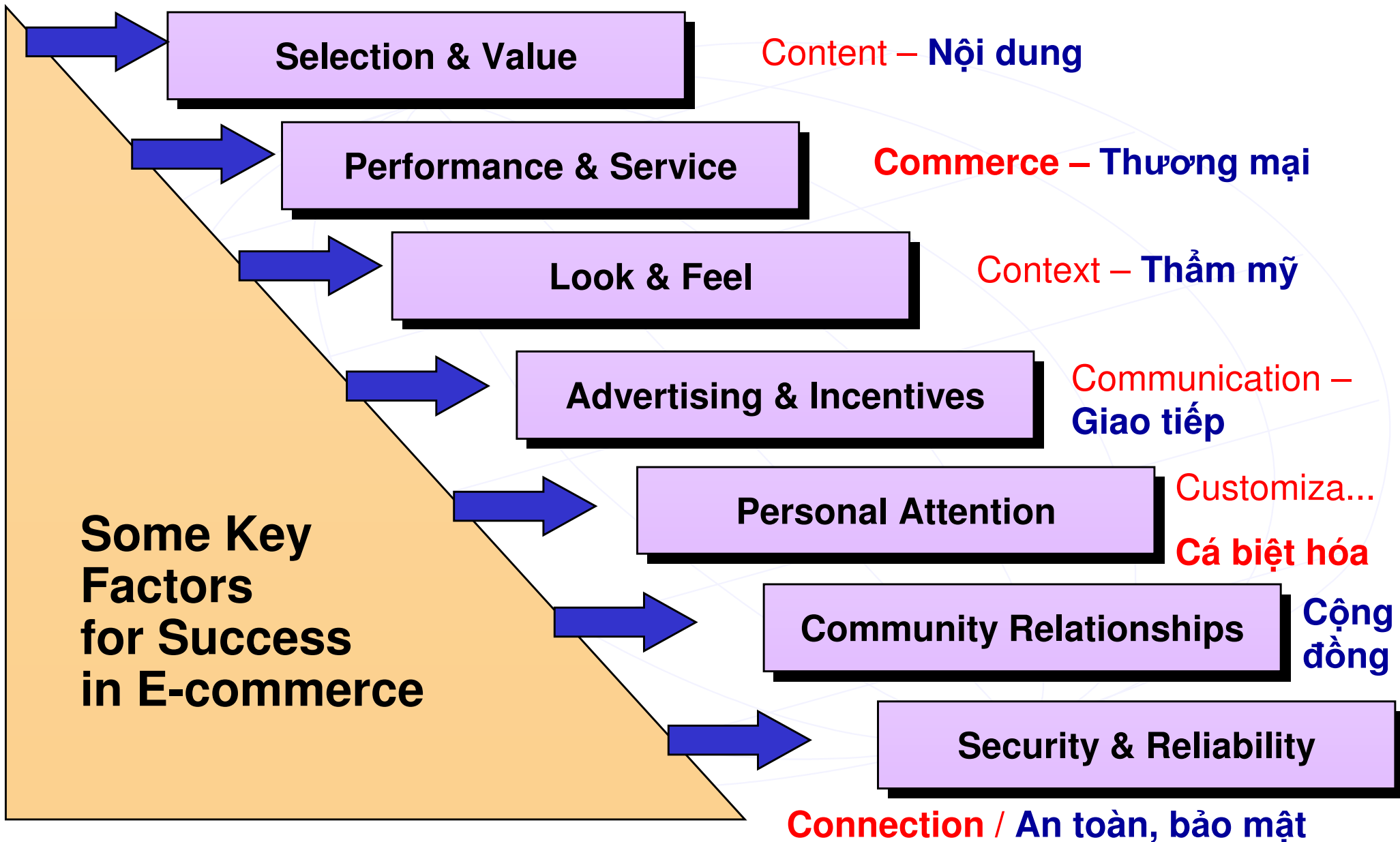
UNCTAD/SIDTE/ECB/2003/1

QUY TRÌNH TRIỂN KHAI THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Tham gia cổng thương mại điện tử

	Phân tích SWOT, lập kế hoạch, xác định mục tiêu, vốn đầu tư SWOT: Điểm mạnh – Điểm yếu – Cơ hội – Hiểm họa
	Xây dựng mô hình <u>cấu trúc, chức năng</u> , đánh giá website
	Mua tên miền, thuê máy chủ
X	Thiết kế website
	Cập nhật thông tin, quản trị nội dung website
	Đánh giá website: thông tin, chức năng, tốc độ, nét riêng...
	Bổ sung các chức năng: bảo mật, thanh toán
	Quảng bá website, đăng ký trên Công cụ tìm kiếm, tham gia các Sàn giao dịch thương mại điện tử
	Liên kết website với khách hàng, nhà cung cấp, đối tác, cơ quan quản lý nhà nước
	Xây dựng hệ thống cung cấp và phân phối

e-Commerce Success Factors



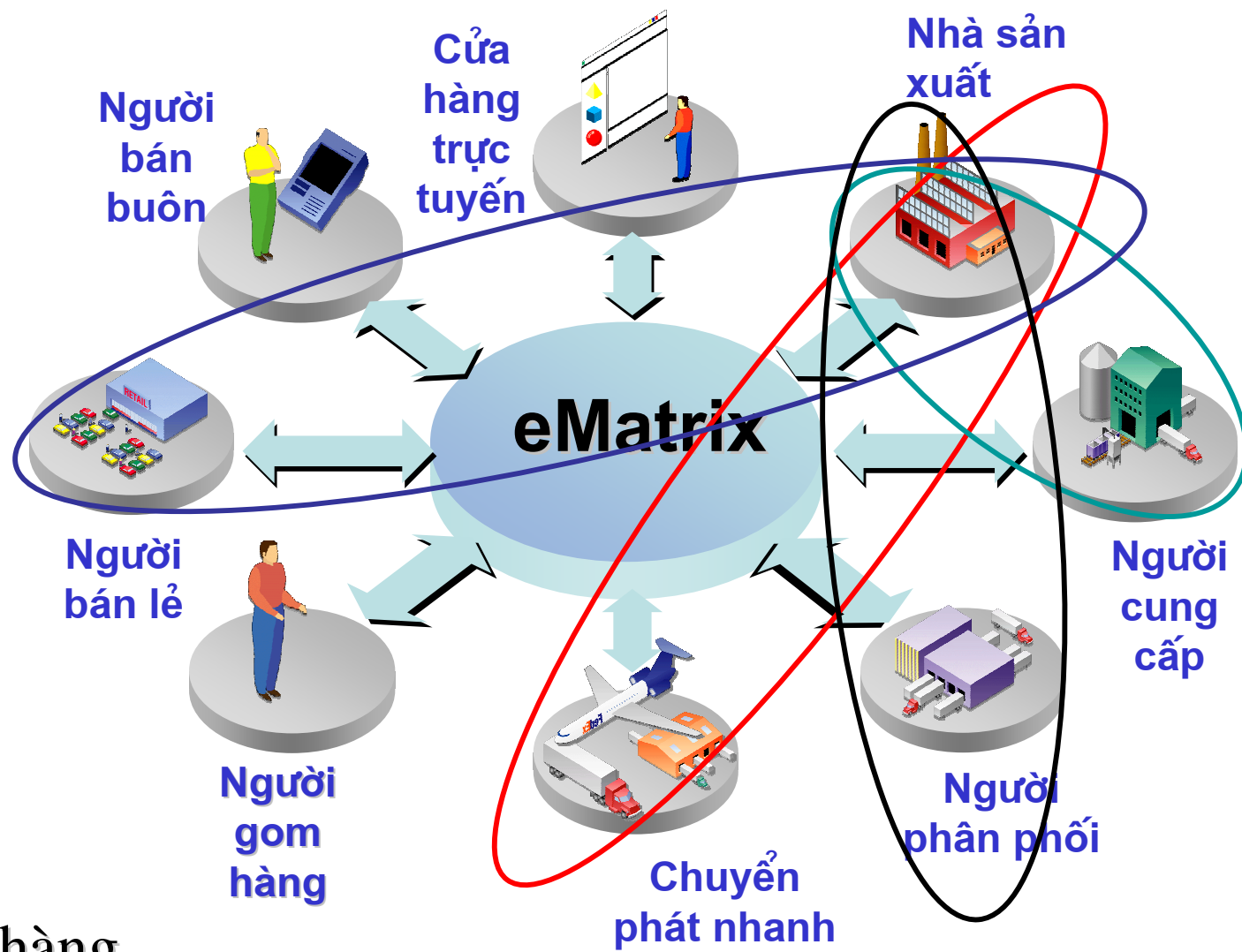
Công cụ đánh giá giải pháp TMĐT

4 N cho TMĐT

- Nhận thức
- Nhân lực
- Nội mạng
- **Nội dung**

7 C / website TMĐT

- **Nội dung**
- Giao dịch
- Thẩm mỹ
- Giao tiếp
- Cộng đồng
- Chăm sóc khách hàng
- Bảo mật



Các mô hình TMĐT

	Chính phủ G	Doanh nghiệp B	Người tiêu dùng C
Chính phủ G	G2G ELVIS (vn – usa)	G2B Hải quan điện tử	G2C E-Government
Doanh nghiệp B	B2G Đấu thầu công	B2B Ecvn.gov.vn	B2C Amazon.com
Người tiêu dùng C	C2G	C2B Priceline.com	C2C E-bay

Hạ tầng cơ sở cho TMĐT

THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Mua bán

Đấu thầu

Sàn giao dịch

Quảng cáo

Giao kết hợp đồng

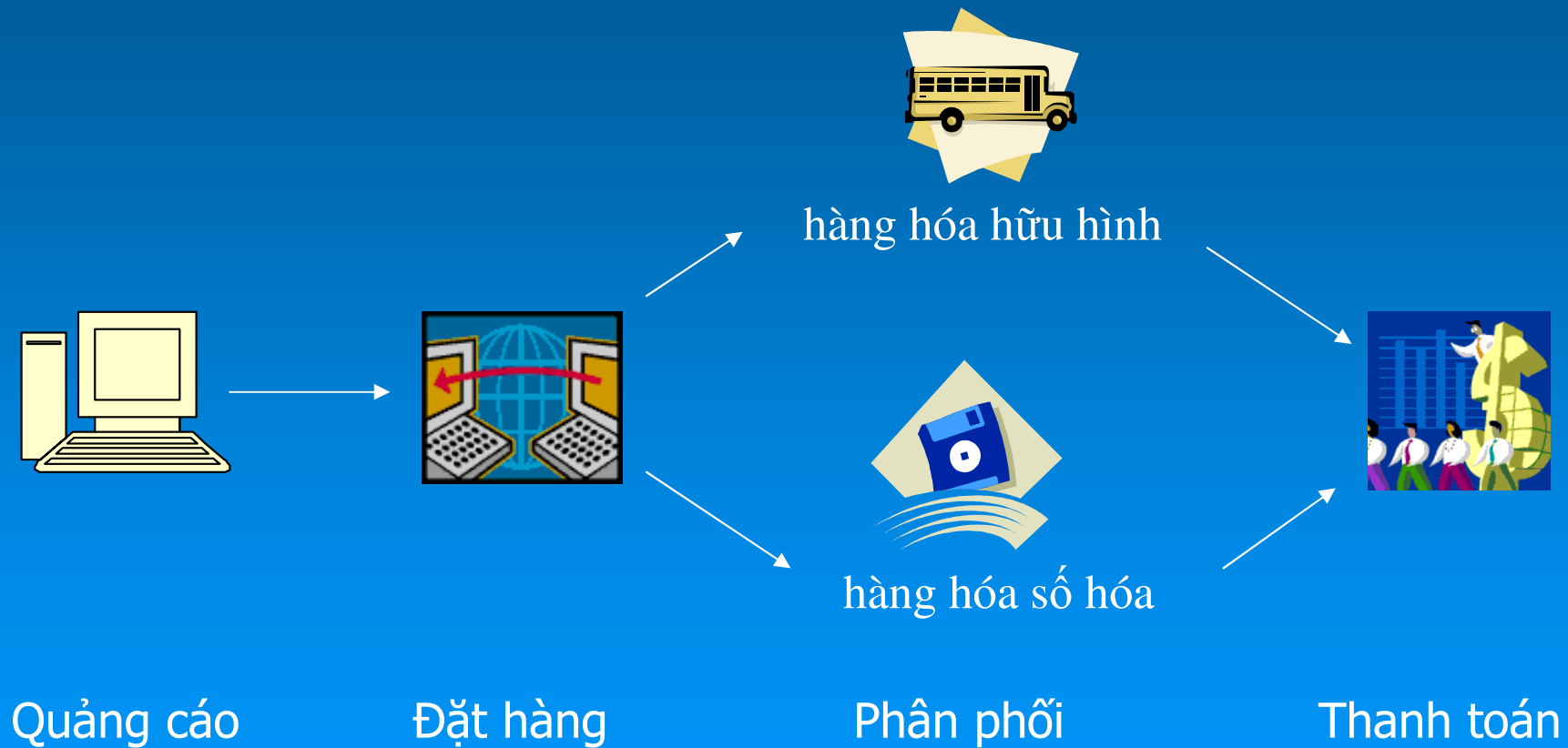
Thanh toán

ICT: máy tính, đường truyền, giá cả, ...

Xã hội: pháp luật, thuế, bảo hộ QSHTT, ...

Con người: nhận thức, văn hóa, tập quán

Một quy trình TMĐT



Một số minh họa (i)

- **Cửa hàng trên mạng**
 - www.golmart.com.vn
 - www.vinagifts.net
 - www.chibaoshop.com.vn
 - www.vdcsieuthi.com.vn
- **Mua sách qua mạng**
 - www.nhasachvn.com
 - www.tienphong-vdc.com.vn
- **Dịch vụ trực tuyến**
 - www.nhacso.net
 - alofun.vietnamnet.vn

Một số minh họa (ii)

- **Các sàn giao dịch**
 - www.ec21.com
 - www.buyusa.com
 - www.alibaba.com
 - www.ecvn.gov.vn
 - www.vnet.com.vn
 - www.vnemart.com.vn
 - www.vietoffer.com
 - www.goodsonlines.com.vn

CÁC LOẠI HÌNH TMĐT

1. B2B: doanh nghiệp tới doanh nghiệp

www.alibaba.com (Trung Quốc)

www.ec21.com (Hàn Quốc)

www.buyusa.com (Mỹ)

www.sesami.net (Singapore)

www.vnemart.com (Việt Nam)

Mô hình này chiếm tới 80% doanh số TMĐT toàn cầu
(Báo cáo TMĐT, UNCTAD, năm 2003)

CÁC LOẠI HÌNH TMĐT

2. B2C: doanh nghiệp tới người tiêu dùng

www.amazon.com (Mỹ)

www.tienphong-vdc.com.vn (Việt Nam)

3. C2C: người tiêu dùng-người tiêu dùng

www.ebay.com (Mỹ)

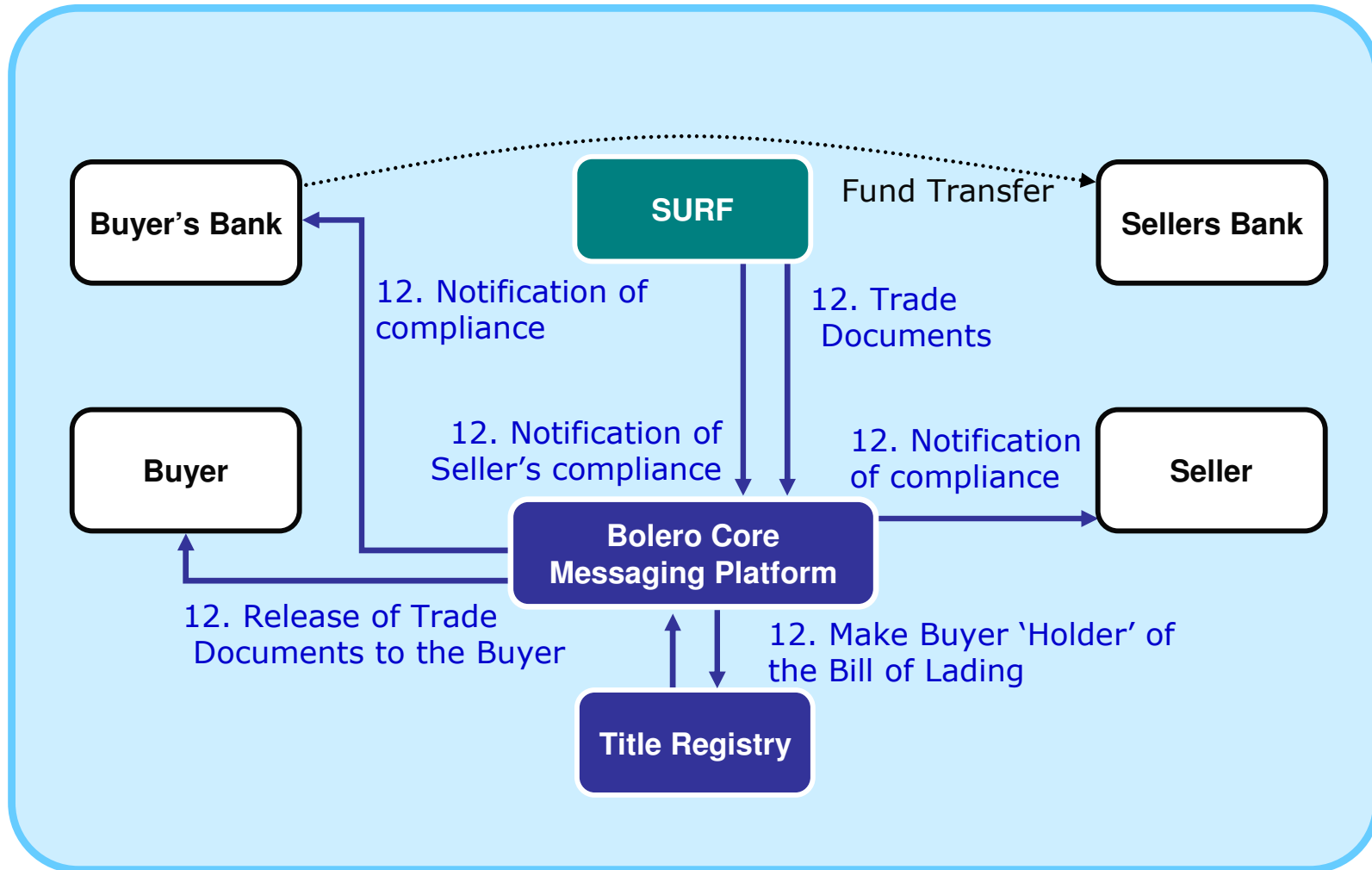
www.heya.com.vn (Việt Nam)

4. Các hoạt động phi thương mại (Chính phủ điện tử): G2B, G2C

5. B2E – Doanh nghiệp với lao động

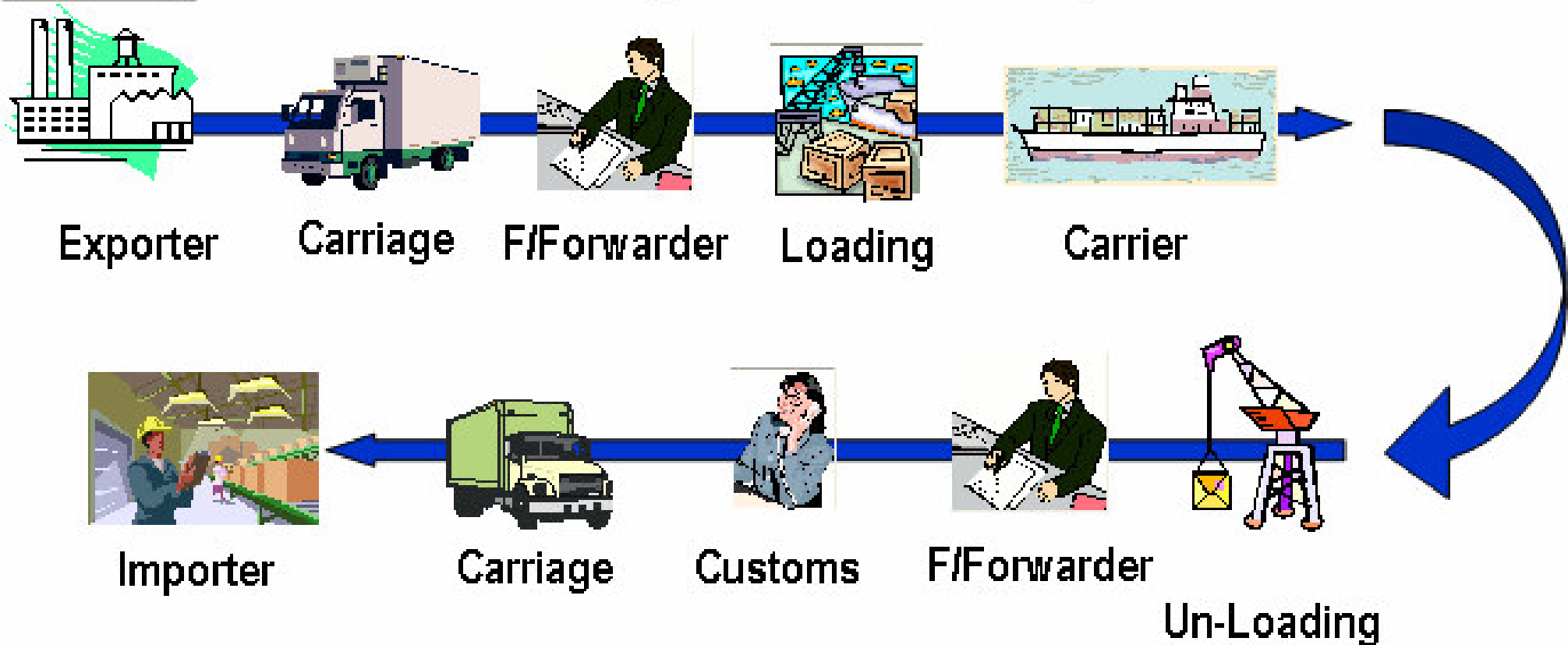
www.hertz.com ; www.cisco.com

Notification of Compliance & Release of Documents



3. The Logistics Phase

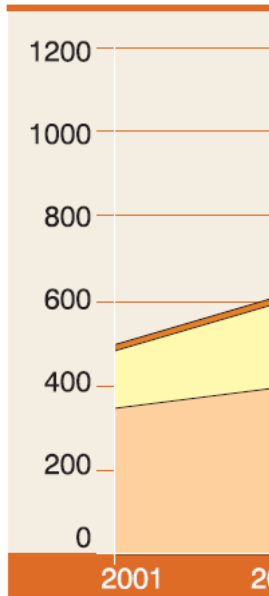
Logistics – The movement of goods from one country to the other.



Số người sử dụng Internet trên TG (2007)

Chart 1.2

by le



Trinidad and Tobago	1.07 million	160,000	NA	17,171	
Tunisia	10.18 million	835,000	NA	426	Read more
Turkey	70.41 million	5.50 million	NA	753,394	Read more
Turkmenistan	5.04 million	36,000	NA	557	
Turks and Caicos	21,152	NA	NA	1,488	
Tuvalu	11,810	1,300	NA	NA	
Uganda	28.20 million	200,000	NA	2,496	Read more
Ukraine	46.71 million	5.28 million	NA	167,501	
United Arab Emirates	2.60 million	1.38 million	NA	118,495	Read more
United Kingdom	60.61 million	37.80 million	24.36 million	4.69 million	Read more
United States	298.44 million	203.82 million	143.43 million	195.14 million	Read more
Uruguay	3.43 million	680,000	NA	112,968	Read more
Uzbekistan	27.31 million	880,000	NA	7,124	
Vanuatu	208,869	7,500	NA	487	
Venezuela	25.73 million	3.04 million	NA	57,875	Read more
Vietnam	84.40 million	5.87 million	NA	3,611	
Virgin Islands	108,605	30,000	NA	3,818	
Wallis and Futuna	16,025	900	NA	1	
Western Sahara	273,008	NA	NA	NA	Read more
Yemen	21,46 million	220,000	NA	166	Read more
Zambia	11.50 million	231,000	NA	2,789	Read more
Zimbabwe	12.24 million	820,000	NA	6,582	Read more

http://www.clickz.com/showPage.html?page=stats/web_worldwide

Ứng dụng TMĐT trong XNK

Website:

- Tỷ lệ doanh nghiệp XNK có website: 63%
- Tỷ lệ doanh nghiệp có website: 46%

Tính năng website TMĐT

- Giới thiệu công ty 97%
- Giới thiệu sản phẩm, dịch vụ 98%
- Giao dịch thương mại điện tử 54%

Nguồn: Báo cáo hiện trạng TMĐT Việt Nam 2005

Ứng dụng TMĐT trong XNK

Cập nhật Website:

- Tự cập nhật 44%
- Thuê ngoài 56%

Mức độ tham gia Sàn giao dịch TMĐT

- Tham gia SGD của Việt Nam 16%
- Tham gia SGD của nước ngoài 20%

Tỷ lệ tham gia sàn và ký được hợp đồng

- Tham gia SGD của VN và có hợp đồng 13%
- Tham gia SGD của NN và có hợp đồng 60%

Ứng dụng TMĐT trong XNK

Mức độ tham gia vào TMĐT của DN XNK

- Giao dịch hàng ngày bằng e-mail
- Giới thiệu trên website
- Tham gia các sàn giao dịch
- Tự triển khai quảng bá qua mạng
- Gửi CD catalogue cho khách hàng
- Thành lập Portal của Hiệp hội ng. Nghề
- Liên kết Portal với các Portal khác
- Đăng ký với các tổ chức XTTM trên TG



Thương mại điện tử

Trainer Training 2007

BÀI TẬP NHÓM:

Bài 1. Chọn 1 mô hình kinh doanh điện tử, phân tích và đánh giá website (nếu có); so sánh với 2 website cùng ngành khác (1 tại VN và 1 của nước ngoài)

Bài 2. Xây dựng (cải tiến) mô hình cấu trúc chức năng cho website

Bài 3. Chọn 1 công ty XNK, chọn 1 thị trường nước ngoài tiềm năng, hãy tìm 3 website, qua đó doanh nghiệp có thể tìm kiếm các đối tác kinh doanh mặt hàng công ty đang muốn xuất hoặc nhập khẩu. Tại mỗi website hãy tìm ít nhất 3 công ty như vậy và báo cáo kết quả tìm kiếm (tên, địa chỉ, tel, email, website)

BÁO CÁO:

Bài 1: Đánh giá website thương mại điện tử (5-7 tr)

Bài 2: Mô hình cấu trúc, chức năng website (2-4 tr)

Bài 3: Tìm kiếm công ty (2-3 tr)