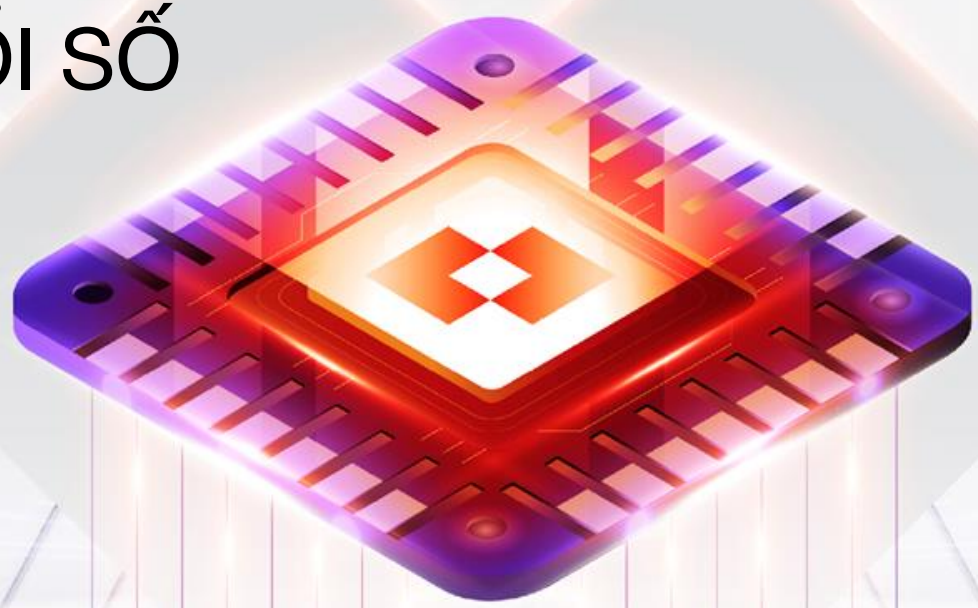
TECHCOMBANK

MISA
TIN CẬY - TIỆN ÍCH - TẬN TÌNH

DỰ BÁO XU HƯỚNG 2023

NẮM BẮT CƠ HỘI CHUYỂN ĐỔI SỐ & QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP SME



NỘI DUNG

1. Dự báo Kinh tế vĩ mô và thị trường tài chính năm 2023

2. Thách thức của doanh nghiệp SME trong Hoạt động kinh doanh và Giải pháp hỗ trợ Doanh nghiệp

3. Thách thức của doanh nghiệp SME trong Chuyển đổi số và Giải pháp hỗ trợ Doanh nghiệp

PHẦN 1

Dự báo
bối cảnh kinh tế Việt Nam 2023

Diễn giả: Đặng Ngọc Cảnh

Giám đốc Phân tích Kinh tế và Thị trường Tài chính
Ngân hàng Techcombank

Thế giới bên ngoài biến động kỷ lục, đầy bất ngờ

TECHCOMBANK

Hỗ trợ kinh tế chưa từng có
Thanh khoản tràn ngập
Lãi suất giảm mạnh

Tài sản tăng giá mạnh
Lạm phát cao lịch sử

Thắt chặt tiền tệ
Tăng lãi suất điều hành

Lãi suất tăng vọt
Tài sản giảm giá mạnh Nguy cơ suy thoái kinh tế

2020 - 2021

Quy mô kích thích kinh tế

US	26.5%	nominal GDP
EU	11.3%	nominal GDP
Japan	53.7%	nominal GDP

Cắt giảm lãi suất điều hành

US	-150bps	từ mức 1.75%
Thai	-75bps	từ mức 1.25%

2021 - 2022

Lạm phát

US	8.3%	TB 10T2022
EU	8.1%	TB 10T2022
Thai	6.2%	TB 10T2022

2022 - 2023

Lãi suất tăng đến nay

US	+350bps	từ mức 0.25%
EU	+200bps	từ mức 0%
Thai	+50bps	từ mức 0.5%

2022 - 2023

Dự báo GDP 2023

US	+0.4%	Bloomberg mean
EU	-0.1%	Bloomberg mean
China	+5.0%	Bloomberg mean

Source: Reuters, IMF, Bloomberg

Kịch bản cho dự báo Việt Nam 2023

KỊCH BẢN KÉM LẠC QUAN		KỊCH BẢN LẠC QUAN
	WORLD	
Tiếp tục chính sách Zero-covid	China Covid-19	Dần thích ứng với dịch bệnh
Leo thang, rủi ro vũ khí hạt nhân	Russia - Ukraine war	Kéo dài
Suy thoái ở một số nền kinh tế lớn	Global growth	Tăng trưởng thấp
	VIETNAM	
Bình diện vĩ mô chịu tác động tiêu cực	Macro	Hệ thống tài chính tiếp tục duy trì ổn định
Luồng ngoại tệ vào ít	FX inflows	Luồng ngoại tệ quay trở lại mạnh mẽ
Thanh khoản vẫn hạn chế, lãi suất tiếp tục tăng	Market liquidity	Thanh khoản cải thiện, dù lãi suất vẫn cao

Source: TCB Analysis

Tác động mạnh lên kinh tế và thị trường tài chính Việt Nam

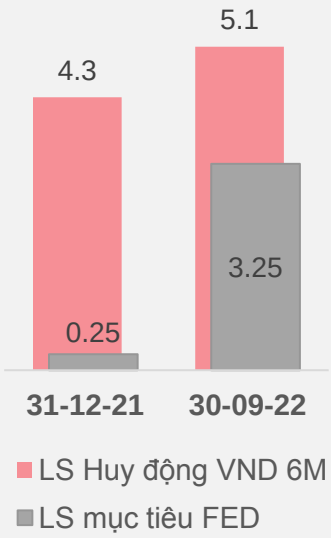
TECHCOMBANK

GAP lãi suất
VND – USD thu hẹp,
tiền VND giảm hấp dẫn

Dòng vốn dịch chuyển
ra khỏi Việt Nam

Tỷ giá tăng,
Lãi suất VND tăng,
Thương mại giảm tốc

Tăng trưởng kinh tế
của Việt Nam chậm lại



Dự trữ ngoại hối
10 tháng 2022
giảm hơn
$20 tỷ

-8%
VND giảm giá
so với USD

+0.1%
Kim ngạch xuất nhập
khẩu T10 so với T9/22
(Cùng kỳ +2.4%)

+235 bps
LS huy động VND
6M, YTD

Dự báo
tăng trưởng GDP
Việt Nam 2023
4.0 – 5.5%

Source: Reuters, TCB RBG, SBV; **Note:** Gap lãi suất VND-USD đang hấp dẫn trở lại và dòng vốn dịch chuyển khỏi Việt Nam gần như không còn sau khi NHNN tiếp tục tăng lãi suất và điều chỉnh tỷ giá trong tháng 10/2022

Tổng hợp dự báo 2022 - 2023

	2021	2022_YTD	2022E	2023 Kém lạc quan	2023 Lạc quan
Tăng trưởng Real GDP (%)	2.6	8.8 (9M)	7.8	4.0	5.5
CPI (bình quân YoY, %)	1.8	3.0	3.2	4.1	3.8
Tăng trưởng tín dụng (%, cuối kỳ)	13.6	11.8	14.0	12.0	13.0
Tăng trưởng huy động (%, cuối kỳ)	10.3	5.4	7.5	10.0	11.0
Thay đổ tỉ giá USD/VND (%, cuối kỳ)	-1.3	8.1	8.0	+3.0	-1.0
Thay đổi lãi suất huy động (6M, bps)	-6	+235	+250	+100	0

Source: TCB Analysis; **Note**: Lãi suất huy động được tính bình quân gia quyền của nhóm G12 (AGB, VCB, CTG, BID, TCB, ACB, VPB, MBB, STB, SCB, SHB, HDB)

TECHCOMBANK

PHẦN 2

Thách thức của doanh nghiệp SME trong Hoạt động kinh doanh và Giải pháp hỗ trợ Doanh nghiệp

1. Tổng quan Doanh nghiệp SME trên thị trường
2. Thách thức của Doanh nghiệp SME trong Hoạt động kinh doanh
3. Các giải pháp của Techcombank hỗ trợ các Doanh nghiệp SME Tối ưu Hiệu quả và Phát triển Kinh doanh

Diễn giả: Hoàng Trọng Hiếu

Giám đốc Cao cấp Phát triển Kinh doanh và Quản lý Hợp kênh Ngân hàng Techcombank

1. Tổng quan Doanh nghiệp SME trên thị trường

Tổng quan số lượng doanh nghiệp SME tại Việt Nam

TECHCOMBANK

746 nghìn Doanh nghiệp

(Tháng 7 – 2022)

Sản xuất (18%)

132K Doanh nghiệp

➢ Lĩnh vực chính

- Sản xuất gỗ,
- sản xuất may mặc,
- Sản xuất thực phẩm & đồ uống
- Sản xuất nhựa

Dịch vụ (43%)

315K Doanh nghiệp

➢ Lĩnh vực chính

- Dịch vụ sản xuất xây dựng
- Dịch vụ tư vấn,
- Dịch vụ ăn uống, cư trú
- Dịch vụ vận tải
- Dịch vụ du lịch

Thương mại bán lẻ (7%)

52K Doanh nghiệp

➢ Lĩnh vực chính

- Phân phối hàng tiêu dùng,
- Kinh doanh thực phẩn & đồ uống,
- Thiết bị viễn thông & CNTT
- Kinh doanh VLXD

Thương mại bán buôn (26%)

189K Doanh nghiệp

➢ Lĩnh vực chính

- Mua bán VLXD,
- Kinh doanh thực phẩm & đồ uống,
- Kinh doanh gỗ & nội thất
- Viễn thông & CNTT

Khác (6%)

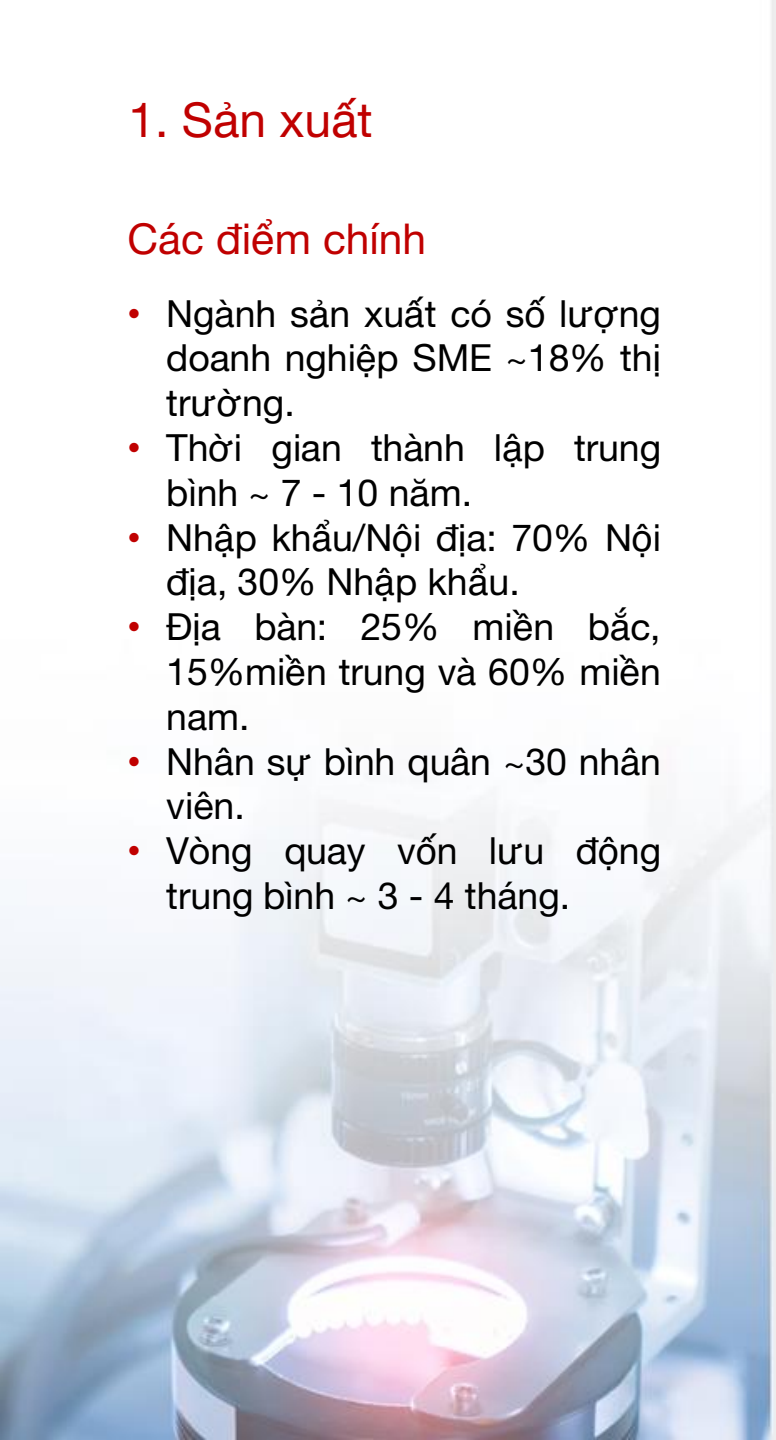
25K Doanh nghiệp

2. Thách thức của Doanh nghiệp SME trong Hoạt động kinh doanh

1. Sản xuất

Các điểm chính

- Ngành sản xuất có số lượng doanh nghiệp SME ~18% thị trường.
- Thời gian thành lập trung bình ~ 7 - 10 năm.
- Nhập khẩu/Nội địa: 70% Nội địa, 30% Nhập khẩu.
- Địa bàn: 25% miền bắc, 15%miền trung và 60% miền nam.
- Nhân sự bình quân ~30 nhân viên.
- Vòng quay vốn lưu động trung bình ~ 3 - 4 tháng.



TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

1. Thị trường vĩ mô

- 9T.2022 kim ngạch xuất khẩu hàng hóa tăng 17,3%, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa tăng 13% so với cùng kỳ năm trước. Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất, Trung Quốc là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam.

- Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất, Trung Quốc là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam.

2. Các rủi ro thị trường

- Chi phí đầu vào tăng cao: Giá xăng tăng, cước vận chuyển tăng, tỷ giá tăng mạnh dẫn đến các doanh nghiệp sản xuất tăng mạnh chi phí đầu vào.

- Tiếp cận nguồn vốn khó khăn và thủ tục phức tạp dẫn đến khó khăn trong việc duy trì và tăng quy mô kinh doanh.

- Khó khăn tiêu thụ hàng hóa: Thị trường bất ổn, đơn hàng xuất khẩu giảm, lạm phát tăng dẫn đến các doanh nghiệp sản xuất gặp khó khăn trong việc tăng sản lượng tiêu thụ hàng hóa.

TRỞ NGẠI VÀ NHU CẦU

1. Tiếp cận vốn dễ dàng

- Thời hạn thu tiền hàng kéo dài hơn.
- Thiếu tài sản thế chấp cho hạn mức mong muốn.
- Quy định vạy vốn phức tạp, nhiều loại hồ sơ, thời gian phê duyệt dài.

2. Quản lý thanh toán và chi tiêu hiệu quả

- Rủi ro khi biến động giá cả thị trường, tỷ giá ảnh hưởng đến lợi nhuận, đôi khi bị lỗ.
- Khó khăn trong việc quản lý chi phí.
- Khó khăn trong quản lý dòng tiền vì quản lý thủ công.

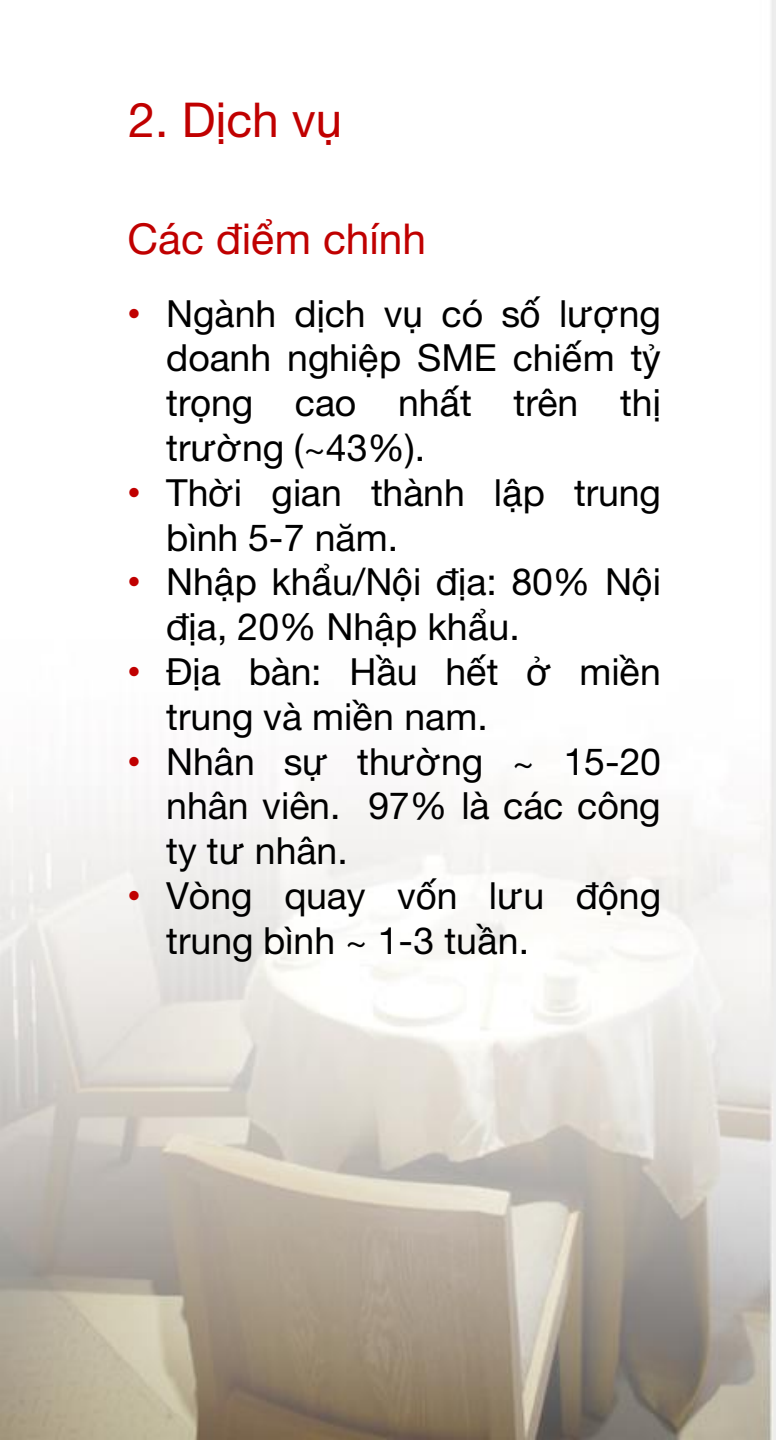
3. Tăng trưởng và mở rộng kinh doanh

- Khó khăn trong việc tìm hệ khách hàng đầu ra và kết nối các chuỗi giá trị.
- Thiếu thông tin đánh giá danh tiếng đối tác để kiểm soát uy tín thanh toán.
- Vị trí thương lượng giá thấp đến biên lợi nhuận thấp.

2. Dịch vụ

Các điểm chính

- Ngành dịch vụ có số lượng doanh nghiệp SME chiếm tỷ trọng cao nhất trên thị trường (~43%).
- Thời gian thành lập trung bình 5-7 năm.
- Nhập khẩu/Nội địa: 80% Nội địa, 20% Nhập khẩu.
- Địa bàn: Hầu hết ở miền trung và miền nam.
- Nhân sự thường ~ 15-20 nhân viên. 97% là các công ty tư nhân.
- Vòng quay vốn lưu động trung bình ~ 1-3 tuần.



TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

1. Thị trường vĩ mô

- Khu vực dịch vụ tăng trưởng mạnh, tốc độ tăng 10,6% trong 9T.2022, cao nhất của 9T các năm 2011 - 2022.

- Về thị trường bất động sản và trái phiếu doanh nghiệp đã và đang có những dấu hiệu xấu đi, khối lượng và giá trị giao dịch đều ở mức thấp => ảnh hưởng nhiều đến nhóm ngành dịch vụ xây dựng.

2. Các rủi ro thị trường

- Giá cước vận chuyển tăng, chi phí đầu vào tăng như các ngành du dịch, vận chuyển hành khách…

- Lo ngại về lạm phát và suy thái kinh tế khiến mức chi tiêu người dân giảm, đặc biệt các dịch vụ ngoài thiết yếu.

TRỞ NGẠI VÀ NHU CẦU

1. Tiếp cận vốn dễ dàng

- Nhu cầu vốn ngắn hạn phục vụ hoạt động kinh doanh.

- Thiếu tài sản thế chấp cho khoản vay trung dài hạn để đầu tư/nâng cấp thiết bị/hệ thống.

2. Quản lý thanh toán và chi tiêu hiệu quả

- Dành nhiều giờ để đối soát thủ công.
- Giới hạn nộp tiền mặt tại các điểm nộp tiền
- Thiếu khả năng thanh toán nhanh.
- Khó quản lý dòng tiền và quản lý tiền mặt từ việc thu tiền thủ công.
- Khó khăn trong việc tối ưu hóa hiệu quả dòng tiền.

3. Tăng trưởng và mở rộng kinh doanh

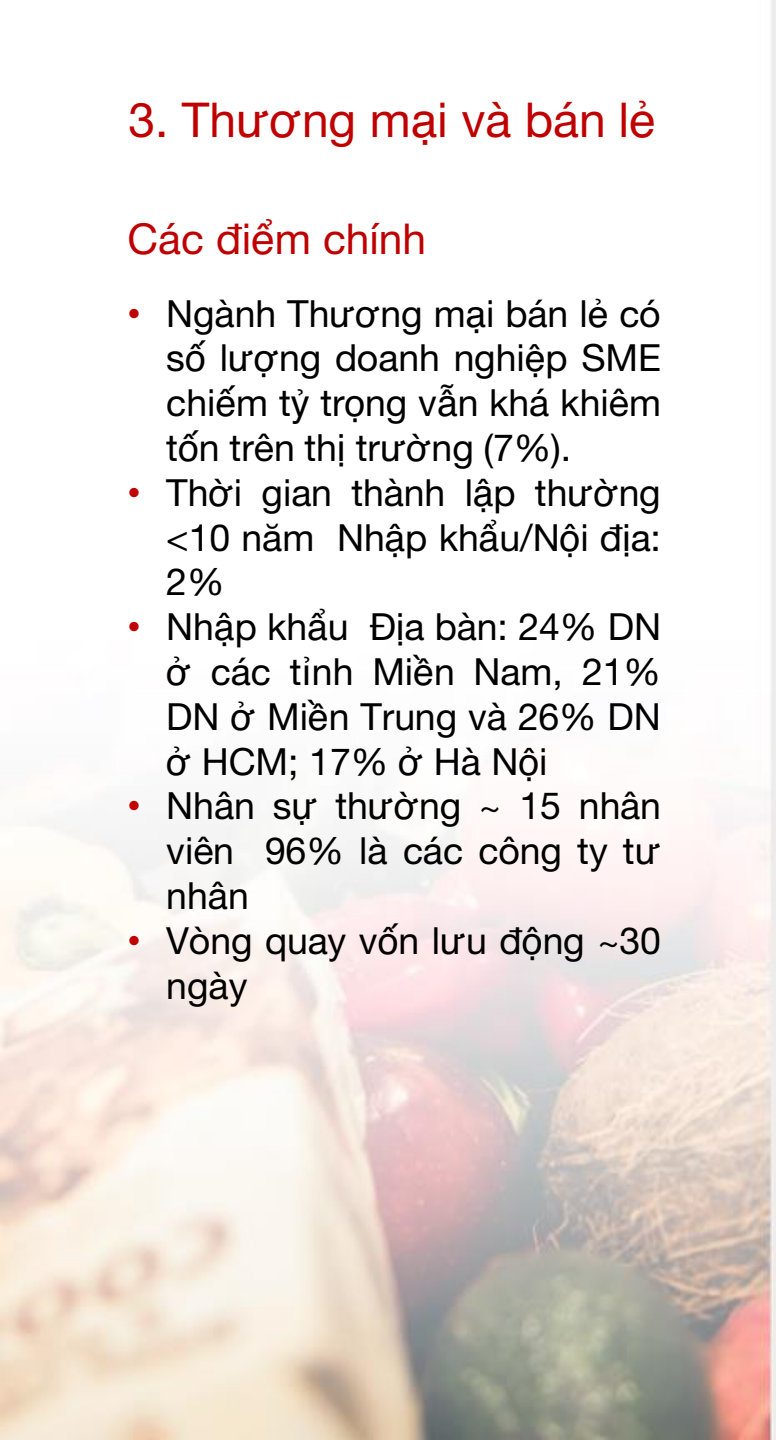
- Vị thế thương lượng thấp, khó tiếp cận với các nhà nhà cung cấp/người bán lớn có tên tuổi.

- Thiếu ngân sách tiếp thị/quảng cáo.

3. Thương mại và bán lẻ

Các điểm chính

- Ngành Thương mại bán lẻ có số lượng doanh nghiệp SME chiếm tỷ trọng vẫn khá khiêm tốn trên thị trường (7%).
- Thời gian thành lập thường <10 năm Nhập khẩu/Nội địa: 2%
- Nhập khẩu Địa bàn: 24% DN ở các tỉnh Miền Nam, 21% DN ở Miền Trung và 26% DN ở HCM; 17% ở Hà Nội
- Nhân sự thường ~ 15 nhân viên 96% là các công ty tư nhân
- Vòng quay vốn lưu động ~30 ngày



TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

1. Thị trường vĩ mô

- Tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng (TMBL) trong tháng 10/2022 đạt 486,37 nghìn tỷ đồng, tăng 20% so với cùng kỳ năm trước.
- Đà tăng của Thương mại bán lẻ sẽ hạ nhiệt trong những tháng còn lại của năm 2022.
- Các công ty lớn sẽ giành được nhiều thị phần hơn nhờ lợi thế thương lượng, giảm thiểu tác động của giá vốn tăng cao, trong bối cảnh áp lực lạm phát.

2. Các rủi ro thị trường

- Rủi ro giảm giá: Lạm phát và uy sthoái sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến mức chi tiêu cho các mặt hàng không thiết yếu.
- Yếu tố tăng giá: Tăng vốn sẽ là yếu tố tích cực hỗ trợ cho các doanh nghiệp bán lẻ

TRỞ NGẠI VÀ NHU CẦU

1. Tiếp cận vốn dễ dàng

- Nhu cầu vốn ngắn hạn.
- Thiếu tài sản mới để thế chấp khoản vay.
- Đối với các doanh nghiệp bán hàng trên thị trường OTC, sẽ khó chứng minh được kế hoạch kinh doanh đầu ra chi tiết.

2. Quản lý dòng tiền, hàng hóa hàng ngày một cách hiệu quả

- Chủ DN đang đóng nhiều vai trò trong công ty.
- Cần nhiều phương thức thanh toán đa dạng đi kèm với các giải pháp quản lý và theo dõi dòng tiền nhanh chóng, tiện lợi.
- Mất nhiều thời gian để đối soát thủ công.
- Khó quản lý các mặt hàng tồn kho do nhiều loại hàng hóa hoặc hạn sử dụng.

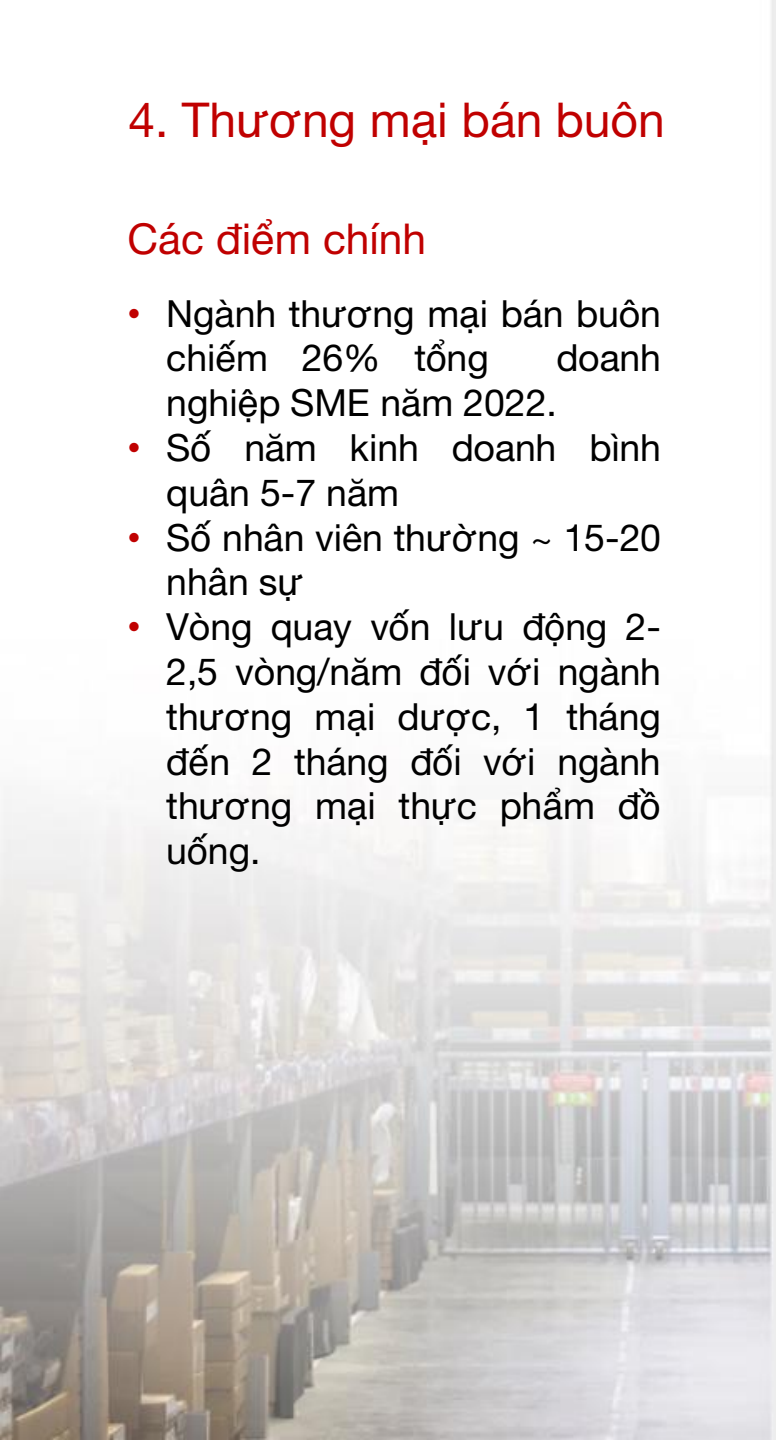
3. Mở rộng cơ sở khách hàng

- Ít cơ hội tiếp cận với tập khách hàng bán lẻ lớn, chất lượng.
- Vị thế thương lượng thấp, khó tiếp cận với các chủ sở hữu/nhà cung cấp thương hiệu tốt
- Thiếu ngân sách tiếp thị/quảng cáo

4. Thương mại bán buôn

Các điểm chính

- Ngành thương mại bán buôn chiếm 26% tổng doanh nghiệp SME năm 2022.
- Số năm kinh doanh bình quân 5-7 năm
- Số nhân viên thường ~ 15-20 nhân sự
- Vòng quay vốn lưu động 2-2,5 vòng/năm đối với ngành thương mại dược, 1 tháng đến 2 tháng đối với ngành thương mại thực phẩm đồ uống.



TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

1. Các rủi ro thị trường

- Ảnh hưởng của Covid -19 lần thứ 3 lần thứ 4, cùng với tình trạng giá nguyên phụ liệu tăng cao.
- Giá nguyên phụ liệu có nhiều biến động mạnh trước tình hình kinh tế - xã hội phức tạp trên quy mô toàn cầu.
- Lạm phát tăng trong bối cảnh triển vọng tăng trưởng có thể tác động đáng kể đến nhu cầu tiêu dùng toàn cầu, và ảnh hưởng tới hoạt động vận tải hàng hóa. Việt Nam với nền kinh tế mở bị tác động từ những ảnh hưởng này.
- Giá xăng dầu biến động làm ảnh hưởng đến vận tải container sẽ phụ thuộc lớn vào tình trạng tắc nghẽn chuỗi cung ứng, ước tính chưa thể khắc phục cho đến nửa cuối năm 2023.

TRỞ NGẠI VÀ NHU CẦU

1. Tiếp cận vốn dễ dàng

- Thiếu tài sản mới để thế chấp khoản vay.
- Khó khăn với việc nhận hạn mức bảo lãnh với nhiều yêu cầu phức tạp (quy trình, hồ sơ)

2. Quản lý dòng tiền hiệu quả

- Thanh toán chậm từ khách hàng/dự án chính phủ
- Khó đối chiếu hóa đơn, thanh toán từng phần
- Khó quản lý dòng tiền
- Thanh toán nhanh & Lập lịch thanh toán đang được xử lý theo cách thủ công

3. Mở rộng hoạt động kinh doanh

- Không chắc chắn về tác động của những thay đổi kinh tế toàn cầu
- Thiếu thông tin thị trường
- Thiếu thông tin từ người bán và người mua

3. Các giải pháp của Techcombank hỗ trợ các Doanh nghiệp SME Tối ưu Hiệu quả và Phát triển Kinh doanh

ĐỊNH VỊ GIÁ TRỊ CỦA TECHCOMBANK CHO CÁC KHÁCH HÀNG SME

Giúp Doanh nghiệp tự tin vận hành và phát triển Kinh doanh thông qua các qua dịch vụ thuận tiện, bảo mật nhất cùng các tiện ích đi kèm của Techcombank.

1. Giao dịch kinh doanh dễ dàng, thuận tiện, an toàn, nhiều ưu đãi - Tiết kiệm thời gian và chi phí hoạt động cho Doanh nghiệp
2. Hỗ trợ tài chính phục vụ cho sự phát triển kinh doanh nhanh chóng và dễ dàng hơn bao giờ hết
3. Gia tăng sự tự tin với sự hỗ trợ của Techcombank và hệ sinh thái với các Đối tác lớn trên thị trường

1. Giao dịch dễ dàng, thuận tiện, an toàn, tiết kiệm thời gian và chi phí

1 lần đăng ký - Trọn gói ưu đãi - Miễn phí trọn đời

- Giao dịch 24/7 trên Tecombank Business
- Tài khoản phân cấp phê duyệt, bảo mật hai lớp

Gói Tài khoản BusinessOne

BusinessOne

- Mở tài khoản thanh toán – Tặng TK số đẹp
  Mở TK số đẹp phú quý - miễn phí lên đến 200 triệu đồng
- Miễn phí các giao dịch tài khoản trên ngân hàng số
- Hoàn tiền 1% giá trị giao dịch trên Ngân hàng số (*)
- Nhận tiền ghi có vào Tài khoản ngoại tệ

Dịch vụ lương

- Dịch vụ chi hộ lương
- Dịch vụ tài chính cá nhân cho CBNV nhận lương

- Thẻ ghi nợ quốc tế Techcombank VISA cho Doanh nghiệp
- Kết nối thanh toán tự động từ phần mềm kế toán của Doanh nghiệp (MISA BankHub)

(*) Chi tiết theo Chương trình của Techcombank từng thời kỳ

1. Giao dịch dễ dàng, thuận tiện, an toàn, tiết kiệm thời gian và chi phí

TECHCOMBANK

Số hóa các giao dịch ngân hàng trên Ngân hàng số Techcombank Business

Tối ưu các giao dịch Ngân hàng lên kênh online

Thao tác trên cả Web và Mobile App

Thanh toán & tiền gửi trong nước

- Thanh toán trong nước
  - Chuyển khoản đơn lẻ/ theo lô
  - Thanh toán hóa đơn: điện, nước, Thuế…
- Trả lương theo lô
- Tiền gửi có kỳ hạn
- Quản lý thẻ
- BankHub: Liên kết phần mềm kế toán với nền tảng giao dịch online của ngân hàng để giao dịch thanh toán, đối soát thuận tiện
- Tích hợp hệ thống quản lý bán hàng với giao dịch Ngân hàng giúp KH đối soát thanh toán tức thì ngay sau khi nhận thanh toán để đem lại sự thuận tiện & trải nghiệm tốt cho cả Khách hàng (người bán hàng) và Người dung cuối cùng (Người mua)

Giao dịch Vay vốn

- Khoản vay
  - Đề nghị vay vốn
  - Truy vấn khoản vay
  - Thanh toán khoản vay
  - Vay thấu chi không TSĐB

Thanh toán Quốc tế & Tài trợ TM

- Chuyển tiền quốc tế
- Bán ngoại tệ
- Truy vấn giao dịch tài trợ thương mại

2. Hỗ trợ tài chính nhanh chóng và dễ dàng hơn bao giờ hết

TECHCOMBANK

GIẢI PHÁP TÍN DỤNG ONLINE BUSINESSONE CREDIT

CHO VAY THẤU CHI KHÔNG TÀI SẢN ĐẢM BẢO TRONG 1 NGÀY

Ngân hàng dẫn đầu tài trợ vốn kinh doanh cho KH vừa và nhỏ bằng Thấu chi không Tài sản lên đến 5 tỷ đồng

Giải pháp tín dụng phù hợp cho KH vừa và nhỏ	• Giải pháp thấu chi tài trợ vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh • Không cần đưa tài sản vào thế chấp
Tính năng ưu việt cho nhu cầu thanh toán cho nhà cung cấp	• DN chủ động chuyển tiền thanh toán tiền hàng cho nhà cung cấp từ tài khoản thấu chi vào bất cứ thời điểm nào trong ngày • Không cần cung cấp hồ sơ ngay tại thời điểm rút vốn • Khi MISA Me-Invoice, chưa sử dụng tín dụng tại Techcombank có nhận được gói hạn mức phê duyệt lên tới 3 tỷ đồng
Tiện ích thiết kế riêng cho do KHDN	• Hồ sơ cung cấp để kích hoạt hạn mức đơn giản, là những hồ sơ sẵn có của doanh nghiệp • Hưởng lãi suất ưu đãi tối đa tại mọi thời điểm vay vốn • Cung cấp hồ sơ vay vốn dễ dàng qua giải pháp chữ ký điện tử • Khi sử dụng ngân hàng số Techcombank, KH dễ tiếp cận vốn vay và thao tác hoàn toàn trên ngân hang số tiện lợi, nhanh chóng

2. Hỗ trợ tài chính nhanh chóng và dễ dàng hơn bao giờ hết

TECHCOMBANK

SẢN PHẨM TÍN DỤNG BUSINESSONE CREDIT PLUS

GÓI GIẢI PHÁP VAY VỐN NHANH CHO DN SME

Giải pháp tài trợ toàn diện hỗ trợ kinh doanh cho KH vừa và nhỏ lên đến 20 tỷ đồng

Giải pháp phù hợp cho KH vừa và nhỏ	• Tận hưởng giải pháp tín dụng toàn diện: cho vay, bảo lãnh, LC, chiết khấu từ Techcombank chỉ với 1 lần đăng ký • Trong đó giải pháp thấu chi với hạn mức không cần tài sản thế chấp lên đến 10 tỷ đồng
Tính năng ưu việt cho nhu cầu thanh toán cho nhà cung cấp	• Mở 1 hạn mức tại Techcombank, sử dụng tất cả các nhu cầu vay vốn, mở bảo lãnh, LC, chiết khấu trong hạn mức đến 20 tỷ VND. • Trong thời điểm không đủ giá trị tài sản thế chấp, DN sử dụng phần thế chấp tích hợp sẵn trong hạn mức tổng. • Với sản phẩm thấu chi, DN chủ động chuyển tiền thanh toán tiền hàng cho nhà cung cấp từ tài khoản thấu chi vào bất cứ thời điểm nào trong ngày
Tiện ích thiết kế riêng cho KHDN	• Nhận kết quả phê duyệt chỉ sau 3 ngày gửi yêu cầu đến Techcombank • Hồ sơ cung cấp để kích hoạt hạn mức đơn giản, là những hồ sơ sẵn có của doanh nghiệp • Hưởng lãi suất ưu đãi tối đa tại mọi thời điểm vay vốn • Cung cấp hồ sơ vay vốn dễ dàng qua giải pháp chữ ký điện tử

3. Tạo giá trị gia tăng cho Doanh nghiệp từ TCB và các đối tác của TCB

Các giải pháp Kết nối với các Đối tác

Kết nối với đối tác để cung cấp các giải pháp hỗ trợ khách hàng ngoài các dịch vụ tài chính thông thường

1. Hỗ trợ Quản trị điều hành để tinh gọn mô hình hoạt động

- Cung cấp các giải pháp Số hóa (chữ ký số, Hóa đơn/ Hợp đồng điện tử), tinh giản quy trình, phần mềm quản trị (kế toán, quản lý bán hàng, quản lý nhân sự): kết nối đến các đối tác uy tín với chi phí phần mềm ưu đãi
- Kết nối đại lý tư vấn thuế/văn phòng luật: Hỗ trợ kết nối đến mạng lưới các chuyên gia tư vấn chuyên môn về thuế, pháp lý.

2. Kết hợp cùng Đối tác để hỗ trợ các DN nắm bắt cơ hội & phát triển kinh doanh

- Kết nối Doanh nghiệp - Doanh nghiệp: (1) NCC đầu vào; (2) KH đầu ra để tăng cơ hội kinh doanh, chia sẻ kinh nghiệm phát triển.
- Kết nối DN - KH cá nhân của TCB để: (1) Thúc đẩy chi tiêu SPDV của DN thông qua các chương trinh cashback; (2) Giới thiệu & đưa SPDV của DN tới người mua.
- Tư vấn và cung cấp các phần mềm quản trị khách hàng (CRM), Marketing & quản lý bán hàng đa kênh.

PHẦN 3

- Thách thức của doanh nghiệp SME trong Chuyển đổi số và Giải pháp hỗ trợ Doanh nghiệp
- 4.0 thay đổi SMEs như thế nào?

Diễn giả: Lê Hồng Quang

Phó Tổng Giám đốc Thường trực – Công ty cổ phần MISA

1. Xu hướng chuyển đổi số và các tác động lên hoạt động kinh doanh của SMEs?
2. Các nhu cầu của SMEs về chuyển đổi số và kinh nghiệm của các đơn vị tư vấn?
3. MISA giúp SMEs chuyển đổi số như thế nào?

1. Xu hướng chuyển đổi số và các tác động lên hoạt động kinh doanh của SMEs?

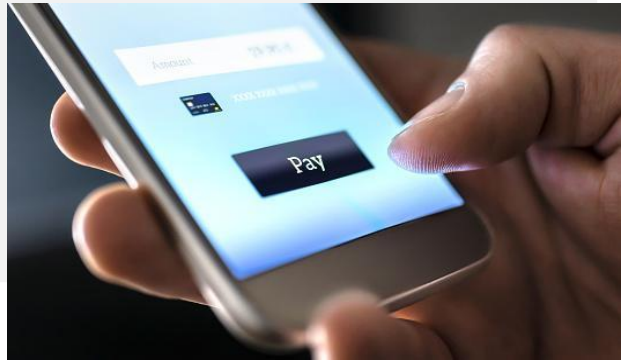
Xu hướng số hoá và tác động tới SMEs?

Mô hình kinh doanh và tư duy kinh doanh các DN thay đổi

Xóa mờ ranh giới của các lĩnh vực kinh doanh

Kênh phân phối thay đổi

Chuyển thế giới từ “đi mua hàng” sang “click, chạm để mua hàng”



Hành vi khách hàng thay đổi

Xóa mờ ranh giới của các lĩnh vực kinh doanh

Các tác động khác từ môi trường bên ngoài khác

Tổ chức chính phủ, tổ chức tài chính, sự thay đổi của lực lượng lao động trẻ,…

SME có nhu cầu chuyển đổi số không?

Khảo sát của Hiệp hội DN vừa và nhỏ Việt nam có tới hơn

80%

lãnh đạo DN
muốn CĐS

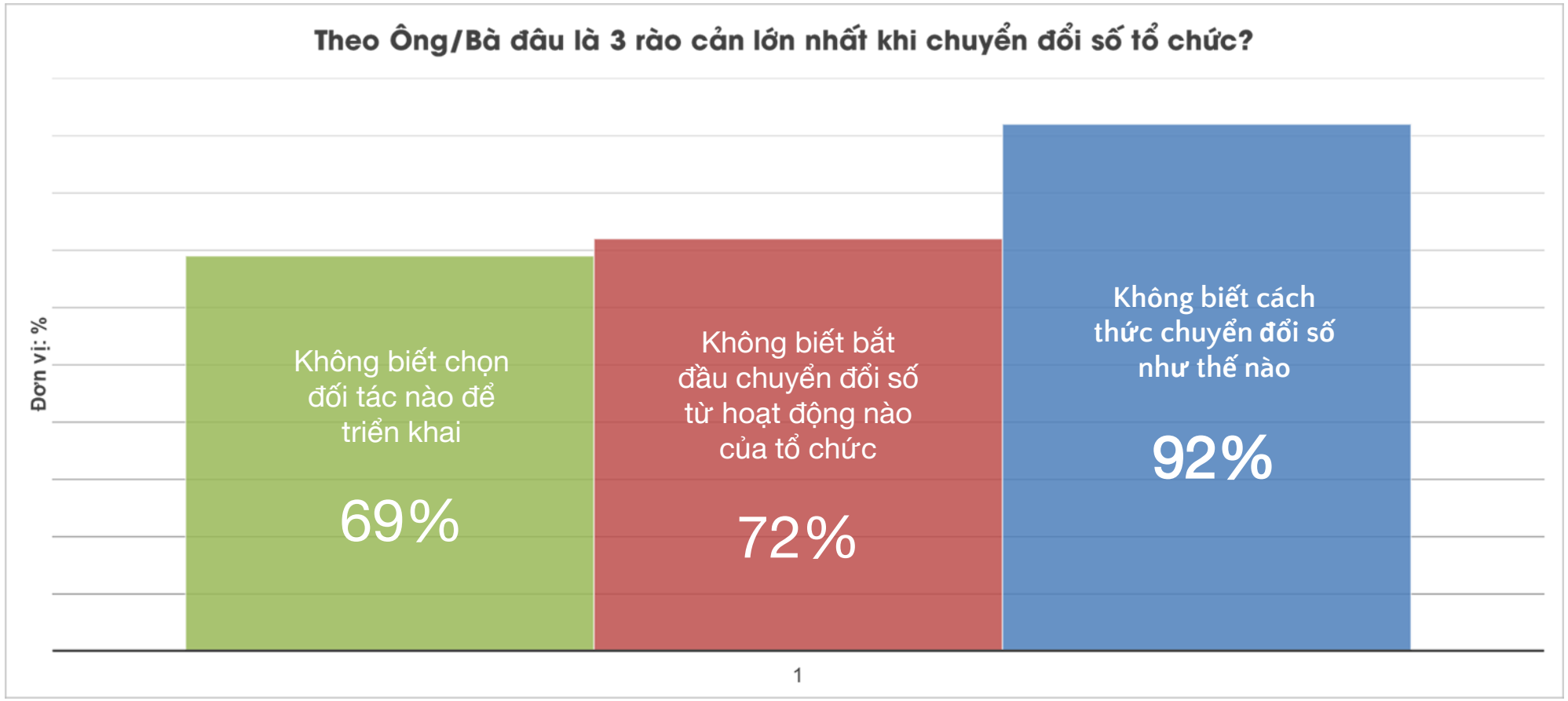
65%

DN sẵn sàng
đầu tư mạnh vào CĐS

ĐỘNG LỰC CHUYỂN ĐỔI SỐ

1. Nâng cao hiệu quả marketing, tìm kiếm khách hàng
2. Ra quyết định kịp thời, phản ứng kịp thời với nhu cầu khách hàng
3. Tiết kiệm chi phí hơn
4. Nâng cao năng suất, hiệu quả đội ngũ
5. Nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ

Rào cản chính dẫn đến việc SMEs chưa mạnh dạn chuyển đổi số?



Nguồn: Khảo sát từ Hội đồng xây dựng khung chuyển đổi số của VINASA

Khó khăn của SMEs khi lựa chọn các giải pháp chuyển đổi số

1. Doanh nghiệp quy mô nhỏ, vừa khó tiếp cận các giải pháp ERP toàn diện do chi phí rất cao trong khi tính năng quá dư thừa

2. Các giải pháp đang ứng dụng rời rạc, không kết nối với nhau và không kết nối với các hệ thống bên ngoài khác

3. Một số giải pháp chỉ phù hợp với mỗi giai đoạn phát triển nhất định của doanh nghiệp, khi phải thay thế thì khó kế thừa dữ liệu lịch sử

Hành vi SMEs tiếp cận chuyển đổi số như thế nào?

NHU CẦU CHUYỂN ĐỔI SỐ CỦA DOANH NGHIỆP TỚI TỪ ĐÂU?

- Đến từ nhu cầu của giám đốc doanh nghiệp
- Được đề xuất từ các bộ phận trực tiếp thực thi công việc
- Ngoài ra, một số nhu cầu chuyển đổi số đến từ các chính sách động viên/bắt buộc của cơ quan quản lý nhà nước.

DOANH NGHIỆP TIẾP CẬN CHUYỂN ĐỔI SỐ NHƯ THẾ NÀO

- Bộ phận trực tiếp vận hành công cụ/Giám đốc tìm kiếm giải pháp hoặc được tiếp cận thông qua các nhà cung cấp, hội thảo chuyên môn
- Nhờ sự tư vấn của người thân, bạn bè, đối tác đã sử dụng giải pháp chuyển đổi số tương tự
- Các SMEs thường không chuyển đổi số toàn diện một lần mà chuyển đổi số từng phần theo nhu cầu.

2. Các nhu cầu của SMEs về chuyển đổi số và kinh nghiệm của các đơn vị tư vấn?

Khung chuyển đổi số Doanh nghiệp

vinasa

Cơ quan bảo trợ

Các đơn vị xây dựng

MISA TIN CẬY - TIỆN ÍCH - TẬN TÌNH

SSG

Harmony Soft

VCCORP

Getfly SMEs perfect management solution

Sapo

BRAVO

viettel Theo cách của bạn

smartlog Smart · Logistics · Platform

SAVIS

FSI

An vui đi an về vui

1995 HANOISME

VNPT

vietiso The Value of Solutions

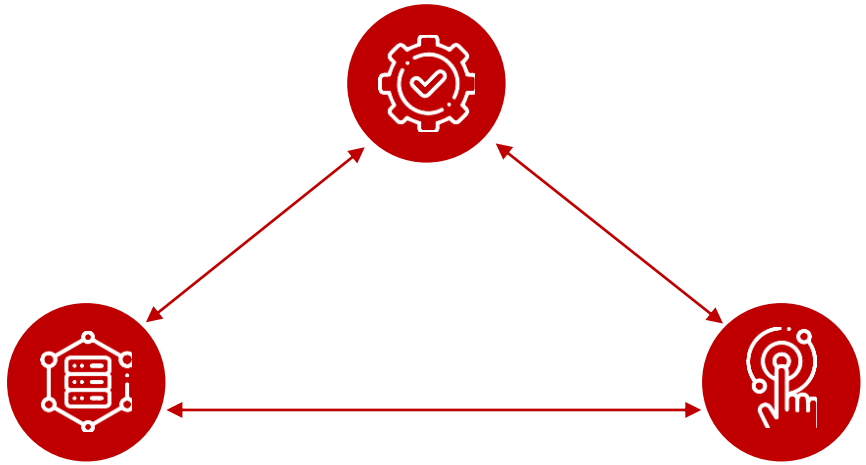
ezCloud™

NEXTTECH Group of Technopreneurs

Các thành phần khung chuyển đổi số

1. KHUNG HƯỚNG DẪN CHUYỂN ĐỔI SỐ CHO SMEs

- Hướng dẫn các doanh nghiệp: Bắt đầu từ đâu, các giai đoạn chuyển đổi số phù hợp với mỗi quy mô và loại hình doanh nghiệp



2. BỘ GIẢI PHÁP CHUYỂN ĐỔI SỐ TƯƠNG ỨNG

- Cung cấp các giải pháp phù hợp theo loại hình hoạt động và quy mô doanh nghiệp
- Giới thiệu các nhà cung cấp tiêu biểu

3. BỘ CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ

- Giúp doanh nghiệp đánh giá hiệu quả áp dụng khung hướng dẫn & các giải pháp

Các thành phần khung chuyển đổi số

TỔNG QUAN NGÀNH Thống kê thị trường Các loại hình doanh nghiệp Xu hướng phát triển ngành		
CẤP ĐỘ 1 – SẴN SÀNG Hoạt động hiệu quả, tối ưu nguồn lực Các hoạt động thiết yếu như kinh doanh, sản xuất, cung cấp dịch vụ cho khách hàng sử dụng nền tảng/giải pháp số	CẤP ĐỘ 2 – TĂNG TRƯỞNG Tự động hóa - nâng cao năng suất và phát triển Tự động hóa bán hàng & vận hành; Tập trung dữ liệu trên cloud; Giao dịch trên thiết bị di động	CẤP ĐỘ 3 – ĐỘT PHÁ Sáng tạo sản phẩm/dịch vụ, mô hình kinh doanh mới Sử dụng dữ liệu để phân tích dự báo kinh doanh, phát hiện thị trường mới, phát triển sản phẩm và dịch vụ mới
Các giải pháp chuyên dụng cấp độ 1 • Giải pháp 1 • Giải pháp 2 • Giải pháp 3	Các giải pháp chuyên dụng cấp độ 2 • Giải pháp 1 • Giải pháp 2 • Giải pháp 3	Các giải pháp chuyên dụng cấp độ 3 • Giải pháp 1 • Giải pháp 2 • Giải pháp 3
CÁC GIẢI PHÁP VÀ DỊCH VỤ SỐ CƠ BẢN Các giải pháp nền tảng số hầu hết lĩnh vực nào cũng cần sử dụng như Tài chính kế toán, Kinh doanh/Marketing, Nhân sự, Vận hành		
CÁC KỸ NĂNG CÔNG NGHỆ CẦN ĐÀO TẠO		

Khung chuyển đổi số cho từng nghành nghề - giải pháp

Giải pháp chuyên dụng cho ngành dịch vụ F&B

GIẢI PHÁP CHUYÊN DỤNG CẤP ĐỘ 01

Hoạt động hiệu quả, tối ưu hóa nguồn lực

Nghiệp vụ bán hàng

- Phần mềm bán hàng
- Thanh toán Online
- Mua hàng Online
- Đặt bàn tự động
- Quản lý vận chuyển
- Quản lý bếp
- Thiết bị thông báo

Nghiệp vụ quản lý

- Quản lý từ xa
- Quản lý kho

GIẢI PHÁP CHUYÊN DỤNG CẤP ĐỘ 02

Tự động hóa giúp nâng cao năng suất và phát triển

Nghiệp vụ bán hàng

- Tự đặt món, thanh toán
- Quản lý các thiết bị nhà bếp kết nối internet
- Quản lý thẻ thành viên

Nghiệp vụ quản lý

- Phân tích số liệu kinh doanh
- Phân tích hành vi khách hàng

GIẢI PHÁP CHUYÊN DỤNG CẤP ĐỘ 03

Sáng tạo sản phẩm/dịch vụ mô hình kinh doanh mới

Nghiệp vụ bán hàng

- Robot lễ tân phục vụ, bếp
- Bếp trên mây (Cloud kitchen)
- Hệ thống dự đoán đặt bàn sử dụng Trí tuệ nhân tạo (AI)
- Trợ lý ảo /chatbot

Nghiệp vụ quản lý

- Dự báo tình hình kinh doanh

Giải pháp cơ bản cho ngành dịch vụ F&B

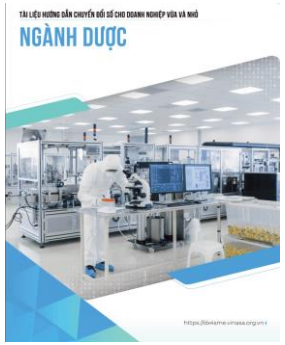
	Vận hành	Nhân sự	Kinh doanh	Tài chính
Doanh nghiệp Siêu nhỏ	Chữ ký số		Quản lý cửa hàng	
			Thanh toán	
Doanh nghiệp nhỏ	Quản lý công việc	Chấm công	Bán hàng đa kênh	Kế toán
	Ghi chép/Tài liệu	Bảng lương		Mua hàng
Doanh nghiệp vừa	Ký điện tử	Đánh giá năng suất	Chăm sóc khách hàng	Hóa đơn điện tử
	Quản lý văn thư	Kê khai BHXH	Quản lý khách hàng	Quản lý vay, nợ
	Quản lý tài sản	Kê khai thuế TNCN	Chatbot	Quản lý kho
	Lưu trữ tài liệu điện tử	Hồ sơ nhân sự	Marketing	Quản lý quỹ tiền
	Quản lý chuỗi	Kế hoạch nhân sự	Quản lý nhà cung cấp	Kế hoạch tài chính
	Quản lý chuỗi nhượng quyền	Hồ sơ năng lực	Quản lý đối tác	Phân tích tài chính
	Tổ chức sự kiện	Tuyển dụng		Hợp nhất kế quả kinh doanh
	Truyền thông nội bộ	Đào tạo và phát triển		Hợp nhất báp cáo tài chính

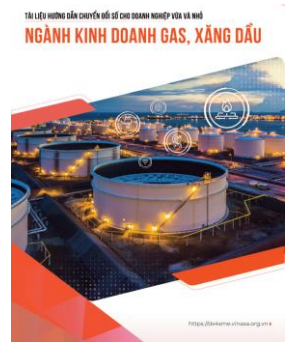
Phương pháp đánh giá mức độ chuyển đổi số

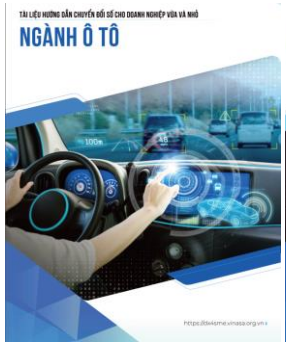
1. Dựa vào bảng Giải pháp trong Khung của mỗi ngành nghề để đánh giá
2. Nếu doanh nghiệp đã triển khai ứng dụng Giải pháp nào thì coi như đã áp dụng
3. Từ đó Doanh nghiệp biết cần phải triển khai áp dụng thêm những Giải pháp nào còn thiếu so với Khung

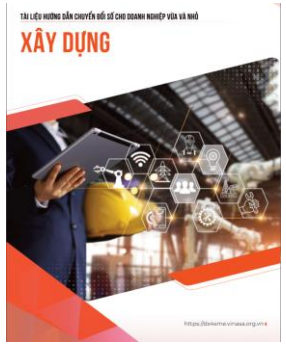
Kết quả đạt được: 26 ngành nghề

Tài liệu: Website: dx4sme.vn







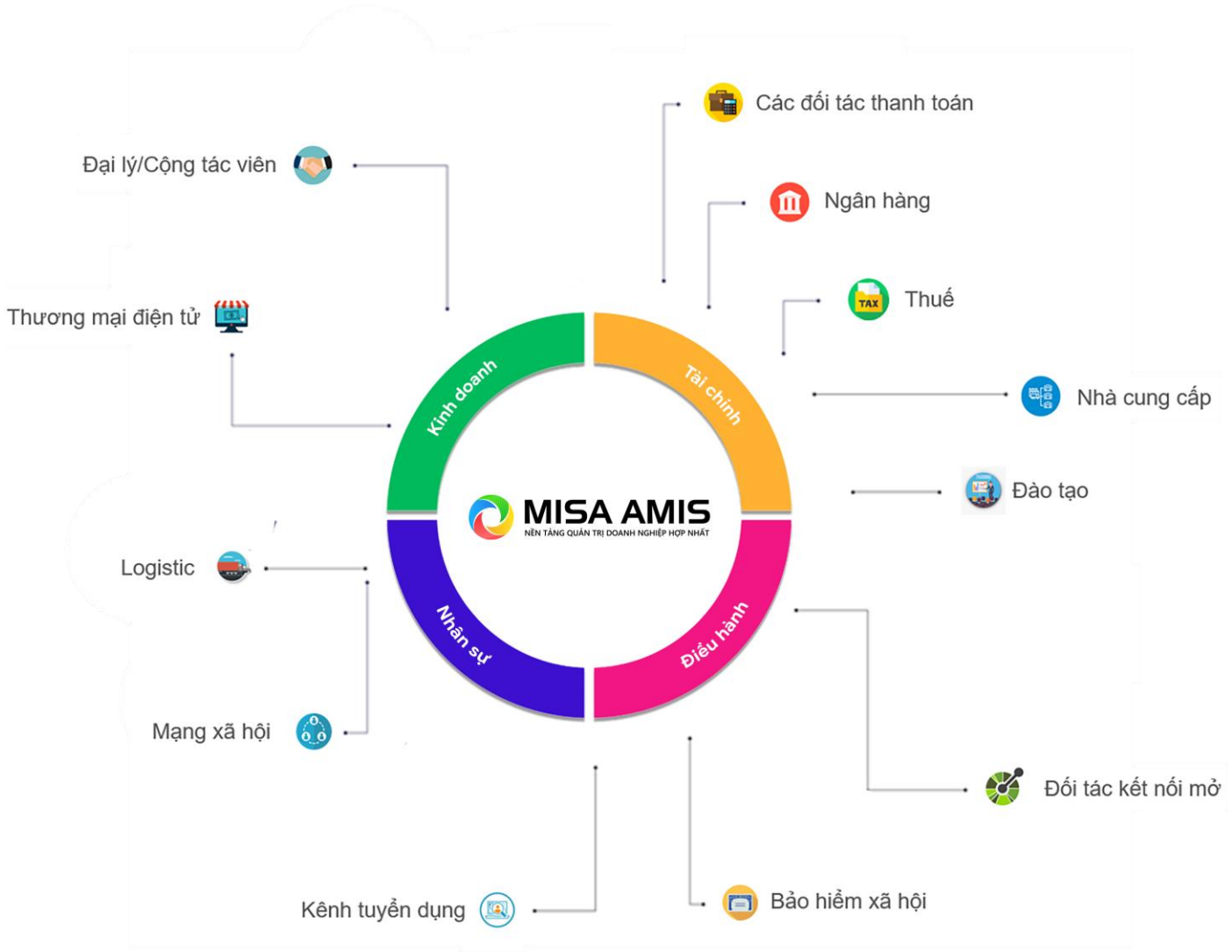


3. MISA giúp SMEs chuyển đổi số như thế nào?

Nền tảng MISA AMIS giúp chuyển đổi số đầy đủ các hoạt động cốt lõi

1. Được tách nhỏ thành các ứng dụng phù hợp với mọi nhu cầu của DN
2. Các ứng dụng được kết nối chặt chẽ với nhau giúp các bộ phận trong DN giảm sự chồng chéo, lãng phí nguồn lực. DN được thừa hưởng các quy trình, tiêu chuẩn quản trị tiên tiến của DN trong và ngoài nước.
3. Chi phí đầu tư phù hợp cho mọi quy mô DN
4. Dễ dàng, nhanh chóng cập nhật và tuân thủ các quy định của nhà nước

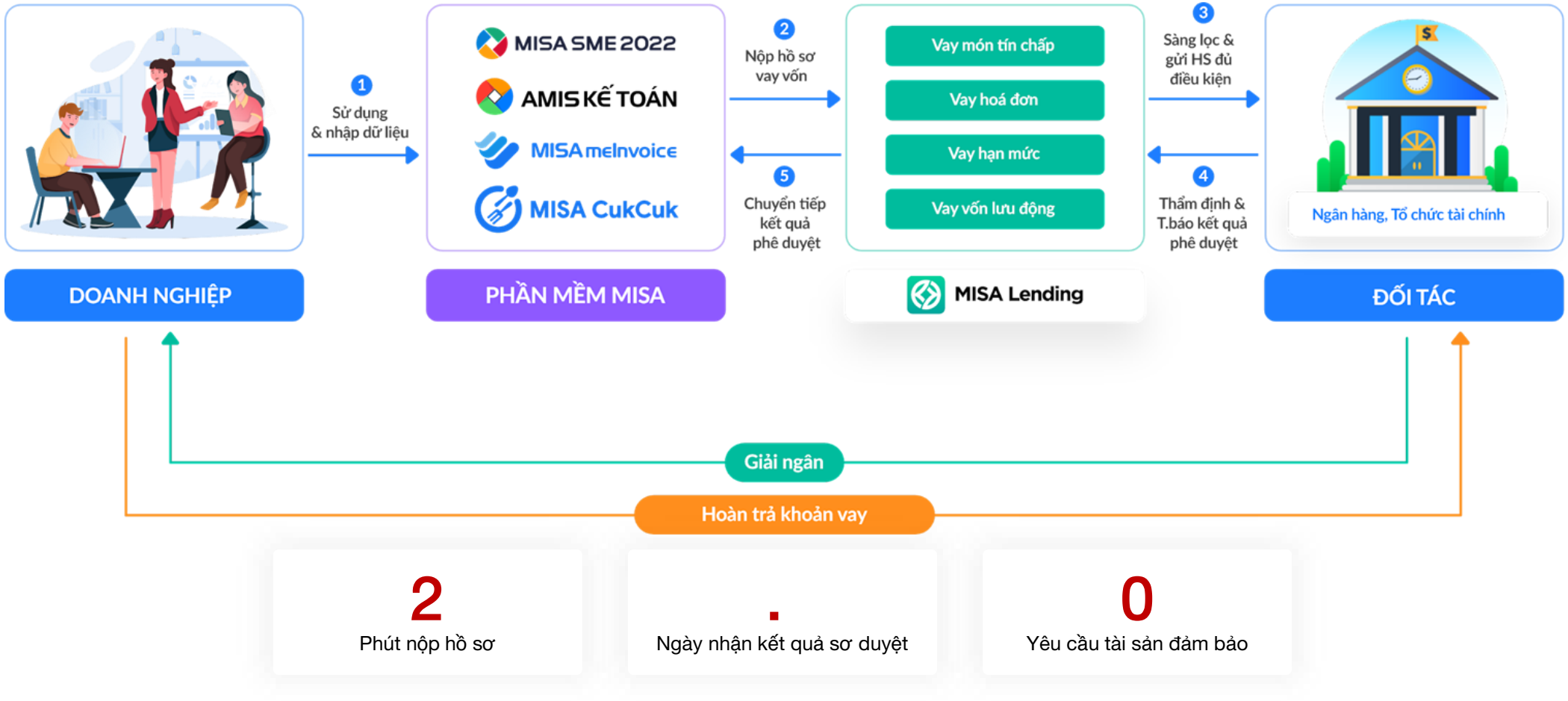
Nền tảng MISA AMIS cung cấp khả năng kết nối đa dạng



1. Kết nối đa dạng với các ứng dụng bên ngoài phổ biến
2. Cung cấp sẵn công cụ kết nối giúp DN khi tự xây dựng thêm hoặc mua thêm các ứng dụng khác của bên thứ ba vẫn kết nối được

MISA Lending

MISA LENDING ra đời với sứ mệnh nâng cao khả năng tiếp cận vốn với chi phí hợp lý cho 90% DN SMEs có nhu cầu nhưng khó tiếp cận vốn vay đồng thời giảm thiểu rủi ro & chi phí cấp vốn cho các đối tác cho vay trên nền tảng



2	.	0
Phút nộp hồ sơ	Ngày nhận kết quả sơ duyệt	Yêu cầu tài sản đảm bảo

Hội tụ dữ liệu với hệ thống quản trị doanh nghiệp hợp nhất MISA AMIS

TÀI CHÍNH - KẾ TOÁN

Bộ giải pháp quản lý hoạt động tài chính - kế toán của doanh nghiệp.

- **AMIS Kế toán** — Quản lý kế toán
- **MISA SME 2022** — Quản lý kế toán (offline)
- **MISA meInvoice** — Hóa đơn điện tử
- **MISA Esign** — Dịch vụ chữ ký số
- **MISA mTax** — Dịch vụ Thuế điện tử
- **MISA Bankhub** — Kết nối ngân hàng điện tử
- **MISA ASP** — Nền tảng kế toán dịch vụ
- **MISA Lending** — Kết nối vay vốn doanh nghiệp

MARKETING – BÁN HÀNG

Bộ giải pháp CRM quản lý marketing, bán hàng, chăm sóc khách hàng.

- **AMIS aiMarketing** — Automation Marketing
- **AMIS CRM** — Quản lý bán hàng
- **AMIS Khuyến mại** — Quản lý khuyến mại
- **MISA eShop** — Quản lý bán lẻ
- **MISA CukCuk** — Quản lý nhà hàng, quán cafe

QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC

Bộ giải pháp phục vụ công tác quản trị nguồn nhân lực.

- **AMIS Tuyển dụng** — Quản lý tuyển dụng
- **AMIS Thông tin nhân sự** — Hệ thống thông tin nhân sự
- **AMIS Chấm công** — Quản lý chấm công
- **AMIS Tiền lương** — Quản lý tiền lương
- **AMIS BHXH** — Bảo hiểm xã hội điện tử
- **AMIS Thuế TNCN** — Phần mềm kê khai Thuế TNCN

QUẢN LÝ - ĐIỀU HÀNH

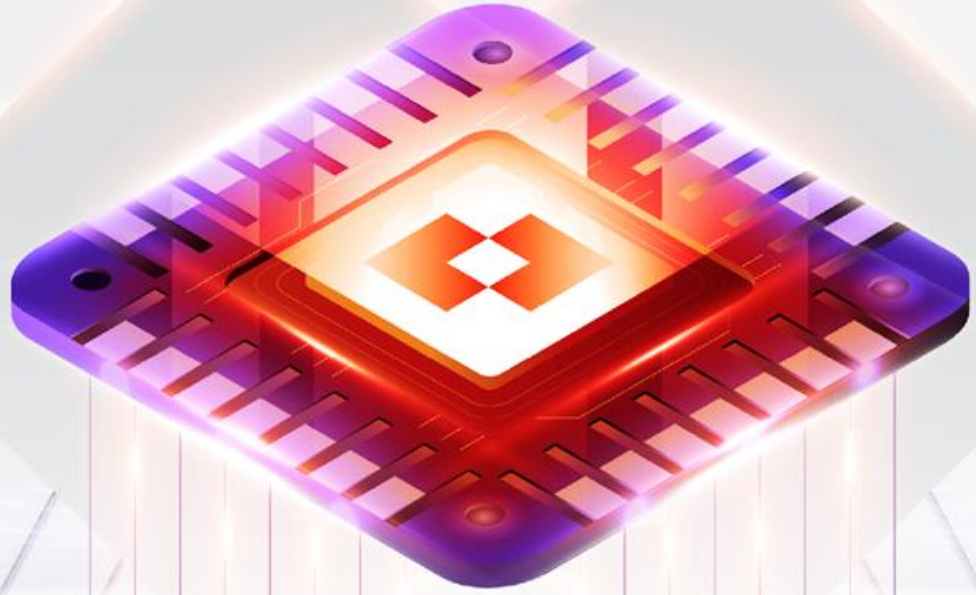
Bộ công cụ quản trị công việc, giao tiếp nội bộ, điều hành văn phòng số

- **AMIS Công việc** — Quản lý công việc
- **AMIS WeSign** — Ký tài liệu số
- **AMIS Ghi chép** — Ghi chép & lưu trữ tài liệu
- **AMIS Tài sản** — Quản lý tài sản
- **AMIS Mạng xã hội** — Mạng xã hội doanh nghiệp
- **AMIS Phòng họp** — Quản lý phòng họp

Bộ sản phẩm chuyển đổi số toàn diện, phù hợp cho mọi quy mô, loại hình doanh nghiệp tại: https://amis.misa.vn/

TECHCOMBANK MISA TIN CẬY - TIỆN ÍCH - TẬN TÌNH

Discussion



Miễn trừ trách nhiệm

Báo cáo này ("Báo cáo") do Bộ phận Phân tích Kinh tế và Thị trường Tài chính của Ngân hàng thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam ("Techcombank") soạn thảo nhằm mục đích cung cấp thông tin cho Khách hàng của Techcombank. Khách hàng có thể sao chép hoặc trích dẫn trực tiếp hoặc gián tiếp một phần hay toàn bộ Báo cáo này với điều kiện việc sao chép, trích dẫn phải giữ đúng bản quyền và ghi chú rõ ràng về bản quyền của Techcombank.

Báo cáo này được xây dựng dựa trên các ý kiến chuyên nghiệp được đưa ra một cách cẩn trọng, độc lập và căn cứ vào các nguồn thông tin được cho là đáng tin cậy vào ngày ban hành Báo cáo này. Tuy nhiên, mọi nhận định trong báo cáo này chỉ là ý kiến riêng của Bộ phận Phân tích Kinh tế và Thị trường Tài chính, không đại diện cho ý kiến của Ban lãnh đạo Ngân hàng và cũng hoàn toàn không có định hướng nào về kết quả hoạt động của Techcombank. Bộ phận Phân tích Kinh tế và Thị trường Tài chính không cam kết và bảo đảm về sự chính xác, kịp thời, hoàn chỉnh và ổn định của các thông tin trong báo cáo dưới bất kỳ tình huống nào, cũng như không có nghĩa vụ phải cập nhật, điều chỉnh, bổ sung thông tin sau khi báo cáo được phát hành.

Báo cáo này không phải là và không được coi là hoạt động tư vấn hoặc là các khuyến nghị hoặc ý kiến tư vấn đầu tư, tài chính, tư vấn mua, bán bất kỳ sản phẩm nào hoặc tư vấn cho bất cứ hoạt động kinh doanh nào và không nhằm mục đích phục vụ lợi ích của bất kỳ cá nhân/tổ chức nào, bao gồm cả Techcombank và/hoặc các chi nhánh và công ty con của Techcombank. Khách hàng được khuyến cáo nên coi những thông tin được cung cấp trong báo cáo như là một nguồn thông tin tham khảo và Khách hàng nên sử dụng dịch vụ tư vấn, luật sư chuyên nghiệp khi đưa ra các quyết định kinh doanh, đầu tư của mình. Techcombank, tác giả báo cáo, lãnh đạo và/hoặc nhân viên của Techcombank không chịu bất kỳ trách nhiệm nào đối với bất cứ cá nhân, tổ chức nào liên quan đến báo cáo này trong bất kỳ tình huống nào.

Nếu khách hàng có bất kỳ bình luận, câu hỏi hoặc mối quan tâm đặc biệt nào về các thông tin đề cập trong báo cáo xin liên hệ với chúng tôi theo thông tin liên hệ sau:

Bộ phận Phân tích Kinh tế và Thị trường Tài chính
Khối Tài chính Kế hoạch
TECHCOMBANK
Tầng 18, 191 Bà Triệu, Hai Bà Trưng, Hà Nội
Tel: +84 (24) 3944 6368 – Ext: 4434/1243

PHỤ LỤC 1
ĐIỀU KIỆN KH THAM GIA SẢN PHẨM TÍN DỤNG BUSINESSONE CREDIT

SẢN PHẨM	• Sản phẩm thấu chi tài trợ vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh • Không cần đưa tài sản vào thế chấp • Hạn mức lên tới 3 tỷ VND
ĐIỀU KIỆN KH	• KHDN có tư cách pháp nhận có doanh thu năm gần nhất <=200 tỷ VND • KH sử dụng và phát hành hóa đơn điện tử qua Misa Me-Invoice • KH đang không sử dụng hoặc cấp hạn mức tín dụng (cho vay, bảo lãnh, LC, chiết khấu) tại Techcombank