



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 34 (929) NGÀY 25.10.2021

CHUYÊN ĐỀ **CHUYỂN ĐỔI SỐ**



Giải pháp chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư (trang 6 - 7)

- Tập huấn trực tuyến “Khôi phục doanh nghiệp và thích ứng với môi trường kinh doanh mới” (trang 04)
- Kết nối trực tuyến Doanh nghiệp Ấn Độ - Việt Nam trong lĩnh vực máy móc và công cụ nông nghiệp (trang 05)

- Zalo Official và các mạng xã hội của ITPC – kết nối đa nền tảng! (trang 8 - 9)
- Công nghệ số có thể đem lại 74 tỷ USD cho Việt Nam vào năm 2030 (trang 10 - 11)

BẢN TIN
**XÚC TIẾN
THƯƠNG MẠI
& ĐẦU TƯ**

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 - XBBT - STTTT, ngày
30/5/2016 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 34 10.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Webinar: Chuyển đổi để thích ứng an
toàn, linh hoạt với Covid-19 - Chuyển
đề: Quản trị doanh nghiệp thông
minh, việc cần làm khi doanh nghiệp
trở lại hoạt động

ITPC cùng AEON Việt Nam, AEON
TOPVALU Việt Nam tiếp tục phối
hợp hoạt động xúc tiến thương mại,
hỗ trợ doanh nghiệp

04. Khôi phục doanh nghiệp nhanh
để nắm bắt cơ hội

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

06. Giải pháp thực hiện chuyển đổi
số trong hoạt động xúc tiến thương
mại và đầu tư

08. Zalo Official và các mạng xã hội
của ITPC - kết nối đa nền tảng!

10 GÓC NHÌN

Công nghệ số có thể đem lại 74 tỷ
USD cho Việt Nam vào năm 2030



12 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Thỏa thuận thương mại EU - Việt
Nam bắt đầu mang lại kết quả

13 ENGLISH FOR YOU

E-commerce(*)

15 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Đầu tư Thương
mại MEGA A



CHUYỂN ĐỔI
ĐỀ THÍCH ỨNG
AN TOÀN
LINH HOẠT
VỚI COVID-19
Online trên nền tảng trực tuyến

CHUYÊN ĐỀ 1

09g00, ngày 28.10.2021 (Thứ Năm)

**QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP THÔNG MINH,
VIỆC CẦN LÀM KHI DOANH NGHIỆP
TRỞ LẠI HOẠT ĐỘNG**

Đồng hành tài trợ

Hỗ trợ truyền thông

Phòng Huấn luyện - ITPC
 Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.
 Điện thoại: (028) 3910 4730
 Liên hệ chuyên viên Linh Thy (0908 277 455, thydl@itpc.gov.vn)
 Website: www.itpc.gov.vn

Đăng ký tham dự

Phòng Huấn luyện - ITPC

ITPC cùng AEON Việt Nam, AEON TOPVALU Việt Nam tiếp tục phối hợp hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp

Sáng ngày 19/10/2021, ITPC đã có buổi làm việc với Ban lãnh đạo AEON Việt Nam, AEON TOPVALU Việt Nam tại TP.HCM. Đại diện ITPC có ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC. Về phía AEON Việt Nam có ông Furusawa Yasuyuki, tân Tổng Giám đốc AEON và ông Shiotani Yuichiro, Tổng Giám đốc AEON TOPVALU.

Tại buổi làm việc, hai bên đánh giá cao những hoạt động hết sức tích cực và hiệu quả trong hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp. Ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc phụ trách ITPC đề nghị AEON Việt Nam tiếp tục phối hợp tổ chức các buổi B2B cho cộng đồng doanh nghiệp, đồng thời nâng cao chất lượng hàng hóa đưa vào chuỗi siêu thị tiện lợi và chuyên ngành của AEON.

Hai bên ITPC và AEON đã trao đổi và cùng đi đến thống nhất các đề xuất để tiếp tục phối hợp các hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp tại thị trường Việt Nam thông qua chuỗi siêu thị AEON Việt Nam,

AEON TOPVALU trong thời gian tới. Năm nay, ITPC phối hợp với AEON cùng tổ chức các chương trình hỗ trợ giúp doanh nghiệp nắm rõ hơn về thông tin thị trường, xu hướng xuất khẩu, đồng thời tổ chức chương trình kết nối doanh nghiệp Việt Nam với nhà nhập khẩu, nhà thu mua hàng của AEON (dự kiến sẽ diễn ra trong tháng 12 năm 2021).

Đầu năm 2022 các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp phát triển mở rộng thị trường trong nước được lên kế hoạch như sau:

- Quý 1, tổ chức hội thảo hỗ trợ thông tin thị trường cho doanh nghiệp nắm rõ các quy chuẩn đưa hàng vào hệ thống siêu thị AEON.

- Quý 2, tổ chức các buổi B2B cho cộng đồng doanh nghiệp đồng thời tổ chức Tuần lễ trưng bày sản phẩm của doanh nghiệp Việt Nam tại AEON Nhật Bản dự kiến tháng 4 năm 2022 tại tỉnh Aichi.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Khôi phục doanh nghiệp nhanh để nắm bắt cơ hội

Vào ngày 21 và 22 tháng 10 năm 2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) tổ chức khóa tập huấn trực tuyến “Khôi phục doanh nghiệp và thích ứng với môi trường kinh doanh mới” nhằm hỗ trợ doanh nghiệp hình thành tư duy và cách thức khôi phục hoạt động sản xuất kinh doanh với bối cảnh mới; thực hiện được “mục tiêu kép” vừa phòng chống dịch, vừa phát triển kinh doanh, đảm bảo thu nhập cho người lao động.

Khóa tập huấn có sự tham gia giảng dạy và tư vấn của Tiến sĩ kinh tế Huỳnh Thanh Điền - Nhà nghiên cứu về quản trị doanh nghiệp, khởi nghiệp, tái cấu trúc doanh nghiệp và tư vấn chính sách kiến tạo môi trường phát triển doanh nghiệp. Nội dung trong hai ngày học được xây dựng liên hệ thực tế sâu sát nhằm mong muốn doanh nghiệp định hướng được tầm nhìn phù hợp, kịp thời, cũng như tạo được hiệu quả ứng dụng cao vào vận hành doanh nghiệp. Khóa tập huấn thu hút khoảng 40 đại diện doanh nghiệp quan tâm và tham dự xuyên suốt hai ngày.

Nội dung tập huấn ngày đầu tiên nêu ra được quy luật của các cuộc khủng hoảng trước đây và nguyên tắc vàng của sự thay đổi trong bối cảnh dịch Covid-19 được nghiên cứu từ số liệu cụ thể trên thế giới. Từ đây doanh nghiệp dễ dàng nhận diện được nút thắt cần thay đổi và định hình chiến lược đổi mới để khôi phục, cũng như lựa chọn được phương pháp thực hiện chiến lược. Theo Tiến sĩ Huỳnh Thanh Điền, khi doanh nghiệp có nhận định đúng về bối cảnh chung hiện tại và khả năng đánh giá tình



Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC phát biểu chào mừng khóa tập huấn

trạng doanh nghiệp nhanh, chính xác, sẽ giải được bài toán đang mắc phải. Còn gỡ khó về cơ chế, chính sách thì các cấp, bộ ngành, Chính phủ đang khẩn trương gỡ từng bước cắt giảm điều kiện kinh doanh để nhanh chóng hỗ trợ doanh nghiệp phát triển. Quan trọng là phía doanh nghiệp tìm được hướng đi đúng cho riêng mình trong việc duy trì và phát huy sản phẩm, thị phần.

Song song việc định hình chiến lược đổi mới khôi phục phù hợp, doanh nghiệp cần lưu ý và củng cố mạnh mẽ hơn nữa về khả năng quản lý rủi ro để luôn có thể linh hoạt và điều chỉnh nhanh chóng các kế hoạch trong lộ trình lấy lại đà tăng trưởng; cụ thể là khả năng xây dựng các kịch bản quản lý rủi ro, trong đó cần lựa chọn phương pháp thuận tiện áp dụng và dễ dàng tiệm cận; truyền thông nội bộ rõ ràng về các nguyên tắc hành động ứng phó. Đây chính là nội dung chính của ngày học thứ hai. Việc hiểu và tư duy nhạy bén về các rủi ro có thể xảy ra theo phân tích khoa học giúp doanh nghiệp vững vàng hơn, và bình tĩnh hơn trong mọi hoàn cảnh.

Nội dung súc tích, thiết thực truyền tải đến doanh nghiệp trong hai ngày đã góp phần định hướng rõ

ràng cho câu hỏi cũng như bài toán đặt ra: “Khôi phục doanh nghiệp nhanh để nắm bắt cơ hội nhanh hơn”. Cần biết “nhanh” ở đây còn là “nhanh về tư duy định hướng đúng đắn và nhạy bén”. Tiến sĩ Huỳnh Thanh Điền cũng như nhiều chuyên gia nhận định, doanh nghiệp Việt Nam đang có thời cơ vàng để bứt phá về kinh tế. Với những nỗ lực của toàn hệ thống chính trị, từ Chính phủ tới doanh nghiệp và người dân, điều này đã và đang tạo nên sức mạnh tổng hợp để Việt Nam giành được thắng lợi trên mặt trận phục hồi kinh tế “sống chung cùng dịch”.

Sau hai ngày tập huấn, chương trình đã tạo được dấu ấn tốt và sự đánh giá cao của doanh nghiệp tham dự trong công tác xây dựng nội dung truyền tải và tổ chức khóa học. Đặc biệt, chương trình học được thiết kế theo hướng vừa giảng dạy, vừa kết hợp thực hành và cùng thảo luận các nội dung liên quan. Điều này đã được các doanh nghiệp tham gia hưởng ứng và đánh giá cao. Sau khóa học, các doanh nghiệp được tạo điều kiện liên hệ và kết nối với nhau trên nền tảng mạng xã hội để cùng giao lưu, hỗ trợ và bàn luận sâu hơn về vấn đề quan tâm.

Phòng Huấn luyện - ITPC

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

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, ngày 21/10/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. HCM (ITPC) phối hợp với Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại TP. HCM tổ chức chương trình “Kết nối trực tuyến Doanh nghiệp Ấn Độ - Việt Nam trong lĩnh vực máy móc và công cụ nông nghiệp”. Chương trình nhằm mục đích giới thiệu đến các công ty Ấn Độ về các cơ hội sẵn có tại TP. HCM và Việt Nam, đồng thời tìm hiểu quan hệ đối tác với các công ty Việt Nam trong lĩnh vực máy móc và thiết bị nông nghiệp.

Chương trình được sự góp mặt tham gia của khoảng 100 đơn vị là các cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội, hội ngành nghề TP. HCM, các tỉnh thành và các doanh nghiệp từ Ấn Độ.

Hội thảo có sự tham dự của ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc ITPC, ông Madan Mohan Sethi - Tổng Lãnh sự Ấn Độ tại TP.HCM và ông D S Balachandra Babu - Chủ tịch Hợp tác quốc tế Hiệp hội các nhà sản xuất máy móc nông nghiệp (AMMA - Ấn Độ).

Phát biểu tại hội thảo, ông Trần Phú Lữ nhấn mạnh TP.HCM đã có mối quan hệ hợp tác lâu dài với Ấn Độ trên nhiều lĩnh vực như thương mại, đầu tư, du lịch, văn hóa,... mang lại lợi ích thiết thực cho cả hai bên. Đây là nền tảng vững chắc giúp mối quan hệ hợp tác hữu nghị giữa TP. HCM với Ấn Độ phát triển bền vững. Tính đến thời điểm tháng 6 năm 2021, Ấn Độ có 167 dự án đầu tư tại TP.HCM với tổng vốn hơn 81 triệu USD, đứng thứ 25 trên 111 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Thành phố.

Tại TP.HCM, cơ cấu kinh tế nông nghiệp tiếp tục chuyển dịch theo hướng nông nghiệp đô thị, ứng dụng công nghệ cao, công nghệ sinh học với việc giảm diện tích trồng lúa, mía, diện tích muối hiệu quả thấp để chuyển sang các loại cây trồng, vật nuôi có giá trị kinh tế cao, phù hợp với điều kiện đặc thù của Thành phố như rau, hoa lan, cây kiểng, cá cảnh, thịt bò lai, chim yến... gắn với định hướng xây dựng Thành phố trở thành trung tâm giống cây, giống con chất lượng cao của cả nước. Thực hiện chủ trương công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền công nghiệp, trong hơn một thập kỷ qua, TP.HCM cùng với các địa phương đã tập trung nguồn lực thực hiện tái cơ cấu nông nghiệp, xây dựng và phát triển nông thôn mới; tăng cường sử dụng cơ giới hóa trong sản xuất nông nghiệp.

Tuy nhiên, các loại máy móc và công cụ nông nghiệp sản xuất trong nước chưa được nghiên cứu phát triển đồng

bộ ở các khâu từ sản xuất đến chế biến sản phẩm nông nghiệp và đồng điều trong các lĩnh vực nông - lâm - thủy sản, đặc biệt là ở khâu thu hoạch và bảo quản sản phẩm nông nghiệp sau thu hoạch. Việc cơ giới hóa nông nghiệp ở các khâu của quá trình sản xuất nông nghiệp còn chiếm tỷ lệ khiêm tốn là do quy mô sản xuất nông nghiệp của Việt Nam còn nhỏ lẻ, manh mún, phân tán, hộ nông dân vẫn là chủ thể sản xuất chính; quy trình sản xuất, kỹ thuật canh tác chưa đồng đều.

Mặc dù TP.HCM không có thế mạnh sản xuất nông nghiệp, sản xuất nông nghiệp chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ với tỷ lệ dưới 1% GRDP nhưng Thành phố là nơi tập trung các doanh nghiệp sản xuất và thương mại lớn, trở thành đầu mối thu mua, chế biến và xuất khẩu các sản phẩm nông - lâm - thủy sản đến nhiều thị trường trên thế giới và doanh nghiệp Thành phố cũng là những nhà đầu tư vốn lớn vào sản xuất nông nghiệp tại các tỉnh, thành trên cả nước, nhằm tạo thành chuỗi liên kết sản xuất, chế biến và tiêu dùng, đặc biệt là tạo nguồn nguyên liệu đầu vào cho ngành lương thực - thực phẩm, đồ gỗ và sản phẩm gỗ đang phát triển rất mạnh tại TP.HCM. Dự báo nhu cầu về máy móc và công cụ phục vụ cho sản xuất nông nghiệp thời gian tới là rất lớn, trong khi trang thiết bị sản xuất trong nước chưa đáp ứng nhu cầu nên sẽ mở ra cơ hội hợp tác với các nước có nền sản xuất công nghiệp chế tạo máy móc và công cụ nông nghiệp phát triển, trong đó có Ấn Độ.

Khu vực Đồng bằng sông Cửu Long là một vùng rộng lớn, có nhiều tiềm năng để các công ty Ấn Độ tìm hiểu cơ hội xuất khẩu và thiết lập quan hệ đối tác. Ông D S Balachandra Babu, Chủ tịch Hoạt động Quốc tế AMMA - Ấn Độ, trong bài trình bày của mình đã giới thiệu tổng quan về thế mạnh và lợi thế của ngành máy móc và công cụ nông nghiệp của Ấn Độ. Ông cũng cho biết thị trường thiết bị nông nghiệp Ấn Độ dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ 5-8% và máy móc và công cụ nông nghiệp Ấn Độ hiện đã được tiếp xúc rộng rãi với thương mại quốc tế.

Sự kiện mang đến cơ hội tìm hiểu cơ hội kinh doanh ở cả hai quốc gia trong lĩnh vực máy móc và công cụ nông nghiệp, tăng cường hơn nữa thương mại và đầu tư song phương. Trong khuôn khổ của buổi hội thảo cũng đã có phiên kết nối trực tiếp giữa hai bên doanh nghiệp Việt Nam - Ấn Độ với khoảng 10 doanh nghiệp đã tham gia buổi kết nối và đã có những hiệu quả cụ thể từ phía các doanh nghiệp Ấn Độ.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC



Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC trả lời phỏng vấn HTV

Giải pháp thực hiện chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư

LTS: Đó là một trong những nội dung ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) vừa nêu trong bài trả lời phỏng vấn Đài truyền hình TP.HCM (HTV) xung quanh chủ đề chuyển đổi số của doanh nghiệp cũng như các hoạt động chuyển đổi số của ITPC. Bản tin ITPC xin gửi tới bạn đọc nội dung chính của cuộc phỏng vấn này. Tựa chính và các tựa nhỏ trong bài do Bản tin ITPC đặt.

Những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải khi chuyển đổi số?

Các doanh nghiệp Việt đang phải đối mặt với những thách thức rất lớn từ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, từ cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 và đặc biệt là từ tác động của đại dịch Covid-19. Có thể khẳng định, chuyển đổi số là giải pháp quan trọng và xu hướng tất yếu để doanh nghiệp tồn tại, nâng cao năng lực cạnh tranh, hiệu quả sản xuất và tham gia hiệu quả vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Khó khăn lớn nhất và là rào cản lớn nhất trong quá trình chuyển đổi số của doanh nghiệp chính là nhận thức và tư duy “ngại thay đổi” của bộ máy quản lý cấp cao của doanh nghiệp. Bởi muốn thực hiện chuyển đổi số thành công thì doanh nghiệp phải minh bạch cơ cấu và sắp xếp lại cơ cấu tổ chức phù hợp, điều này sẽ gây khó khăn bước đầu cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và dẫn đến tâm lý e ngại thay đổi của bộ máy quản lý cấp cao của doanh nghiệp.

Khó khăn thứ hai mà doanh nghiệp gặp phải chính

là thiếu hụt nguồn nhân lực có chuyên môn, nhất là trong lĩnh vực công nghệ thông tin để tham mưu lựa chọn giải pháp, và tổ chức quản lý thực hiện hiệu quả các giải pháp công nghệ, triển khai lộ trình thực hiện phù hợp.

Khó khăn thứ ba là nguồn lực vốn để triển khai thực hiện, nhất là ở doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa. Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện chiếm tỷ lệ hơn 97% số doanh nghiệp Việt Nam nên con số thống kê cho thấy hiện chỉ có khoảng 15% doanh nghiệp đang tham gia thực hiện chuyển đổi số và tỷ lệ này nếu xét trong khối doanh nghiệp nhỏ và vừa thì còn khiêm tốn hơn nữa. Chính điều này cũng dẫn đến suy nghĩ sai lầm là chuyển đổi số chỉ dành cho doanh nghiệp lớn, tốn nhiều tiền đầu tư và phải triển khai đồng bộ; trong khi thực tế đòi hỏi mọi doanh nghiệp hiện nay đều phải tham gia vào quá trình chuyển đổi số để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

Vậy câu hỏi đặt ra là doanh nghiệp cần chuẩn bị gì cho lộ trình chuyển đổi số của mình?

Quan điểm chung là mọi doanh nghiệp, nghĩa là không chỉ doanh nghiệp lớn mà doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng cần chuyển đổi số. Đầu tiên, doanh nghiệp cần thay đổi nhận thức trong tiếp cận chuyển đổi số, chuyển đổi số là một quá trình, bắt đầu từ khâu đơn giản và từng bước đồng bộ tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ hai, doanh nghiệp phải chuẩn bị nguồn nhân lực có chuyên môn để quản lý vận hành hiệu quả các giải pháp công nghệ lựa chọn áp dụng và chuẩn bị đào tạo người lao động nâng cao nhận thức hiểu biết, và tham gia hiệu quả vào quá trình chuyển đổi số của doanh nghiệp. Giai đoạn đầu khi chưa có nhân lực chuyên môn thì có thể dựa vào các công ty tư vấn công nghệ thông tin để xác định yêu cầu, lựa chọn giải pháp và xây dựng bước đi, lộ trình phù hợp với mô hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ ba, doanh nghiệp cũng cần dành một nguồn lực vốn nhất định để đầu tư cho chuyển đổi số, xác định đây là khoản đầu tư mang lại lợi ích lâu dài. Nếu doanh nghiệp khó khăn về vốn đầu tư ban đầu thì doanh nghiệp có thể tiếp cận các nguồn vốn vay của tổ chức tín dụng, ngân hàng hoặc nguồn vốn hỗ trợ của Nhà nước dành cho các doanh nghiệp đổi mới công nghệ sản xuất.

Có một thực tế nhiều doanh nghiệp đang tham gia vào quá trình chuyển đổi số nhưng không ý thức được mình đang thực hiện chuyển đổi số, ví dụ như bán hàng online, bán hàng trên các sàn thương mại điện tử, họp vào thảo luận trên các nền tảng trực tuyến, v.v...

Giải pháp thực hiện chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của ITPC?

Chuyển đổi số đã và đang trở thành xu hướng tất yếu trong mọi lĩnh vực đời sống, kinh tế, xã hội. Vì vậy, hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) cũng phải thực hiện thay đổi theo xu hướng chuyển đổi số. Đây là yêu cầu cấp bách trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và tự do hóa thương mại nói riêng, nhất là dưới tác động của đại dịch Covid-19. Việc thực hiện giãn cách xã hội, hạn chế đi lại ở trong và nước ngoài cũng làm đứt gãy, gián đoạn các chuỗi cung ứng và thương mại toàn cầu, xu hướng tiêu dùng khiến thị trường thay đổi nhanh chóng.

Chúng ta dễ nhận thấy số lượng các giải pháp công nghệ, các nền tảng ứng dụng thương mại điện tử, quản lý sản xuất, quản lý bán hàng và logistics đang ngày càng gia tăng. Ngày càng có nhiều doanh nghiệp trong và nước ngoài đã triển khai thực hiện các giải pháp trên trong nhiều năm qua nhằm khai thác các hoạt động thương mại “xuyên thời gian và không gian”, “không biên giới” để duy trì và mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa.

ITPC đã tích cực chuyển đổi phương thức tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư từ hình thức trực tiếp sang hình thức trực tuyến hoặc kết hợp trực tuyến với trực tiếp. Cụ thể là các hội nghị, hội thảo giới thiệu thông tin thị trường, ngành hàng - sản phẩm, các hoạt động kết nối doanh nghiệp với các nhà phân phối lớn trong và ngoài nước hay kết nối với các trang thương mại điện tử lớn, v.v...

Đối với hoạt động đào tạo, nhằm hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển thị trường thì chúng tôi tập trung đào tạo, huấn luyện ngắn hạn về chuyển đổi số, đặc biệt là hỗ trợ doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm, bán hàng trên các trang thương mại điện tử uy tín hoặc tổ chức bán hàng online trên các trang web của doanh nghiệp. Tôi cho rằng thương mại điện tử, bán hàng trực tuyến, thanh toán không dùng tiền mặt là xu hướng tiêu dùng hiện đại trong giai đoạn hiện nay và không ngừng mở rộng, phát triển trong thời gian tới. Số liệu báo cáo của Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam cho thấy năm 2020, thương mại điện tử nước ta tăng trưởng khoảng 15%, đạt quy mô doanh số khoảng 13,2 tỷ USD và tỷ lệ các doanh nghiệp tham gia giao dịch trên sàn thương mại điện tử năm 2020 cũng tăng hơn 5% so với năm 2019.

Thời gian sắp tới, ITPC sẽ kiến nghị UBND Thành phố cho phép thành lập trang thông tin triển lãm, giới thiệu sản phẩm (Xem tiếp trang 8)

(Tiếp theo trang 7)

phẩm trực tuyến kết hợp thực hiện, kết nối doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) trực tuyến. Hoạt động này nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Thành phố ổn định và sớm phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh sau đại dịch Covid-19.

Cơ quan chức năng nhà nước cần có chính sách gì để hỗ trợ doanh nghiệp tham gia hiệu quả vào quá trình thương mại số?

Thứ nhất, nhà nước cần xây dựng hoàn thiện khung pháp lý để hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thông tin và tích cực, chủ động thực hiện chuyển đổi số nói chung và thương mại số nói riêng; có chính sách hỗ trợ tài chính (hỗ trợ vốn vay, hỗ trợ lãi suất) cho doanh nghiệp nhỏ và vừa đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng và áp dụng giải pháp công nghệ số; xây dựng hành lang pháp lý cho hoạt động thương mại điện tử như yêu cầu tiêu chuẩn chất lượng, trách nhiệm của nhà sản xuất, nhà phân phối và trang thương mại điện tử; việc xử lý các tranh chấp trong giao

dịch thương mại điện tử.

Thứ hai, nhà nước quan tâm xây dựng cơ sở dữ liệu dùng chung về thông tin thị trường, ngành hàng - sản phẩm và đối tác thương mại và thực hiện số hóa dữ liệu để doanh nghiệp dễ dàng truy cập và được cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ; xây dựng các chương trình đào tạo, hỗ trợ đào tạo miễn phí cho nhân sự tại chỗ của doanh nghiệp nhằm cung cấp lực lượng lao động có chuyên môn, kỹ năng tốt để thực hiện quá trình chuyển đổi số nói chung và tham gia đạt hiệu quả vào thương mại số nói riêng.

Thứ ba, Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp với mức hỗ trợ 100% kinh phí tham gia vào các hoạt động xúc tiến thương mại trực tuyến như trưng bày và giới thiệu sản phẩm trên các trang thương mại điện tử, tham gia các hội chợ trưng bày và giới thiệu sản phẩm trực tuyến giúp doanh nghiệp sớm tiếp cận khách hàng quốc tế, mở rộng thị trường tiêu thụ của mình.

Phòng Thông tin - ITPC

Zalo Official và các mạng xã hội của ITPC – kết nối đa nền tảng!

Là đơn vị nhà nước trực thuộc Ủy ban nhân dân (UBND) Thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM), Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) có chức năng, 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.

Kể từ năm 2020, ITPC đã khởi tạo và quản trị tài khoản Zalo Official:

Phòng Xúc tiến Thương mại ITPC (<https://zalo.me/xuctienthuongmai>). Đây là tài khoản chính thức của Phòng Xúc tiến Thương mại ITPC dành riêng cho doanh nghiệp, hộ kinh doanh, hợp tác xã, làng nghề, hội/hiệp hội doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng, Việt Nam nói chung, để cung cấp các thông tin chính thống cho doanh nghiệp về các sự kiện xúc tiến thương mại, đầu tư, huấn luyện của ITPC và các sở ngành TP.HCM, Cục Xúc tiến Thương mại và các đơn vị xúc tiến chính thức khác.

Đồng thời, ITPC cũng quản lý fanpage Phòng Xúc tiến Thương mại ITPC (<https://www.facebook.com/xttm.itpc>), Zalo Hotline (+84



Phòng Xúc tiến Thương mại ITPC

Cơ Quan Nhà Nước

Nhắn tin

OA này đã được xác thực bởi Zalo

Thông tin chi tiết

51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

0929224942

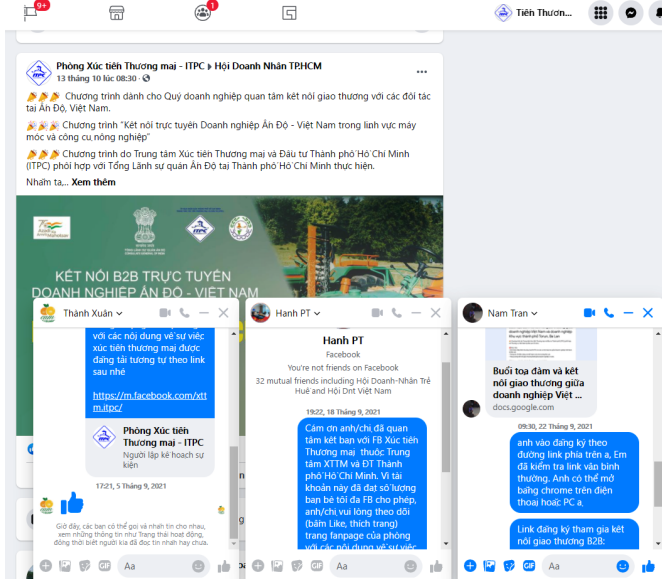
Hoạt động 24/24

<http://www.itpc.gov.vn>

Phòng Xúc tiến Thương mại thuộc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh

929224942) với sự quan tâm theo dõi của các Trung tâm Xúc tiến Thương mại, Sở Công Thương trên cả nước, các Tham tán thương mại

nước ngoài tại Việt Nam và Việt Nam tại nước ngoài... thông qua fanpage đã mở rộng cơ hội xuất khẩu, quảng bá giao thương, cung cấp thêm nhiều thông tin cho các doanh nghiệp.



Trong quá trình phát triển, nhận thấy nhu cầu của doanh nghiệp, ITPC đã triển khai thêm các mạng xã hội như: Twitter, Instagram, LinkedIn,... để đa dạng hóa trên các nền tảng, hỗ trợ các doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận được thông tin và kết nối theo đúng nhu cầu.

Đến với tài khoản Zalo Official và các mạng xã hội của ITPC, doanh nghiệp sẽ được cung cấp thông tin về xúc tiến thương mại hoàn toàn miễn phí với: những nguồn cung ứng nguyên liệu trong và ngoài nước, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, Đại sứ quán Việt Nam tại nước ngoài (Viêng Chăn, Mátxcova, Phnom Penh, Havana, London,...), Lãnh sự quán nước ngoài trên Thành phố

Hồ Chí Minh (Canada, Anh, Pháp, Cuba, Lào,...), Tham tán thương mại Việt Nam tại nước ngoài (Nhật Bản, Malaysia, Hoa Kỳ, Nga, Myanmar, Hà Lan, Algeria, Nam Phi,...), hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam ở nước ngoài (Pháp, Nga, Lào, Campuchia, UAE,...)

Thực tế, Zalo Official Phòng Xúc tiến Thương mại ITPC hiện có gần 2.000 thành viên quan tâm (tính đến ngày 14/10/2021) với hơn 200 bài viết về các thông tin, sự kiện xúc tiến

thương mại chuyên ngành, với gần 100.000 lượt xem. Tương tự, fanpage Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC với 3.122 thành viên theo dõi, 2.959 người thích trang đã được ghi nhận trong thời gian qua. Nhiều doanh nghiệp thông qua fanpage đã ký kết được đơn hàng có giá trị cao trong các lĩnh vực lĩnh vực y tế, nông sản, thực phẩm khô, thực phẩm đông lạnh, thực phẩm chế biến,....

Thông qua tài khoản Zalo Official và các mạng xã hội của ITPC, doanh nghiệp có thể cập nhật gần như tất cả thông tin về các hoạt động xúc tiến thương mại, xúc tiến đầu tư, huấn luyện của ITPC các sở ngành của TP.HCM, Cục Xúc tiến Thương mại và các đơn vị xúc tiến chính thức khác.

Những kết quả tích cực ghi nhận của các mạng xã hội của ITPC trong thời gian qua là những đơn hàng trong nước lẫn quốc tế, góp phần to lớn vào việc hỗ trợ doanh nghiệp trong vấn đề đẩy mạnh hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp vừa được hỗ trợ kết nối miễn phí, vừa có thể tìm được những đơn hàng, hợp đồng kinh doanh một cách nhanh chóng, thuận tiện. Đặc biệt, trong giai đoạn dịch bệnh COVID-19 hiện nay, khi mà tình hình kinh doanh của doanh nghiệp chịu nhiều tác động nghiêm trọng thì việc được hỗ trợ kết nối miễn phí càng có ý nghĩa hơn.

Tuy hỗ trợ doanh nghiệp miễn phí nhưng ITPC luôn cam kết hạn chế tối đa những tin rác, tin không chính thống, luôn luôn có đội ngũ quản trị viên hỗ trợ tối đa từng doanh nghiệp mới tham gia.

Cuối cùng, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) thân mời quý doanh nghiệp tham gia tài khoản Zalo Official của ITPC và fanpage Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC bằng cách scan mã QR sau:



Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Thông tin chi tiết vui lòng liên hệ:

Phòng Xúc tiến Thương mại ITPC TP.HCM:

Hotline: (+84) 929224942 (Call/Viber/Zalo/WhatsApp)

<https://m.facebook.com/xttm.itpc/>

<https://zalo.me/xuctienthuongmai>

www.itpc.gov.vn

Công nghệ số có thể đem lại 74 tỷ USD cho Việt Nam vào năm 2030



Ảnh TL: Hội thảo trực tuyến Tiềm năng kinh tế số Việt Nam

Thông tin trên được nêu tại Hội thảo “Tiềm năng kinh tế số Việt Nam” do Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia - NIC (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) phối hợp với Tập đoàn Google tổ chức ngày 18/10. Hội thảo nhằm đánh giá tổng quan về thực trạng kinh tế số Việt Nam hiện nay, khả năng phát triển trong tương lai và những cơ chế, chính sách thúc đẩy phát triển kinh tế số.

Đáng chú ý tại Hội thảo, báo cáo “Tiềm năng kinh tế số Việt Nam” chính thức được công bố. Báo cáo do AlphaBeta nghiên cứu phát hành. Theo đó, Việt Nam có nhiều cơ hội để hưởng lợi từ nền kinh tế số. Dân số trẻ, có học thức và am hiểu công nghệ tại Việt Nam chiếm 70% công dân dưới 35 tuổi; tỉ lệ biết đọc và viết ở nhóm 15-35 tuổi trên 98% (cao hơn tỉ lệ trung bình toàn cầu là 91%) và khoảng hơn 70% dân số sử dụng điện thoại thông minh. Đồng thời, Việt Nam có nền kinh tế Internet tăng trưởng nhanh thứ 2 Đông Nam Á (sau Indonesia).

Đánh giá về tiềm năng kinh tế số của Việt Nam, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Duy Đông cho rằng với nhiều quốc gia trên thế giới, kinh tế số đang trở thành đặc trưng và xu hướng phát triển quan trọng.

“Đối với Việt Nam, trong bối cảnh bị tác động nghiêm trọng bởi đại dịch Covid-19, chúng ta cần đẩy nhanh quá trình phát triển kinh tế số trên nền tảng khoa học và công nghệ, đổi mới sáng tạo nhằm nâng cao năng

suất, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế”, Thứ trưởng nhấn mạnh.

Để hướng tới nền kinh tế không còn tiếp xúc và trở thành nền kinh tế bậc cao, chuyên gia kinh tế trưởng và quản lý chương trình kinh tế vĩ mô, thương mại và đầu tư Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam (WB) Jacques Morisset khuyến nghị, cần tập trung 3 ưu tiên để khai thác chuyển đổi số: nâng cấp kỹ năng số cho người lao động, khuyến khích các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và tăng cường khả năng tiếp cận và chất lượng thông tin.

Ông Jacques Morisset cũng phân tích về những điểm sáng trong bối cảnh dịch Covid-19 mà Việt Nam đã vượt qua khó khăn và đạt được, như: 60% doanh nghiệp sử dụng các nền tảng và công cụ trực tuyến; Chính phủ điện tử cung cấp trên 2.000 thủ tục trực tuyến đã làm đẩy nhanh tốc độ chuyển đổi số ở Việt Nam...

Ngoài ra, báo cáo “Tiềm năng kinh tế số Việt Nam” cũng cho thấy, nếu được tận dụng tối đa trong nền kinh tế, công nghệ số có thể đem lại hơn 1,733 triệu tỉ đồng (74 tỉ USD) cho Việt Nam vào năm 2030, khoản tiền này tương đương 27% GDP của Việt Nam trong năm 2020. Dự kiến, các lĩnh vực được hưởng lợi nhiều nhất là sản xuất, nông nghiệp và thực phẩm, giáo dục và đào tạo.

“Việc không dành nhiều quan tâm đến tác động của công nghệ số trong các lĩnh vực truyền thống ở Việt Nam như sản xuất, sẽ dẫn đến rủi ro bỏ qua các tác động

chuyển đổi của công nghệ. Công nghệ số được áp dụng vào các ngành truyền thống có tiềm năng cách mạng hóa cách thức hoạt động của doanh nghiệp”, báo cáo nhận định.

Trong đó, 8 công nghệ chủ chốt có tiềm năng đóng góp vào kinh tế số của Việt Nam bao gồm (1) Internet di động; (2) điện toán đám mây; (3) dữ liệu lớn; (4) trí tuệ nhân tạo (AI); (5) công nghệ tài chính (fintech); (6) Internet vạn vật (IoT) và viễn thám; (7) robot tiên tiến và (8) chế tạo đắp lớp (additive manufacturing).

Dự kiến, các mô hình kinh doanh mới sẽ giúp tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí năng suất cho doanh nghiệp. Các công nghệ này có thể tạo nên giá trị kinh tế đáng kể đối với các doanh nghiệp và Chính phủ Việt Nam, góp phần thúc đẩy tăng trưởng GDP.

Ngoài ra, báo cáo cũng cho thấy việc áp dụng kỹ thuật số cũng rất thiết yếu để Việt Nam ứng phó và phục hồi trong cuộc khủng hoảng Covid-19 và sau đại dịch.

“Bằng cách hỗ trợ doanh nghiệp kết nối với khách hàng thông qua công nghệ số và giảm thiểu tắc nghẽn hậu cần (logistics) do gián đoạn chuỗi cung ứng, công nghệ có thể giúp doanh nghiệp kiểm soát các tác động nghiêm trọng của Covid-19. Ước tính khoảng 70% tổng cơ hội kỹ thuật số của Việt Nam (tương đương giá trị 1,216 triệu tỷ đồng hoặc khoảng 52 tỷ USD) có thể xuất phát từ những ứng dụng công nghệ như vậy”, báo cáo nhấn mạnh.

Để hiện thực hóa những tiềm năng này, theo Thứ trưởng Trần Duy Đông, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã phối hợp với nhiều tổ chức quốc tế, các tập đoàn lớn của thế giới để trao đổi, tham mưu đề xuất các vấn đề lớn về cơ chế, chính sách nhằm định hướng phát triển, tối ưu nguồn lực cho khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi mô hình kinh tế truyền thống sang kinh tế số.

NIC đã phối hợp với các đối tác như Google, Amazon... tổ chức các chương trình, tập huấn trực tuyến và nâng cao năng lực công nghệ, ứng dụng thương mại điện tử, chuyển đổi số cho nguồn nhân lực và doanh



Ảnh TL: Ông Jacques Morisset, chuyên gia của WB, trình bày tại hội thảo

nh nghiệp Việt Nam như: Retail University, phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp về lập trình viên, kỹ năng số (AI, machine learning, game mobile...).

“Trong thời gian tới, NIC sẽ tiếp tục đồng hành bằng việc xây dựng và triển khai các chương trình hỗ trợ đổi mới sáng tạo cho doanh nghiệp nhằm tạo môi trường thuận lợi nhất cho doanh nghiệp phát triển về công nghệ số”, ông Vũ Quốc Huy, Giám đốc NIC cho hay.

Tuy nhiên, các chuyên gia cho rằng, dù có nhiều thuận lợi nhưng Việt Nam vẫn phải đối mặt với một số rào cản để có thể khai thác tối đa các lợi ích công nghệ số.

Những rào cản này bao gồm: các quy định pháp lý có thể hạn chế Việt Nam đạt đến tiềm năng tối đa của hệ sinh thái công nghệ trong nước, hạn chế khả năng kết nối kỹ thuật số, cũng như thiếu hụt nguồn nhân lực có kỹ năng số hay các vấn đề về kết nối.

Ngoài ra, mặc dù nguồn nhân lực ngày càng được chú trọng nâng cao kỹ năng trong những năm gần đây, vẫn cần nỗ lực để hoàn thiện kỹ năng hơn nữa cho đội ngũ này.

“Đây là những rào cản trọng yếu cần được giải quyết để Việt Nam có thể khai thác tối đa tiềm năng kinh tế của mình bằng công nghệ”, báo cáo nêu.



Ảnh TL: Quang cảnh hội thảo

(Tổng hợp theo baohinhphu.vn và vneconomy.vn) – Phòng Thông tin - ITPC

Thỏa thuận thương mại EU - Việt Nam bắt đầu mang lại kết quả

Sau hơn một năm có hiệu lực, Hiệp định thương mại tự do giữa Liên minh châu Âu (EU) và Việt Nam đã tạo cơ hội cho Việt Nam thu hút nhiều đầu tư hơn từ EU và mở rộng thương mại với các thị trường thành viên của khối này.

Kể từ khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) có hiệu lực vào tháng 8 năm 2020, ông Giorgio Aliberti, Đại sứ EU tại Việt Nam cho biết: “Những lợi ích và cơ hội của Hiệp định quan trọng này là không thể phủ nhận”.

“Cho đến nay, chúng tôi nhận được nhiều phản hồi tích cực. EVFTA đã được chứng minh là tạo ra tác động tích cực trên diện rộng với nền kinh tế Việt Nam. Việc thu hút vốn, công nghệ và chuyên môn đã bắt đầu nhờ vào Hiệp định thương mại đầy tham vọng này”, ông Aliberti nói.

Tuần trước, Chính phủ đã đưa báo cáo về việc thực hiện EVFTA của Việt Nam tại Quốc hội khóa 15, từ đó thảo luận tiếp tục về tác động của Hiệp định trong vài tuần tới.

Theo báo cáo, EVFTA đã giúp Việt Nam thu hút thêm vốn đầu tư từ các nước thành viên EU vốn đang coi Việt Nam là điểm đến đầu tư sinh lợi trong ASEAN.

Tính đến cuối tháng 9, Việt Nam có 2.242 dự án đầu tư còn hiệu lực từ EU, với vốn đăng ký đạt 22,24 tỷ USD, chiếm 5,58% tổng vốn đầu tư nước ngoài đăng ký tại Việt Nam. Kể từ khi EVFTA có hiệu lực, Việt Nam đã thu hút được 164 dự án với tổng vốn cam kết là 483 triệu USD.

Các nhà đầu tư hàng đầu bao gồm Hà Lan (382 dự án với 10,36 tỷ USD, chiếm 46,5% tổng vốn đầu tư của EU vào Việt Nam), Pháp (632 dự án với 3,62 tỷ USD, chiếm 16,55%



tổng vốn đầu tư của EU vào Việt Nam) và Đức (405 dự án với 2,25 tỷ USD, chiếm 10,13% tổng vốn đầu tư của EU vào Việt Nam).

Báo cáo của Chính phủ ghi nhận một số tập đoàn lớn của EU đang hoạt động hiệu quả tại Việt Nam như Shell Group, Total Elf Fina, Daimler Chrysler, Siemens và Alcatel Comvik. Đầu tư của EU chủ yếu tập trung vào các lĩnh vực công nghiệp công nghệ cao, nhưng đang chuyển hướng tập trung nhiều hơn vào dịch vụ, năng lượng sạch, công nghiệp hỗ trợ, chế biến thực phẩm, nông nghiệp công nghệ cao và dược phẩm.

Bài báo cáo nhận định: “Dự báo dòng vốn đầu tư trực tiếp từ EU vào Việt Nam sẽ tăng đáng kể trong trung và dài hạn với nhiều dự án chất lượng cao.”

Bộ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Hồng Diên cho biết, sau hơn một năm thực hiện EVFTA, mặc dù gặp nhiều khó khăn do đại dịch nhưng tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và EU đạt 54,6 tỷ USD, tăng 11,9% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 38,5 tỷ USD,

tăng 11,3%, trong khi giá trị nhập khẩu là 16,2 tỷ USD, tăng 12,4%.

Trong 9 tháng đầu năm, các doanh nghiệp Việt Nam thu được 12,43 tỷ USD từ vận chuyển hàng hóa sang EU, tăng 17,5% so với cùng kỳ năm ngoái và chỉ 28,8 tỷ USD cho hàng hóa nhập khẩu từ EU, tăng 11,5% so với cùng kỳ năm ngoái.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang EU bao gồm điện thoại di động và linh kiện; máy vi tính; điện tử và phụ tùng; giày dép; hàng dệt may; máy móc và thiết bị; và các sản phẩm thép.

Theo số liệu của Ủy ban châu Âu, EVFTA có thể thúc đẩy nền kinh tế bùng nổ của Việt Nam lên 15% GDP, với xuất khẩu của Việt Nam sang châu Âu tăng hơn một phần ba. Đối với EU, Hiệp định là một bước đệm quan trọng để tiến tới một thỏa thuận thương mại EU - Đông Nam Á rộng hơn.

Sau khi Hiệp định có hiệu lực, 65% thuế đối với hàng hóa xuất khẩu của EU sang Việt Nam được miễn giảm và phần còn lại sẽ được xóa bỏ dần trong khoảng thời gian 10 năm tiếp theo.

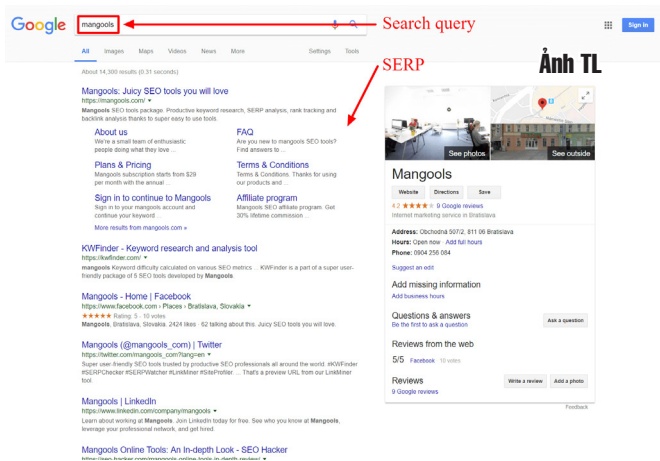
(Nguồn: lược dịch từ VIR) - Phòng Thông tin - ITPC

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

SERP



Search Engine Result Pages, the term says it all. SERP is the list of web pages returned by a search engine in response to the keyword searched by the user.

Trang kết quả của công cụ tìm kiếm là các trang được hiển thị bởi các công cụ tìm kiếm để đáp lại truy vấn của người tìm kiếm.

SAAS

SAAS or Software As A Service is a model delivering software on a subscription basis. It is all cloud-based and hence, you can access the software using your web browser on desktop or mobile.

SaaS (viết tắt của Software-as-a-Service) - một trong những dạng điện toán đám mây phổ biến nhất - được định nghĩa là mô hình phân phối dịch vụ ứng dụng phần mềm; trong đó nhà cung cấp không bán sản phẩm phần mềm mà bán dịch vụ dựa trên phần mềm đó. Nói đơn giản hơn, nhà cung cấp tạo ra và duy trì một phần mềm chạy trên nền web, và khách hàng có thể truy cập từ xa thông qua internet sau khi trả một khoản phí đăng ký định kỳ (hàng tháng, quý, năm).

(*) 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

Có thể liệt kê một vài phần mềm được phát triển rộng rãi bởi những nhà cung cấp SaaS hàng đầu thế giới như Amazon Web Services, Oracle, Adobe Creative Cloud, Slack, Dropbox, Google, IBM, Microsoft, ServiceNow,... Có thể thấy, SaaS gần như đã chiếm được độc quyền trong thị trường công nghệ.

CTA

Call to Action is like a bait on your landing page. They help a lot with converting your visitors to prospects. Some good examples of CTA are a newsletter subscription, download button, social media links, etc.

CTA là tên gọi tắt của cụm từ Call To Action - Kêu gọi hành động. CTA là thành phần dùng để kêu gọi, thúc đẩy người dùng thực hiện một hành động nào đó. Trong chiến dịch Marketing Online, CTA có thể là: xem thêm bài viết, điền form liên hệ, đăng ký thông tin, tải tài liệu,...

Nói cách khác, CTA có nhiệm vụ điều hướng người dùng trải nghiệm xuyên suốt trên website, hay chuyển sang giai đoạn tiếp theo ở bất kỳ kênh tiếp thị nào (Email Marketing, Facebook Ads, Google Ads,...).



CTR

Click-through-Rate is a metric that measures the number of clicks a page receives divided by the total number of visitors browsing through that page.

Tỷ lệ thể hiện tần suất những người thấy quảng cáo của bạn kết thúc bằng cách nhấp vào quảng cáo đó. Tỷ lệ nhấp có thể được sử dụng để đánh giá hiệu suất của từ khóa và quảng cáo của bạn. CTR là số lần nhấp quảng cáo nhận được chia cho số lần quảng cáo được hiển thị: số nhấp chuột ÷ số lần hiển thị = CTR.



❖ Ngày 19-10, kỳ họp lần thứ 3 HĐND TP.HCM khóa X đã thông qua nghị quyết kế hoạch đầu tư công trung hạn giai đoạn 2021-2025 nguồn vốn ngân sách địa phương, và nghị quyết về điều chỉnh vốn kế hoạch đầu tư công năm 2021. Theo nghị quyết được thông qua, tổng vốn cho kế hoạch đầu tư trung hạn nguồn ngân sách địa phương giai đoạn 2021-2025 là 142.557 tỉ đồng, bao gồm vốn từ nguồn bội chi ngân sách TP 14.873,1 tỉ đồng và vốn cân đối ngân sách 127.683,9 tỉ đồng. (Tuổi Trẻ, 19/10)

❖ Theo Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), thép thành phẩm sản xuất 9 tháng đạt hơn 24,8 triệu tấn, tăng 34,1% so với cùng kỳ năm 2020; tiêu thụ thép các loại đạt gần 22 triệu tấn, tăng 32,5% so; trong đó, xuất khẩu thép các loại đạt hơn 5,7 triệu tấn, tăng 78,1% so với cùng kỳ năm 2020. Thép thô sản xuất đạt 17,79 triệu tấn, tăng 24% so với cùng kỳ năm 2020. Tiêu thụ đạt 17,15 triệu tấn, tăng 22%; trong đó, xuất khẩu đạt 1,59 triệu tấn, giảm 31,7% so với cùng kỳ 2020. Nhập khẩu thép về Việt Nam là 14,9 triệu tấn với trị giá hơn 11 tỷ USD, tăng 1% về lượng và tăng 44% về trị giá so với cùng kỳ năm 2020. (Báo Tin tức, 19/10)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Đức trong 9 tháng đầu năm 2021 đạt 5,2 tỷ USD, tăng 6,2% so với cùng kỳ năm trước. Máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng dẫn đầu kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Đức, đạt 897,6 triệu USD, tăng 91,9%, chiếm 17% tỷ trọng xuất khẩu. (Vinanet, 19/10)

Trường hợp nào thì công ty được xuất riêng hóa đơn hàng khuyến mại?

Công ty tôi là đơn vị buôn bán máy vi tính, linh kiện điện tử cho khách hàng. Trong quá trình kinh doanh Công ty có các chương trình khuyến mại (chương trình khuyến mại thực hiện đúng theo quy định của pháp luật về thương mại): mua mặt hàng A được khuyến mại mặt hàng B. Thông thường Công ty xuất hàng khuyến mại và hàng bán chung trên một tờ hóa đơn và ghi rõ là hàng khuyến mại không thu tiền đối với số lượng hàng khuyến mại. Một số trường hợp xảy ra như sau: (1) Khách hàng yêu cầu xuất hàng khuyến mại riêng rẽ trên một tờ hóa đơn hoặc (2) Khách mua hàng, số lượng hàng khuyến mại đã hết mà Công ty chưa kịp nhập mua đầu vào, phải đợi đến khi Công ty nhập mua hàng khuyến mại mới xuất hóa đơn và giao hàng khuyến mại sau cho khách.

Vậy các trường hợp trên, Công ty có được xuất riêng một tờ hóa đơn hàng khuyến mại cho khách hay không?

Trả lời:

- Căn cứ khoản 5 Điều 7 Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế GTGT quy định giá tính thuế GTGT đối với hàng hóa, dịch vụ khuyến mại:

“Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại theo quy định của pháp luật về thương mại, giá tính thuế được xác định bằng không (0); trường hợp hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại nhưng không thực hiện theo quy định của pháp luật về thương mại thì phải kê khai, tính nộp thuế như hàng hóa, dịch vụ dùng để tiêu dùng nội bộ, biếu, tặng, cho.

Một số hình thức khuyến mại cụ thể được thực hiện như sau:

a) Đối với hình thức khuyến mại đưa hàng mẫu, cung ứng dịch vụ mẫu để khách hàng dùng thử không phải trả tiền, tặng hàng hoá cho khách hàng, cung ứng dịch vụ không thu tiền thì giá tính thuế đối với hàng mẫu, dịch vụ mẫu được xác định bằng 0.

...”.

- Căn cứ khoản 2.4 Phụ lục 4 ban hành kèm theo Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về hóa đơn chứng từ bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ quy định lập hóa đơn đối với hàng hóa khuyến mại:

“Sử dụng hoá đơn, chứng từ đối với hàng hoá, dịch vụ khuyến mại, quảng cáo, hàng mẫu, cho, biếu, tặng và tiêu dùng nội bộ đối với tổ chức kê khai, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ:

a) Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại theo quy định của pháp luật về thương mại thì phải lập hoá đơn, trên hoá đơn ghi tên và số lượng hàng hoá, ghi rõ là hàng khuyến mại, quảng cáo, hàng mẫu và thực hiện theo hướng dẫn của pháp luật về thuế GTGT.

...”.

Căn cứ quy định trên, trường hợp Công ty có chương trình khuyến mại theo đúng quy định của Nghị định số 81/2018/NĐ-CP ngày 22/5/2018 của Chính phủ thì khi xuất hàng hóa khuyến mại cho khách hàng, Công ty lập hóa đơn theo đúng quy định tại khoản 2.4 Phụ lục 4 ban hành kèm theo Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính.

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI MEGA A

Nhà cung ứng Logistic uy tín toàn cầu.

Add: 163 Nguyễn Văn Trôi, Phú Nhuận, HCMC, Vietnam.
Phone: 0084 918 455 668 Email: admin@megaa.com.vn

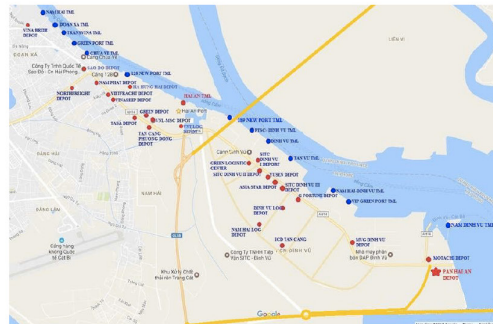


Vận chuyển đường biển- hàng không trong nước và Quốc tế:

Chúng tôi, MEGA A là công ty toàn cầu với mạng lưới rộng khắp ở Châu Âu, Châu Á, Châu Mỹ, Châu Đại Dương, Châu Phi. Chúng tôi cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa toàn diện tới quý Khách hàng.

Thủ tục hải quan, chứng nhận xuất xứ, Xuất-nhập khẩu ủy thác.

MEGA A cung cấp các dịch vụ giao dịch quá cảnh thông qua sự sẵn có của các cửa hàng trong khu vực tự do phù hợp với điều kiện tiên quyết của bạn và cung cấp các dịch vụ hoàn chỉnh, cụ thể là: hoàn thành các thủ tục hải quan đối với hàng hóa quá cảnh và chuẩn bị phương tiện vận chuyển đến các nước gần nhất và xử lý các tài liệu cần thiết để thực hiện hoạt động xuất khẩu.



Kho CFS, Kho ngoại quan và Phân phối hàng hóa.

Với hơn 15.000m² kho CFS và 20 kho ngoại quan, MEGA A là đơn vị tiên phong cung cấp dịch vụ vận chuyển tận nơi (Door to door service).

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; vexa.vn