

Sáu giải pháp giúp doanh nghiệp xúc tiến thương mại hiệu quả

14:34 05/11/2023

Theo Bộ Công Thương, để triển khai và tận dụng hiệu quả các giải pháp xúc tiến thương mại, hướng tới xuất khẩu bền vững cho hàng hóa, doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý sáu giải pháp.

Thứ nhất, doanh nghiệp cần nâng cao tính chủ động trong tìm hiểu thông tin, cơ chế chính sách, nghiên cứu thị trường, thẩm định đối tác hoặc phối hợp với các tổ chức xúc tiến thương mại để xây dựng kế hoạch và tham gia triển khai. Chúng ta có nhiều hoạt động xúc tiến thương mại mà Nhà nước và tổ chức xúc tiến thương mại triển khai việc doanh nghiệp lưu ý đến việc này còn một số hạn chế. Việc này cần thay đổi để xây dựng và tham gia triển khai kế hoạch xúc tiến thương mại nhằm đón đầu cơ hội từ thị trường, đặc biệt các thị trường có FTA.

Thứ hai, về đầu tư phát triển sản phẩm, cần chú trọng công tác nâng cao và kiểm soát chất lượng sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh đáp ứng các quy định của thị trường nhập khẩu về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc và các hàng rào phi thuế quan.

Thứ ba, chuẩn bị kế hoạch xuất khẩu cho từng mặt hàng, từng thị trường mục tiêu, chủ động liên kết giữa doanh nghiệp - doanh nghiệp nhằm hỗ trợ lẫn nhau trong việc đáp ứng yêu cầu của nhà nhập khẩu.



Ảnh minh họa (nguồn Internet)

Thứ tư, đặc biệt chú trọng đào tạo nguồn nhân lực, không chỉ nhân lực trong lĩnh vực sản xuất mà còn nhân lực trong lĩnh vực thương mại. Nhân lực cần có kỹ năng về ngoại ngữ, kỹ năng đàm phán, kỹ năng xúc tiến thương mại, đặc biệt có khả năng nắm bắt xu hướng tiêu dùng hiện đại, cập nhật công nghệ thông tin để thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại hiệu quả, giảm chi phí, xúc tiến xuất khẩu sang thị trường quốc tế một cách chuyên nghiệp và bài bản hơn.

Thứ năm, cần tăng cường hoạt động kết nối cung cầu, mở rộng thị trường tiêu thụ nông sản, tập trung khai thác tốt thị trường nội địa; đẩy mạnh tuyên truyền, hướng dẫn các doanh nghiệp phát huy lợi thế từ các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, để mở rộng thị trường xuất, nhập khẩu, đa dạng hóa đối tác, nguồn hàng; Ưu tiên hoạt động xúc tiến xuất khẩu ngành hàng có thế mạnh, có giá trị gia tăng cao và các mặt hàng xuất khẩu mới. Đồng thời, triển khai đa dạng các hình thức xúc tiến thương mại một cách hiệu quả, phù hợp với từng ngành hàng, thị trường, đối tượng hỗ trợ; hướng dẫn, hỗ trợ doanh nghiệp chủ động tham gia vào chuỗi giá trị chế biến sâu với hàng hoá có chứng nhận, có thương hiệu, giá trị gia tăng cao; tăng cường cơ chế hợp tác toàn diện với hệ thống phân phối lớn ở các thị trường trong nước và khu vực.

Thứ sáu, cần đẩy mạnh triển khai các hoạt động kết nối thương mại điện tử, hỗ trợ doanh nghiệp ứng dụng thương mại trong các hoạt động phân phối và tiêu thụ sản phẩm; Đẩy mạnh các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh; hỗ trợ cung cấp thông tin thị trường, phát triển khâu thiết kế mẫu mã sản phẩm, tập trung hoạt động xúc tiến thương mại, khai thác thị

trường đã có FTA với Việt Nam; tập trung nguồn lực cho các hoạt động xúc tiến thương mại chuyên sâu, có tính dài hạn; phối hợp, lồng ghép các nguồn lực hỗ trợ hoạt động xúc tiến thương mại từ Trung ương và địa phương nhằm tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại gắn với xây dựng và phát triển thương hiệu cho doanh nghiệp; đẩy mạnh hoạt động liên kết, phối hợp giữa các tổ chức xúc tiến thương mại, giữa tổ chức xúc tiến thương mại với doanh nghiệp cũng như liên kết giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp; rà soát, nghiên cứu, đề xuất các biện pháp nhằm thực hiện công tác cải cách hành chính, áp dụng hiện đại hóa hành chính, tạo điều kiện thuận lợi cho cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp trong việc thực hiện thủ tục hành chính. Đồng thời, tăng cường thực hiện và phối hợp thực hiện giám sát, thanh tra, kiểm tra trong lĩnh vực xúc tiến thương mại của các tổ chức, doanh nghiệp; nhằm đảm bảo việc thực thi pháp luật được nghiêm minh.

Minh Anh (t/h)