



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 39 (934) NGÀY 29.11.2021



Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại (trang 06 - 09)

Hội nghị trực tuyến - Xúc tiến đầu tư giữa bang Queensland - Úc và Thành phố Hồ Chí Minh năm 2021 (trang 04)

Hướng đi nào để doanh nghiệp phục hồi hiệu quả tình hình sản xuất, kinh doanh? (trang 05)

Việt Nam và Ai Cập hướng tới tăng cường quan hệ thương mại, đầu tư (trang 10)



ITPC tiếp Tổng Lãnh sự Cộng hòa Cuba tại TP.Hồ Chí Minh (trang 03)

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



**TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC
CỦA ITPC**

[https://www.facebook.com/ITPC.
HOCHIMINH](https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH)



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 25/GP - XBBT - STTTT, ngày
23/11/2021 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 39

11.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

ITPC tiếp Tổng Lãnh sự Cộng hòa
Cuba tại TP.Hồ Chí Minh

04. Hội nghị trực tuyến - Xúc tiến
đầu tư giữa bang Queensland - Úc và
Thành phố Hồ Chí Minh năm 2021

05. Hướng đi nào để doanh nghiệp
phục hồi hiệu quả tình hình sản xuất,
kinh doanh?



06 CHÍNH SÁCH MỚI - VĂN BẢN MỚI

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông
tin và chuyển đổi số trong hoạt động
xúc tiến thương mại

10 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Việt Nam và Ai Cập hướng tới tăng
cường quan hệ thương mại, đầu tư

11 ENGLISH FOR YOU

Logistics (*)

12 TIN VEXA

Mở rộng thị trường và nâng cao
thương hiệu cho cá basa Việt Nam

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Đầu tư Thương
mại MEGA A



ITPC tiếp Tổng Lãnh sự Cộng hòa Cuba tại TP.Hồ Chí Minh

Sáng 25/11/2021, tại Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC), ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC đã có buổi tiếp bà Indira Lopez Arguelles - Tổng Lãnh sự nước Cộng hòa Cuba tại Thành phố Hồ Chí Minh đến thăm và chào từ biệt lãnh đạo ITPC nhân kết thúc nhiệm kỳ công tác tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Tại buổi tiếp, bà Indira Lopez Arguelles đánh giá cao mối quan hệ hợp tác chiến lược giữa Việt Nam và Cuba trong thời gian qua. Bà chúc mừng Việt Nam và khẳng định Việt Nam ngày càng xây dựng được vị thế, uy tín trên trường quốc tế, tạo môi trường thuận lợi, an toàn cho các doanh nghiệp, nhà đầu tư đến làm việc tại Việt Nam. Theo bà Indira López Arguelles, Việt Nam là đối tác thương mại thứ hai của Cuba xếp theo châu Á và là nhà đầu tư châu Á lớn nhất tại Cuba. Hiện nay, các công ty Cuba tại Việt Nam được khuyến khích, mở rộng quan hệ và gắn bó với các đối tác Việt Nam, đặc biệt là các lĩnh vực hợp tác về y tế, nông nghiệp và sức khỏe động vật, dược và các sản phẩm sinh học, xây dựng và giao thông vận tải. Ngoài ra, đặc khu phát triển Mariel của Cuba cũng đã dành những khu vực đặc biệt và các chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp Việt Nam. Bà Indira Lopez Arguelles thông báo sắp tới Cuba đã mở cửa bình thường mới vào ngày 15/11. Khách du lịch và chuyên gia đến Cuba làm việc không bị cách ly. Qua đó Cuba muốn thúc đẩy các hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài vào và giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển mạnh mẽ hơn.

Bà Indira Lopez Arguelles cảm



ơn lãnh đạo Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh đã liên tục phối hợp với Tổng Lãnh sự quán nước Cộng hòa Cuba tổ chức các hàng loạt chương trình xúc tiến thương mại như: khảo sát thị trường, hội nghị kêu gọi đầu tư, tìm kiếm đối tác, triển lãm thương mại nhằm thúc đẩy các lĩnh vực mà hai bên có thể mạnh như lương thực thực phẩm, cơ khí, nhựa, y tế, du lịch,... ITPC còn cung cấp thông tin thị trường Cuba đến với doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh thông qua các ấn phẩm quảng bá và các kênh thông tin truyền thông.

Các chương trình trên đã tạo ra nhiều cơ hội hợp tác, kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh và Cuba. Bà Tổng Lãnh sự mong muốn ITPC tiếp tục đồng hành, lắng nghe và chia sẻ những khó khăn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp Cuba hoạt động hiệu quả tại TP.HCM. Sau khi kết thúc nhiệm kỳ và nhận nhiệm vụ trên cương vị khác, bà vẫn sẽ tiếp tục quảng bá hình ảnh

của Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng đến doanh nghiệp và người dân Cuba, từ đó góp phần thắt chặt mối quan hệ hữu nghị, hợp tác toàn diện giữa Việt Nam và Cuba trong thời gian tới.

Ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cảm ơn những tình cảm từ bà Indira Lopez Arguelles dành cho Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng. Ông Nguyễn Tuấn chúc mừng bà Indira Lopez Arguelles đã có nhiệm kỳ công tác thành công, đóng góp quan trọng vào mối quan hệ đặc biệt giữa Việt Nam và Cuba. Ông Nguyễn Tuấn hy vọng ở cương vị mới, bà cũng như người kế nhiệm sẽ tiếp tục quan tâm và giới thiệu Thành phố Hồ Chí Minh đến các doanh nghiệp, nhà đầu tư cũng như người dân Cuba, đóng góp vào sự phát triển Thành phố Hồ Chí Minh và thúc đẩy mối quan hệ đoàn kết truyền thống, ủng hộ và hợp tác toàn diện Việt Nam - Cuba.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Hội nghị trực tuyến

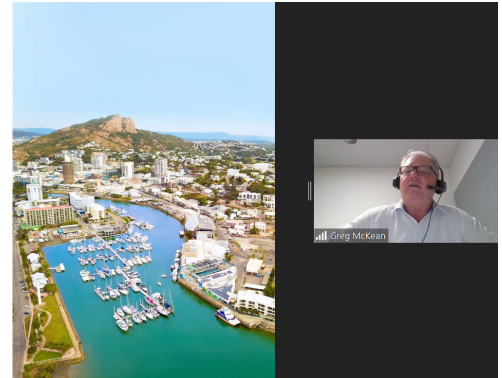
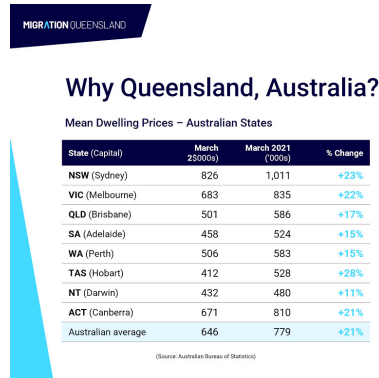
Xúc tiến đầu tư giữa bang Queensland - Úc và Thành phố Hồ Chí Minh năm 2021

Ngày 25/11/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp Tổ chức Migration Queensland thuộc chính quyền bang Queensland và Trung tâm Tư vấn Đầu tư, Thương mại và Định cư Australia Pathway Consulting (APC) tổ chức Hội nghị trực tuyến xúc tiến đầu tư giữa bang Queensland và Thành phố Hồ Chí Minh. Hội nghị

nhằm tăng cường mở rộng mối quan hệ, đẩy mạnh hợp tác đầu tư, thương mại giữa bang Queensland (Úc) và Thành phố Hồ Chí Minh trong các lĩnh vực như nông nghiệp công nghệ cao, khách sạn, nhà hàng, du lịch,...

Hội nghị có sự tham gia của đại diện Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM; Tổ chức Thương mại và Đầu tư - Tổ chức Migration Queensland (Úc); Tổ chức Australia Pathway Consulting (APC),... cùng hơn 60 doanh nghiệp TP.HCM và một số tỉnh, thành phía Nam tham dự.

Tại hội nghị, đại diện Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM đã chia sẻ về định hướng phát triển của Thành phố trong thời gian sắp tới. Theo đó, Thành phố sẽ tập trung phát triển nhanh bền vững; nâng cao chất lượng tăng trưởng, năng lực cạnh tranh gắn với tái cấu trúc kinh tế theo chiều sâu, chất lượng, hiệu quả; bảo đảm môi trường đầu tư kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp, trong đó khuyến khích doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp đổi mới sáng tạo; xây dựng thành phố thông minh, đẩy mạnh chuyển đổi số, phát triển kinh tế số trên nền tảng khoa học và công nghệ. Đồng thời, Thành phố đặt mục tiêu xây dựng và phát triển Khu đô thị sáng tạo phía Đông - thành phố Thủ Đức thành khu vực



đô thị phát triển dựa trên nền tảng kinh tế dịch vụ, khoa học và công nghệ, liên kết chặt chẽ, hợp tác phát triển.

Trình bày tại hội nghị, ông Greg McKean, Trưởng bộ phận Thương mại và Đầu tư - Tổ chức Migration Queensland đã nhấn mạnh ưu điểm của bang Queensland là nơi sản xuất, xuất khẩu thịt bò, nông nghiệp lớn nhất Úc; nơi tập trung phát triển năng lượng tái tạo với mục tiêu đạt 50% trong năm 2030. Ngoài ra Queensland có thế mạnh về trang trại gió, năng lượng mặt trời, hydro, nhiên liệu sinh học. Ông Greg McKean cũng mong muốn bang Queensland sẽ có nhiều cơ hội để đẩy mạnh hợp tác đầu tư, thương mại với các doanh nghiệp TP.HCM trong tương lai.

Về vấn đề thủ tục đầu tư, bà Liz Hoàng, Giám đốc Tổ chức Australia Pathway Consulting (APC) đã chia sẻ những thông tin rất cụ thể và hữu ích đến tất cả doanh nghiệp về quy trình nộp hồ sơ, thủ tục, điều kiện cần và đủ để xin các loại visa đầu tư kinh doanh tại Australia.

Hội nghị đã nhận được sự quan tâm của các doanh nghiệp tham dự. Có hơn 25 câu hỏi được đặt ra xoay quanh các vấn đề về môi trường đầu tư tại Queensland, thủ tục cần thiết để mở đại lý và xuất khẩu sang thị trường Úc, lĩnh vực nông nghiệp mà bang Queensland đang tập trung mời gọi hợp tác kinh doanh, định hướng phát triển nông nghiệp công nghệ cao của bang Queensland trong năm 2022 như thế nào, điều kiện kỹ thuật để xuất khẩu cà phê của Việt Nam sang Úc... Ban Tổ chức đã ghi nhận và phản hồi hầu như toàn bộ ý kiến, câu hỏi của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp Việt Nam có cái nhìn tổng quan hơn về môi trường đầu tư, kinh doanh tại Úc cũng như xây dựng chiến lược, định hướng kinh doanh cho thị trường mới, năng động như bang Queensland trong tương lai.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC



Hướng đi nào để doanh nghiệp phục hồi hiệu quả tình hình sản xuất, kinh doanh?

Ngày 25-11-2021 Hội Tin học TP.HCM (HCA) phối hợp Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC); Công viên Phần mềm Quang Trung (QTSC) cùng các hiệp hội bạn, doanh nghiệp CNTT tổ chức hội thảo trực tuyến với chuyên đề “Hướng đi nào để doanh nghiệp phục hồi hiệu quả tình hình sản xuất, kinh doanh?”. Chương trình với mục tiêu giúp doanh nghiệp triển khai chuyển đổi số linh hoạt đưa ra các phương án, giải pháp, kịch bản phù hợp để quản trị, vận hành trong sản xuất, kinh doanh, sẵn sàng thích ứng kịp thời và hạn chế tối đa tác động trước diễn biến phức tạp của dịch Covid-19.

Chương trình có các chuyên gia, diễn giả và doanh nghiệp giao lưu tọa đàm, thảo luận gồm: ông Vũ Anh Tuấn, Tổng Thư ký HCA; ông Kiều Huỳnh Sơn, Phó Chủ tịch thường trực, Hội Doanh nghiệp Cơ khí - Điện TP.HCM (HAMEE); Tiến sĩ Hàng Sấm Nang, Chuyên gia đào tạo và tư vấn chuyển đổi số; ông Phạm Ngọc Ấn, Chủ tịch HĐQT, Giám đốc Công ty Cổ phần DMSpro; ông Lê Duy Khang, Tư vấn chuyển đổi số, Tập đoàn Zoho; ông Nguyễn Huy Hoàng, Chuyên gia tư vấn giải pháp Cloud, Công ty VNG Cloud cùng gần 100 khách tham dự là các doanh nghiệp sản xuất, phân phối, chuỗi bán lẻ, doanh nghiệp đa ngành nghề, doanh nghiệp vừa và nhỏ; doanh nghiệp hoạt động trong các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu CNTT tập trung; doanh nghiệp CNTT và các cơ quan báo chí.

Tại hội thảo, các diễn giả, chuyên gia và doanh nghiệp đã trình bày các nội dung như: rào cản và chiến lược phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh hậu Covid-19 cho doanh nghiệp; quản lý tồn kho và đơn hàng với Zoho Inventory; nền tảng kết nối trực tiếp nhà sản xuất với điểm bán lẻ - bonbon shop; giải pháp tối ưu hóa quản trị trung bày bằng AI - visibilityPRO; giải pháp giám sát an ninh thông minh trên nền tảng đám mây.

Theo ông Kiều Huỳnh Sơn, Phó Chủ tịch thường trực, Hội Doanh nghiệp Cơ khí - Điện TP.HCM (HAMEE), rào cản của các doanh nghiệp hậu Covid-19 là các vấn đề xoay quanh hạ tầng, nhân lực, tài chính, chiến lược; do đó cần các giải pháp cụ thể giúp sắp xếp lại chuỗi cung ứng, xây dựng nguồn lực, giải quyết bài toán tài chính và vật tư dự phòng. Bài toán đặt ra là tư duy của các doanh nghiệp

phải đổi mới về mô hình, đổi mới về quản trị, ứng dụng công nghệ, giải pháp số 4.0 và số hoá doanh nghiệp trong vận hành và quản trị sản xuất, kinh doanh.

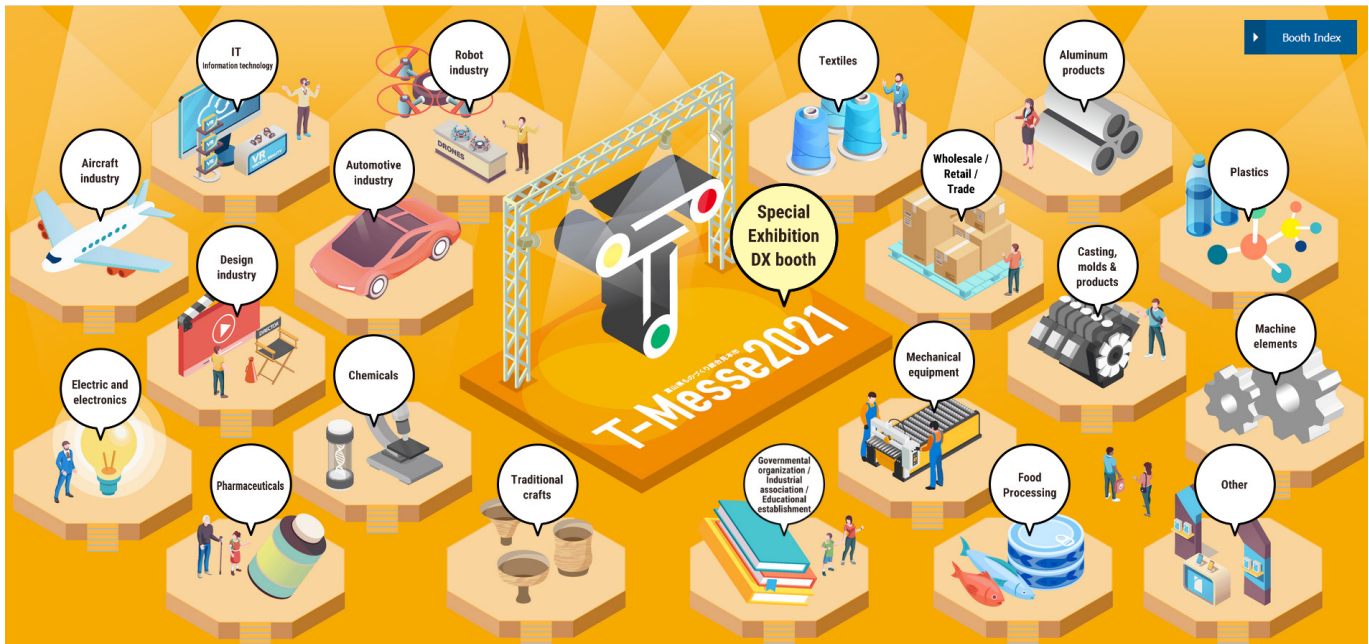
Để giúp doanh nghiệp trả lời câu hỏi “làm thế nào để giảm tồn kho và tối ưu hóa nguồn lực?”, ông Lê Duy Khang, Tư vấn chuyển đổi số, Tập đoàn Zoho chia sẻ: Quản lý tồn kho kém hiệu quả là nguyên nhân phổ biến thứ 4 ảnh hưởng nghiêm trọng đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Những chi phí ẩn trong quản lý nguyên vật liệu, thành phẩm, đơn hàng, khiến các doanh nghiệp mất đi hàng chục phần trăm lợi nhuận.

Ông Phạm Ngọc Ấn, Chủ tịch HĐQT, Giám đốc Công ty Cổ phần DMSpro giới thiệu nền tảng số bonbon shop được DMSpro phát triển cùng các đối tác công nghệ hàng đầu như Microsoft, SAP giúp hiện đại hoá hệ thống phân phối từ đó tăng trưởng doanh thu vượt trội, đồng thời giải pháp cung cấp sự tương tác trực tuyến theo thời gian thực chưa từng có giữa nhà sản xuất, nhà phân phối và cửa hàng bán lẻ.

Tại hội thảo, nhằm giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng chủ động phòng - chống dịch an toàn, hiệu quả, ông Nguyễn Huy Hoàng, Chuyên gia tư vấn giải pháp Cloud - Công ty VNG Cloud cho biết: Một trong những giải pháp của VNG Cloud được rất nhiều doanh nghiệp quan tâm trong thời gian qua là “Giải pháp quản trị camera toàn diện trên điện toán đám mây - vCloudcam”. Giải pháp vCloudcam tích hợp AI giúp rút ngắn thời gian giám sát và quản lý bằng các tính năng như: chấm công bằng nhận diện khuôn mặt ngay cả khi đeo khẩu trang, mặc đồ bảo hộ; thông báo ngay tức thời nếu có trường hợp vượt nhiệt độ cho phép...

Phát biểu tổng kết hội thảo, ông Vũ Anh Tuấn, Tổng Thư ký HCA cho biết: “Chuyển đổi số là quá trình lâu dài và liên tục, việc chuyển đổi số ở doanh nghiệp vẫn phải xuất phát từ nhu cầu của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần hiểu rõ vấn đề để từ đó xây dựng được mô hình kinh doanh và ứng dụng công nghệ trong vận hành doanh nghiệp trên môi trường số một cách phù hợp. Trong tình hình dịch Covid-19 vẫn diễn biến phức tạp, chuyển đổi số được xem là một trong những nhân tố quan trọng thực hiện mục tiêu kép.”

Phòng Huấn luyện - ITPC



Việc ban hành Đề án “Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại giai đoạn 2021 - 2030” sẽ thúc đẩy các hoạt động ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại. Trong ảnh là một hội chợ trực tuyến tại Nhật Bản mà ITPC có tổ chức cho các doanh nghiệp TP.HCM tham dự.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại

NGÀY 22.11.2021, PHÓ THỦ TƯỚNG VŨ ĐỨC ĐAM ĐÃ KÝ BAN HÀNH QUYẾT ĐỊNH 1968/QĐ-TTG PHÊ DUYỆT ĐỀ ÁN “ĐẨY MẠNH ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ CHUYỂN ĐỔI SỐ TRONG HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI GIAI ĐOẠN 2021 - 2030”. ĐÂY LÀ MỘT NỘI DUNG RẤT QUAN TRỌNG ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI TRONG THỜI GIAN SẮP TỚI. BẢN TIN ITPC XIN GIỚI THIỆU NHỮNG NỘI DUNG CHÍNH CỦA ĐỀ ÁN NÀY VỚI BẠN ĐỌC.

Đề án “Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại giai đoạn 2021 - 2030” đưa ra các quan điểm:

Xây dựng, phát triển Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số, lấy doanh nghiệp làm trung tâm, lợi ích mang lại cho doanh nghiệp trong việc

tiếp cận thị trường là thước đo đánh giá sự thành công của việc ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại, trước tiên hướng tới sự quan tâm và chỉ đạo quyết liệt của các cơ quan quản lý nhà nước; việc chuyển đổi mạnh mẽ

nhận thức của người đứng đầu các tổ chức, doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh,...

Dữ liệu là tài nguyên cốt lõi để xây dựng, phát triển hệ sinh thái xúc tiến thương mại số; tổ chức, quản lý, khai thác dữ liệu xúc tiến thương mại một cách đồng bộ, toàn diện; ưu tiên thực hiện các giải pháp bảo đảm an toàn, an ninh thông tin của Hệ sinh

“

Tiềm năng kinh tế số của Việt Nam

Thị trường thương mại điện tử toàn cầu được dự báo sẽ tiếp tục có những bước tăng trưởng mạnh mẽ về doanh thu trong những năm tới. Theo báo cáo thống kê từ eMaketer.com, doanh thu thương mại điện tử B2C toàn cầu năm 2020 đạt 4.213 tỷ USD, dự đoán năm 2021 là 4.921 tỷ USD. Vào năm 2024 con số này là 6.773 tỷ USD và năm 2025 mức doanh thu sẽ đạt 7.385 tỷ USD.

Trong báo cáo e-Conomy SEA 2021 từ Google, Temasek và Bain & Company vừa công bố, năm 2021 nền kinh tế kỹ thuật số của Việt Nam dự kiến tăng trưởng 31% lên 21 tỷ USD nhờ sự tăng trưởng 53% của thương mại điện tử so với cùng kỳ năm ngoái và tiếp tục đạt 57 tỷ USD vào năm 2025. Đến năm 2030 nền kinh tế kỹ thuật số của Việt Nam sẽ đạt 220 tỷ USD tổng giá trị hàng hóa (GMV - Gross Merchandise Value), đứng thứ hai trong khu vực sau Indonesia. Đây cũng là một tiềm năng lớn cho các doanh nghiệp thương mại điện tử Việt Nam.

Trong những năm qua, Việt Nam liên tục ghi nhận mức tăng trưởng mạnh cả về tỷ lệ người dân sử dụng internet cũng như số lượng người tiêu dùng mua sắm trực tuyến và giá trị mua sắm. Doanh thu thương mại điện tử B2C liên tục tăng mạnh trong 5 năm qua. Nếu như năm 2016, đạt 5 tỷ USD thì đến năm 2019, mức doanh thu đã tăng gấp đôi, đạt hơn 10 tỷ USD và năm 2020 là 11,8 tỷ USD, với mức tăng trưởng 18% so với năm trước.

Từ khi bắt đầu đại dịch đến nửa đầu năm 2021, Việt Nam đã có thêm 8 triệu người tiêu dùng kỹ thuật số mới với 55% trong số họ đến từ các khu vực không phải thành phố lớn. 99% người tiêu dùng kỹ thuật số Việt Nam có ý định tiếp tục sử dụng các dịch vụ trực tuyến trong tương lai cho thấy mức độ gắn bó rất cao với các dịch vụ, sản phẩm kỹ thuật số của người dùng Việt Nam.

(Trích số liệu công bố tại Hội thảo “Phát triển thị trường cho doanh nghiệp thương mại điện tử trong bối cảnh chuyển đổi số” diễn ra ngày 17.11.2021- Cổng thông tin điện tử Bộ Công Thương- moit.gov.vn ngày 17.11.2021)

”

mại và trên 200.000 doanh nghiệp được cấp tài khoản trên Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số và 50% trong số này có phát sinh giao dịch và chia sẻ thông tin. Cơ sở dữ liệu chuyên ngành xúc tiến thương mại và 10 ngành hàng xuất khẩu chủ lực được hình thành, kết nối, liên thông với cơ sở dữ liệu của 10 thị trường xuất khẩu trọng điểm. 25% các dịch vụ kết nối thị trường được tổ chức trên nền tảng kết nối, hỗ trợ 100.000 lượt doanh nghiệp và 25% số lượng hội chợ, triển lãm được tổ chức trên môi trường số. 100% các tổ chức xúc tiến thương mại và trên 100.000 lượt doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh được tập huấn, hướng dẫn, hỗ trợ các nội dung về ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại và bảo đảm an toàn thông tin.

Đồng thời, 100% các tổ chức xúc tiến thương mại và trên 100.000 lượt doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh sử dụng, khai thác, vận hành các nền tảng dùng chung và chia sẻ dữ liệu với Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số. 100% thủ tục hành chính lĩnh vực xúc tiến thương mại đủ điều kiện được triển khai dịch vụ công trực tuyến mức độ 3, 4 và tích hợp trên Cổng Dịch vụ công quốc gia với 90% doanh nghiệp hài lòng về kết quả giải quyết thủ tục hành chính trên môi trường điện tử.

Phấn đấu đến năm 2030, hoàn thiện, phát triển Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số; 75% các tổ chức xúc tiến thương mại và doanh nghiệp được cấp tài khoản thường xuyên hoạt động, tìm kiếm, cung cấp, chia sẻ thông tin trên Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số; 50% các dịch vụ kết nối thị trường của doanh nghiệp được thực hiện trên Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số, hỗ trợ 1.000.000 lượt doanh nghiệp.

Cơ sở dữ liệu chuyên ngành xúc tiến thương mại và 20 ngành hàng xuất khẩu chủ lực được hoàn thiện,
(Xem tiếp trang 8)

thái xúc tiến thương mại số.

Phát triển các nền tảng số, ứng dụng số nhằm hỗ trợ khai thác dữ liệu, kết nối thị trường, dựa trên thành quả của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư; thực hiện có trọng tâm, trọng điểm, ưu tiên triển khai ngay một số mô hình được thị trường nước ngoài khai thác có hiệu quả, phù hợp với điều kiện Việt Nam.

Đề án xây dựng mục tiêu tổng quát nhằm đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mục tiêu nâng cao chất lượng và hiệu quả trong hoạt động

của các cơ quan xúc tiến thương mại thuộc Chính phủ, tổ chức hỗ trợ xúc tiến thương mại và doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh trên cơ sở hình thành, phát triển Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số; nâng cao nhận thức và năng lực về ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại, thúc đẩy phát triển ngoại thương và thương mại trong nước, góp phần tái cơ cấu ngành Công Thương.

Về mục tiêu cụ thể, phấn đấu đến năm 2025 xây dựng, hình thành Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số với 100% các tổ chức xúc tiến thương

(Tiếp theo trang 7)

mở rộng kết nối, liên thông, chia sẻ dữ liệu với cơ sở dữ liệu của 20 thị trường xuất khẩu trọng điểm; 60% số lượng hội chợ, triển lãm được tổ chức trên môi trường số; 100% các tổ chức xúc tiến thương mại và trên 1.000.000 lượt doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh được tập huấn, hướng dẫn, hỗ trợ các nội dung về ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số, công nghệ, nền tảng số và bảo đảm an toàn thông tin; 100% các tổ chức xúc tiến thương mại và trên 500.000 lượt doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh sử dụng, khai thác, vận hành các nền tảng dùng chung và chia sẻ dữ liệu với Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số.

Để đạt được các mục tiêu đề ra, Đề án đưa ra 03 nhóm nhiệm vụ giải pháp chủ yếu, gồm: xây dựng và phát triển Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số; hoàn thiện cơ chế chính sách; nâng cao nhận thức, năng lực.

Trong đó, xây dựng, phát triển và tích hợp các nền tảng gồm: hệ thống cơ sở dữ liệu chuyên ngành xúc tiến thương mại bao gồm mạng lưới xúc tiến thương mại trong nước và quốc tế; doanh nghiệp xúc tiến thương mại; ngành hàng, thị trường và các cơ sở dữ liệu khác phục vụ hoạt động xúc tiến thương mại. Nền tảng kết nối giao thương trên môi trường số áp dụng công nghệ mới, hỗ trợ việc tìm kiếm thông tin, cơ hội kinh doanh trong nước và quốc tế. Nền tảng hội chợ, triển lãm nhằm nâng cao hiệu quả, tạo điều kiện cho doanh nghiệp trưng bày giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm thông tin, đối tác kinh doanh trên môi trường số.

Đào tạo trực tuyến (E-learning) tích hợp các kho học liệu, thư viện điện tử, hỗ trợ tra cứu thông tin, nâng cao năng lực xúc tiến thương mại. Nền tảng định danh điện tử cho doanh nghiệp xúc tiến thương mại. Các nền tảng chuyên ngành khác phục vụ hoạt động xúc tiến thương mại.



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.

Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số phải được xây dựng theo kiến trúc tổng thể, thống nhất, phù hợp với Khung kiến trúc Chính phủ điện tử Việt Nam; đáp ứng các tiêu chuẩn, quy chuẩn công nghệ, kỹ thuật theo quy định; bảo đảm khả năng vận hành thông suốt, nâng cấp, mở rộng, kết nối, liên thông, chia sẻ dữ liệu.

Đồng thời, xây dựng, phát triển,

thử nghiệm có kiểm soát (sandbox) đối với các mô hình mẫu về ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại; nhân rộng các mô hình thành công.

Nhóm nhiệm vụ hoàn thiện cơ chế chính sách gồm các giải pháp: rà soát, đề xuất sửa đổi, bổ sung quy định pháp luật về đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển

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

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.

(Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM- ITPC trả lời phỏng vấn Đài truyền hình TP.HCM- HTV ngày 25.10.2021)

đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại; ban hành tiêu chí đánh giá mức độ ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại; sửa đổi, bổ sung quy định, thủ tục hành chính hiện hành làm cơ sở tổ chức hội chợ, triển lãm trên môi trường số; rà soát, đơn giản hóa quy định, thủ tục hành chính trong lĩnh vực xúc tiến thương mại để triển khai dịch vụ công trực tuyến mức độ 3, 4.

Nhóm nhiệm vụ nâng cao nhận thức, năng lực gồm các giải pháp: tuyên truyền, nâng cao nhận thức về sự cần thiết đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại; phổ biến các quy định, cơ chế, chính sách về ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại; xây dựng, phát triển mạng lưới tư vấn viên hỗ trợ việc đẩy mạnh ứng dụng xúc tiến

thương mại và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại; tổ chức các hoạt động tập huấn, hướng dẫn về ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại; tổ chức các khóa đào tạo, tổ chức diễn tập và ứng cứu sự cố an toàn thông tin; tăng cường hợp tác trong nước và quốc tế về đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại.

Tại Quyết định, Thủ tướng Chính phủ giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư bố trí kinh phí thuộc nguồn vốn đầu tư công để thực hiện Đề án theo quy định của pháp luật. Chia sẻ, kết nối, liên thông dữ liệu về doanh nghiệp Việt Nam, các thông tin, số liệu thống kê về kinh tế vĩ mô, ngành hàng gắn với hệ thống thông tin, cơ sở dữ liệu chuyên ngành về xúc tiến thương mại.

Thủ tướng Chính phủ giao Bộ Công Thương chủ trì tổ chức, hướng dẫn, đôn đốc, kiểm tra, giám sát thực hiện Đề án; định kỳ trước ngày 25/12 hàng năm báo cáo Thủ tướng Chính phủ về tình hình thực hiện Đề án; đề xuất, kiến nghị Thủ tướng Chính phủ điều chỉnh, bổ sung Đề án trong trường hợp cần thiết. Ban hành kế hoạch thực hiện Đề án cho từng giai đoạn và hàng năm; hướng dẫn các cơ quan, tổ chức xúc tiến thương mại xây dựng kế hoạch thực hiện Đề án.

Các bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương xây dựng kế hoạch thực hiện Đề án hàng năm theo hướng dẫn và kế hoạch tổng thể của Bộ Công Thương. Ban hành chính sách, cơ chế thu hút nguồn lực và công nghệ để góp phần triển khai có hiệu quả Đề án. Định kỳ hàng năm tổ chức đánh giá kết quả thực hiện Đề án, gửi báo cáo về Bộ Công Thương trước ngày 15/12 để tổng hợp, báo cáo Thủ tướng Chính phủ.

Phòng Thông tin - ITPC

Việt Nam và Ai Cập hướng tới tăng cường quan hệ thương mại, đầu tư



Đại sứ Trần Thành Công làm việc với Thống đốc tỉnh Damietta Manal Awad Mikhail.

Đại sứ Việt Nam tại Ai Cập Trần Thành Công đã dẫn đoàn công tác đến thăm tỉnh Damietta trong hai ngày 22-23/11 với mục đích thúc đẩy hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư, văn hóa giữa Việt Nam và Ai Cập nói chung và địa phương hai nước nói riêng.

Tại buổi làm việc với Thống đốc Damietta Manal Awad Mikhail, Đại sứ Trần Thành Công nhấn mạnh mối quan hệ hữu nghị lâu đời giữa Việt Nam và Ai Cập, khẳng định hai nước có nhiều cơ hội hợp tác kinh tế thương mại với nhau.

Ông đề nghị tỉnh Damietta thúc đẩy hợp tác với một địa phương của Việt Nam trong các lĩnh vực hai bên có thế mạnh, và hai bên cần chia sẻ thông tin về tiềm năng và cơ hội đầu tư giữa các địa phương để thúc đẩy hợp tác trong các lĩnh vực ưu tiên như điện tử, khu công nghiệp, kho vận và cảng biển.

Về phần mình, bà Manal bày tỏ mong muốn đất nước Việt Nam cũng như các tỉnh thúc đẩy hợp tác

với Damietta trong các lĩnh vực sản xuất đồ gỗ và đóng tàu.

Tự hào với ngành công nghiệp chế biến gỗ lớn nhất Trung Đông, cùng thế mạnh về nuôi trồng thủy sản và du lịch, tỉnh Dameitta mong muốn được hợp tác với các địa phương và doanh nghiệp Việt Nam, bà Manal cho biết.

Hai bên cùng khẳng định mong muốn tăng cường chia sẻ thông tin, trao đổi đoàn doanh nghiệp sau khi đại dịch COVID-19 được khống chế, tiến tới ký kết các thỏa thuận hợp tác.

Trong khuôn khổ chuyến thăm, diễn đàn doanh nghiệp về tiềm năng và cơ hội hợp tác Việt Nam - Ai Cập cũng được tổ chức, thu hút sự tham gia của đại diện gần 100 doanh nghiệp địa phương.

Phát biểu tại sự kiện, Đại sứ Trần Thành Công cho biết thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Ai Cập chưa tương xứng với tiềm năng, đồng thời lưu ý rằng với chính sách cởi mở của Việt Nam, các doanh nghiệp Ai Cập

có nhiều cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp Việt Nam.

Các đại diện tham gia đã được cập nhật về chính sách thu hút đầu tư, chính sách thuế, hải quan, ưu đãi nhà đầu tư cũng như tiềm năng, lợi thế của Việt Nam.

Chủ tịch Phòng Thương mại Damietta Mohamed El Ziny bày tỏ hy vọng cơ quan của ông và đối tác tương ứng tại Việt Nam sẽ ký kết thỏa thuận hợp tác nhằm kết nối doanh nghiệp, trao đổi thông tin và tìm hiểu chính sách ưu đãi của hai nước, từ đó thúc đẩy hợp tác thương mại và đầu tư song phương.

Nhân dịp này, nhà ngoại giao của Việt Nam đã cắt băng khánh thành “Góc sách Việt Nam” tại thư viện công cộng của Damietta và trao tặng hơn 100 đầu sách về chính trị, ngoại giao, kinh tế và văn hóa cho thư viện.

Đại sứ quán cũng tổ chức buổi triển lãm tranh nhằm giới thiệu văn hóa, con người Việt Nam với người dân Ai Cập và người dân tỉnh Damietta nói riêng.

(Nguồn: Vietnamplus) - Phòng Thông tin - ITPC

LOGISTICS (*)

Ngày nay, ngành logistics phát triển rất mạnh mẽ, đóng góp phần lớn vào phát triển kinh tế đất nước cũng như cung cấp rất nhiều việc làm cho người lao động. Vì đặc thù của công việc, các bạn làm ở ngành logistics phải biết ngoại ngữ, giao tiếp cơ bản thì mới đáp ứng được nhu cầu công việc. Hy vọng bài viết này sẽ giúp ích phần nào cho nhu cầu trên.

Từ vựng về vận tải quốc tế

M-Y

- Voyage: tàu chuyển.
- Order party: bên ra lệnh.
- Port-port: giao từ cảng đến cảng.
- Road: vận tải đường bộ.
- Quantity of packages: số lượng kiện hàng.
- Marks and number: kí hiệu và số.
- Shipper: người gửi hàng.
- Non-negotiable: không chuyển nhượng được.
- Place of receipt: địa điểm nhận hàng để chở.
- Overweight: quá tải.



- Oversize: quá khổ.
- Nominated: hàng chỉ định.
- Transshipment: chuyển tải.
- Straight BL: vận đơn đích danh.
- Ship's owner: chủ tàu.
- Pipelines: đường ống.
- Omit: tàu không cập cảng.
- Railway: vận tải đường sắt.



- Port of transit: cảng chuyển tải.
- Shipping Lines: hãng tàu.
- Seaway: đường biển.
- On deck: trên boong, lên boong tàu.
- Voyage No: số chuyến tàu.
- Measurement: đơn vị đo lường.
- Volume: số lượng hàng book.
- Master Bill of Lading (MBL): vận đơn chủ.
- Trucking: phí vận tải nội địa.
- Roll: nhỡ tàu.
- Partial shipment: giao hàng từng phần.
- Notify party: bên nhận thông báo.
- Transit time: thời gian trung chuyển.
- Through BL: vận đơn chở suốt.
- Ocean Freight (O/F): cước biển.

Từ vựng về thanh toán quốc tế

A-D

- Accountee = Applicant: người yêu cầu mở LC.
- Correction: các sửa đổi.
- Beneficiary: người thụ hưởng.
- Collection: nhờ thu.
- Charges: chi phí ngân hàng.
- Blank endorsed: ký hậu để trống.
- Available with...: được thanh toán tại...
- Currency code: mã đồng tiền.
- Drawing: việc ký phát.
- Clean collection: nhờ thu phiếu trơn.
- Dispatch: gửi hàng.
- Claiming bank: ngân hàng đòi tiền.
- Documents against acceptance (D/A): nhờ thu trả chậm.
- Advising bank: ngân hàng thông báo.

(*) Tìm đọc chủ đề "LOGISTICS" bắt đầu từ số 37 xuất bản ngày 15.7.2021 trên các Bản tin ITPC tiếng Việt.

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

Mở rộng thị trường và nâng cao thương hiệu cho cá basa Việt Nam

Cương trình xây dựng thương hiệu và phát triển thị trường cá tra, cá basa đông lạnh của Việt Nam sẽ được tổ chức tại Úc trong tháng 11 và 12/2021. Chương trình là một phần trong khuôn khổ hoạt động ngoại giao kinh tế do Đại sứ quán Việt Nam kết hợp với Thương vụ Việt Nam tại Úc thực hiện.

Phát biểu tại buổi lễ phát động chương trình diễn ra ở thành phố Melbourne (bang Victoria) ngày 20/11, Đại sứ Việt Nam tại Úc Nguyễn Tất Thành chia sẻ, cá tra và cá basa của Việt Nam từ lâu đã được nhiều thị trường khó tính như Mỹ, châu Âu và Nhật Bản đón nhận mạnh mẽ.

Tại Úc, sản phẩm cá tra và cá basa của Việt Nam cũng rất nổi tiếng và có mặt ở hầu hết các siêu thị, cửa hàng thực phẩm trên cả nước.

Đại sứ cho biết kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam vào Úc, trong những năm qua, tăng lên đáng kể, đặc biệt là cá tra và cá basa.

Đại sứ kỳ vọng việc tăng cường quảng bá mạnh mẽ hơn nữa thương hiệu cá tra, cá basa của Việt Nam sẽ giúp nâng cao thêm giá trị và vị thế sản phẩm, mở rộng dung lượng thị trường tại châu Đại dương.

Dự kiến chương trình xây dựng thương hiệu và phát triển thị trường cá tra, cá basa đông lạnh của Việt Nam sẽ được thực hiện tại nhiều địa phương khác nhau của Úc, bao gồm chuỗi các chương trình như xúc tiến mua cá tra, cá basa trứng thưởng, sự kiện mời dùng thử món ăn Fish&Chips (cá và khoai tây chiên) chế biến bằng cá tra, triển lãm trực tuyến “Pangasius Expo” với sự tham gia của gần 100 doanh nghiệp trong



Ảnh TL

lĩnh vực nuôi trồng, chế biến, xuất khẩu cá tra, cá basa Việt Nam, diễn ra vào đầu tháng 12 tới.

Ngoài ra, Thương vụ Việt Nam tại Úc cũng sẽ phát hành báo cáo nghiên cứu “Chương trình xây dựng thương hiệu và phát triển thị trường cá tra, cá basa tại Úc”, đẩy mạnh truyền thông trên mạng xã hội và các kênh của Đại sứ quán, Thương vụ, Hiệp hội các doanh nghiệp Việt Nam tại Úc, để vận động tiêu thụ và nâng cao giá trị cá tra, cá basa.

Ông Lương Thanh Văn, Chủ tịch Tập đoàn Việt - Úc, đánh giá thủy sản xuất khẩu của Việt Nam rất có tiềm năng.

Ông Lương Thanh Văn cho biết hải sản là món ăn được ưa chuộng tại Úc, người dân nước này thích ăn tôm, cá nhưng đòi hỏi chất lượng cao. Trong những năm gần đây, mặt hàng tôm, cá basa Việt Nam đặc biệt phổ biến ở Úc, nhờ chất lượng liên tục được cải tiến và vượt trội. Nhiều doanh nghiệp nhập khẩu của Úc hiện đặt trọng tâm tìm kiếm nguồn cung

từ thị trường Việt Nam.

Cùng ngày, Đại sứ Nguyễn Tất Thành đã công bố thông tin về kế hoạch xây dựng thương hiệu chanh leo đông lạnh Việt Nam tại thị trường Úc. Đại sứ cho biết 3 tấn chanh leo của Việt Nam, gồm nguyên quả cấp đông và nhân, đã được đóng container và lên tàu sang Úc. Dự kiến lô hàng này sẽ sớm cập cảng Úc trong những ngày tới.

Đây là lần đầu tiên chanh leo đông lạnh Việt Nam có mặt tại Úc. Tuy nhiên, Đại sứ tin tưởng sản phẩm sẽ sớm được người tiêu dùng bản địa ưa thích và đón nhận. Đại sứ chia sẻ phái đoàn Việt Nam đang tích cực đàm phán với nước bạn để chanh leo tươi của Việt Nam được cấp phép nhập khẩu vào Úc.

Việc đưa chanh leo đông lạnh vào trước sẽ là bước đệm thích hợp, giúp chanh leo tươi Việt Nam sớm được biết đến và nhanh chóng có mặt tại thị trường Úc ngay khi được cấp phép nhập khẩu.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

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

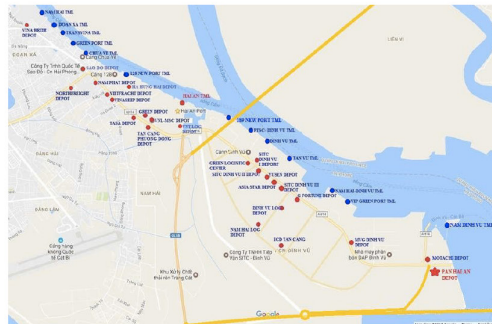
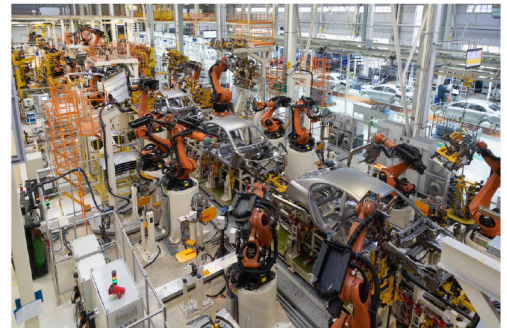


Vận chuyển đường biển- hàng không trong nước và Quốc tế:

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 hậu cần 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).

TIN VĂN

❖ Tổng trị giá hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam trong 15 ngày đầu tháng 11/2021 đạt 14,61 tỷ USD, lũy kế đến 15/11/2021, tổng trị giá xuất khẩu của Việt Nam đạt 284,45 tỷ USD, tăng 17,7% tương ứng tăng 42,85 tỷ USD so với cùng kỳ năm 2020. Ấn tượng nhất là Cầu lạc bộ các mặt hàng xuất khẩu có trị giá trên 10 tỷ USD sau nhiều năm giữ ở 6 mặt hàng, nay đã tăng thêm 1 mặt hàng mới là sắt thép, nâng Cầu lạc bộ này lên 7 mặt hàng, bao gồm: điện thoại và linh kiện; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; máy móc, thiết bị; dệt may; giày dép; gỗ và sản phẩm gỗ; sắt thép. (VTV, 23/11)

❖ Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP), xuất khẩu tôm tháng 10 đạt 425,3 triệu USD, giảm nhẹ 1,5% so với cùng kỳ năm ngoái. Đây được coi là tín hiệu phục hồi khi tháng 8 và 9 xuất khẩu tôm liên tục giảm mạnh. Tại thị trường Mỹ, xuất khẩu tôm tháng 10 của Việt Nam đạt hơn 117 triệu USD, tăng 19% so với cùng kỳ năm ngoái. Lũy kế 10 tháng đạt 892,7 triệu USD, tăng 22% so với cùng kỳ 2020. (Vnexpress, 23/11)

❖ Ủy ban châu Âu vừa ban hành quy định mới liên quan tới kiểm soát thực phẩm nhập khẩu vào châu Âu, có hiệu lực kể từ ngày 23/11. Tần suất kiểm tra thuốc bảo vệ thực vật đối với rau mùi ta, rau mùi tây, húng quế, bạc hà, đậu bắp và hạt tiêu tươi nhập khẩu từ Việt Nam là 50%, có thể hiểu là cứ hai lô hàng thì sẽ có một lô bị dỡ ra xét nghiệm dư lượng thuốc trừ sâu. Với thanh long từ Việt Nam, tần suất thấp hơn, 10%. (VTV, 24/11)



Thuế cho dịch vụ qua ứng dụng công nghệ

Công ty chúng tôi có ngành nghề kinh doanh chính là kết nối cung cấp dịch vụ giới thiệu công việc giữa khách hàng cần dịch vụ và người cung cấp dịch vụ qua ứng dụng công nghệ trên internet (app) mà cụ thể ở đây là dịch vụ thi công lát sàn.

Ví dụ: thông qua app của công ty các cá nhân (A) cung cấp dịch vụ sẽ báo mức giá (đơn giá) thi công, công ty tìm nguồn khách hàng (B) có nhu cầu phù hợp và kết nối giới thiệu để hai bên A và B gặp và thực hiện dịch vụ. Số tiền khách hàng B thanh toán cho bên A sẽ được chi trả qua tài khoản công ty. Công ty trừ chiết khấu lại mức hoa hồng theo quy định (ví dụ là 20%) trên số tiền nhận được rồi mới thanh toán trả lại cho bên A (hình thức kinh doanh giống như áp hoạt động của hãng xe công nghệ Grab, Be...).

Chúng tôi muốn hỏi khoản thu nhập mà công ty chúng tôi chi trả lại cho cá nhân A thì Công ty có phải thanh toán lại cho cá nhân A đầy đủ hay không? Và nếu có khấu trừ để nộp thuế thu nhập cá nhân hoặc GTGT của cá nhân A thì mức thuế suất khấu trừ là bao nhiêu? Và theo quy định tại Thông tư nào? Doanh thu tính thuế TNDN của Công ty thực chất là khoản hoa hồng (trong ví dụ này là 20 %) trên doanh số do cá nhân A thu được.

Đối với hoạt động kinh doanh như các hãng xe công nghệ như Grab thì theo ND 126/2020/NĐ-CP hướng dẫn mức thuế GTGT với xe công nghệ là 10% trên doanh thu, và Grab sẽ khấu trừ 1,5% thu nhập của tài xế (thu nhập sau khi trừ hoa hồng trả cho Grab) để nộp thuế TNCN. Vậy đối với trường hợp kinh doanh như công ty tôi thì có được áp dụng kê khai như vậy hay không?

Trả lời:

- Căn cứ điểm c khoản 5 Điều 7 Nghị định số 126/2020/NĐ-CP ngày 19/10/2020 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý thuế quy định tổ chức, cá nhân thực hiện khai thuế thay, nộp thuế thay cho người nộp thuế;

- Căn cứ Thông tư số 40/2021/TT-BTC ngày 01/6/2021 của Bộ Tài chính hướng dẫn thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập cá nhân và quản lý thuế đối với hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh.

Căn cứ theo quy định trên, trường hợp Công ty hoạt động kinh doanh bằng hình thức kết nối cung cấp dịch vụ giới thiệu công việc giữa khách hàng cần dịch vụ và người cung cấp dịch vụ qua app. Số tiền khách hàng thanh toán cho cá nhân cung cấp dịch vụ sẽ được chi trả qua tài khoản Công ty. Công ty trừ chiết khấu lại mức hoa hồng theo quy định (ví dụ là 20 %) trên số tiền nhận được rồi mới thanh toán trả lại cho cá nhân cung cấp dịch vụ, thì khi Công ty nhận tiền của khách hàng cần dịch vụ, Công ty lập hóa đơn GTGT, tính và kê khai thuế GTGT với thuế suất là 10% trên toàn bộ doanh thu. Khi Công ty thanh toán tiền cho cá nhân cung cấp dịch vụ, Công ty có trách nhiệm khấu trừ thuế TNCN theo thuế suất thuế TNCN trên số tiền cá nhân nhận được quy định tại Phụ lục 1 Thông tư số 40/2021/TT-BTC của Bộ Tài chính. Cụ thể:

- Dịch vụ, xây dựng không bao thầu nguyên vật liệu, thuế suất thuế TNCN là 2%.

- Sản xuất, vận tải, dịch vụ có gắn với hàng hóa, xây dựng có bao thầu nguyên vật liệu, thuế suất thuế TNCN là 1,5%.

Hàng tháng, quý Công ty có trách nhiệm kê khai thay và nộp thuế thay cho cá nhân theo quy định tại điểm a khoản 1 Điều 16 Thông tư số 40/2021/TT-BTC của Bộ Tài chính.

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