



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM

SỐ 33 (928) NGÀY 18.10.2021

Nông nghiệp là thước đo sự bền vững của quốc gia (trang 06)



Xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp: Thách thức và bài học
(trang 03)

CLB Xúc tiến phía Nam lan tỏa thông tin đến các doanh nghiệp và người làm xúc tiến
(trang 05)

FDI tại Việt Nam đang chuyển sang các ngành công nghệ cao
(trang 10)

Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tới thị trường Anh: Tận dụng cơ hội từ UKVFTA (trang 12)



Nhiều hoạt động xúc tiến thương mại trong Kế hoạch tổng thể phát triển ngành logistics trên địa bàn TP.HCM đến năm 2025 (trang 08)

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại
và Đầu tư Tp.HCM

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Q.1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3823 6738

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn



TIN VÀ BÀI VUI LÒNG GỬI VỀ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại
và Đầu tư Tp.HCM

Phòng Thông tin

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3910 1225

Fax: (028) 3824 2391

Email: info@itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 06/QĐ - XBTT - STTTT, ngày
30/5/2016 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 33 10.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp Việt
Nam: Những thách thức và bài học
thành công

04. Kết nối trực tuyến Doanh nghiệp
Ấn Độ - Việt Nam trong lĩnh vực máy
móc và công cụ nông nghiệp

05. CLB Xúc tiến phía Nam lan tỏa
thông tin đến các doanh nghiệp và
người làm xúc tiến



06 GÓC NHÌN

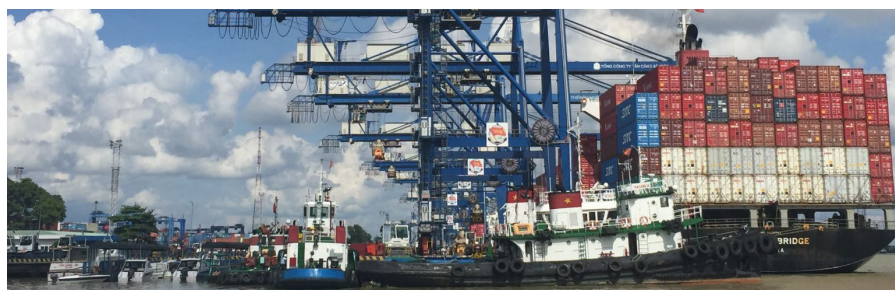
Nông nghiệp là thước đo sự bền vững
của quốc gia

08 CHÍNH SÁCH MỚI - VĂN BẢN MỚI

Nhiều hoạt động xúc tiến thương mại
trong Kế hoạch tổng thể phát triển
ngành logistics trên địa bàn TP.HCM
đến năm 2025

10 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

FDI tại Việt Nam đang chuyển sang
các ngành công nghệ cao



11 ENGLISH FOR YOU

E-commerce(*)

12 TIN VEXA

Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tới
thị trường Anh: Tận dụng cơ hội từ
UKVFTA

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu
Nam Thái Sơn

Xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp Việt Nam: Những thách thức và bài học thành công

Chiều thứ Tư ngày 13/10/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hiệp hội Doanh nghiệp Hà Lan tại Việt Nam (DBAV) tổ chức Hội thảo trực tuyến “Xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp Việt Nam trong bối cảnh Covid-19: Những thách thức và bài học thành công”. Hội thảo nhằm hỗ trợ doanh nghiệp cập nhật thông tin mới nhất về thị trường thương mại và đầu tư trong giai đoạn ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 và tiếp cận “bình thường mới”, hỗ trợ tăng cường các hoạt động thương mại và tìm kiếm cơ hội, đối tác tiềm năng cho doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang thị trường Hà Lan và châu Âu. Hội thảo đã được tổ chức thành công với sự tham dự của hơn 100 khách đại diện các doanh nghiệp.

Chương trình có sự tham dự của các chuyên gia, diễn giả: ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh; bà Võ Thị Ngọc Diệp, Tham tán thương mại Đại sứ quán Việt Nam tại Hà Lan; ông Joost Vrancken Peeters, Chủ tịch Phòng Thương mại Hà Lan tại Việt Nam; ông Nguyễn Anh Minh, Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần SHINEC, Chủ đầu tư Khu công nghiệp Nam Cầu Kiền; ông Lê Thanh Sơn, Trưởng đại diện Công ty K&K Food tại Việt Nam; ông Long Hoàng, Đại diện Công ty LGGA và New Amsterdam Consult.

Mở đầu Hội thảo, bà Võ Thị Ngọc Diệp, Tham tán thương mại Đại sứ quán Việt Nam tại Hà Lan và ông Joost Vrancken Peeters, Chủ tịch Phòng Thương mại Hà Lan tại Việt Nam có lời chào mừng đến doanh nghiệp đã tham gia chương trình. Ngay sau đó, ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã trình bày về tình hình thị trường xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp Việt Nam trước và trong tình hình dịch COVID-19 vẫn đang diễn biến hết sức phức tạp. Qua đó, ông đưa ra đánh giá chung về tiềm năng cũng như cơ hội xuất khẩu nông sản Việt Nam đến thị trường châu Âu. Tiếp theo, ông Nguyễn Anh Minh,



Tập 4 - Chuỗi hội thảo trực tuyến về kinh doanh và đầu tư

Xuất khẩu nông sản Việt Nam trong bối cảnh Covid-19: Những thách thức và bài học thành công

15:30 - 17:00 (GMT+7) - Thứ tư, ngày 13/10/2021

Ngôn ngữ: Tiếng Việt

Host và các khách mời:



Bà Đỗ Thu Lý
Trưởng đại diện ING Bank Việt Nam,
Thành viên BGD DBAV



Bà Võ Thị Ngọc Diệp
Tham tán thương mại
Đại sứ quán Việt Nam tại Hà Lan



Ông Trần Phú Lữ
Phó giám đốc ITPC



Ông Joost V. Peeters
Chủ tịch VP Thương mại
Hà Lan - Việt Nam



Ông Nguyễn Anh Minh
Phó Tổng giám đốc CTCP Shinec
Chủ đầu tư KCN Nam Cầu Kiền



Ông Lê Thanh Sơn
Trưởng đại diện công ty
KK Food tại Việt Nam



Ông Long Hoàng
Nhà tư vấn
của New Amsterdam Consult

Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần SHINEC, Chủ đầu tư Khu công nghiệp Nam Cầu Kiền chia sẻ nội dung “Những biến chuyển của thị trường bất động sản công nghiệp và ảnh hưởng đối với sản xuất xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp”. Sau đó là giới thiệu của ông Lê Thanh Sơn, Trưởng đại diện Công ty K&K Food tại Việt Nam cung cấp kinh nghiệm và những rào cản trong xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp đến Hà Lan nói riêng và châu Âu nói chung. Trình bày của ông Long Hoàng, Đại diện của LGGA và New Amsterdam Consult về “Pháp lý và những vấn đề liên quan đến xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp Việt Nam đến châu Âu” đã khép lại phần trình bày của các diễn giả. Các đại diện doanh nghiệp tham dự đã nêu nhiều câu hỏi cụ thể để làm rõ hơn những nội dung mà các diễn giả đã trình bày.

Trong phần phát biểu của mình, Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) cho biết, thời gian qua tuy doanh nghiệp Việt Nam đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức trong hoạt động sản xuất, giao thương, vận chuyển hàng hoá vì ảnh hưởng của dịch COVID-19 nhưng thị trường xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp Việt Nam vốn có nhiều tiềm năng sẽ có nhiều cơ hội phát triển và xuất khẩu đến các thị trường quốc tế. Trung tâm

(Xem tiếp trang 4)

(Tiếp theo trang 3)

**Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại hội thảo**

Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) với vai trò là một trong những cầu nối vững chắc sẽ đồng hành cùng doanh nghiệp, chủ động phối hợp, hợp tác với các cơ quan xúc tiến thương mại trong và ngoài nước triển khai các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư, hỗ trợ cho doanh nghiệp Việt Nam tháo gỡ khó khăn, ổn định sản xuất, sớm phục hồi các hoạt động sản xuất kinh doanh sau đại dịch COVID-19 và mở rộng thị trường tiêu thụ đến các thị trường quốc tế.

Phát biểu tham luận 2, ông Lê Thanh Sơn, Trưởng đại diện Công ty K&K Food tại Việt Nam đã có những chia sẻ kinh nghiệm thực tế về những thách thức và rào cản của doanh nghiệp Việt Nam trong hoạt động xuất khẩu sản phẩm nông sản thị trường châu Âu, vốn là thị trường

khó tính với những quy định nghiêm ngặt về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm, môi trường, truy xuất nguồn gốc và nhãn mác hàng hoá. Ông chia sẻ các sản phẩm nông sản có chất lượng chưa đồng đều, chưa có truy xuất nguồn gốc rõ ràng và còn mang nhiều tính đối phó gây ra nhiều khó khăn trong việc xuất khẩu hàng nông sản đến thị trường châu Âu.

Tiếp đến, ông Long Hoàng, Đại diện Công ty LGGA và New Amsterdam Consult phát biểu về những pháp lý trong quy trình xuất khẩu nông sản đến châu Âu mà doanh nghiệp Việt Nam có thể vấp phải cũng như chia sẻ các biện pháp giúp doanh nghiệp Việt Nam có thể thuận lợi hơn trong việc đàm phán, làm việc với các nhà đầu tư, xuất nhập khẩu nước ngoài.

Thông qua hội thảo, doanh nghiệp Việt Nam có thể thu thập thêm những thông tin hữu ích về tổng quan tình hình xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp Việt Nam, về thị trường xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp sang châu Âu cũng như các quy định về xuất nhập khẩu hàng hoá. Từ đó tìm kiếm được cơ hội và kết nối thành công với các nhà phân phối, nhập khẩu nước ngoài, góp phần giới thiệu và quảng bá sản phẩm nông nghiệp Việt Nam đến khách hàng trong nước và quốc tế. Đây là hoạt động có ý nghĩa trong bối cảnh doanh nghiệp Việt Nam đang đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức và dự báo dịch COVID-19 sẽ còn tiếp tục ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất, giao thương, thương mại và đầu tư. Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh sẽ tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp trong các hoạt động kết nối tương tự.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Kết nối trực tuyến doanh nghiệp Ấn Độ - Việt Nam trong lĩnh vực máy móc và công cụ nông nghiệp

Cương trình dành cho quý doanh nghiệp quan tâm kết nối giao thương với các đối tác tại Ấn Độ, Việt Nam.

Chương trình do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh thực hiện.

❖ **Thời gian:** Từ 14:30 - 16:30 (giờ Việt Nam), ngày 21 tháng 10 năm 2021.

❖ **Mục tiêu:** Nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp của Việt Nam có cơ hội giao lưu tìm kiếm các nhà đầu tư đến từ Ấn Độ.

❖ **Hình thức:** Trực tuyến trên nền tảng Zoom.

❖ **Lĩnh vực giao thương:** Lĩnh vực máy móc và công cụ nông nghiệp.

❖ **Chi phí tham gia:** BTC tài trợ.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Thanh Thảo (0909 619 127, thaohtt@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

CLB Xúc tiến phía Nam lan tỏa thông tin đến các doanh nghiệp và người làm xúc tiến

"Chào quý thành viên gia đình 21 tỉnh thành phía Nam.

Nhóm này lập ra để kết nạp thành viên các Trung tâm xúc tiến 21 tỉnh thành phía Nam trao đổi công tác kết nối, giới thiệu Xúc tiến Thương mại và Đầu tư giữa các tỉnh thành với nhau", đó là nội dung trích tin nhắn được ghim hồi đầu tháng 5.2021 của nhóm SPC - **CLB Xúc tiến phía Nam** trên mạng Zalo.

Theo anh Trần Quốc Cường, Phó phòng Phòng Huấn luyện - Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC), thành viên tổ chức của nhóm **CLB Xúc tiến phía Nam**, nhóm hiện có 122 thành viên. Các nhiệm vụ chính của nhóm là: xúc tiến thương mại; xúc tiến đầu tư; kết nối thông tin thị trường, ngành hàng và huấn luyện, đào tạo.

Người tham gia trong nhóm cùng nhau chia sẻ tìm đối tác, kết nối nhà phân phối, nhà đầu tư. "Thông tin trong nhóm là hai chiều, ai có thông tin nhu cầu hàng hóa, dịch vụ trong và ngoài nước thì đưa lên, các anh chị em làm công tác xúc tiến tạo cầu nối để lan tỏa thông tin đến các doanh nghiệp, nhà cung ứng, nhà phân phối qua những nhóm khác, kênh khác. Mục đích của mình là vậy", anh Trần Quốc Cường giải thích.

Theo anh Cường, thời gian qua hoạt động của nhóm có nhiều khởi sắc, thông tin truyền đạt vừa mang tính chất nội bộ vừa mang tính chất hỗ trợ lẫn nhau giữa TP.HCM và các tỉnh thành. Nhóm **CLB Xúc tiến phía Nam** chỉ bao gồm người làm công tác xúc tiến thương mại và đầu tư. Các thành viên của nhóm thấy thông tin nào hay, bổ ích thì họ lại truyền đạt qua các kênh thông tin

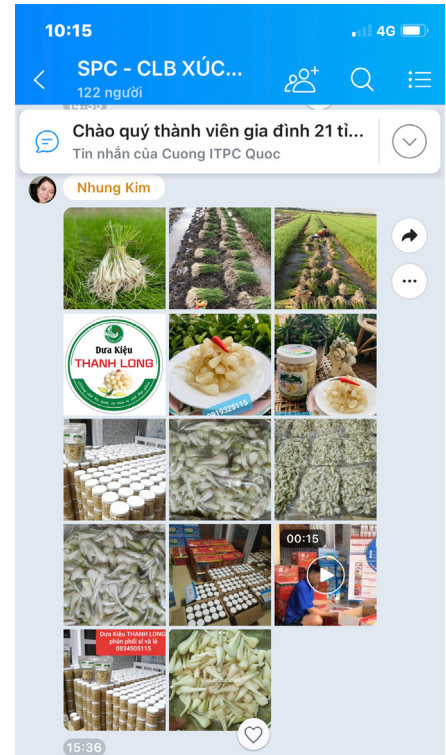
khác, nhóm khác phù hợp với từng đối tượng, ngành nghề của họ.

Lợi ích lớn nhất là việc trao đổi thông tin trong nhóm rất chính xác, nhanh chóng và kịp thời, chỉ trong vài phút là doanh nghiệp ở các tỉnh đều có thể nắm được nội dung, sự kiện.

Cùng chung nhận định về hiệu quả lan tỏa thông tin, anh Võ Quốc Đỉnh, Trưởng phòng Phòng Xúc tiến đầu tư và Hỗ trợ doanh nghiệp thuộc Trung tâm Xúc tiến Thương mại, Du lịch và Đầu tư - Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp cho biết: "Đây là kênh thông tin xúc tiến rất hiệu quả. Anh em gần gũi nhau, cùng nắm được thông tin về các hoạt động xúc tiến thương mại - đầu tư, chia sẻ thông tin với nhau về hoạt động kết nối huấn luyện đào tạo. Tất cả anh em tham gia trong nhóm đều làm việc hiệu quả, có trách nhiệm để phát triển công tác xúc tiến".

Về những kết quả cụ thể, anh Võ Quốc Đỉnh cho biết thêm, thông qua kết nối từ thông tin của nhóm, trong thời điểm khó khăn tiêu thụ nông sản do đại dịch vừa qua, Hội doanh nhân ở quận Bình Tân - TP.HCM đã về Đồng Tháp mua hàng hỗ trợ bà con nông dân; một số doanh nghiệp đã về xã Hội An Đông, huyện Lấp Vò mua rau củ quả đưa về Thành phố tiêu thụ...

Nhận xét về hoạt động của nhóm **CLB Xúc tiến phía Nam**, anh Dương Quốc Anh, Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Đầu tư, Thương mại và Du lịch Lâm Đồng - Ủy ban nhân dân tỉnh Lâm Đồng cho rằng tác dụng của nhóm này rất tốt, các thông tin được lan tỏa nhanh chóng kịp thời và chính xác cho doanh nghiệp. Dựa trên các thông tin được cung cấp, doanh



Ảnh chụp màn hình thông báo tiêu thụ nông sản trong nhóm CLB Xúc tiến phía Nam

nh nghiệp có thể căn cứ vào nhu cầu của mình để tham gia các sự kiện, kết nối với các nhà cung cấp, nhà phân phối.

Theo anh Dương Quốc Anh, thực tế có nhiều doanh nghiệp và các cơ sở sản xuất nông sản ở Lâm Đồng đã tiêu thụ được sản phẩm qua các hoạt động này.

Góp ý về những hoạt động sắp tới, anh Dương Quốc Anh đề nghị các đơn vị làm xúc tiến cần có một đầu mối có thể tiếp nhận trả lời tất cả mọi thắc mắc của doanh nghiệp một cách thuận tiện và nhanh chóng, kịp thời nhất.

"TP.HCM là nơi tiêu thụ lớn nhất của cả nước. Chỉ cần các siêu thị, hệ thống bán lẻ, nhà phân phối thông tin đầy đủ rõ ràng về nhu cầu sản phẩm và người làm xúc tiến kết nối được với các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất là cung - cầu sẽ gặp nhau. Theo tôi, sắp tới ta nên nghiên cứu tổ chức kết nối cung cầu theo mô hình gian hàng trực tuyến để tăng hiệu quả", anh Dương Quốc Anh phát biểu.

Phòng Thông tin - ITPC

Nông nghiệp là thước đo sự bền vững của quốc gia

Báo SGGP vừa có bài trao đổi với Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lê Minh Hoan của tác giả Văn Phúc được giới thiệu là có “những góc nhìn, khái niệm mới mẻ cho vấn đề nông nghiệp - nông dân - nông thôn ở nước ta”. Góc nhìn, khái niệm mới mẻ đó là gì? Bản tin ITPC xin giới thiệu lại bài viết này.

Cần thay đổi cách nhìn về nông nghiệp

Phóng viên: *Thưa Bộ trưởng, một lần nữa nông nghiệp Việt Nam lại được nhắc tới vai trò là “trụ đỡ”, “bệ đỡ” quan trọng của kinh tế - xã hội trong đại dịch. Không chỉ đảm bảo đủ nguồn cung lương thực, thực phẩm, hàng hóa thiết yếu cho gần 100 triệu người, mà nông nghiệp còn trở thành khu vực duy nhất có tăng trưởng dương trong 3 trụ cột công nghiệp - nông nghiệp - xây dựng và dịch vụ. Bộ trưởng nghĩ sao về điều này?*

Bộ trưởng Lê Minh Hoan: Bối cảnh vô cùng khó khăn do đại dịch Covid-19 khiến kinh tế đất nước rơi vào giai đoạn khủng hoảng nhất trong

nhiều năm. Tuy nhiên, trước nhiều thách thức, ngành nông nghiệp tiếp tục là “trụ đỡ” của nền kinh tế. Lũy kế 9 tháng năm 2021, tốc độ tăng trưởng đạt 2,74%.

Riêng trong quý 3, mặc dù dịch bệnh diễn ra trên diện rộng tại 19 tỉnh, thành phía Nam, nhưng giá trị gia tăng của ngành vẫn tăng 1,04% so với quý 3-2020. Nguồn cung lương thực, thực phẩm vẫn đảm bảo và góp phần vào an sinh xã hội ở các đô thị lớn trong điều kiện giãn cách xã hội. Kim ngạch xuất khẩu nông, lâm, thủy sản đạt trên 35,5 tỷ USD, tăng 17,7% so với cùng kỳ và dự báo có thể vượt mục tiêu cả năm.

Vừa rồi họp Hội nghị Trung ương, rất nhiều đồng chí đến bắt tay tôi, chúc mừng ngành nông nghiệp

là trụ đỡ của kinh tế - xã hội trong đại dịch Covid-19. Tôi cũng có viết một bài báo đây hứng khởi về nội dung này.

Tuy nhiên, sau đó, tôi cũng ngồi nghiền ngẫm, suy nghĩ lại xem khái niệm “trụ đỡ” đã thực sự toát lên hết vai trò, vị trí của ngành nông nghiệp chưa. Nếu cho rằng kinh tế khủng hoảng thì nông nghiệp sẽ làm trụ đỡ thế thì khi kinh tế bình thường, vai trò, vị trí nông nghiệp ở đâu? Trước đây, chúng ta vẫn có câu “Sĩ - nông - công - thương” để xếp thứ tự 1 - 2 - 3 - 4. Tuy nhiên, từ xưa ông bà ta đã có câu “Nhất sĩ, nhì nông/Hết gạo chạy rông/Nhất nông, nhì sĩ” để thấy vai trò rất quan trọng của nông nghiệp. Nếu chỉ xem xét nông nghiệp với vai trò trụ đỡ (thứ yếu) thì tôi cảm giác chưa đánh giá hết sức mạnh của nông nghiệp.

Khi tôi còn làm Bí thư Tỉnh ủy Đồng Tháp, mỗi lần hội nghị, chúng tôi thường mời lên phát biểu đầu tiên là đại diện Bộ KH-ĐT và Bộ Tài chính. Nhìn vào báo cáo, các vị thường kêu, trời ơi sao còn nông nghiệp nhiều quá. Tự nhiên nghe mà xuống... tinh thần! Tại sao chúng ta không nhìn nông nghiệp như một sức kéo để tạo điểm tựa cho sự phát triển bền vững khi thế giới cũng đang tư duy vậy?

Trong cuốn “Phẩm cách quốc gia” của Nhật Bản đang bán tới mấy triệu bản, họ định nghĩa rằng, phẩm



Hội thảo “Thuận lợi, khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm - giải pháp xây dựng thương hiệu hàng hóa đưa vào hệ thống bán lẻ” do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Hội Nông dân thành phố tổ chức vào năm 2020

cách quốc gia là đào tạo nhân tài, có nhiều sáng kiến cho thế giới và “ruộng vườn đẹp đẽ”. Tôi thấy lạ khi họ đưa cái khái niệm “ruộng vườn đẹp đẽ” lên thành phẩm cách quốc gia. Điều này khiến chúng ta phải có cách nhìn nhận lại về nông nghiệp.

Trong bài phát biểu tại Hội nghị Trung ương 4 khóa XIII, Bộ trưởng báo cáo rằng, khi các đô thị lớn thực hiện giãn cách xã hội, nhiều lực lượng lao động cùng lúc trở về quê, nhất thời tạo ra áp lực dịch chuyển, nhưng cũng cho thấy vai trò hậu phương quan trọng của nông thôn. Tại sao?

Khi qua Hàn Quốc, tôi có tham khảo chương trình “Làng mới” đã được coi là di sản UNESCO của họ. Tại một huyện nông nghiệp nằm gần biên giới với Triều Tiên, tôi thấy họ treo câu khẩu hiệu bằng tiếng Hàn: “Nông nghiệp là sinh mạng, nông thôn là tương lai”. Tôi băn khoăn là một nước đứng thứ 12 thế giới về công nghiệp, tiềm lực kinh tế mà lại định vị khẩu hiệu như vậy. Điều này tạo cho tôi rất nhiều cảm xúc và suy nghĩ. Mấy ngày nay, từng dòng người rời thành phố về nông thôn và trên báo có đăng một câu theo tôi là có nhiều cảm xúc: “Nông thôn chính là nơi đẩy người dân đi và hiện tại cũng là nơi mà họ đang trở về”.

Trong bối cảnh hiện nay, vai trò của nông nghiệp - nông thôn càng khiến chúng ta phải tư duy lại. Trước đây, tôi thường nhìn nông nghiệp chỉ là một ngành kỹ thuật (chăn nuôi, trồng trọt), nhưng sau tôi lại nhìn với góc độ kinh tế. Sau này, tôi cũng không nhìn với góc độ kinh tế nữa mà ở góc độ xã hội.

Nông nghiệp - nông thôn không phải chỉ có những thứ đo lường được (như tăng trưởng GDP) mà có những thứ chúng ta không đo đếm nhưng chính nó đã kích hoạt GDP lên. Theo tôi, nếu công nghiệp - dịch vụ là thước đo sự thịnh vượng của một quốc gia thì nông nghiệp là thước đo

sự bền vững của quốc gia đó. Nếu đô thị là thước đo sự văn minh thì nông thôn là thước đo những giá trị truyền thống của dân tộc.

Đưa nông dân gần lại công nhân, giới khoa học

Bộ trưởng nói rằng, trong bối cảnh mới, không nên giữ những cái nhìn mang tính “định kiến” về người nông dân. Vậy cần nhìn nhận như thế nào?

Lâu nay, cách hiểu của chúng ta về nông nghiệp - nông dân - nông thôn cũng chưa chính xác và phù hợp với tình hình, bối cảnh mới. Trên báo chí, tôi thấy nhiều khi chúng ta bị kịch hóa nông nghiệp, bị lụy hóa nông thôn và bị thương hóa nông dân. Nhiều khi viết về nông thôn là phải nghèo, với những cảnh từng đoàn người lũ lượt rời bỏ làng quê lên thành phố để kiếm sống.

Theo cách nghĩ của chúng ta thì nông dân là phải một nắng hai sương, làm nông nghiệp mới là nông dân. Trong các chương trình đại hội, lễ kỷ niệm thường tạo hình ảnh công nhân là phải “áo xanh”, còn nông dân là “áo nâu sòng”. Tức là mình đã định hình, cố định luôn trong tâm thức rồi. Nhưng khi tôi ra nước ngoài, vào một trang trại, gặp một người mà không biết ông là nông dân hay nhà khoa học. Tôi thấy ông cầm xẻng ra ngoài đồng, nhưng khi nói chuyện, tư duy của ông như của một nhà khoa học.

Theo tôi, cần phải định hình lại hình mẫu của người nông dân trong giai đoạn mới. Tôi đã đọc hết và đọc nhiều lần Nghị quyết số 26 về nông nghiệp - nông dân - nông thôn thì có từ chúng ta quên không đưa vào là nâng cao “dân trí” cho nông dân. Nhiều năm nay, hầu như chúng ta chỉ tập trung dạy nông dân cách trồng trọt, chăn nuôi thông qua các lớp dạy nghề ở nông thôn, chúng ta cũng đã làm được rất nhiều việc từ Nghị quyết số 26, nhưng còn thiếu

việc nâng cao dân trí cho nông dân, đưa nông dân gần lại công nhân, giới khoa học.

Theo Bộ trưởng, có nên giữ chân người nông dân ở lại nông thôn không?

Nhiều năm qua, hàng triệu người dân (trong đó có nông dân) ở Đồng bằng sông Cửu Long bỏ lên TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương hoặc người dân ở Nghệ An, Thanh Hóa kéo ra Bắc Ninh, Bắc Giang, Thái Nguyên... để làm trong các khu công nghiệp - dịch vụ. Và, những ngày này, họ lại đang rờn rợn kéo về quê. Điều này khiến tôi suy nghĩ về nguyên nhân của việc nhiều người nông dân phải bỏ ruộng, rời làng quê để lên các đô thị.

Theo tôi, có 2 lực tạo dòng người dịch chuyển từ nông thôn về đô thị là lực hút và lực đẩy. Lực hút là các đô thị có nhiều việc làm, tạo ra sinh kế, thu nhập cao hơn. Nhưng, lực đẩy kèm theo là nếu ở lại nông thôn thì họ không biết làm gì, nên phải kéo lên đô thị. Nhìn về tương lai của nông nghiệp - nông dân - nông thôn, chúng ta phải tính toán những yếu tố nào là lực hút, lực đẩy để có quyết sách phù hợp.

Theo tôi, chỉ giữ chân được một phần, không thể giữ được hết nông dân ở lại làm nông nghiệp. Bởi vì nông thôn còn có nhiệm vụ là nguồn cung lao động cho khu vực đô thị và công nghiệp. Nếu muốn giữ chân lao động ở nông thôn thì phải tạo ra việc làm - dịch vụ đa ngành nghề ở nông thôn. Vừa rồi làm việc với các chuyên gia Trung Quốc thì tôi được biết từ mô hình “xí nghiệp hương trấn”, họ đã phát triển ra mô hình “phi nông nghiệp ở nông thôn”. Tức là ở nông thôn không có nghĩa là phải làm nghề nông mà có thể làm nhiều ngành nghề khác. Điều này buộc chúng ta phải thay đổi cách nhìn mới mẻ hơn về người nông dân, thay đổi các khái niệm trong bối cảnh mới.

(Theo báo SGGP) - Phòng Thông tin - ITPC

Nhiều hoạt động xúc tiến thương mại trong Kế hoạch tổng thể phát triển ngành logistics trên địa bàn TP.HCM đến năm 2025

“ Ngày 11.10.2021, UBND TP.HCM có Quyết định số 3517/QĐ-UBND về ban hành Kế hoạch tổng thể phát triển ngành logistics trên địa bàn TP.HCM đến năm 2025, định hướng đến năm 2030. Bản tin ITPC xin giới thiệu một số nội dung chính và những nhiệm vụ cụ thể có liên quan đến Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư trong quá trình thực hiện.

Các mục tiêu và nhiệm vụ chủ yếu của ngành logistics TP.HCM

Theo Kế hoạch trên, TP.HCM đặt mục tiêu đến năm 2025, tốc độ tăng trưởng doanh thu dịch vụ logistics của doanh nghiệp TP.HCM đạt 15% và đến năm 2030 đạt 20%.

Đến năm 2025, tỷ trọng đóng góp của logistics vào GRDP TP.HCM đạt 10% và đến năm 2030 đạt 12%.

Trong năm 2021 hoàn tất đấu thầu mời gọi đầu tư Trung tâm logistics Khu Công nghệ cao. Đến năm 2023, hoàn thành chuẩn bị đầu tư Trung tâm logistics Cát Lái và Trung tâm logistics Linh Trung; phấn đấu hoàn thành chuẩn bị đầu tư các trung tâm logistics nhóm II vào năm 2025 và nhóm III vào năm 2030.

Đến năm 2025, hoàn thành việc thiết lập bản đồ số logistics, khu dữ liệu tập trung và Trung tâm nghiên cứu, ứng dụng công nghệ logistics.

Đến năm 2025, thành lập và phát triển 1 trung tâm đào tạo nguồn nhân lực logistics để phát triển TP.HCM trở thành đầu tàu cả nước về đào tạo nguồn nhân lực chuyên nghiệp, chất lượng cao; trở thành trung tâm đào tạo nguồn nhân lực toàn vùng, có khả năng cung cấp nhân lực cho cả nước và quốc tế.

Đến năm 2025, TP.HCM góp phần kéo giảm tỷ lệ chi phí logistics cả nước so với GDP quốc gia khoảng 10% - 15%. Đến năm 2025, tỷ lệ thuê ngoài dịch vụ logistics đạt 60% và đến năm 2030 đạt 70%.

Để thực hiện mục tiêu nêu trên, TP.HCM đầu tư phát triển hạ tầng gồm hệ thống trung tâm logistics, hệ thống giao thông.

Đồng thời, ứng dụng công nghệ thông tin như xây dựng kho dữ liệu tập trung nhằm số hóa hoạt động vận tải hàng hóa, từ đó có cơ sở điều chỉnh quy hoạch giao thông, bố trí bãi đậu xe, khu vực trung chuyển hàng hóa, giờ ưu

tiên... Từ đó, xây dựng nền tảng công nghệ thông tin khai thác dữ liệu dùng chung về hoạt động logistics phục vụ cho cả cơ quan nhà nước và doanh nghiệp. Thiết lập bản đồ số logistics để có cơ sở dữ liệu chính thức, phục vụ cho công tác thống kê, tra cứu, hoạch định, tìm kiếm và tối ưu hóa mạng lưới logistics tại TP.HCM và các tỉnh thành lân cận. Nghiên cứu thành lập Trung tâm xúc tiến cung cấp giải pháp công nghệ logistics để cung cấp thông tin, kết nối các doanh nghiệp dịch vụ logistics với các đơn vị cung cấp giải pháp công nghệ logistics hiện đại.

Mặt khác, hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực logistics như tiếp tục triển khai kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực ngành logistics trên địa bàn TP cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chuyển giao chương trình đào tạo ngành logistics, hợp tác đào tạo theo các chương trình quốc tế. Xây dựng, chuyển giao và cập nhật hàng năm nền tảng đào tạo trực tuyến logistics cho các cơ sở đào tạo trên địa bàn TP.HCM để góp phần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Hình thành và phát triển trung tâm đào tạo nguồn nhân lực logistics cho vùng hướng tới tính liên kết vùng và chia sẻ nguồn nhân lực...

Triển khai hoạt động xúc tiến thương mại trong nhiệm vụ xúc tiến cung cấp dịch vụ logistics

Phụ lục các nhiệm vụ phát triển ngành logistics trên địa bàn TP.HCM đến năm 2025 định hướng đến năm 2030 kèm theo quyết định 3517/QĐ-UBND có 6 nhóm nhiệm vụ gồm: (I) Nhóm nhiệm vụ về phát triển hạ tầng; (II) Nhóm nhiệm vụ về ứng dụng công nghệ thông tin; (III) Nhóm nhiệm vụ hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực logistics; (IV) Nhóm nhiệm vụ xúc tiến cung cấp dịch vụ logistics; (V) Nhóm nhiệm vụ về hợp tác và liên kết vùng; (VI) Nhóm nhiệm vụ khác.



Ảnh: saigonnewport.com.vn

Cụ thể, ở Nhóm nhiệm vụ xúc tiến cung cấp dịch vụ logistics có phần 2 là "Triển khai hoạt động xúc tiến thương mại".

Phần này có một số nội dung sau:

Mục 2.1 là **Diễn đàn logistics Thành phố Hồ Chí Minh** thường niên do Sở Công Thương chủ trì và các đơn vị phối hợp là Sở Giao thông vận tải, Sở Ngoại vụ, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư, Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, doanh nghiệp logistics trên địa bàn TP.HCM và các đơn vị liên quan.

Mục 2.2 là **Báo cáo logistics Thành phố Hồ Chí Minh thường niên** do Sở Công Thương chủ trì và các đơn vị phối hợp là Sở Giao thông vận tải, Sở Ngoại vụ, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư, Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, doanh nghiệp logistics trên địa bàn TP.HCM và các đơn vị liên quan.

Mục 2.3 là **Tổ chức triển lãm, hội chợ ngành logistics** với cơ quan chủ trì là Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, Hiệp hội, Hội ngành nghề, doanh nghiệp logistics trên địa bàn TP.HCM; cơ quan phối hợp là Sở Công Thương, Sở Giao thông vận tải, Sở Ngoại vụ, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư và các đơn vị có liên quan.

Mục 2.4 là **Tổ chức các hội nghị, hội thảo chuyên đề về logistics** với cơ quan chủ trì là Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, Hiệp hội, Hội ngành nghề, doanh nghiệp logistics trên địa bàn TP.HCM và cơ quan phối hợp là Sở Công Thương, Sở Giao thông vận tải, Sở Ngoại vụ, Sở Lao động, Thương binh và Xã hội, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư và các đơn vị có liên quan.

Mục 2.5 là **Tổ chức các đoàn doanh nghiệp tham gia các sự kiện, hội nghị, hội thảo chuyên ngành về logistics ở nước ngoài** và tiếp đón các đoàn doanh nghiệp nước ngoài đến tìm hiểu và trao đổi về cơ hội

đầu tư, kinh doanh, phát triển dịch vụ logistics có cơ quan chủ trì là Sở Công Thương; cơ quan phối hợp là Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư, Sở Ngoại vụ, Sở Giao thông vận tải, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, doanh nghiệp logistics trên địa bàn TP.HCM và các đơn vị có liên quan.

Mục 3 là **Tổ chức Hội nghị thường niên kết nối giữa nhà cung cấp dịch vụ logistics và nhà sử dụng dịch vụ logistics** (doanh nghiệp chủ hàng) trên địa bàn Thành phố hoặc Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam góp phần gia tăng tỷ lệ thuê ngoài dịch vụ logistics. Nhiệm vụ này có cơ quan chủ trì là Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư; cơ quan phối hợp là Sở Giao thông vận tải, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, Hiệp hội chủ hàng Việt Nam, Hiệp hội doanh nghiệp TP.HCM, doanh nghiệp logistics trên địa bàn TP.HCM và các đơn vị có liên quan.

Mục 4 là **Vận động liên kết kinh doanh giữa doanh nghiệp cảng biển hàng tàu và công ty logistics trên địa bàn** với nhà khai thác cảng cạn kho bãi, nhà cung cấp dịch vụ vận tải tạo thành chuỗi dịch vụ hướng đến hình thành "Hệ sinh thái logistics" hỗ trợ chủ hàng từ vận chuyển lưu trữ đến phân phối sản phẩm. Nhiệm vụ này do Sở Công Thương chủ trì và cơ quan phối hợp là Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư, Sở Ngoại vụ, Sở Giao thông vận tải, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề và đơn vị có liên quan.

Mục 6 là **Nghiên cứu đề xuất chính sách khuyến khích doanh nghiệp chủ hàng tăng cường sử dụng dịch vụ logistics thuê ngoài** như đơn giản hóa thủ tục đối với hàng hóa đi qua các trung tâm logistics, hỗ trợ tư vấn cho chủ hàng và kiểm tra sau thông quan... Nhiệm vụ này do Sở Công Thương chủ trì với cơ quan phối hợp là Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư, Cục Hải quan, Cục Thuế, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Ban quản lý các Khu chế xuất và Khu công nghiệp, Ban quản lý Khu công nghệ cao, Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, Hiệp hội Chủ hàng Việt Nam, Hiệp hội doanh nghiệp TP.HCM và các đơn vị có liên quan.

Trong Nhóm nhiệm vụ khác có phần 1 là nội dung **"Triển khai chương trình đối thoại doanh nghiệp với lãnh đạo Thành phố về logistics"** do Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư chủ trì; các cơ quan phối hợp là Sở Công Thương, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Ban quản lý các Khu chế xuất và Khu công nghiệp, Ban quản lý Khu công nghệ cao, Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam, Hiệp hội Chủ hàng Việt Nam, Hiệp hội doanh nghiệp TP.HCM và các đơn vị có liên quan.

Tất cả các nhiệm vụ này có thời gian thực hiện được quy định là 2021- 2025 hoặc 2021- 2030.

Phòng Thông tin - ITPC

FDI tại Việt Nam đang chuyển sang các ngành công nghệ cao

Dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam đang chuyển dịch sang lĩnh vực công nghệ cao, PGS.TS. Hà Văn Hội đến từ Trường Đại học Kinh tế thuộc Đại học Quốc gia Hà Nội (UEB) cho biết.

Nguồn vốn FDI từ các tập đoàn lớn sở hữu công nghệ tiên tiến đang tạo tiền đề cho việc chuyển giao công nghệ, cách thức và chuyên môn cho doanh nghiệp Việt Nam nhằm nâng cao lợi thế cạnh tranh và xây dựng năng lực cho các thành phần kinh tế trong nước, ông Hội phát biểu tại hội thảo quốc tế về “FDI toàn cầu và phản ứng của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam trong bối cảnh mới” diễn ra vào tuần trước.

Đồng quan điểm, PGS.TS. Nguyễn Thị Minh Nhân từ Đại học Thương mại nói rằng các nghiên cứu cho thấy có sự chuyển dịch FDI từ ngành dệt may sang ngành công

nghệ cao, ví dụ như sản xuất máy tính và điện tử.

Ông Hội đưa ra một số khuyến nghị để giúp Việt Nam thu hút thêm nhiều nguồn vốn FDI thế hệ mới, trong đó cần thiết phải tạo ra các ưu đãi vượt trội và cạnh tranh để thu hút các dự án công nghệ cao, thân thiện với môi trường, đặc biệt là những dự án xây dựng các trung tâm R&D và đổi mới sáng tạo tại Việt Nam; tăng cường liên kết giữa các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước, tạo thuận lợi cho việc chuyển giao công nghệ.

Việt Nam cũng cần đẩy mạnh xúc tiến đầu tư để thu hút sự chú ý của các công ty đa quốc gia có năng lực, kinh nghiệm về tài chính; theo dõi sát tình hình dịch chuyển FDI và công nghệ vào Việt Nam để lựa chọn các dự án đầu tư phù hợp; và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, ông Hội nói thêm.

Theo PGS.TS. Nguyễn Trúc Lê,

Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế thuộc Đại học Quốc gia Hà Nội (UEB), Việt Nam lần đầu tiên lọt vào danh sách 20 nước nhận FDI nhiều nhất thế giới vào năm ngoái.

Ông Lê chia sẻ trạng thái “bình thường mới” có thể đặt ra nhiều thách thức khác nhau nhưng cũng mang lại nhiều cơ hội cho Việt Nam, đồng thời cho biết thêm rằng những cơ hội này được thúc đẩy bởi nỗ lực cao độ của Chính phủ trong việc ngăn chặn COVID-19 và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong nhiều tháng qua. Ông nói tiếp, Việt Nam cũng đang tận dụng các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới để thu hút nhiều FDI hơn.

Ông Lê nhận định, việc tung ra các biện pháp khuyến khích mới nhằm thu hút có chọn lọc nguồn vốn FDI và cải thiện môi trường kinh doanh cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng của nguồn vốn FDI.

GS.TS Andreas Stoffers, Giám đốc Quốc gia của Viện Friedrich Naumann Friedrich Naumann for Freedom Việt Nam, cho biết kỳ vọng từ Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU (EVFTA) và Hiệp định Bảo hộ Đầu tư Việt Nam - EU (EVIPA) đang thúc đẩy dòng vốn FDI từ EU vào Việt Nam.

Ông Stoffers nhận định Việt Nam là điểm đến hấp dẫn nhất trong số các quốc gia thành viên ASEAN. Là một trong những nước có nền kinh tế tự do nhất trong khu vực, Việt Nam đưa ra những điều kiện hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài tích cực làm ăn trong nước. Ông Stoffers còn cho biết thêm không phải ngẫu nhiên mà Việt Nam được EU chọn để ký kết hiệp ước thương mại.

(Nguồn: VNA) - Phòng Thông tin - ITPC



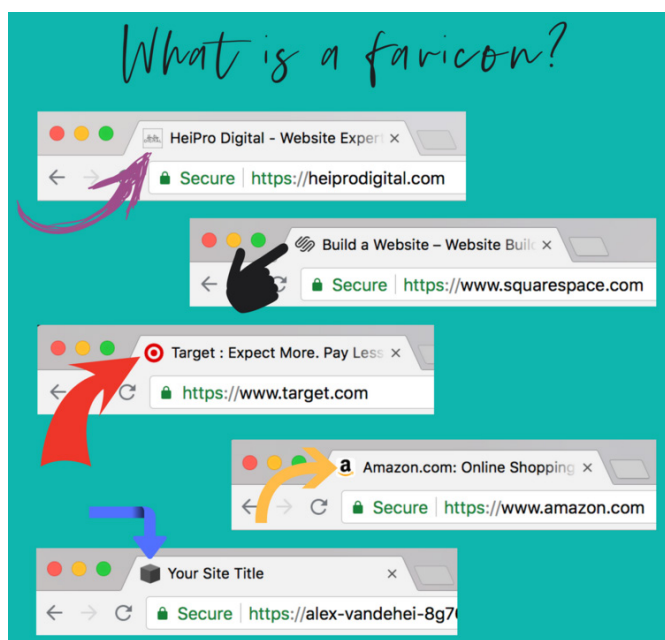
Ảnh TL

E-COMMERCE (*)

Thương mại điện tử trong Tiếng Anh được hiểu là **Electronic Commerce**, viết tắt là **E-commerce**, **E-comm** hay **EC**. Đây là cụm từ được dùng thống nhất trên thị trường quốc tế khi nói về hoạt động kinh doanh thương mại điện tử.

Thuật ngữ

Favicon



Ảnh TL

Favicon or a **Favorite Icon**. A small icon that is used to represent a website that is displayed in the address bar, page title on a browser tab, and bookmark list.

Favicon được hiểu là một biểu tượng không thể thiếu trong việc xây dựng một website. Đó là một hình icon được hiển thị ở góc trên cùng của tab khi truy cập trình duyệt. Người dùng sẽ nhìn thấy các biểu tượng này như những logo đại diện cho chính website của mình. Nó là một dạng rút gọn của những logo, được sử dụng với mục đích nhằm giúp người dùng phân biệt được các thương hiệu một cách dễ dàng.

Store Credit

Offering your customers value for making a purchase on your store is generally said to be Store Credit.

(*) Mời quý bạn đọc theo dõi chủ đề “E-COMMERCE” bắt đầu từ số 20 xuất bản ngày 23.6.2021 trên các Bản tin ITPC tiếng Việt.

(Nguồn: Tổng hợp) - Phòng Thông tin - ITPC

Store Credit can be used on one particular store only (the one who has provided it), i.e., it can't be used to make a purchase on different brands. This is a powerful tool to boost customer retention and revenue.

Cung cấp cho khách hàng mã giảm giá, mã khuyến mãi,... để mua hàng tại cửa hàng, website của bạn gọi là Store Credit. Mã này chỉ có thể sử dụng ở 1 cửa hàng cụ thể mà không thể sử dụng để mua hàng của nhãn hàng khác. Đây là công cụ tuyệt vời để giữ chân khách hàng và tăng doanh thu.

UI

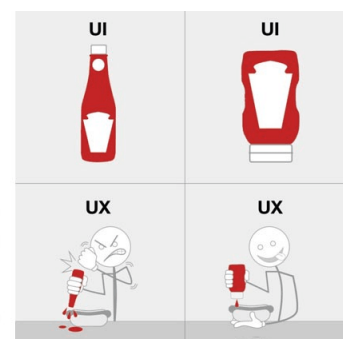
User Interface is defined as the space of interaction between a human & a machine. It is the commands, menus, options, etc using which a human can communicate with a machine.

UI là viết tắt của từ User Interface có nghĩa là giao diện người dùng. Hiểu một cách đơn giản nhất thì UI bao gồm tất cả những gì người dùng có thể nhìn thấy như: màu sắc web, bố cục sắp xếp như thế nào, web/app sử dụng fonts chữ gì, hình ảnh trên web có hấp dẫn hay không,...

UI



UX



Ảnh TL

UX

User Experience is how a user feels while interacting with a system. Basically, how a user connects with a system emotionally and finds it valuable & easy to use.

UX là viết tắt của từ User Experience có nghĩa là trải nghiệm người dùng. Đơn giản hơn thì UX là những đánh giá của người dùng khi sử dụng sản phẩm như: website hay App của bạn có dễ sử dụng hay không, có thân việc bố trí sắp xếp bố cục như vậy đã được hay chưa? Sản phẩm đó có đạt được mục đích đề ra không?

Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tới thị trường Anh: Tận dụng cơ hội từ UKVFTA

Theo Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam sang thị trường Anh trong tháng 9/2021 đạt 13 triệu USD, giảm 41,9% so với tháng 9/2020. Do ảnh hưởng bởi dịch Covid-19, nhiều tỉnh thành trên cả nước phải thực hiện lệnh giãn cách, do đó hoạt động sản xuất và xuất khẩu hàng hóa bị gián đoạn. Vì vậy, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tới thị trường Anh giảm liên tiếp trong 2 tháng qua. Tuy nhiên, tính chung trong 9 tháng đầu năm 2021, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tới thị trường Anh ước đạt 201,2 triệu USD, tăng 25% so với cùng kỳ năm 2020.

Đồ nội thất bằng gỗ là mặt hàng chính xuất khẩu tới thị trường Anh, chiếm 91,7% tổng kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ. Hầu hết các mặt hàng đồ nội thất bằng gỗ xuất khẩu tới thị trường Anh đều có kim ngạch tăng mạnh.

Triển vọng xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tới thị trường Anh trong những tháng cuối năm 2021 được dự báo rất tích cực nhờ việc kiểm soát tình hình dịch bệnh tốt từ phía Chính phủ. Mặt khác, từ cuối tháng 9/2021 nhiều tỉnh thành trên cả nước đã nới lỏng lệnh giãn cách, tình hình sản xuất bắt đầu, theo đó hoạt động xuất khẩu sẽ rất khả quan.

Theo nguồn mordorintelligence.com, dự báo thị trường đồ nội thất gia đình tại Anh đạt tốc độ tăng trưởng bình quân trên 3,2% trong giai đoạn năm 2021 - 2026. Nhu cầu nhập khẩu và tiêu thụ của Anh cũng rất lớn, theo đó cơ hội để đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng này sang Anh rất khả quan.



Bên cạnh đó, việc tận dụng hiệu quả ưu đãi lợi thế từ Hiệp định UKVFTA cũng góp phần tạo đà tăng trưởng khả quan của ngành gỗ sang thị trường Anh. Hiệp định UKVFTA đi vào thực thi, nhiều mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ có thuế suất về 0% trong vòng 5 năm (gỗ nguyên liệu hiện có thuế suất 2-10%). Trong đó, đồ nội thất bằng gỗ là một trong các ngành hàng xuất khẩu được hưởng lợi lớn từ Hiệp định UKVFTA.

Các chuyên gia nhận định, Hiệp định UKVFTA cũng sẽ giúp cân bằng lợi thế trong sân chơi thương mại cho doanh nghiệp Việt xuất khẩu sang Anh. Đồng thời, gia tăng tính minh bạch về tiêu chuẩn chất lượng. Từ đây, thương hiệu sản phẩm đạt chuẩn Anh quốc sẽ giúp hàng hóa Việt Nam trong đó có mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ dễ dàng thâm nhập nhiều thị trường khác.

Ngoài ra, UKVFTA không chỉ giúp tăng trưởng xuất khẩu mặt hàng này sang Anh mà còn tạo sức hấp dẫn cho môi trường đầu tư kinh doanh tại Việt Nam, thu hút dòng vốn FDI vào Việt Nam trong ngành chế biến gỗ. Tuy nhiên, rào cản kỹ thuật đối với hàng hóa nhập khẩu từ phía Anh là rất chặt chẽ.

Để khai thác hiệu quả lớn từ Hiệp định UKVFTA, Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam khuyến nghị các doanh nghiệp ngành gỗ cần đầu tư nâng cao giá trị, chất lượng sản phẩm hàng hóa nhằm củng cố tính cạnh tranh của sản phẩm tại thị trường. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần đáp ứng các tiêu chuẩn và quy trình quản lý, coi trọng trách nhiệm xã hội, minh bạch hóa thông tin về lao động, môi trường sản xuất để có sự chuẩn bị tốt nhất khi phải đối mặt với áp lực cạnh tranh.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

NAM THÁI SƠN GROUP

CÁNH CHIM ĐẦU ĐÀN XUẤT KHẨU BAO BÌ NHỰA VIỆT NAM

Trong ngành bao bì nhựa Việt Nam không ai là không biết đến cái tên Nam Thái Sơn Group, cánh chim đầu đàn trong ngành bao bì nhựa Việt Nam. Khởi đầu từ một cơ sở sản xuất bao bì nhỏ những năm đầu của thập niên 90, trải qua quá trình gần 20 năm xây dựng và phát triển

Nam Thái Sơn Group đã không ngừng lớn mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đa dạng hóa sản phẩm, vươn cao vươn xa ra thị trường quốc tế. Đến nay, Nam Thái Sơn đã chiếm lĩnh được phần lớn thị trường bao bì trong nước và các thị trường châu Âu, Australia, Nhật Bản,...



Không dừng lại ở đó, Nam Thái Sơn Group tiếp tục nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm mới bắt kịp xu hướng của thị trường; đầu tư dây chuyền sản xuất với công nghệ và kỹ thuật hiện đại; xây dựng và mở rộng nhà máy sản xuất nhằm đáp ứng tốt mọi yêu cầu của khách hàng: số lượng - chất lượng sản phẩm - thời gian giao hàng - giá cả cạnh tranh. Đặc biệt, Nam Thái Sơn chú trọng nghiên cứu và phát triển dòng sản phẩm được sản xuất theo công nghệ xanh, an toàn cho người sử dụng và thân thiện với môi trường đạt tiêu chuẩn quốc gia như: túi nilon tự phân hủy sinh học, túi PP không dẹt,...

Đầu năm 2013, các sản phẩm bao bì nhựa do Nam Thái Sơn Group sản xuất đã được Tổng cục Môi trường VN công nhận là sản phẩm an toàn và thân thiện với môi trường. Nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, hiệu quả công việc và hướng đến sự thỏa mãn khách hàng, Nam Thái Sơn đã xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 trong

toàn công ty, cùng với đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, trách nhiệm và tâm huyết với nghề đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra luôn ổn định.

Hiện nay, Nam Thái Sơn Group đã đầu tư và vận hành thành công nhà máy sản xuất Nam Thái Sơn (tại KCN Cát Lái, Q.2, Tp.HCM) và nhà máy Nam Thái Sơn Phương Bắc (tại Xã Hưng Thịnh, Huyện Bình Giang, Tỉnh Hải Dương) mang lại doanh thu hàng năm trên 20 triệu USD trong đó xuất khẩu là chủ lực, giải quyết công ăn việc làm cho gần 1.000 lao động và vươn lên dẫn đầu nhất Việt Nam.

Mục tiêu đến năm 2020 của Nam Thái Sơn là xuất khẩu đạt 100 triệu USD/năm, phát triển thêm thị trường mới; mở rộng xuất khẩu sang thị trường Mỹ; đầu tư và xây dựng 02 nhà máy mới chủ yếu phục vụ cho hoạt động xuất khẩu. Nam Thái Sơn Group quyết tâm xác lập và khẳng định vị trí hàng đầu của thương hiệu bao bì nhựa Nam Thái Sơn tại Việt Nam và trên thị trường quốc tế.



CÔNG TY CP XNK NAM THÁI SƠN

Trụ sở chính: 934D3, Đường D, Khu CN Cát Lái, Quận 2, TP. HCM
Nhà máy: Km34+600, Quốc lộ 5, X.Hưng Thịnh, H.Bình Giang, Hải Dương
Tel: (84-8) 37421331 Fax: (84-8) 37421236
Email : info@namthaison.com.vn
Website: www.namthaison.com.vn

VEXA - ITPC

TIN VĂN

❖ Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, tháng 9, nước ta xuất khẩu đạt hơn 27 tỷ USD, giảm nhẹ 0,7% so với tháng 8/2021. Ở chiều nhập khẩu, tháng 9 đạt 26,67 tỷ USD, 2,5% so với tháng trước. Tốc độ sụt giảm kim ngạch cả xuất khẩu, nhập khẩu đều được cải thiện so với tháng 8 trước đó (xuất khẩu tháng 8 giảm 2,3% so với tháng 7/2021, nhập khẩu giảm 6,1%). Tính chung 9 tháng đầu năm, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước đạt gần 484 tỷ USD, với mức thâm hụt hơn 2,5 tỷ USD. Cụ thể, xuất khẩu đạt hơn 240,6 tỷ USD, tăng 18,8% so với cùng kỳ năm ngoái, trong khi nhập khẩu đạt gần 243,2 tỷ USD, tăng 30,8%. (Báo Công Thương, 12/10)

❖ Ngày 12/10, Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Việt Nam (VAMA) cho biết đã bán 13.537 xe trong tháng 9, tăng trưởng 52% so với tháng 8, tuy nhiên vẫn giảm 50% so với cùng kỳ năm trước. Trong tổng doanh số bán hàng trên có 8.347 xe du lịch, tăng 34%; 4.886 xe thương mại, tăng 108%; và 304 xe chuyên dụng, giảm 2% so với tháng trước. (Tuổi trẻ, 12/10)

❖ Theo Ủy ban Thương mại Quốc tế (Mỹ), 7 tháng năm 2021, Mỹ nhập khẩu hạt điều đạt xấp xỉ trên 97.000 tấn, trị giá 615 triệu USD, tăng 0,5% về lượng, nhưng giảm 6,1% về trị giá so với cùng kỳ 2020. Nhập khẩu hạt điều của Mỹ từ Việt Nam trong 7 tháng năm 2021 đạt 87.000 tấn, trị giá 545 triệu USD, tăng 0,7% về lượng, nhưng giảm 6,4% về trị giá so với cùng kỳ năm 2020. Hạt điều Việt Nam chiếm xấp xỉ 90% thị phần tại Mỹ. (Báo Công Thương, 12/10)



Có được đổi tên hàng hóa trên hóa đơn mua vào để thống nhất tên chung?

Công ty tôi là đơn vị buôn bán máy vi tính, linh kiện điện tử. Công ty nhập hàng từ nhiều nguồn khác nhau (nhiều nhà cung cấp khác nhau), cùng một mặt hàng nhưng mỗi nhà cung cấp lại xuất hóa đơn với tên hàng hóa khác nhau. Ví dụ trước đây nhà cung cấp A xuất hóa đơn cho Công ty tôi mặt hàng với tên “Bộ vi xử lý vi tính Intel Core i5-10400F(BX 8070110400FSRH3D)+Quạt” và Công ty đã nhập tên hàng hóa này để xuất hóa đơn bán ra cho khách. Nay khi Công ty nhập cùng mặt hàng này thì nhà cung cấp B xuất hóa đơn với tên hàng hóa như sau “Bộ vi xử lý Intel® Core™ i5-10400F Processor 12M Cache, 2.90 GHz Sockets FCLGA1200 (Full Box)-BX8070110400F”. Vậy khi nhận hóa đơn từ nhà cung cấp B, công ty có được quy đổi tên hàng thành “Bộ vi xử lý vi tính Intel Core i5-10400F(BX 8070110400FSRH3D)+Quạt” để nhập tên hàng hóa đầu vào và xuất bán ra cho khách hàng đồng nhất cùng 1 tên là “Bộ vi xử lý vi tính Intel Core i5-10400F(BX 8070110400FSRH3D)+Quạt” hay không?

Trả lời:

Căn cứ điểm c khoản 2 Điều 16 Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ thì khi Công ty xuất bán hàng hóa cho khách hàng, trên chỉ tiêu mặt hàng, Công ty ghi đúng tên mặt hàng trên tờ hóa đơn mua vào của nhà cung cấp.

Giải thưởng cho hoạt động truyền thông nội bộ có được tính vào chi phí?

Công ty chúng tôi tổ chức các chương trình truyền thông nội bộ. Trong đó, có tổ chức các cuộc thi (tìm hiểu về ngành hàng, sáng tác ảnh liên quan đến sản phẩm,...) với mục tiêu là để gia tăng sự gắn kết người lao động và Công ty, đào tạo ngành hàng cho người lao động, truyền thông sâu rộng về sản phẩm của Công ty cho khách hàng thông qua toàn thể người lao động. Các cuộc thi này sẽ có cơ cấu giải thưởng khác nhau. Tôi xin hỏi, nếu Công ty chi giải thưởng của các cuộc thi này bằng tiền mặt cho các cá nhân là người lao động đạt giải có được tính vào chi phí được trừ hay không?

Trả lời:

Căn cứ Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung Điều 6 Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế TNDN quy định các khoản chi được trừ và không được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN;

Căn cứ quy định trên, trường hợp Công ty có trao giải thưởng cho cá nhân là người lao động của Công ty, nếu khoản chi thưởng này đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định tại khoản 1 Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC của Bộ Tài chính thì được tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN. Việc thanh toán bằng tiền mặt cho cá nhân người lao động, đề nghị Công ty thực hiện theo các quy định của pháp luật về thanh toán không dùng tiền mặt.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre – ITPC) là đơn vị trực thuộc Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

ITPC có nhiệm vụ tham gia xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố, tham mưu cho Ủy ban nhân dân thành phố các chính sách hỗ trợ, khuyến khích xuất khẩu và đầu tư, triển khai các giải pháp, chương trình xúc tiến thương mại, thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

Thực hiện các dịch vụ bồi dưỡng nghiệp vụ, cung cấp các dịch vụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp mở các văn phòng đại diện thương mại và đầu tư ở trong nước và nước ngoài, các phòng trưng bày, cửa hàng bán sản phẩm.

Tổ chức hoặc hỗ trợ tổ chức các đoàn doanh nghiệp đi khảo sát thị trường, tham dự hội chợ, triển lãm, diễn đàn đầu tư trong nước và nước ngoài.

Tổ chức đón tiếp, bố trí chương trình cho các doanh nghiệp, các tổ chức và cơ quan nước ngoài vào thành phố tìm hiểu môi trường đầu tư và thương mại

Tổ chức hội thảo, hội nghị chuyên đề.

Xây dựng phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm xuất khẩu; tổ chức hoặc phối hợp tổ chức các hội chợ và triển lãm hàng xuất khẩu.

Cung cấp hoặc giới thiệu cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp nước ngoài và trong nước: phòng hội nghị, văn phòng làm việc; dịch vụ thư ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

Thu thập ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp trong nước và nước ngoài về chủ trương, chính sách nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp.

Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư trong và ngoài nước.

Thu thập khảo sát thông tin và nghiên cứu thị trường trong nước và quốc tế. Cung cấp thông tin về cơ hội đầu tư và giao thương.

Xây dựng cơ sở dữ liệu về tiềm năng của thành phố, hàng hóa, thị trường, xuất nhập khẩu và đầu tư. Phát hành bản tin, các ấn phẩm thương mại và đầu tư. Tổ chức thông tin về thương mại và đầu tư qua mạng.



TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309. Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn

Tòa nhà ITPC 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1 TP.HCM

- Showroom trưng bày hàng hóa xuất khẩu.
- Điểm đến của các nhà đầu tư.



Showroom 92 - 96 Nguyễn Huệ hoạt động phục vụ quý doanh nghiệp trong điều kiện tuân thủ các quy định phòng chống dịch Covid-19 theo hướng dẫn của Bộ y tế và quy định của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC

Điện thoại: (028) 39104903 - (028) 39104039

(028) 38222 983 - (028) 39104947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn;

Website: www.itpc.gov.vn; vexe.vn