

Một số xu hướng chuyển đổi số trong doanh nghiệp

Quá trình chuyển đổi số/số hóa doanh nghiệp tiếp tục diễn ra mạnh mẽ trong những năm gần đây và có sự chênh lệch giữa các quốc gia. Một cuộc thăm dò mới đây của OECD về chuyển đổi số trong doanh nghiệp, dựa trên tỷ lệ lao động sử dụng máy tính có kết nối Internet, đã cung cấp một số thông tin chi tiết về mức độ và tốc độ chuyển đổi số trong hoạt động kinh doanh.



Tỷ lệ lao động ở các nước OECD sử dụng máy tính có kết nối Internet, đã tăng đáng kể trong thập kỷ qua. Năm 2019, tỷ lệ này đạt mức trung bình 52%, tăng từ 41% năm 2009. Tuy nhiên, giữa các quốc gia lại có sự chênh lệch lớn, ví dụ, ở Thổ Nhĩ Kỳ chỉ có 24,8% trong khi Thụy Điển lại là 81,7% (2019). Các doanh nghiệp lớn và nhỏ đều tích cực trang bị nhiều máy tính kết nối Internet cho người lao động, nhưng các doanh nghiệp nhỏ vẫn kém hơn. Tại các nước OECD, kể từ năm 2009, tính trung bình, tỷ lệ lao động trong các doanh nghiệp có từ 10-49 người sử dụng máy tính kết nối Internet, tăng chậm hơn so với các doanh nghiệp khác.

Tất cả các ngành đều đang cung cấp cho người lao động máy tính kết nối Internet, trong đó, một số ngành vượt trội hơn. Trong các dịch vụ cần ứng dụng nhiều kỹ thuật số, việc triển khai sử dụng máy tính kết nối Internet gần như đã hoàn tất. Năm 2019, trung bình 93,6% người làm dịch vụ thông tin và truyền thông và 88,6% người làm dịch vụ chuyên môn, khoa học và kỹ thuật đều sử dụng máy tính kết nối Internet. Dù có nhiều tiến bộ ổn định trong thập kỷ, nhưng vẫn còn các lĩnh vực ít được số hóa như dịch vụ hành chính và hỗ trợ (trung bình 36,2%) và dịch vụ ăn uống và lưu trú (31,8%). Tuy nhiên, việc sử dụng máy tính có Internet đã gia tăng trong các dịch vụ xây dựng (trung bình 45,9%), vận tải và lưu trữ (51,1%), và bán buôn (70,6%) và bán lẻ (70,3%).

Số hóa liên quan đến việc ứng dụng nhiều loại công nghệ cho các mục đích khác nhau, từ cho phép tiếp cận nhiều hơn với thị trường và người dùng cuối, đến việc tích hợp mạnh mẽ các quy trình kinh doanh hoặc nâng cao năng lực công nghệ thông tin của doanh nghiệp... Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp nâng cao hiệu quả và hoạch định chiến lược của bộ phận hành chính. Hệ thống này là công cụ phần mềm dùng để quản lý và tích hợp các luồng thông tin nội bộ và bên ngoài, từ nguồn lực vật chất và nhân lực đến tài chính, kế toán và bán hàng, cũng như tự động hóa việc lập kế hoạch, kiểm kê, mua hàng và các chức năng kinh doanh khác.

Công nghệ nhận dạng tần số vô tuyến đang làm tăng hiệu quả sản xuất và logistics. Công nghệ này cho phép giao tiếp trường gần, được ứng dụng để: nhận dạng sản phẩm, nhận diện con người hoặc kiểm soát truy cập; giám sát và kiểm soát sản xuất công nghiệp, chuỗi cung ứng và truy vết hàng tồn kho; quản lý thông tin dịch vụ và bảo trì hoặc cho các ứng dụng thanh toán (như phí cầu đường cao tốc, vận tải hành khách). Phần mềm quản lý quan hệ khách hàng và quản lý chuỗi cung ứng giúp tăng cường tích hợp bộ phận mũi nhọn của doanh nghiệp và các hoạt động của chuỗi cung ứng. Phần mềm này được sử dụng để quản lý các tương tác của doanh nghiệp với khách hàng, người lao động và nhà cung cấp.

Ngoài ra, điện toán đám mây cũng được sử dụng nhiều hơn giúp nâng cao năng lực của các hệ thống công nghệ thông tin. Điện toán đám mây tạo cơ hội cho doanh nghiệp tiếp cận trực tuyến năng lực xử lý hoặc dung lượng lưu trữ bổ sung, cũng như cơ sở dữ liệu và phần mềm, với số lượng ph

hợp và theo nhu cầu. Ngoài tính linh hoạt và khả năng mở rộng, điện toán đám mây còn giảm chi phí nâng cấp công nghệ vì doanh nghiệp không cần bỏ ra các khoản đầu tư trả trước cho phần cứng và chi phí bảo trì thường xuyên.

Xu hướng gần đây cũng cho thấy phân tích dữ liệu lớn được ứng dụng nhiều trong doanh nghiệp để hỗ trợ tăng hiệu quả của quá trình ra quyết định và lập kế hoạch chiến lược, quản trị chung, sản xuất, tiền sản xuất và logistics hoặc tiếp thị, quảng cáo và thương mại hóa. Phân tích dữ liệu đề cập đến việc sử dụng các kỹ thuật, công nghệ và công cụ phần mềm để phân tích khối lượng lớn dữ liệu bắt nguồn từ các hoạt động được thực hiện bằng phương thức điện tử và thông qua giao tiếp giữa máy với máy. Mạng xã hội giúp tăng cường nền tảng khách hàng của doanh nghiệp, mở rộng tầm nhìn trong kinh doanh và quảng bá. Mạng xã hội chủ yếu được sử dụng cho các tương tác bên ngoài, bao gồm phát triển hình ảnh và sản phẩm tiếp thị của doanh nghiệp, cũng như thu thập hoặc phản hồi ý kiến, đánh giá và câu hỏi của khách hàng. Mạng xã hội cũng được dùng để kết nối các đối tác kinh doanh hoặc tuyển dụng lao động.

Thương mại điện tử đang giúp doanh nghiệp củng cố nền tảng khách hàng và nhà cung cấp, tiếp cận các thị trường phi truyền thống trong khu vực hoặc ở nước ngoài. Thương mại điện tử mô tả việc bán hoặc mua hàng hóa hoặc dịch vụ được thực hiện qua mạng bằng các phương thức được thiết kế đặc biệt cho mục đích nhận hoặc đặt hàng (tức là các trang web, extranet (mạng nội bộ) hoặc trao đổi dữ liệu điện tử). Đặt phòng và đặt hàng trực tuyến là các hình thức bán hàng điện tử tiên tiến hơn. Thương mại điện tử diễn ra thông qua một loạt các mối quan hệ thương mại khác nhau, liên quan đến mọi kết nối giữa người tiêu dùng, doanh nghiệp hoặc chính phủ. Các giao dịch thương mại điện tử ngày càng có sự tham gia trực tiếp của người tiêu dùng, đặc biệt là giao dịch giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng. Ngoài ra, các mô hình kinh doanh mới liên quan đến các mối quan hệ giữa người tiêu dùng với doanh nghiệp và quan hệ ngang hàng diễn ra giữa hai hoặc nhiều cá nhân.

Xu hướng hóa đơn điện tử đang ngày càng giúp tăng cường khả năng tích hợp của hệ thống kế toán và các quy tắc thuế, giảm bớt gánh nặng hành chính cho doanh nghiệp. Lập hóa đơn điện tử hỗ trợ chuỗi thông tin an toàn giữa các doanh nghiệp và cơ quan hành chính công, đồng thời thúc đẩy triển khai các thỏa thuận đóng thuế thu nhập được khấu trừ từ doanh nghiệp và báo cáo cho cơ quan thuế.

Nguồn: Bộ Khoa học và Công nghệ (MOST).