GENUINE PARTNER GROUP

ĐỐI TÁC CHÂN THẬT



SỐ 44

BẢN TIN MỖI NGÀY

GPG DAILY NEWS 29.10.25

NO.44

I. Logistics Trong nước

II. Logistics Quốc tế

III. Kinh tế Trong nước

IV. Kinh tế Quốc tế

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

BẢN TIN LOGISTICS

LOGISTICS NEWS 29.10.25

TIN TRONG NƯỚC

1. 'Ông lớn' logistics Hải Phòng tiếp đà tăng trưởng trong quý III/2025

2. Bứt tốc logistics: Từ Binh đoàn 20 đến 'siêu cảng' Cần Giờ 7,2 tỷ USD

3. Doanh nghiệp logistics bất ngờ đổ về trung tâm TP.HCM

4. Mô hình cảng xanh – phát triển kinh tế gắn với bảo vệ môi trường

5. Phải minh bạch chuỗi cung ứng hàng hóa

TIN QUỐC TẾ

1. Singapore và Trung Quốc Chính Thức Thiết Lập Hành Lang Vận Tải Biển Xanh và Số Hóa

2. Phí Cảng USTR: Vấn Đề Chi Phí Tạm Thời Hay Rủi Ro Cấu Trúc Mới Cho Ngành Hàng Hải?

3. Đội 'tàu ma' chở dầu Nga và Iran vẫn giao hàng như không bị trừng phạt: Hàng chục tỷ USD dầu liên tục cập cảng, hé lộ một 'ông lớn' phương Tây đứng sau hỗ trợ

BẢN TIN KINH TẾ

ECONOMIC NEWS 29.10.25

TIN TRONG NƯỚC

1. AI thay đổi cuộc chơi Tết 2026

2. Điểm đặc biệt của quốc gia mà Vingroup sắp sang làm đại dự án: Chiếm 74% sản lượng khai thác toàn cầu của 1 kim loại cực kỳ quan trọng với xe điện

3. Quy định mới liên quan đến giấy tờ được tích hợp trên VNeID sẽ có hiệu lực ngay trong tháng sau, người dân lưu ý!

4. Hơn 31.000 doanh nghiệp TPHCM nợ hơn 25.000 tỷ tiền thuế: Những 'ông lớn' nào đang dẫn đầu danh sách?

TIN QUỐC TẾ

1. Lần đầu tiên sau 5 năm, một Big4 kiểm toán thu hẹp quy mô nhân sự, phá vỡ lời cam kết mở rộng thêm 100.000 người năm 2025

2. Chuyên gia báo động tình trạng người trẻ 'phải lòng' chatbot AI

3. AI đang gợi lại 'cơn bùng nổ internet' những năm 1990?

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

BẢN TIN LOGISTICS TRONG NƯỚC

'ÔNG LỚN' LOGISTICS HẢI PHÒNG TIẾP ĐÀ TĂNG TRƯỞNG TRONG QUÝ III/2025



Công ty Cổ phần Container Việt Nam (Viconship; HoSE: VSC) ghi nhận doanh thu hơn 844 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế đạt 144 tỷ đồng, tăng 39% so với cùng kỳ năm trước. Lũy kế 9 tháng đầu năm 2025, Viconship có doanh thu đạt hơn 2.333 tỷ đồng và lợi nhuận hơn 456 tỷ đồng, tăng gần 50% so với cùng kỳ năm 2024.

Theo đó, VSC là đơn vị sở hữu hệ thống cảng lớn nằm tại các vị trí trung tâm của thành phố cảng Hải Phòng. Sau 9 tháng đầu năm, doanh thu 3 cảng của VSC gồm: Cảng Xanh, Xanh VIP và Nam Hải Đình Vũ đều tăng trưởng ổn định, trong đó sản lượng container qua cảng Nam Hải Đình Vũ tăng 109% so với cùng kỳ. Bên cạnh đó, giá dịch vụ tại các cảng đã được điều chỉnh tăng giá dịch vụ từ 5-10% trong thời gian qua.

Liên quan tới hoạt động của VSC, công ty này vừa tổ chức đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2025, qua đó thông qua kế hoạch điều chỉnh lợi nhuận trước thuế năm 2025 từ 400 tỷ đồng, lên 1.250 tỷ đồng, tương ứng tăng 212,5% so với kế hoạch đã thông qua đầu năm. Việc điều chỉnh do trong tháng 7 vừa qua, VSC ghi nhận khoản lãi lớn từ thương vụ chuyển nhượng 20% cổ phần tại VGR, thu về 700 tỷ đồng.

Như vậy, sau 9 tháng đầu năm, VSC mới thực hiện được hơn 36% mục tiêu lợi nhuận cả năm 2025 sau điều chỉnh. Tuy nhiên, theo lãnh đạo VSC, kế hoạch lợi nhuận năm 2025 sau điều chỉnh của VSC có thể hoàn thành khi dự báo những tháng cuối năm, sản lượng hàng hóa thông qua các cảng trong hệ thống sẽ tăng cao, giúp doanh thu và lợi nhuận của VSC dự kiến tăng mạnh trong quý IV/2025.

Tiếp đà mở rộng hoạt động logistics, trong tháng 8 vừa qua, VSC và Công ty Vận tải xếp dỡ Hải An (HAH) đã thành lập Công ty TNHH Hải An Green Shipping Line. Vốn điều lệ ban đầu 1.000 tỷ đồng, VSC góp 60% và HAH góp 40%. Với mục tiêu đầu tư hình thành đội tàu vận tải container với tổng trọng tải 22.000Teus, bao gồm 3 tàu container 2500Teus và đóng mới 2 tàu với trọng tải 7.100Teus. Dự kiến bàn giao trong năm 2028.

Về diễn biến giá cổ phiếu VSC thời gian qua, theo ghi nhận của Người Đưa Tin, sau khi chạm đáy trong tháng 4/2025, cổ phiếu VSC đã tăng một mạch lên vùng giá trên 30.000/cổ phiếu và có điều chỉnh trong một số phiên gần đây.

Trong phiên giao dịch ngày 28/10, cổ phiếu VSC giao dịch quanh mốc 23.000đồng/cổ phiếu, khối lượng giao dịch hơn 12 triệu cổ phiếu.

Liên quan giao dịch của một số thành viên lãnh đạo VSC, đầu tháng 10, ông Nguyễn Đức Dũng, thành viên HĐQT đã bán 217.187 cổ phiếu VSC, qua đó giảm tỉ lệ sở hữu tại công ty này từ 0,22% về 0,16% vốn điều lệ.

Tiếp đó, ngày 24/10, ông Ninh Văn Hiến, thành viên HĐQT VSC vừa thông báo đăng ký bán hơn 92.000 cổ phiếu, thời gian giao dịch từ 27/10 tới 28/11/2025.

Nguồn: https://baomoi.com/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

BỨT TỐC LOGISTICS: TỪ BINH ĐOÀN 20 ĐẾN 'SIÊU CẢNG' CẦN GIỜ 7,2 TỶ USD



TP. Hồ Chí Minh đang đặt logistics vào vị trí "mũi nhọn" phát triển kinh tế và vùng kết nối cho cả khu vực Đông Nam Bộ. Trong đó, việc thành lập Binh Đoàn 20 – trên cơ sở Tân Cảng Sài Gòn – và quy hoạch xây dựng cảng nước sâu tại Cần Giờ với tổng vốn hơn 7,2 tỷ USD được cho là bước phát triển chiến lược nhằm nâng tầm hạ tầng cảng biển và logistics của thành phố.

Theo đó, Binh Đoàn 20 được giao nhiệm vụ kết hợp kinh tế biển – cảng – logistics – vận tải – khu công nghiệp – du lịch biển và năng lượng tái tạo. Việc này đồng nghĩa với việc chuyển đổi "quân cảng" truyền thống sang mô hình kinh tế biển đa chức năng và hiện đại.

Về lĩnh vực cảng – logistics, Tân Cảng Sài Gòn hiện quản lý 5 cảng lớn và 18 trung tâm logistics, chiếm đến khoảng 70% thị phần container tại TP.HCM và 65% cả nước. Thành phố xác định ngành logistics nằm trong "năm ngành dịch vụ chủ lực", với mục tiêu giảm chi phí logistics, nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo động lực tăng trưởng cho vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.

Một điểm đáng chú ý là dự án cảng trung chuyển quốc tế Cần Giờ sẽ có công suất trên 10 triệu TEU/năm, đủ khả năng đón tàu container lớn nhất thế giới và góp phần giúp TP.HCM lọt "Top 10 cảng lớn nhất toàn cầu". Bên cạnh đó, khu vực Cái Mép – Thị Vải cũng được nhấn mạnh về khả năng tiếp nhận tàu siêu trọng và phục vụ như cú hích để giảm chi phí và thời gian vận tải đường biển.

Về hạ tầng kết nối vùng, TP.HCM đang triển khai quyết liệt các tuyến đường vành đai, cao tốc và kết nối với Đồng Nai, Bình Dương, Tây Ninh để hình thành hệ sinh thái logistics liên vùng. Chuyên gia cho rằng việc xem logistics TP.HCM như "một hệ sinh thái vùng" sẽ giúp giảm 15–20% chi phí logistics và tăng sức cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam.

Chủ tịch UBND TP.HCM nhấn mạnh trước mắt ba vùng chiến lược: trung tâm tài chính – dịch vụ – công nghệ cao ở TP.HCM, thủ phủ công nghiệp công nghệ cao ở Bình Dương và kinh tế biển – cảng – logistics ở Vũng Tàu. Hệ thống cảng Cái Mép – Cần Giờ được xác định là nền tảng hạ tầng logistics hiện đại của vùng.

Tóm lại, với việc cấu trúc lại hạ tầng cảng – logistics, phát huy vai trò của Binh Đoàn 20 và đầu tư cảng nước sâu Cần Giờ, TP.HCM đang vươn lên để trở thành "đầu tàu" logistics khu vực và quốc gia. Chiến lược này không chỉ phục vụ phát triển nội bộ thành phố mà còn là đòn bẩy cho toàn vùng Đông Nam Bộ hội nhập khu vực và quốc tế.

Nguồn: https://baomoi.com/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

DOANH NGHIỆP LOGISTICS BẤT NGỜ ĐỔ VỀ TRUNG TÂM TP.HCM



Thị trường văn phòng cho thuê tại TP.HCM đã ghi nhận một sự chuyển dịch mạnh mẽ và bất ngờ trong quý III/2025, khi nhóm doanh nghiệp logistics nổi lên trở thành động lực tăng trưởng chính, vượt qua cả lĩnh vực công nghệ và thương mại dịch vụ. Báo cáo cho thấy ngành logistics, vốn gắn liền với kho bãi và vận tải, đã chiếm gần 50% tổng diện tích giao dịch mới, một tỷ lệ chưa từng có.

Xu hướng này phản ánh chiến lược mở rộng quy mô và đầu tư dài hạn của các công ty logistics, đặc biệt là khối FDI, đang dịch chuyển mạnh mẽ từ các khu công nghiệp vào khu vực đô thị lõi để tối ưu hóa khả năng kết nối và hiệu suất vận hành.

Văn phòng Hạng A Lập Đỉnh Hấp Thụ

Chính nhu cầu thuê diện tích lớn từ các doanh nghiệp logistics đã tạo nên sức hấp thụ kỷ lục trên thị trường. Theo CBRE, nhóm khách thuê này thường tìm kiếm mặt bằng rộng từ 600 - 1.000 m², thậm chí có giao dịch đòi hỏi 3.000 - 4.000 m² liền mạch.

Nhờ nguồn cầu mạnh mẽ này, phân khúc văn phòng hạng A đã ghi nhận diện tích hấp thụ ròng ấn tượng, đạt hơn 27.000 m² trong quý III, mức cao nhất trong vòng hai năm qua. Tỷ lệ trống của hạng A theo đó đã giảm đáng kể, từ 22,8% xuống còn 18,6%, dù giá thuê trung bình vẫn giữ ở mức 40,4 USD/m²/tháng. Tỷ lệ lấp đầy chung toàn thị trường (hạng A và B) đạt 87%, được hỗ trợ bởi các chính sách cho thuê linh hoạt và ưu đãi dài hạn từ chủ đầu tư.

Tuy nhiên, phân khúc hạng B chịu áp lực từ nguồn cung mới (hơn 13.000 m² tại Tân Thuận Tower), khiến tỷ lệ trống tăng nhẹ lên 13,7% và giá thuê giảm 0,5% so với quý trước, xuống còn 33,2 USD/m²/tháng.

Xu Hướng "Văn Phòng Xanh" Chi Phối Quyết Định

Cùng với nhu cầu về diện tích lớn, các tập đoàn FDI và công nghệ đang định hình tiêu chuẩn mới cho văn phòng TP.HCM: không gian làm việc xanh đạt chuẩn quốc tế (LEED, LOTUS, EDGE). Khoảng 54% tổng giao dịch trong quý III là nhằm mục đích chuyển văn phòng sang các tòa nhà cao cấp hơn. Đáng chú ý, hơn 80% khách thuê quốc tế xem chứng chỉ xanh là yếu tố then chốt, buộc các chủ đầu tư phải ưu tiên tái cấu trúc danh mục theo hướng thiết kế linh hoạt, tiết kiệm năng lượng và bền vững.

Dù hiện tại chỉ khoảng 35% nguồn cung hạng A tại TP.HCM đạt chuẩn xanh, các chuyên gia dự báo tỷ lệ này sẽ tăng lên gần 50% vào năm 2026 khi thị trường chào đón thêm các dự án mới chất lượng cao ở vùng lõi, như The Hallmark, IFC One Saigon, và The Kross. Các chuyên gia nhận định, sự gia tăng nguồn cung đạt chuẩn quốc tế này sẽ tạo ra "giai đoạn thị trường có nhiều ưu đãi nhất" trong nhiều năm qua, giúp khách thuê dễ dàng nâng cấp văn phòng với mức giá cạnh tranh.

Nguồn: https://baomoi.com/

MÔ HÌNH CẢNG XANH - PHÁT TRIỂN KINH TẾ GẮN VỚI BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG



Trong khuôn khổ Tuần lễ Công trình Xanh và Giao thông Xanh 2025, Bộ Xây dựng đã có chuyến khảo sát mô hình "cảng xanh" tại Tổng công ty Tân Cảng Sài Gòn (TCSG), đơn vị được đánh giá là điểm sáng trong định hướng phát triển hạ tầng bền vững, hài hòa giữa tăng trưởng kinh tế và bảo vệ môi trường.

TCSG, doanh nghiệp khai thác cảng và logistics lớn nhất Việt Nam, chiếm hơn 85% thị phần container xuất nhập khẩu TP.HCM và gần 50% thị phần cả nước. Với vai trò trọng yếu, công ty đã xác định chuyển đổi xanh là chiến lược trọng tâm. Minh chứng là Cảng Tân Cảng – Cát Lái đã trở thành cảng đầu tiên tại Việt Nam nhận Giải thưởng "Cảng xanh" của Cộng đồng Cảng APEC (APSN) từ năm 2018.

Hành trình "xanh hóa" hạ tầng và thiết bị

Đại diện TCSG cho biết, nhiều giải pháp chuyển đổi xanh đã được triển khai đồng bộ:

- Năng lượng tái tạo: Đẩy mạnh lắp đặt điện mặt trời áp mái, đạt 432.500 m² (tổng công suất 80 Mw/năm) và dự kiến mở rộng thêm 25.000 m² trong năm 2025.
- Điện hóa thiết bị: Mở rộng sử dụng pin điện với kế hoạch đưa 5 xe đầu kéo điện và 2 xe buýt điện vào hoạt động trong năm 2026.
- Vận tải thủy nội địa: Sử dụng 146 sà lan, tương đương sức chở 20.000 xe đầu kéo, góp phần giảm đáng kể phát thải khí nhà kính và tình trạng ùn tắc giao thông đường bộ.
- Giảm thiểu ô nhiễm: Lắp đặt hàng rào chống ồn, chống bụi, tăng cường thu gom rác thải và vệ sinh mặt đường để đảm bảo mỹ quan và môi trường.
- Cấp điện bờ cho tàu: Lên kế hoạch vận hành trạm cấp điện bờ tại Cát Lái (2 MW) vào năm 2025 và 2 trạm (6 MW) tại HICT từ năm 2026, giảm thiểu việc tàu sử dụng máy phát điện khi neo đậu.

TCSG đặt mục tiêu kép từ năm 2025: lấy chuyển đổi số làm nền tảng cho chuyển đổi xanh, và lấy kết quả xanh làm thước đo giá trị chuyển đổi số.

Kiến nghị hoàn thiện khung pháp lý "xanh"

Để quá trình chuyển đổi xanh diễn ra nhanh chóng và hiệu quả hơn, TCSG đã kiến nghị Chính phủ:

1. Sớm ban hành khung pháp lý và luật hóa các quy định về chuyển đổi xanh, cũng như quy định rõ tỷ trọng và giá trị quy đổi kinh tế của yếu tố "xanh" trong hoạt động đầu tư.
2. Áp dụng chính sách tài chính linh hoạt, giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn tín dụng xanh trong nước và quốc tế.
3. Miễn, giảm thuế và rút gọn thủ tục cho các thiết bị, vật tư phục vụ chuyển đổi xanh.
4. Chuẩn hóa công nghệ hạ tầng xanh, hỗ trợ phát triển chuỗi cung ứng như trạm sạc điện, nhà máy sản xuất pin để giảm giá thành đầu tư.

Ông Lê Trung Thành, Vụ trưởng Vụ Khoa học công nghệ, môi trường và Vật liệu xây dựng (Bộ Xây dựng), đánh giá cao nỗ lực của TCSG, nhấn mạnh đây là đơn vị tiêu biểu cho xu hướng phát triển cảng xanh và logistics bền vững. Ông khẳng định kinh nghiệm thực tiễn từ TCSG là cơ sở quan trọng để Bộ Xây dựng hoàn thiện hệ thống pháp luật, tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật, tạo điều kiện cho lĩnh vực hạ tầng xanh phát triển bền vững, góp phần thực hiện mục tiêu giảm phát thải khí nhà kính của Việt Nam.

Nguồn: https://baomoi.com/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

PHẢI MINH BẠCH CHUỖI CUNG ỨNG HÀNG HÓA



Việt Nam và Mỹ vừa thống nhất Tuyên bố chung về khuôn khổ Hiệp định thương mại đối ứng, công bằng và cân bằng, mở ra cơ hội lớn để hàng hóa Việt Nam tiếp cận thị trường Mỹ sâu rộng hơn. Tuy nhiên, thỏa thuận này cũng đặt ra bài toán pháp lý và yêu cầu cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam phải chủ động minh bạch hóa chuỗi cung ứng nhằm tránh rủi ro pháp lý và tranh chấp quốc tế.

Thách thức pháp lý từ WTO và MPIA

Thỏa thuận mới yêu cầu Việt Nam phải cân bằng giữa việc thúc đẩy hợp tác song phương với Mỹ và nghĩa vụ tuân thủ nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN) của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Nếu ưu đãi đặc biệt dành cho Mỹ mà không áp dụng cho các thành viên WTO khác, Việt Nam có nguy cơ bị khiếu nại. Đặc biệt, việc Việt Nam chính thức tham gia Cơ chế Phúc thẩm Tạm thời Đa phương (MPIA) càng làm tăng khả năng bị các đối tác, kể cả Trung Quốc, thách thức tại WTO.

Để "hợp pháp hóa" các ưu đãi thuế song phương, chiến lược lâu dài được đề xuất là nhanh chóng nâng cấp khuôn khổ hiện tại thành một Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) song phương đầy đủ với Mỹ theo Điều XXIV GATT 1994. Đây là ngoại lệ được WTO chấp nhận, nhưng buộc hai bên phải bao quát "phần lớn thương mại" và thông báo kịp thời cho WTO.

Doanh nghiệp phải hành động: Minh bạch hóa và Quy tắc Xuất xứ

Cùng với những lợi ích kinh tế, thỏa thuận mới đi kèm với sự kiểm soát rất chặt chẽ từ phía Mỹ về "hành vi lẩn tránh thuế" và quy tắc xuất khẩu. Điều này hàm ý rằng:

- Doanh nghiệp phải minh bạch hóa chuỗi cung ứng: Đảm bảo nguyên liệu đầu vào và quy trình sản xuất đáp ứng nghiêm ngặt tiêu chí xuất xứ "Made in Vietnam".
- Nguy cơ trừng phạt cao: Nếu hàng xuất khẩu không chứng minh được xuất xứ rõ ràng hoặc có dấu hiệu "mượn đường" từ nước thứ ba để hưởng ưu đãi, doanh nghiệp sẽ đối diện với nguy cơ bị điều tra và trừng phạt.
- Tuân thủ là chìa khóa: Việc tuân thủ tốt quy tắc xuất xứ không chỉ giúp hàng Việt chính thức hưởng thuế suất ưu đãi, mở rộng thị phần tại Mỹ mà còn củng cố uy tín hàng hóa Việt Nam trên trường quốc tế.

Các chuyên gia nhận định, thỏa thuận Việt – Mỹ không chỉ mang ý nghĩa kinh tế mà còn là phép thử về năng lực hội nhập và quản trị thương mại quốc tế của Việt Nam. Với cách tiếp cận thận trọng và chuyên nghiệp, Việt Nam đang chủ động kiến tạo luật chơi và nâng cao vị thế trong hệ thống thương mại toàn cầu, nhưng sự thành công cuối cùng phụ thuộc vào sự chủ động và nghiêm túc của cộng đồng doanh nghiệp trong việc minh bạch hóa chuỗi cung ứng.

Nguồn: https://tuoitre.vn/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

BẢN TIN LOGISTICS QUỐC TẾ

SINGAPORE VÀ TRUNG QUỐC CHÍNH THỨC THIẾT LẬP HÀNH LANG VẬN TẢI BIỂN XANH VÀ SỐ HÓA



Singapore và Trung Quốc vừa ký kết một Biên bản Ghi nhớ (MoU) quan trọng, chính thức thiết lập Hành lang Vận tải biển Xanh và Số hóa nhằm thúc đẩy quá trình khử carbon và nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng trong khu vực.

Bộ Giao thông Vận tải Singapore và Bộ Giao thông Vận tải Trung Quốc đã ký kết một Biên bản Ghi nhớ (MoU) để thiết lập Hành lang Vận tải biển Xanh và Số hóa Singapore – Trung Quốc (Singapore–China Green and Digital Shipping Corridor (GDSC)). Thỏa thuận được ký kết vào ngày 19 tháng 10 năm 2025 vừa qua bởi Quyền Bộ trưởng Giao thông Vận tải Singapore, ông Jeffrey Siow, và Bộ trưởng Giao thông Vận tải Trung Quốc, ông Lưu Vĩ, đánh dấu một bước tiến quan trọng trong việc tăng cường hợp tác hàng hải song phương.

Biên bản Ghi nhớ này đã nâng tầm quan hệ đối tác lên cấp quốc gia, sau các sáng kiến trước đó ở cấp thành phố và cấp tỉnh với Thiên Tân và Sơn Đông, được khởi động lần lượt vào năm 2023 và 2024.

Trong khuôn khổ mới này, cả hai quốc gia sẽ hợp tác với các bên liên quan trong ngành để:

- Thúc đẩy quá trình khử carbon trong ngành hàng hải.
- Cải thiện hiệu quả cảng và chuỗi cung ứng.
- Phát triển các công nghệ, cơ sở hạ tầng và tiêu chuẩn hỗ trợ nhằm khuyến khích sự bền vững và chuyển đổi số trong toàn ngành.

Thỏa thuận cũng tập trung vào việc tăng cường số hóa trong các hoạt động vận tải biển bằng cách tận dụng các hệ thống dựa trên dữ liệu để tăng cường hiệu quả, tính minh bạch và khả năng phục hồi trên toàn bộ chuỗi giá trị.

Bằng cách kết hợp thế mạnh của mình trong lĩnh vực sản xuất, hệ sinh thái chuỗi cung ứng, quy định và tài chính, Singapore và Trung Quốc đặt mục tiêu thúc đẩy sự đổi mới và triển khai thực tế các sáng kiến xanh và số trong ngành vận tải biển toàn cầu.

Việc thành lập Hành lang Vận tải biển Xanh và Số hóa Singapore – Trung Quốc phản ánh cam kết chung của cả hai quốc gia đối với sự tăng trưởng bền vững, tiến bộ công nghệ và kết nối hàng hải lớn hơn trong lĩnh vực vận tải quốc tế.

Nguồn: https://phaata.com/

PHÍ CẢNG USTR: VẤN ĐỀ CHI PHÍ TẠM THỜI HAY RỦI RO CẤU TRÚC MỚI CHO NGÀNH HÀNG HẢI?



Khoản phí cảng mới mà Đại diện Thương mại Hoa Kỳ (USTR) áp dụng lên các tàu do Trung Quốc đóng hoặc kiểm soát không chỉ là một gánh nặng chi phí tạm thời. Giới phân tích nhận định, đây là rủi ro cấu trúc mới mang tính địa chính trị, báo hiệu sự "vũ khí hóa" (weaponization) của ngành hàng hải, đe dọa nghiêm trọng đến sự ổn định và trật tự thương mại toàn cầu.

Từ Chi Phí Tạm Thời Đến Rủi Ro Cấu Trúc

Trong nhiều thập kỷ, ngành vận tải biển đã tương đối tách biệt khỏi các xung đột địa chính trị, hoạt động dựa trên nguyên tắc tự điều tiết và cung cầu. Tuy nhiên, các sự kiện trong ba năm qua, đỉnh điểm là động thái của USTR, đã thay đổi hoàn toàn cuộc chơi. Nếu trước đây, các hình phạt tài chính chỉ nhắm vào các công ty vận chuyển hàng hóa, thì nay, nó ảnh hưởng trực tiếp đến các nhà khai thác tàu thông qua việc hạn chế khả năng tiếp cận cảng.

Hiện tại, nhiều công ty hàng hải có xu hướng coi phí USTR là một vấn đề ngắn hạn, một khoản chi phí có thể chuyển giao hoặc chấp nhận. Tuy nhiên, các chuyên gia cảnh báo đây có thể là "phát súng đầu tiên" báo hiệu sự can thiệp chính trị sâu rộng hơn vào hoạt động hàng ngày của ngành. Nếu việc tiếp cận cảng, vốn phải công bằng và không bị cản trở, bị biến thành công cụ của chính sách thương mại thay vì thị trường quyết định, hậu quả sẽ vượt xa chi phí bổ sung đơn thuần.

Kịch Bản Tồi Tệ: Cú Sốc Hệ Thống

Nếu một phần đáng kể của đội tàu toàn cầu – đặc biệt là các tàu được đóng tại Trung Quốc – phải đối mặt với sự phân biệt đối xử về khả năng cập cảng kéo dài, tác động sẽ là cú sốc hệ thống (systemic shock).

Trong kịch bản tồi tệ nhất, việc loại bỏ một phần đội tàu ra khỏi thị trường – buộc phải neo đậu do thiếu cơ hội kinh doanh – sẽ tạo ra tác động địa chấn (seismic impact). Sự thay đổi này không chỉ làm giảm công suất vận tải mà còn ảnh hưởng sâu sắc đến giá trị tàu, tài chính và thị trường bảo hiểm. Nó cũng đòi hỏi các chiến lược phân bổ đội tàu và thuê tàu phải tích hợp "phí bảo hiểm địa chính trị" (geopolitical premiums) vào các quyết định của mình.

Lời Kêu Gọi Hành Động và Thích Ứng

Trong trật tự thế giới mới đầy biến động, ngành hàng hải không thể tiếp tục chờ đợi sự rõ ràng về mặt chính trị mà phải thích ứng các khuôn khổ rủi ro của mình. Gián đoạn đã trở thành một điều bình thường.

Các biến động kinh tế và sự phân mảnh thương mại trong quá khứ có thể sẽ trở thành "vấn đề nhỏ bé" so với tác động trực tiếp mà các chính sách địa chính trị đang gây ra lên hoạt động cốt lõi của ngành. Thay vì phụ thuộc vào các chính phủ với những ưu tiên đã thay đổi vĩnh viễn, đây có thể là động lực để ngành vận tải biển trở nên mạnh mẽ hơn, tham gia và quyết đoán hơn trong việc vận động cho sự toàn vẹn hoạt động và sự an toàn của con người trên biển.

Nguồn: https://phaata.com/

ĐỘI 'TÀU MA' CHỞ DẦU NGA VÀ IRAN VẬN GIAO HÀNG NHƯ KHÔNG BỊ TRỪNG PHẠT: HÀNG CHỤC TỶ USD DẦU LIÊN TỤC CẬP CẢNG, HÉ LỘ MỘT 'ÔNG LỚN' PHƯƠNG TÂY ĐỨNG SAU HỖ TRỢ



Đội tàu chở dầu bí ẩn, được mệnh danh là "hạm đội bóng tối" (dark fleet), đã vận chuyển thành công hàng chục tỷ USD dầu mỏ từ Iran và Nga đến thị trường châu Á, gần như không bị ảnh hưởng bởi các lệnh trừng phạt quốc tế. Một cuộc điều tra của Reuters đã hé lộ vai trò then chốt của một công ty bảo hiểm nhỏ ở phương Tây, cung cấp "tấm vé" giúp đội tàu này tiếp tục hoạt động và cập cảng trên toàn cầu.

'Ông Lớn' Thầm Lặng Đứng Sau

Theo điều tra, công ty cốt lõi đứng sau chuỗi cung ứng dầu mỏ bị trừng phạt này là Maritime Mutual Insurance Association (MMIA), một nhà bảo hiểm nhỏ có trụ sở tại New Zealand, do một gia đình người Anh điều hành. Trong hơn hai thập kỷ qua, Maritime Mutual chủ yếu cung cấp bảo hiểm hàng hải thông thường, nhưng dữ liệu giao dịch cho thấy công ty này đã trở thành cầu nối giúp hàng chục tỷ USD dầu thô của Iran và Nga tiếp tục lưu thông trên thị trường.

Bảo hiểm mà Maritime Mutual cung cấp là loại P&I (Bảo vệ và Bồi thường), một loại bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc đối với thiệt hại con người, tài sản hoặc môi trường. Thiếu bảo hiểm P&I, tàu sẽ "chết đứng trên biển" và bị từ chối tiếp nhận tại hầu hết các cảng, kể cả tại Iran hay Nga. Maritime Mutual, do đó, đã trở thành "người chơi quyền lực" trong thị trường ngách này, bảo hiểm cho gần 1/6 số tàu thuộc "hạm đội bóng tối" đang bị phương Tây giám sát.

Hàng Tỷ USD Dầu Vượt Trừng Phạt

Dữ liệu cho thấy, các tàu được bảo hiểm bởi Maritime Mutual đã vận chuyển ước tính ít nhất 18,2 tỷ USD dầu và sản phẩm năng lượng từ Iran và 16,7 tỷ USD từ Nga kể từ khi các lệnh trừng phạt có hiệu lực. Để che giấu hành trình và nguồn gốc hàng hóa, các tàu này đã thực hiện 274 lần tắt hệ thống AIS hoặc giả mạo tín hiệu trong giai đoạn 2021 đến giữa năm 2025 – một thủ thuật phổ biến của tàu muốn "tàng hình" trên biển.

Sự bùng nổ của hoạt động này đã kéo theo sự gia tăng doanh thu đột biến của Maritime Mutual, từ mức tăng trung bình 9,5%/năm trước năm 2018 lên 41%/năm sau đó, và đạt mức tăng kỷ lục 60% vào năm 2023, ngay sau khi các chế tài lớn với dầu mỏ Nga được áp dụng.

Hệ Thống Tái Bảo Hiểm Phương Tây Bị Lôi Kéo

Vấn đề phức tạp hơn nằm ở tầng rủi ro cao hơn: Tái bảo hiểm. Maritime Mutual xác nhận công ty được tái bảo hiểm bởi các tập đoàn lớn toàn cầu, bao gồm các thành viên của Lloyd's of London và những tên tuổi hàng đầu như Munich Re, Hannover Re. Các tập đoàn tái bảo hiểm này đều chịu nghĩa vụ tuân thủ chế tài, và việc họ tái bảo hiểm cho các hợp đồng vi phạm có thể dẫn đến rủi ro pháp lý nghiêm trọng.

Hiện tại, cơ quan cảnh sát tài chính New Zealand đã khám xét văn phòng của Maritime Mutual, điều tra nghi vấn công ty này tiếp tay vi phạm lệnh trừng phạt và không đáp ứng nghĩa vụ chống rửa tiền. Dưới áp lực, Maritime Mutual đã thông báo ngừng cung cấp bảo hiểm cho mọi tàu thuộc "hạm đội bóng tối" do quy mô quản trị và tuân thủ hiện tại "không phù hợp" với nhóm khách hàng rủi ro cao này, dù vẫn kiên quyết phủ nhận mọi hành vi vi phạm chế tài trước đó. Vụ việc này phơi bày những lỗ hổng trong hệ thống tài chính và bảo hiểm quốc tế, cho thấy việc thực thi các lệnh trừng phạt vẫn còn nhiều thách thức.

Nguồn: https://cafef.vn/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

BẢN TIN KINH TẾ TRONG NƯỚC

AI THAY ĐỔI CUỘC CHƠI TẾT 2026



Mùa mua sắm Tết Nguyên đán 2026 đang chứng kiến sự chuyển đổi mạnh mẽ, khi các công ty và nhà bán lẻ Việt Nam dựa vào Trí tuệ Nhân tạo (AI) để thay thế các phương pháp lập kế hoạch truyền thống. AI không chỉ giúp dự báo chính xác xu hướng tiêu dùng mà còn tối ưu hóa chi phí marketing và vận hành.

"Bắt Mạch" Thị Trường Bằng Dữ Liệu AI

Thay vì dựa vào kinh nghiệm hay cảm tính, các doanh nghiệp giờ đây sử dụng AI để "bắt mạch" thị trường ngay từ sớm.

- Xác định sản phẩm "hot": AI thu thập và phân tích dữ liệu về xu hướng tìm kiếm để khoanh vùng chính xác nhóm sản phẩm tiềm năng, từ mẫu hoa tươi, kiểu trang trí đến loại quà tặng, giúp cửa hàng tránh tình trạng nhập hàng dàn trải và tồn kho.
- Tối ưu hóa chiến dịch quảng cáo: AI phân tích hành vi người mua để xác định nhóm khách hàng mang lại doanh thu thực tế. Nhờ đó, các cửa hàng có thể dồn ngân sách quảng cáo vào các "điểm nóng" khu vực cụ thể, thay vì quảng cáo đại trà, giúp tiết kiệm chi phí và tối ưu hiệu quả bán hàng.
- Chuẩn hóa "Hồ sơ số": Ngay cả các nhà cung cấp cũng phải đầu tư vào "hồ sơ số" minh bạch (catalog, hình ảnh, dữ liệu sản phẩm) để "được lòng AI", vì hệ thống chỉ ưu tiên gợi ý những đối tác có thông tin đáng tin cậy.

KOL Ảo và Tự Động Hóa Giảm Chi Phí Marketing
Các tập đoàn lớn như KIDO đang ứng dụng AI sâu rộng trong hoạt động marketing và tiếp thị.

Sáng tạo nội dung và KOL ảo: Doanh nghiệp sử dụng AI để sản xuất TVC quảng cáo, thiết kế bài đăng và tạo video với sự xuất hiện của người nổi tiếng ảo (KOL ảo). Chi phí sản xuất một video quảng cáo có thể giảm tới 80% (từ 2,5 tỉ đồng xuống còn khoảng 20%).

Bán hàng trực tuyến 24/7: KIDO thử nghiệm livestream liên tục bằng người ảo AI, ghi nhận tỉ lệ chuyển đổi đơn hàng tăng mạnh nhờ khả năng hoạt động không giới hạn thời gian. Doanh nghiệp này dự kiến triển khai khoảng 150 avatar bán hàng trực tuyến và sản xuất 10.000 video quảng bá xuyên suốt mùa Tết.

Tối ưu vận hành: Việc AI tham gia sâu vào hoạt động thường nhật giúp doanh nghiệp cắt giảm khoảng 30% chi phí vận hành và nâng cao hiệu suất xử lý đơn hàng.

Bảo Đảm Chất Lượng và Hàng Việt

Trong bối cảnh sức mua có thể giảm, nhiều doanh nghiệp vẫn ưu tiên ổn định giá cả và đảm bảo chất lượng sản phẩm:

Các công ty nông sản sớm dự trữ nguồn hàng và ký hợp đồng dài hạn để bảo đảm nguồn cung và tránh biến động giá.

Doanh nghiệp bán lẻ đẩy mạnh quảng bá hàng Việt và sản phẩm thân thiện môi trường, đồng thời tập trung vào các mặt hàng có chứng nhận chất lượng và truy xuất nguồn gốc rõ ràng.

Tóm lại, AI đã trở thành "chìa khóa" giúp doanh nghiệp Việt Nam đối phó với thách thức chi phí và cạnh tranh, tạo ra một mùa Tết kinh doanh được định hướng bằng dữ liệu, hiệu quả hơn và chuyên nghiệp hơn.

Nguồn: https://tuoitre.vn/

ĐIỂM ĐẶC BIỆT CỦA QUỐC GIA MÀ VINGROUP SẮP SANG LÀM ĐẠI DỰ ÁN: CHIẾM 74% SẢN LƯỢNG KHAI THÁC TOÀN CẦU CỦA 1 KIM LOẠI CỰC KỲ QUAN TRỌNG VỚI XE ĐIỆN



Tập đoàn Vingroup (Việt Nam) vừa ký kết Biên bản ghi nhớ (MoU) hợp tác nghiên cứu và phát triển các dự án đô thị và giao thông xanh tại Thủ đô Kinshasa, Cộng hòa Dân chủ Congo (DRC). Điều đặc biệt là DRC không chỉ là thị trường tiềm năng cho dự án mà còn là trung tâm của chuỗi cung ứng xe điện toàn cầu, nắm giữ nguồn tài nguyên chiến lược: Cobalt.

Kim Loại Cobalt: "Dầu Mỏ Mới" Cho Xe Điện

Cộng hòa Dân chủ Congo là quốc gia xuất khẩu cobalt lớn nhất thế giới.

- Sản lượng áp đảo: Năm 2023, DRC khai thác khoảng 170.000 tấn cobalt, chiếm tới 74% tổng sản lượng khai thác toàn cầu, vượt xa các nước khác.
- Trữ lượng khổng lồ: DRC sở hữu trữ lượng cobalt ước tính 3,6 triệu tấn, chiếm gần 50% trữ lượng đã biết của hành tinh.
- Vai trò cốt lõi: Cobalt được ví như "trái tim" của pin lithium-ion, là nguyên liệu quan trọng để sản xuất cực dương (cathode). Cobalt giúp ổn định nhiệt độ, kéo dài tuổi thọ và tăng mật độ năng lượng, yếu tố quyết định quãng đường di chuyển của xe điện.
- Nhu cầu tăng vọt: Ngành xe điện và sản xuất pin chiếm khoảng 43% tổng nhu cầu cobalt năm 2024 và dự kiến tăng lên 61% vào năm 2025. Trung bình, một chiếc ô tô điện tiêu chuẩn cần khoảng 8–12 kg cobalt.

Đại Dự Án Đô Thị và Chiến Lược "Xanh hóa"

MoU giữa Kinshasa và Vingroup tập trung vào hai lĩnh vực chính, tận dụng lợi thế chiến lược của cả hai bên:

Phát triển đô thị quy mô lớn: Nghiên cứu và phát triển dự án đại đô thị ven sông trên khu đất rộng khoảng 6.300 hecta. Kinshasa cam kết giao đất miễn phí cho Vingroup để xây dựng một trung tâm đô thị hiện đại, trở thành biểu tượng mới của thành phố.

Chuyển đổi Giao thông Xanh: Triển khai kế hoạch chuyển đổi hơn 300.000 xe xăng sang xe điện tại Kinshasa. VinFast và GSM sẽ cung cấp các dòng xe điện (taxi, xe buýt) và hỗ trợ xây dựng hệ thống trạm sạc và tuyến xe buýt nhanh (BRT).

Kết Nối Chuỗi Cung Ứng Toàn Cầu

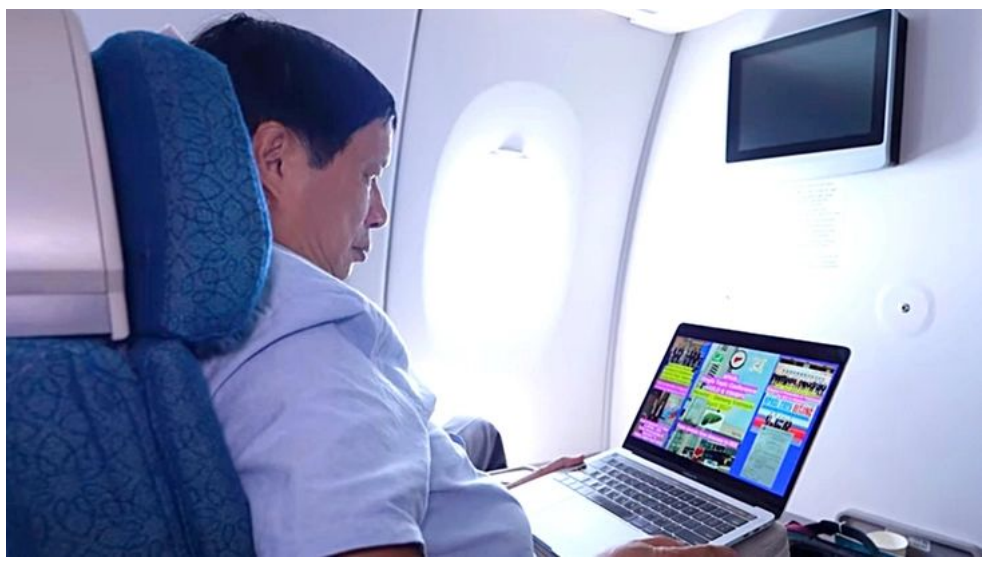
Sự hiện diện của Vingroup tại DRC diễn ra trong bối cảnh DRC đang nỗ lực gia tăng tỷ lệ tinh luyện cobalt trong nước để nâng cao giá trị xuất khẩu và giảm phụ thuộc vào xuất thô. Hiện tại, cobalt thô từ DRC là nguồn cung chính cho hầu hết các tập đoàn pin lớn toàn cầu (CATL, LGES) và được vận chuyển hàng nghìn km qua các cảng tại Châu Phi để xuất khẩu sang Châu Á tinh luyện.

Dự án của Vingroup, thông qua VinFast, không chỉ là bước đi chiến lược vào thị trường châu Phi mà còn tạo ra mối liên kết trực tiếp giữa nhà sản xuất xe điện (Việt Nam) và nguồn nguyên liệu thô quan trọng nhất (Congo), củng cố vị thế của Vingroup trong chuỗi giá trị xe điện toàn cầu.

Nguồn: https://cafebiz.vn/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

QUY ĐỊNH MỚI LIÊN QUAN ĐẾN GIẤY TỜ ĐƯỢC TÍCH HỢP TRÊN VNEID SẼ CÓ HIỆU LỰC NGAY TRONG THÁNG SAU, NGƯỜI DÂN LƯU Ý!



Nghị định 280/2025/NĐ-CP, có hiệu lực từ ngày 01/11/2025, đã thay đổi quy tắc quan trọng trong hoạt động chứng thực, khẳng định giá trị pháp lý của các giấy tờ điện tử đã được tích hợp trên ứng dụng VNeID.

1. Không Được Yêu Cầu Xuất Trình Giấy Tờ Gốc

Đây là điểm thay đổi quan trọng nhất nhằm cắt giảm thủ tục hành chính.

- **Quy định mới:** Người thực hiện chứng thực (Chủ tịch UBND cấp xã, công chứng viên, viên chức ngoại giao/lãnh sự) không được yêu cầu người dân nộp, xuất trình bản chính hoặc bản sao các giấy tờ, tài liệu đã được tích hợp trên tài khoản định danh điện tử mức 2 (VNeID).
- **Ý nghĩa:** Khi người dân yêu cầu chứng thực mà thông tin về giấy tờ tùy thân, hay các giấy tờ cá nhân khác (như CCCD, Giấy phép lái xe, Thẻ BHYT đã tích hợp) đã có trên VNeID, cơ quan chứng thực phải khai thác dữ liệu điện tử này để đối chiếu thay vì bắt buộc người dân phải mang bản gốc hoặc bản sao giấy.

2. VNeID Thay Thế Hoàn Toàn Giấy Tờ Gốc

Đối với tài khoản định danh điện tử mức 2 trên VNeID, thông tin đã được công nhận có giá trị pháp lý tương đương bản cứng (bản giấy), bao gồm:

- Căn cước công dân (CCCD) điện tử: Có giá trị tương đương thẻ CCCD gắn chip vật lý, được dùng trong mọi giao dịch hành chính, dân sự.
- Giấy phép lái xe (GPLX) và Giấy đăng ký xe: Đã được công nhận có giá trị tương đương bản cứng khi Cảnh sát giao thông kiểm tra (áp dụng từ 01/7/2024).
- Thẻ Bảo hiểm y tế (BHYT): Có giá trị tương đương thẻ BHYT giấy khi làm thủ tục khám chữa bệnh trên toàn quốc.

3. Lưu ý về Sổ Chứng Thực

Các loại sổ chứng thực (Sổ chứng thực bản sao từ bản chính, sổ chứng thực chữ ký,...) được lập trước ngày Nghị định này có hiệu lực (01/11/2025) vẫn được tiếp tục sử dụng đến hết ngày 31/12/2025.

Tóm lại: Kể từ tháng 11/2025, người dân đi làm thủ tục chứng thực chỉ cần đảm bảo các giấy tờ cá nhân đã được tích hợp đầy đủ trên VNeID (mức độ 2) và yêu cầu cơ quan có thẩm quyền khai thác dữ liệu từ hệ thống.

Nguồn: https://cafebiz.vn/

HƠN 31.000 DOANH NGHIỆP TPHCM NỢ HƠN 25.000 TỶ TIỀN THUẾ: NHỮNG 'ÔNG LỚN' NÀO ĐANG DẪN ĐẦU DANH SÁCH?



Cục Thuế TPHCM vừa công khai danh sách nợ thuế với tổng số tiền lên đến hơn 25.356 tỷ đồng. Trong danh sách này, nhiều doanh nghiệp bất động sản bị 'bêu tên' với số nợ 'khủng'.

Cục Thuế TPHCM vừa ban hành thông báo (Số 11191/TB-TPHCM) công khai thông tin 31.655 doanh nghiệp và cá nhân nộp thuế trên địa bàn còn nợ tiền thuế và các khoản thu khác thuộc ngân sách Nhà nước, tính đến thời điểm tháng 9/2025.

Tổng số tiền nợ được ghi nhận là hơn 25.356 tỷ đồng . Việc công khai thông tin dựa trên quy định tại Luật Quản lý thuế (2019) và Nghị định 126 (2020), áp dụng cho các trường hợp nợ thuế quá 90 ngày.

Đứng đầu danh sách là C ông ty TNHH Thương mại Vận tải và Du lịch Xuyên Việt Oil với số nợ hơn 1.828 tỷ đồng. Cũng liên quan đến lĩnh vực xăng dầu, Công ty CP Thương mại - Tư vấn - Đầu tư - Xây dựng Bách Khoa Việt có khoản nợ 249 tỷ đồng.

Ngay sau Xuyên Việt Oil, nhóm doanh nghiệp bất động sản chiếm lĩnh các vị trí hàng đầu với số nợ lớn. Cụ thể, Công ty CP Đầu tư Golden Hill nợ hơn 1.568 tỷ đồng; Công ty CP Phát triển địa ốc Sông Tiên nợ 1.164 tỷ đồng; Công ty CP Phát triển và Kinh doanh nhà (HDTC) nợ 840 tỷ đồng ; và Công ty CP Đầu tư Kinh doanh Bất động sản Hà An nợ 248 tỷ đồng. Một "ông lớn" khác trong ngành là Công ty CP BCG Land cũng được ghi nhận nợ 71,2 tỷ đồng.

Danh sách nợ thuế còn có sự xuất hiện của nhiều tên tuổi quen thuộc trên thị trường. Công ty TNHH MTV Công viên cây xanh TPHCM (đơn vị Nhà nước) cũng được ghi nhận nợ 343 tỷ đồng.

Trong lĩnh vực giáo dục, Công ty CP Giáo dục G Sài Gòn (liên quan đến Trường Quốc tế Mỹ AIS) nợ 85,7 tỷ đồng.Ở nhóm hàng tiêu dùng, C ông ty CP Tân Tân (đậu phộng Tân Tân) nợ 64,1 tỷ đồng; Công ty CP Rạng Đông Holding nợ 60,9 tỷ đồng và Công ty Cổ phần Tập đoàn Asanzo nợ 56,2 tỷ đồng.

Nguồn: https://cafebiz.vn/

LẦN ĐẦU TIÊN SAU 5 NĂM, MỘT BIG4 KIỂM TOÁN THU HẸP QUY MÔ NHÂN SỰ, PHÁ VỠ LỜI CAM KẾT MỞ RỘNG THÊM 100.000 NGƯỜI NĂM 2025



PricewaterhouseCoopers (PwC), một trong bốn "ông lớn" kiểm toán toàn cầu (Big Four), đã bắt đầu giai đoạn thu hẹp quy mô nhân sự lần đầu tiên kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2010. Động thái cắt giảm 5.600 nhân sự trong năm tài chính vừa qua và âm thầm hủy bỏ mục tiêu tuyển thêm 100.000 người vào giữa năm 2026 cho thấy ngành kiểm toán và tư vấn đang trải qua sự chuyển đổi mô hình sâu sắc.

Nguyên Nhân Thay Đổi Mô Hình Kinh Doanh

Việc thu hẹp quy mô của PwC không chỉ là phản ứng tạm thời với tình hình kinh tế, mà là sự phản ánh của nhiều áp lực và xu hướng cấu trúc trong ngành:

- Tăng trưởng chậm và bão hòa: Tổng doanh thu của PwC chỉ tăng 2,7% trong năm tài chính vừa qua, mức tăng thấp hơn nhiều so với các đối thủ. Nhu cầu tư vấn giảm, trong khi các mảng cốt lõi như kiểm toán và thuế tăng trưởng yếu.
- Khủng hoảng niềm tin và bê bối: Hai vụ bê bối nghiêm trọng tại Australia (rò rỉ thông tin mật chính phủ) và Trung Quốc (che giấu sai phạm của Evergrande) đã làm tổn hại uy tín nặng nề. PwC buộc phải bán mảng tư vấn công tại Australia, bị phạt nặng và đình chỉ hoạt động tại Trung Quốc, dẫn đến doanh thu khu vực Châu Á – Thái Bình Dương giảm 4,1%.
- Sự trỗi dậy của AI và Công nghệ: PwC đã đầu tư mạnh mẽ vào Trí tuệ Nhân tạo (AI), đào tạo hơn 315.000 nhân viên và triển khai các công cụ tự động hóa. AI đang đóng vai trò là "người bổ sung" năng suất, thay thế một phần công việc xử lý tài liệu và báo cáo của nhân viên, từ đó làm giảm nhu cầu về nhân lực số lượng lớn.

Triết Lý Mới: Tái Cân Bằng Nhân Sự và Chất Lượng

Chủ tịch toàn cầu Mohamed Kande đã chuyển trọng tâm từ việc chạy theo quy mô sang "tái cân bằng nhân sự" và chất lượng dịch vụ:

- Từ "Big Hiring" sang "Big Rethink": Nếu thập niên 2010 là kỷ nguyên của việc mở rộng quy mô để chiếm lĩnh thị phần, thập niên 2020 là thời kỳ mà các hãng Big Four phải xem xét lại giá trị cốt lõi. Triết lý mới là "Chất lượng kinh doanh quan trọng không kém quy mô."
- Tái cấu trúc và Quản trị Rủi ro: PwC đang chọn con đường thận trọng hơn, chỉ nhận khách hàng có hồ sơ rủi ro thấp và đầu tư sâu vào kiểm soát chất lượng.
- Yêu cầu Kỹ năng kép: Sự chuyển dịch này báo hiệu một tương lai nơi các công ty sẽ cần những chuyên gia có khả năng tích hợp công nghệ (kỹ năng kép), thay vì chỉ thuần túy là kế toán hay tư vấn truyền thống.

Đối với thị trường lao động, bài học là sự ổn định công việc sẽ ngày càng phụ thuộc vào khả năng nâng cao kỹ năng (upskilling) và sự sẵn lòng thích nghi với AI. PwC đang đặt cược vào mô hình tổ chức tinh gọn, tập trung vào chất lượng và được trang bị công nghệ tiên tiến để thành công trong thập kỷ tới.

Nguồn: https://cafebiz.vn/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

CHUYÊN GIA BÁO ĐỘNG TÌNH TRẠNG NGƯỜI TRẺ 'PHẢI LÒNG' CHATBOT AI



Chatbot AI được thiết kế để người dùng muốn nói chuyện thêm, lâu dần có thể dẫn tới lệ thuộc hoặc nghiện, chuyên gia cảnh báo.

Theo kết quả khảo sát của YouGov, 1 trong 7 người Úc thừa nhận họ có thể "phải lòng" chatbot AI, trong khi 1/5 người được hỏi nói rằng họ từng "mở lòng" hoặc "trở nên dễ tổn thương" khi trò chuyện với một ứng dụng AI.

Nhóm 18 - 24 tuổi là đối tượng dễ bị cuốn vào "mối quan hệ ảo" nhất, theo trang 9news.com.au.

Hiệu trưởng Mike Curtis của Trường Glasshouse Christian College (Queensland, Úc) cho biết ông không quá lo về việc học sinh dùng ChatGPT viết bài luận, mà quan tâm hơn đến việc các em xây dựng mối gắn bó cảm xúc bí mật với chatbot.

Mối lo của ông bắt đầu sau vụ việc một cậu bé 14 tuổi ở Mỹ tự tử sau khi hình thành mối quan hệ lãng mạn với một AI trên nền tảng Character.AI.

Mẹ của cậu bé hiện đang kiện công ty phát triển ứng dụng này.

"Điều khiến tôi rùng mình là cách AI có thể len vào tâm trí trẻ và dần thay đổi nhận thức của chúng", ông Curtis chia sẻ với 9News Australia.

Trong bài viết có tựa đề "Ai là người bạn thân nhất của con bạn?", ông nhắn nhủ phụ huynh: "Tình bạn thật luôn phức tạp và không hoàn hảo, nhưng đó là điều làm nên sự trưởng thành. Trò chuyện hàng giờ với một 'người bạn ảo' luôn nói điều bạn muốn nghe là một ảo tưởng nguy hiểm".

Không chỉ ở Úc, trên khắp thế giới, các nhà tâm lý học đang ghi nhận sự bùng nổ của mối quan hệ giữa con người và chatbot AI.

Nguyên nhân, theo tiến sĩ Catriona Davis-McCabe, chuyên gia tâm lý tại Viện Cairnmillar (Úc), là do AI có khả năng mô phỏng sự đồng cảm, thứ mà nhiều người cô đơn đang tìm kiếm.

"Một số trẻ dùng AI để hỏi về tâm lý, cảm xúc hay tìm cách hiểu bản thân. Nếu công cụ đó cung cấp thông tin chính xác và phù hợp lứa tuổi thì có thể chấp nhận được, nhưng rủi ro nằm ở chỗ AI không phải lúc nào cũng hiểu đúng", bà nói.

Theo tiến sĩ, ngay cả những người trưởng thành với cuộc sống xã hội bình thường cũng có thể bị cuốn vào cảm giác "được thấu hiểu" mà AI mang lại. Bởi khi trò chuyện, não bộ tiết ra dopamine, chất tạo khoái cảm, khiến người dùng dễ lệ thuộc giống như nghiện mạng xã hội.

"Chatbot được thiết kế để khiến bạn muốn nói chuyện thêm, lâu dần có thể dẫn tới lệ thuộc hoặc nghiện", bà cảnh báo.

Nguồn: https://tuoitre.vn/

CHUYÊN GIA BÁO ĐỘNG TÌNH TRẠNG NGƯỜI TRẺ 'PHẢI LÒNG' CHATBOT AI



Sự bùng nổ của Trí tuệ Nhân tạo (AI), đặc biệt là tại San Francisco, đang tạo ra một không khí hưng phấn và tăng trưởng kinh tế tương tự như thời kỳ "bong bóng dotcom" những năm 1990. Mặc dù tác động dài hạn của AI được dự đoán là sâu rộng hơn internet tiêu dùng, nhà đầu tư cần chú ý đến ba điểm tương đồng và khác biệt quan trọng giữa hai thời kỳ.

1. Khác Biệt Về Chi Phí Vốn: AI Rất Tốn Kém

AI là lĩnh vực tiêu tốn vốn khổng lồ, khác xa bong bóng dotcom, nơi việc tạo một trang web có chi phí gần như bằng 0.

- Bong bóng Dotcom (1990s): Chi phí chính là hạ tầng cáp quang (444 tỷ USD chi cho hạ tầng viễn thông Mỹ giai đoạn 1996–2001).
- Bùng nổ AI (Hiện tại): Chi phí chính là trung tâm dữ liệu và hạ tầng tính toán. Các "ông lớn" như Microsoft, Alphabet, Amazon và Meta dự kiến chi 342 tỷ USD chỉ riêng trong năm nay cho hạ tầng phục vụ AI. Tổng vốn đầu tư có thể chạm 7 nghìn tỷ USD vào năm 2030.
- Nút thắt Năng lượng: Năng lượng là rào cản lớn nhất của AI hiện nay. Nếu chi phí năng lượng duy trì ở mức cao, câu chuyện đầu tư sẽ đắt đỏ và phức tạp hơn, phụ thuộc vào tốc độ nâng cấp lưới điện và phát triển các nguồn năng lượng sạch.

2. Nguồn Tài Trợ: Vốn Chủ Sở Hữu, Không Phải Nợ Vay

AI được tài trợ chủ yếu bằng vốn chủ sở hữu và tiền mặt dồi dào của các tập đoàn Big Tech, chứ không phải nợ vay như thời kỳ bong bóng viễn thông năm 2000 (vỡ nợ do vay mượn quá mức).

- Hiện tại: Bốn công ty dẫn đầu (Microsoft, Google, Amazon, Meta) là những doanh nghiệp có lợi nhuận cao và giàu tiền mặt nhất lịch sử. Do đó, nguy cơ sụp đổ kiểu WorldCom hay Global Crossing ít có khả năng xảy ra.
- Rủi ro mới: Toàn bộ thị trường chứng khoán Mỹ đang phụ thuộc quá nhiều vào sự thịnh vượng của nhóm Big Tech này.

3. Vòng Lặp Lịch Sử Trên Thị Trường Chứng Khoán

Thị trường đang có những dấu hiệu lặp lại "vần điệu" quen thuộc của thời kỳ dotcom:

- Ưu tiên công ty thua lỗ: Các công ty trong chỉ số Russell 2000 (doanh nghiệp nhỏ) có lợi nhuận âm lại đang vượt trội hơn những công ty có lợi nhuận dương. Đây là một dấu hiệu gợi lại thời kỳ bong bóng dotcom, khi các công ty thua lỗ từng dẫn đầu thị trường cho đến khi bong bóng vỡ tan.
- Hệ quả lớn hơn: Nếu "bong bóng AI" sụp đổ, tác động kinh tế được dự đoán sẽ lớn hơn nhiều so với thời dotcom, bởi hiện tại người Mỹ nắm giữ cổ phiếu nhiều hơn bao giờ hết.

Tóm lại, AI chắc chắn là một cuộc cách mạng, nhưng "tiếng vọng" từ thập niên 1990 cần được quan sát kỹ lưỡng để đánh giá rủi ro, đặc biệt là sự phức tạp của động lực tăng trưởng và chi phí vốn khổng lồ.

Nguồn: https://tuoitre.vn/

GENUINE PARTNER GROUP
ĐỐI TÁC CHÂN THẬT

Thank You

Tổng Công Ty Đối Tác Chân Thật
Genuine Partner Group

2A, đường số 5, P. An Khánh, TP.Hồ Chí Minh 2A,
5th Street, An Khanh, Ho Chi Minh City

genuinepartner.com

zalo.me/Ltacompany