



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 30 NGÀY 27.09.2021 (925)

amazon global selling

HỘI THẢO HỆ SINH THÁI THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI 2021

Bà Nguyễn Thị Duyên
Trưởng Phòng Kinh Doanh Hàng Xuất Amazon
Công Ty Cổ Phần Hợp Nhất Quốc Tế

CÁC LỖI THƯỜNG GẶP VÀ HƯỚNG XỬ LÝ

LỖI THƯỜNG GẶP	HƯỚNG XỬ LÝ
<ul style="list-style-type: none"> Liên quan tới sản phẩm Sản phẩm quá nhỏ, kích thước không phù hợp hàng mới thì bán gì... Sản phẩm độc thì mà không đủ giấy tờ. Thế phẩm, nhệ phẩm, được phẩm, hàng nhái, hàng giả 	<ul style="list-style-type: none"> Tối ưu về sản phẩm: kích thước sản phẩm, đóng gói bán lẻ nhỏ gọn, thêm nhệ phẩm mới vào sản phẩm trong mục tiêu. Thay đổi sản phẩm, hoặc tìm kiếm các MCC cung cấp các sản phẩm dự án tiêu chuẩn mới khác
<ul style="list-style-type: none"> Liên quan tới thị trường mục tiêu 	<ul style="list-style-type: none"> Thật 1 vài đơn hàng nhỏ, sau đó sẽ gặp hệ thống nhà kho không tiêu thụ hết

HƯỚNG DẪN VẬN CHUYỂN HÀNG VÀO KHO AMAZON VÀ TỐI ƯU CHI PHÍ VẬN CHUYỂN HÀNG KHÔNG

amazon global selling

HỘI THẢO HỆ SINH THÁI THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI 2021

Ông Hoàng Đình Quyết
Đồng Sáng Lập
Công Ty Tư Vấn Chiến Lược Dig-M

NỘI DUNG

- PHẦN 1: Lợi ích chạy quảng cáo Amazon PPC (PAY PER CLICK)
- PHẦN 2: Tổng quan Amazon PPC
- PHẦN 3: Chiến lược chạy PPC khi ra mắt sản phẩm mới
- PHẦN 4: Kế hoạch chạy PPC khi ra mắt sản phẩm mới

© 2021 by DIG-M

CHIẾN LƯỢC QUẢNG CÁO VÀ LAUNCHING SẢN PHẨM MỚI

amazon global selling

HỘI THẢO HỆ SINH THÁI THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI 2021

Mr. Lenny Smith
Senior Marketing Manager
Jungle Scout

WHAT'S A GOOD PRODUCT?

2. Narrow down the list to 2-3 top ideas:

Secondary criteria

- Improvement potential
- Legal limitations

tiềm năng hạn chế pháp lý và dễ dàng tìm nguồn, nhập khẩu và bán.

NGHIÊN CỨU TIỀM NĂNG THỊ TRƯỜNG VÀ PHÁT TRIỂN KẾ HOẠCH SẢN PHẨM TRÊN AMAZON

amazon global selling

HỘI THẢO HỆ SINH THÁI THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI 2021

Ông Lê Tấn Nghiệp
Trưởng Phòng Phát Triển Kinh Doanh Cấp Cao
Công Ty Giải Pháp Thanh Toán Payoneer Việt Nam

CHIẾN LƯỢC QUẢNG CÁO VÀ LAUNCHING SẢN PHẨM MỚI

Giúp doanh nghiệp bán hàng qua Amazon (trang 03)

Tư vấn giải pháp công nghệ truyền thông cho doanh nghiệp (trang 06)

Thúc đẩy tiêu thụ nông sản qua sàn thương mại điện tử Sendo.vn (trang 07)

Việt Nam có thể thu hút 30 tỷ USD vốn FDI trong năm nay (trang 10)

Kết nối đầu tư Việt Nam - Nhật Bản (trang 04)



Chuẩn bị các điều kiện đón làn sóng đầu tư (trang 08)

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

SỐ 30

09.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Giúp doanh nghiệp bán hàng qua
Amazon

04. Kết nối đầu tư Việt Nam - Nhật
Bản

06. Tư vấn giải pháp công nghệ
truyền thông cho doanh nghiệp

07. Thúc đẩy tiêu thụ nông sản qua
sàn thương mại điện tử Sendo.vn



08 GÓC NHÌN DOANH NHÂN

Chuẩn bị các điều kiện đón làn sóng
đầu tư

10 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Việt Nam có thể thu hút 30 tỷ USD
vốn FDI trong năm nay

11 ENGLISH FOR YOU

E-commerce

12 TIN VEXA

Xuất khẩu sắt thép bứt phá

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Sản xuất - Thương
mại Bao bì Thành Thành Công

The image shows a GoToWebinar interface. The main window displays a presentation slide titled "HỘI THẢO HỆ SINH THÁI THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI 2021" (E-commerce Cross-border Ecosystem Conference 2021). The slide features a speaker profile for Ông Lê Tấn Nghiệp, Trưởng Phòng Phát Triển Kinh Doanh Cấp Cao (Senior Business Development Manager) at Công ty Cổ phần Thanh Toàn Payoneer Việt Nam. The slide content promotes "TỐI ƯU HÓA DÒNG TIỀN TỪ AMAZON VỚI PAYONEER" (Optimize cash flow from Amazon with Payoneer), highlighting a "Vô văn cơ hội tăng trưởng toàn cầu. Đang chào đón bạn." (Global growth opportunity without documents. Welcome to you.) and the speaker's name "Nghiệp Lê - BDM". The bottom of the slide repeats the title "TỐI ƯU HÓA DÒNG TIỀN TỪ AMAZON VỚI PAYONEER". The right-hand control panel shows "Attendees: 371 of 601 (max)", a list of names, and audio settings for "Computer audio" and "MUTED".

Giúp doanh nghiệp bán hàng qua Amazon

Để giúp các nhà bán hàng, các đối tác dịch vụ của Amazon có cái nhìn tổng quan và thúc đẩy hoạt động thương mại điện tử xuyên biên giới trong bối cảnh Covid-19, Amazon Global Selling phối hợp với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) tổ chức hội thảo trực tuyến “Hệ sinh thái thương mại điện tử xuyên biên giới 2021” diễn ra ngày 23 và 24 tháng 9 năm 2021.

Qua 2 ngày, hội thảo trực tuyến đã thu hút hơn 1500 lượt người tham dự và ghi nhận các nội dung nhận được sự quan tâm sâu sắc của các nhà bán hàng, các nhà cung cấp dịch vụ trên Amazon. Các nội dung đó là: Xu hướng thương mại điện tử xuyên biên giới và cơ hội vươn tầm quốc tế cho người bán Việt Nam; hướng dẫn vận chuyển hàng vào kho Amazon và tối ưu chi phí vận chuyển hàng không; chiến lược quảng cáo và launching sản phẩm mới; nghiên cứu tiềm năng thị trường và phát triển kế hoạch sản phẩm trên Amazon; thanh toán quốc tế và quản lý dòng tiền kinh doanh trên Amazon; xây dựng kế hoạch phát triển kinh doanh bền vững trên nền tảng Amazon; tư vấn các bước chuẩn bị và đăng ký thương hiệu tại thị trường Mỹ; chiến lược quảng bá thương hiệu trên Amazon; tối ưu vận hành cùng Amazon FBA; tối ưu chi phí thông qua vận chuyển

đường biển và sử dụng kho thuê ngoài tại Mỹ; các báo cáo hoạt động FBA trong quản lý tồn kho và chi phí.

Bên cạnh các bài trình bày của các chuyên gia đến từ các thương hiệu nổi tiếng như: Amazon Global Selling, HNC Logistics, DigiM, Payoneer, Global Brand, SparkX Marketing, v.v... người tham dự đã quan tâm và đặt nhiều câu hỏi liên quan đến việc phát triển thương hiệu, đẩy mạnh doanh số bán hàng ra các thị trường khó tính như Mỹ và châu Âu, làm thế nào để có thể thâm nhập và phát triển kinh doanh đối với các thị trường hấp dẫn này. Bên cạnh đó, người tham dự cũng dành sự quan tâm đến các phương thức giao nhận, vận chuyển hàng hóa cũng như phương thức thanh toán thuận tiện và an toàn.

Qua 2 ngày diễn ra, hội thảo cho thấy thương mại điện tử tiếp tục nhận được sự quan tâm đặc biệt của người kinh doanh trong bối cảnh các phương thức bán hàng truyền thống đang bị giảm sút do diễn biến của dịch Covid-19. Thương mại điện tử không chỉ là một công cụ hay giải pháp hữu ích đối với người tiêu dùng trong thời kỳ khủng hoảng mà còn là động lực đối với sự tăng trưởng của thương mại quốc tế, từ đó góp phần hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Kết nối đầu tư Việt Nam - Nhật Bản



Tọa đàm trực tuyến kết nối đầu tư Việt Nam - Nhật Bản ngày 22/9/2021 tại đầu cầu Hà Nội

Nhằm thúc đẩy đầu tư hai nước Việt Nam - Nhật Bản, ngày 22/9, cùng với Cục Xúc tiến thương mại - Bộ Công Thương, Thương vụ Việt Nam tại Nhật Bản, Trung tâm ASEAN - Nhật Bản, Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản - JETRO Hà Nội và đại diện thành phố Đà Nẵng, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã tham gia tổ chức Hội thảo trực tuyến “Kết nối Đầu tư Việt Nam - Nhật Bản”. Sự kiện đã thu hút hơn 425 đại biểu tham dự, bao gồm các doanh nghiệp Nhật Bản và đại diện các khu công nghiệp, doanh nghiệp (DN) Việt Nam.

Tham dự Hội thảo có ông Vũ Bá Phú - Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại Vietrade, Bộ Công Thương Việt Nam; ông Tạ Đức Minh - Tham tán thương mại Đại sứ quán Việt Nam tại Nhật Bản; ông Kunihiro Hirabayashi - Tổng thư ký Trung tâm ASEAN - Nhật Bản (AJC); ông Takeo Nakajima, Trưởng đại diện Tổ chức Thương mại Nhật Bản Hà Nội (JETRO Hanoi).

Phát biểu tại hội thảo, các đại diện Nhật Bản cũng thừa nhận những khó khăn doanh nghiệp (DN) và nhà đầu tư Nhật đang gặp phải trong làn sóng dịch Covid-19 thứ 4 tại Việt Nam. “Các hoạt động sản xuất tại nhà máy bị hạn chế. Do những giới hạn về di chuyển, logistics trở thành vấn đề đáng được quan tâm. Thêm vào đó, nhiều lao động về quê và chưa thể quay lại thành phố, khiến chúng tôi gặp khó khăn trong việc tuyển dụng”, ông

Nakajima chia sẻ. “Tuy đầu tư của Nhật vào các ngành tại Việt Nam đang có xu hướng chững lại nhưng các DN vẫn tìm cách đầu tư trong trạng thái bình thường mới, chẳng hạn như thị sát và đăng ký đầu tư trực tuyến. Điều đó nói lên rằng Việt Nam vẫn là một điểm đến đầu tư rất quan trọng”, ông Nakajima nhấn mạnh.

Đồng quan điểm, ông Tạ Đức Minh - Tham tán thương mại Đại sứ quán Việt Nam tại Nhật Bản nhận định dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của Việt Nam không nằm ngoài xu hướng ảm đạm chung của các quốc gia trên toàn cầu. “Tuy nhiên, chúng ta cần phải nhìn từ nhiều khía cạnh, Covid-19 là câu chuyện của cả thế giới chứ không riêng gì Việt Nam. Khả năng thu hút FDI đã lao dốc trên toàn khu vực, tỷ lệ sụt giảm của các nước ASEAN khác như Malaysia và Thái Lan lớn hơn Việt Nam rất nhiều”, ông Minh chia sẻ.

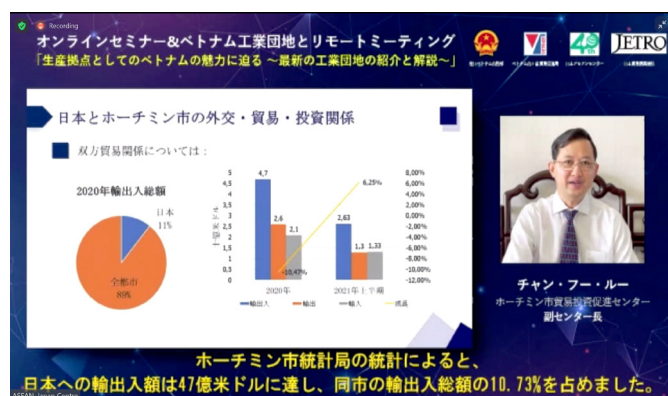
Trong tháng 8/2021, thời gian dịch Covid-19 diễn biến rất phức tạp, Việt Nam thu hút được 2,4 tỷ USD vốn FDI từ các quốc gia đăng ký, tăng 65% so với tháng 7/2021. Vốn FDI đăng ký cao hơn chủ yếu do vốn đăng ký cấp mới đổ vào lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo tăng. “Mức tăng này cho thấy các nhà đầu tư nước ngoài tiếp tục duy trì lòng tin với nền kinh tế Việt Nam trong trung và dài hạn”, ông Vũ Bá Phú - Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại, Bộ Công Thương Việt Nam nhận định.

“Đầu tư nước ngoài là hoạt động mang tính dài hạn, các nhà đầu tư đã nghiên cứu rất kỹ trước khi bỏ vốn đầu

tư vào Việt Nam. Những khó khăn trong ngắn hạn không thể thay đổi hoàn toàn quyết định đầu tư”, ông Tạ Đức Minh cho biết. Ông cho rằng: “Việc FDI dao động trong thời kỳ dịch bệnh là điều bình thường. Dòng tiền đầu tư sẽ tăng trở lại sau khi nền kinh tế Việt Nam phục hồi”.

Trong bài phát biểu tại hội thảo, ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC cho biết, Nhật Bản là một trong những nhà đầu tư lớn, đã gắn bó và có nhiều đóng góp to lớn cho sự phát triển kinh tế của Thành phố trong suốt những năm qua. Các tập đoàn kinh tế lớn của Nhật Bản đã đầu tư thành công và không ngừng mở rộng đầu tư kinh doanh kéo theo một lượng lớn nhân lực chất lượng cao là các chuyên gia, kỹ sư, doanh nhân đến Việt Nam sinh sống và làm việc. Hiện có **khoảng 11.600** công dân Nhật Bản ở tập trung tại Thành phố Hồ Chí Minh trong tổng số **hơn 22.000** công dân Nhật Bản đang sinh sống tại Việt Nam.

Về đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nhật Bản tại Thành phố Hồ Chí Minh, theo báo cáo của Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố, Nhật Bản hiện đang đứng thứ 4 với **1.462 dự án** đầu tư trực tiếp tại Thành phố Hồ Chí Minh và tổng vốn đầu tư đăng ký là **4,934 tỷ đô-la Mỹ**, chiếm tỷ lệ **10,12%** tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Thành phố. Tính riêng trong 6 tháng đầu năm 2021, dù bị tác động của dịch bệnh COVID-19 nhưng Nhật Bản vẫn là nhà đầu tư **đứng thứ ba** với **24 dự án** đầu tư mới tại Thành phố Hồ Chí Minh với tổng vốn đầu tư đăng ký là **24,295 triệu đô-la Mỹ**, chiếm tỷ lệ **9,19%** vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Thành phố.



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

Về quan hệ thương mại song phương, theo số liệu của Cục Thống kê Thành phố, năm 2020 tổng kim ngạch xuất khẩu giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Nhật Bản đạt **4,7 tỷ đô-la Mỹ**, tương ứng **10,73%** tổng kim ngạch xuất khẩu của Thành phố với **2,6 tỷ đô-la Mỹ** trị giá xuất khẩu và **2,1 tỷ đô-la Mỹ** trị giá nhập khẩu. Kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2020 giảm **10,47%** so với cùng kỳ năm 2019 (năm 2019 đạt **5,25 tỷ đô-la Mỹ**) do ảnh hưởng của

(Phòng Thông tin ITPC tổng hợp - có tham khảo báo <https://doanhnhansaigon.vn>) - Phòng Thông tin - ITPC

dịch bệnh COVID-19. Tuy vậy, trong 6 tháng đầu năm 2021, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Nhật Bản đạt **2,63 tỷ đô-la Mỹ, tăng 6,25%** so với cùng kỳ năm 2020, trong đó xuất khẩu đạt **1,3 tỷ đô-la Mỹ** và nhập khẩu đạt **1,33 tỷ đô-la Mỹ**.

Theo ông Trần Phú Lữ, Thành phố Hồ Chí Minh luôn xác định đầu tư nước ngoài là một bộ phận quan trọng của nền kinh tế, cần phải được khuyến khích phát triển lâu dài. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của dịch bệnh COVID-19, tình hình hoạt động và sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã bị ảnh hưởng nặng nề nên Thành phố đã chủ động tổ chức nhiều hội nghị gặp gỡ giữa lãnh đạo thành phố với các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Gần nhất là Hội nghị gặp gỡ giữa lãnh đạo Thành phố và đại diện các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh với chủ đề “Thành phố Hồ Chí Minh đồng hành cùng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tháo gỡ khó khăn, phục hồi sản xuất, kinh doanh trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19” trong diễn ra ngày 20 tháng 08 vừa qua. Hội nghị ghi nhận phản ánh về những khó khăn, vướng mắc và trân trọng tiếp thu các kiến nghị, hiến kế của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

“Chính quyền Thành phố khẳng định sẽ tập trung nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư hơn nữa để các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài nói chung, Nhật Bản nói riêng tiếp tục tin tưởng và an tâm đầu tư lâu dài tại Thành phố. Để góp phần thúc đẩy hơn nữa mối quan hệ hợp tác thương mại và đầu tư giữa thành phố Hồ Chí Minh và Nhật Bản, ITPC mong muốn là một trong những cầu nối vững chắc, luôn chủ động phối hợp, hợp tác với các cơ quan xúc tiến của Nhật Bản triển khai các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư với Nhật Bản, nhất là những hoạt động hợp tác thúc đẩy trao đổi kinh tế, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư vào Thành phố Hồ Chí Minh và ngược lại. Đồng thời, ITPC đã và sẽ tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp Nhật Bản tìm hiểu về môi trường kinh doanh, các dự án đầu tư, tìm kiếm đối tác và cơ hội đầu tư, hợp tác kinh doanh tại Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới”, ông Trần Phú Lữ nhấn mạnh.

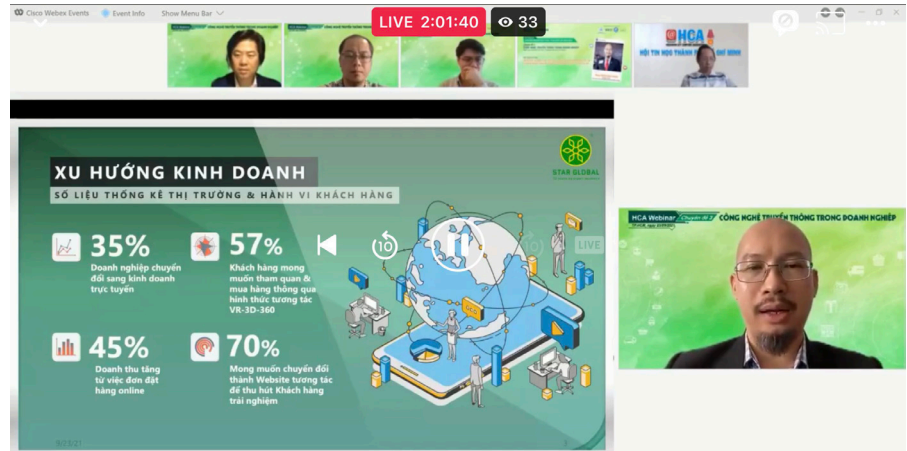
Sau buổi Hội thảo, Cục Xúc tiến thương mại cũng đã phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại Nhật Bản tổ chức phiên Giao thương trực tuyến giữa 08 khu công nghiệp tại Việt Nam và gần 30 nhà đầu tư Nhật Bản. Việc này nhằm giúp các nhà đầu tư Nhật Bản có được thông tin đầy đủ về phương án đầu tư, hiểu biết quy trình sản xuất và bố trí ăn ở, đi lại cho người lao động khi triển khai đầu tư, sản xuất an toàn tại các khu công nghiệp Việt Nam.

Tư vấn giải pháp công nghệ truyền thông cho doanh nghiệp

Sau thành công và tạo được mối quan tâm lớn từ doanh nghiệp qua hai chuyên đề trong chuỗi sự kiện “HCA Webinar: Chuyển đổi để bứt phá - Tích hợp để dẫn đầu”, ngày 23/9/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hội Tin học Thành phố Hồ Chí Minh (HCA) tiếp tục tổ chức Chuyên đề 3 “Công nghệ truyền thông trong doanh nghiệp”. Sự kiện nhằm giúp các doanh nghiệp tăng khả năng tiếp cận, ứng dụng công nghệ vào các hoạt động truyền thông quảng cáo, phân phối bán hàng online hiệu quả và cung cấp các giải pháp truyền thông trên nền tảng công nghệ số giúp tiếp cận khách hàng trên đa dạng kênh thông tin, tăng mức độ tương tác, nhận diện thương hiệu, thúc đẩy mua hàng và tăng doanh số bán hàng online, tối ưu hóa thời gian và chi phí cho doanh nghiệp.

Chương trình có sự tham gia của hơn 200 đơn vị là các cộng đồng doanh nghiệp; các thương hiệu, doanh nghiệp, hộ kinh doanh thương mại, dịch vụ; các doanh nghiệp thương mại điện tử, doanh nghiệp CNTT, doanh nghiệp cung cấp giải pháp, dịch vụ số TP.HCM và một số tỉnh thành; đại diện các hiệp hội, hội ngành nghề, các tổ chức xúc tiến cùng các cơ quan báo chí truyền thông. Chương trình được livestream trực tiếp trên fanpage ITPC thu hút 300 lượt xem và 206 lượt tiếp cận.

Hội thảo nhận được sự trao đổi, chia sẻ và trình bày chi tiết, cụ thể từ các diễn giả: ông Vũ Anh Tuấn - Tổng Thư ký Hội Tin học



TP.HCM (HCA); ông Phạm Minh Toàn - Nhà sáng lập kiêm Giám đốc điều hành Công ty Time Universal Communications; ông Phạm Quang Vinh - Giám đốc sản phẩm Cyberbot Trung tâm không gian mạng Viettel và ông Lưu Long - Chuyên gia phong thủy kinh tế, chuyên gia đào tạo, tư vấn chuyển đổi số và ông Trần Duy Hào - CEO Công ty Cổ phần Giải pháp chuyên gia Star Global...

Các diễn giả đã trình bày 4 nhóm giải pháp: social commerce - xu hướng bán hàng qua mạng xã hội cho SMEs thời 4.0; ứng dụng cyberbot trong hoạt động marketing doanh nghiệp; tối ưu lựa chọn thuê ngoài hay inhouse khi triển khai social commerce và website tương tác 3D/360 - giải pháp tham quan từ xa và bán hàng online bằng công nghệ thực tế ảo VR/AR. Các giải pháp này giúp doanh nghiệp tăng khả năng tiếp cận và ứng dụng công nghệ vào các hoạt động truyền thông quảng cáo, phân phối bán hàng online hiệu quả, tiếp cận khách hàng qua nhiều kênh thông tin, tăng mức độ tương tác và nhận diện thương hiệu, thúc đẩy mua hàng và tăng doanh số bán hàng

online, tối ưu hóa thời gian và chi phí cho doanh nghiệp.

Ông Lưu Long - Chuyên gia phong thủy kinh tế và đào tạo & tư vấn chuyển đổi số, cùng các diễn giả cũng đã hỗ trợ, đưa ví dụ, giải đáp tất cả các thắc mắc, ý kiến về các nội dung cụ thể mà doanh nghiệp tham dự quan tâm như: tối ưu hóa triển khai social commerce đối với doanh nghiệp SMEs; ứng dụng cyberbot/callbot trong marketing doanh nghiệp; phân tích chi tiết kỹ thuật sử dụng công nghệ AI chatbot/callbot hỗ trợ marketing doanh nghiệp; chi phí cho giải pháp công nghệ thực tế ảo VR/AR, website tương tác 3D/360; nên triển khai social commerce inhouse hay outsourcing?

Ông Vũ Anh Tuấn - Tổng Thư ký Hội Tin học TP.HCM (HCA) cũng chia sẻ kế hoạch về việc Hội sẽ thực hiện cổng trung gian kết nối giữa doanh nghiệp và các nhà cung cấp các giải pháp công nghệ giúp nâng cao hiệu quả bán hàng online. Hội thảo cũng giới thiệu về các chuyên đề tiếp theo nhằm hỗ trợ thêm nhiều giải pháp công nghệ hỗ trợ doanh nghiệp trong thời đại 4.0.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Thúc đẩy tiêu thụ nông sản qua sàn thương mại điện tử Sendo.vn

Ngày 17/9/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Liên minh Chuyển đổi số cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DTS) và Công ty CP Công nghệ Sen Đò tổ chức Hội thảo trực tuyến “Thúc đẩy tiêu thụ nông sản vào Thành phố Hồ Chí Minh thông qua sàn thương mại điện tử Sendo.vn”. Hội thảo nhằm giúp doanh nghiệp nắm bắt xu hướng, tăng cường khả năng quảng bá và tiếp cận khách hàng thông qua sàn thương mại điện tử uy tín Sendo.vn, từ đó thúc đẩy tiêu thụ nông sản vào Thành phố Hồ Chí Minh trong và sau thời kỳ đại dịch Covid-19.

Chương trình nhận được sự quan tâm tham dự của hơn 80 doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, thương mại điện tử, công nghệ... và các cơ quan xúc tiến thương mại, báo chí. Đồng thời, chương trình đã thu hút 2.659 lượt tiếp cận, 775 lượt xem, 489 lượt chia sẻ thông qua nội dung livestream trực tuyến tại fanpage ITPC (số liệu cập nhật ngày 18/9/2021).

Mở đầu chương trình, ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc ITPC chia sẻ nhu cầu tiêu thụ nông sản, hàng hóa như gạo, thịt gia súc gia cầm, trứng, rau củ quả và thủy sản của người dân Thành phố Hồ Chí Minh vẫn rất lớn. Phần lớn, những mặt hàng thiết yếu, nguyên liệu đầu vào phục vụ cho ngành sản xuất, chế biến lương thực thực phẩm phụ thuộc nguồn cung cấp từ các tỉnh. Đồng thời, để đảm bảo cung ứng trong bối cảnh hiện nay, hệ thống phân phối có sự chuyển dịch sang sử dụng kênh online, thương mại điện tử tăng trưởng mạnh đáp ứng xu hướng tiêu dùng hiện đại.

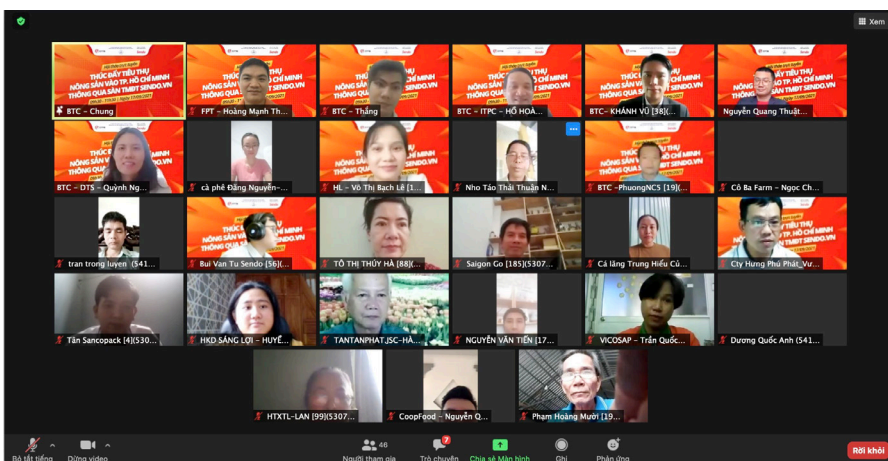
Ông Trương Gia Bảo, Chủ tịch Liên minh DTS chia sẻ về những thay đổi trong chuỗi cung ứng tại Thành phố Hồ Chí Minh từ khi áp dụng các biện pháp chống dịch Covid-19 đến nay và xu hướng chuyển đổi số trong thương mại. Ông mong rằng các doanh nghiệp có thể nhận ra vị trí của mình trong chuỗi cung ứng hiện nay và có thể chuyển đổi số trong thương mại để tiếp tục thích nghi, phát triển trong thời gian sắp tới.

Tiếp nối hội thảo, ông Nguyễn Quang Thuật, Phó Tổng Giám đốc Sen Đò cho biết, trong thời gian vừa qua, Sen Đò thường xuyên tổ chức các chương trình, phiên chợ tiêu thụ sản phẩm nông sản trên Sendo.vn với khối lượng lớn. “Thời gian vừa qua, tỉnh Ninh Thuận tồn đọng khá nhiều hành tím, người mua tại Thành phố Hồ Chí Minh rất cần nhưng người bán thì lại không thể tiếp cận khách hàng và chuyển hàng vào Thành phố Hồ Chí Minh. Với sự hỗ trợ tư vấn về giá, thông tin, hình ảnh từ chúng tôi, hợp tác xã Thanh Hải ở Ninh Thuận đã tiêu thụ được hơn 7 tấn hành tím trên sàn TMĐT Sendo.vn. Hành trình tham gia chuyển đổi số của những người nông dân trở thành nhà bán hàng số này hoàn toàn được Sendo.vn miễn phí hoàn toàn. Các sản phẩm khác như nho Ninh Thuận, vải Bắc Giang, bơ Đắk Lắk, rau, khoai... cũng được tiêu thụ qua Sendo.vn như vậy”, ông Nguyễn Quang Thuật nói.

Ông cũng cho biết Sendo.vn sẽ triển khai chính sách hỗ trợ bằng cách tiếp cận và tư vấn trực tiếp cho các doanh nghiệp thông qua đội ngũ hỗ trợ tư vấn trực tiếp 1:1, các hướng dẫn chi tiết về đăng tải sản phẩm lên sàn, tư vấn giá bán phù hợp, miễn phí mở gian hàng và hoạt động... Đồng thời, công ty cũng sẽ hỗ trợ truyền thông trên phương tiện thông tin đại chúng.

Tại hội thảo, đại diện các đơn vị tiếp nhận thông tin và giải đáp các vấn đề thắc mắc; tư vấn 1-1 cho doanh nghiệp có nhu cầu đăng ký bán hàng trên Sendo.vn ngay sau hội thảo. Đã có 15 câu hỏi được trả lời trực tiếp, cụ thể, giải đáp các thắc mắc của doanh nghiệp. Trung tâm cũng đã lập nhóm qua ứng dụng Zalo để tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp về các vấn đề liên quan sau hội thảo.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC



Chuẩn bị các điều kiện đón làn sóng đầu tư



Chính quyền TP.HCM luôn lắng nghe ý kiến từ các doanh nghiệp. Trong ảnh là toàn cảnh "Hội nghị tiếp thu ý kiến đóng góp từ cộng đồng doanh nghiệp, hoàn thiện dự thảo kế hoạch phòng chống dịch COVID-19 và phục hồi kinh tế trên địa bàn TPHCM sau ngày 15/9/2021" do UBND TP.HCM tổ chức ngày 10.9.2021 với sự tham dự của nhiều vị đại diện các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

BẢN TIN ITPC TRÂN TRỌNG GIỚI THIỆU Ý KIẾN CỦA CÁC DOANH NHÂN QUA BÀI VIẾT CỦA CÁC TÁC GIẢ NGUYỄN QUANG HUY - PETER HỒNG (HIỆP HỘI DOANH NHÂN VIỆT NAM Ở NƯỚC NGOÀI) ĐĂNG TRÊN BÁO SGGP NGÀY 23.9.2021.

Các nhà đầu tư ngoại vẫn kỳ vọng vào môi trường đầu tư của Việt Nam mặc dù tại thời điểm này đang gặp nhiều khó khăn do dịch Covid-19. Ngay lúc này đây, vẫn có nhiều giải pháp, cách làm có thể cải thiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài, chuẩn bị các điều kiện sẵn sàng đón làn sóng đầu tư trong điều kiện bình thường mới.

Tổng vốn đầu tư không giảm

Với hoạt động đầu tư nước ngoài (FDI) tại Việt Nam, con số thống kê 8 tháng đầu năm 2021 cho thấy, số dự án FDI cấp mới giấy chứng nhận đầu tư là 1.135 dự án, thấp hơn rất nhiều so cùng kỳ và tổng số dự án đầu tư FDI mới chiếm khoảng 63,2% so cùng kỳ năm 2020. Tuy nhiên,

nhìn vào tổng số vốn FDI đầu tư vào Việt Nam, vẫn thấy có những dấu hiệu tích cực cho nền kinh tế khi tổng số vốn đầu tư FDI đến tháng 8-2021 là 19,12 tỷ USD, xấp xỉ so với cùng kỳ.

Bên cạnh đó, bắt đầu từ tháng 3-2021, tổng số vốn đầu tư FDI mới mỗi tháng đều cao hơn so với cùng kỳ. Điều này cho thấy các nhà đầu tư ngoại vẫn kỳ vọng vào môi trường đầu tư của Việt Nam mặc dù tại thời điểm này có các đợt bùng phát dịch Covid-19 nghiêm trọng. Tại TP.HCM, trong 3 tháng gần đây, các dự án FDI cấp mới tiếp tục tăng nhẹ.

Về số vốn đăng ký của dự án FDI, thống kê 8 tháng đầu năm 2021, Long An dẫn đầu và TP.HCM đứng thứ hai với tổng vốn đăng ký gần 2,2 tỷ USD, chiếm 11,4% tổng vốn đầu tư. Tiếp đó là Bình Dương, Cần Thơ, Hải Phòng, Hà Nội. Như vậy, tác động của dịch Covid-19 bùng phát tại các tỉnh phía Nam không làm thay đổi xu hướng lựa chọn khu vực đầu tư do có những lợi thế nhất định về cơ sở hạ tầng công nghiệp, kỹ thuật. Về hoạt động điều chỉnh vốn, đến cuối tháng 8-2021, cả nước có khoảng 639 án điều chỉnh vốn với tổng vốn là 4,98 tỷ USD. Tại TP.HCM, thống kê có 117 lượt dự án điều chỉnh vốn với số vốn tăng thêm 647,3 triệu USD, giảm 40,6% về số giấy phép, nhưng vốn đăng ký tăng 54,4% so cùng kỳ.

Tuy nhiên, cần thừa nhận thực tế, các dự án FDI điều chỉnh vốn không giảm nhưng tỷ lệ điều chỉnh theo hướng tăng vốn rất thấp. Trong đó, Hàn Quốc dù có dự án FDI cấp mới cao nhất trong các quốc gia đầu tư vào Việt Nam nhưng tỷ lệ điều chỉnh bắt đầu chậm lại từ tháng 3-2021. Xu hướng này cũng tương tự với hoạt động điều chỉnh vốn của các nhà đầu tư FDI tại TP.HCM những tháng gần đây. Các nhà đầu tư FDI đang tiếp tục thăm dò trong bối cảnh nhiều tỉnh, thành chưa trở lại trạng thái bình thường mới. Với tình hình cạnh tranh gay gắt về thu hút FDI trong khu vực và thế giới, nếu chậm trễ bình thường mới, sẽ làm mất đi cơ hội thu hút FDI để phục hồi và phát triển kinh tế.



Dự báo những tháng cuối năm 2021 và đầu 2022, khả năng thu hút FDI của Việt Nam sẽ phụ thuộc vào kết quả phòng chống dịch Covid-19. Nền kinh tế sẽ chịu

ảnh hưởng từ hiệu quả của hoạt động FDI thời điểm các doanh nghiệp (DN) trong nước còn nhiều khó khăn.

Tận dụng các FTA

Để thu hút FDI, TP.HCM nói riêng và cả nước nói chung phải có các giải pháp hữu hiệu trong phòng chống dịch. Đây là nền tảng tạo dựng lại môi trường đầu tư ổn định, an toàn và là điều kiện tiên quyết để duy trì, hấp dẫn, thu hút FDI tại Việt Nam.

Ngay lúc này đây, DN rất mong Chính phủ và chính quyền các địa phương triển khai ngay những chính sách khuyến khích DN trong nước bằng các gói hỗ trợ nhằm phục hồi hoạt động của DN, khôi phục hoạt động sản xuất thương mại, dịch vụ. Việc tiếp tục đẩy mạnh đầu tư công thông qua triển khai các dự án về hạ tầng, công nghiệp, đô thị, công nghệ cũng là cách để thu hút nhà đầu tư trong và ngoài nước. Về trung và dài hạn, cần xây dựng các chính sách để phát triển DN trong nước, tạo nền tảng tiềm lực vững chắc để phát huy nội lực của nền kinh tế trong nước. Hướng đi này nhằm tạo sự chủ động và ứng phó tốt hơn những diễn biến phức tạp của nền kinh tế thế giới và các vấn đề bất ổn khác.

Thời gian qua, Việt Nam đã có nhiều lợi thế khi ký kết nhiều Hiệp định thương mại tự do (FTA). Chuyển sang trạng thái bình thường mới, các FTA này cần được thúc đẩy triển khai để đẩy mạnh các hoạt động xuất khẩu, qua đó từng bước phục hồi nền kinh tế. Cần tạo điều kiện cho người Việt Nam ở nước ngoài, nhất là các doanh nhân, trí thức kiều bào và kiều bào về nước đầu tư, sản xuất, kinh doanh, đóng góp tích cực cho xây dựng và bảo vệ Tổ quốc. Các cơ quan chức năng cần chú trọng công tác đối thoại chính sách, xúc tiến đầu tư tại chỗ, nắm bắt tình hình để có biện pháp kịp thời, phù hợp nhằm tháo gỡ khó khăn cho DN FDI, nhất là về thủ tục hành chính, đất đai, nguồn cung nhân lực, nguyên liệu, linh kiện. Cùng với đó là minh bạch hóa môi trường đầu tư, kinh doanh và tạo điều kiện tốt nhất cho các nhà đầu tư nước ngoài nghiên cứu, triển khai dự án...

Trong điều kiện đi lại khó khăn giữa các quốc gia do ảnh hưởng của đại dịch, cần thay đổi cách xúc tiến đầu tư trực tiếp như trước kia bằng hình thức trực tuyến để hạn chế những nguy cơ lây lan dịch bệnh, tiết kiệm chi phí. Tổ chức xúc tiến đầu tư theo hướng chủ động tiếp cận, tìm hiểu và hỗ trợ các đối tác, tập đoàn lớn tìm hiểu cơ hội đầu tư tại Việt Nam. Tập trung đẩy mạnh xúc tiến đầu tư vào các thị trường truyền thống như Hàn Quốc, Thái Lan, Nhật Bản, Hồng Kông (Trung Quốc), Singapore, Mỹ, châu Âu... đồng thời, chuẩn bị các điều kiện sẵn sàng để đón làn sóng đầu tư.

(Nguồn: SGGP) - Phòng Thông tin - ITPC

Việt Nam có thể thu hút 30 tỷ USD vốn FDI trong năm nay

Các chuyên gia kinh tế dự báo Việt Nam có thể thu hút khoảng 30 tỷ USD vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào năm 2021, tăng 2% so với cùng kỳ năm trước, cho thấy những dấu hiệu tích cực trong thu hút FDI trong 8 tháng đầu năm 2021 bất chấp sự phức tạp của COVID-19.

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các nhà đầu tư nước ngoài đã đầu tư 19,12 tỷ USD vào Việt Nam trong 8 tháng (xấp xỉ 98% của cùng kỳ năm ngoái) với nhiều dự án tỷ USD.

Các nhà đầu tư Singapore đã rót hơn 3,1 tỷ USD vào nhà máy điện LNG Long An số 1 và 2; trong khi nhà máy nhiệt điện Ô Môn 2 tại thành phố Cần Thơ do Nhật Bản đầu tư đã thu về 1,31 tỷ USD trong giai

đoạn này. Dự án LG Display tại thành phố Hải Phòng đã được đầu tư thêm hai lần trong năm nay, với 750 triệu USD vào tháng 2 và 1,4 tỷ USD vào tháng 8.

Ông Nguyễn Văn Toàn, Phó Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, cho biết mặc dù có các biện pháp ngăn cách xã hội nhằm hạn chế sự lây lan của COVID-19, dòng vốn FDI của Việt Nam trong 8 tháng đầu năm chỉ giảm nhẹ 2,1% so với cùng kỳ năm ngoái.

Đáng chú ý, vốn đăng ký mới tăng 16,3% và vốn FDI giải ngân đạt 11,58 tỷ USD, tăng 2%.

Trao đổi với báo Công Thương, ông Phan Hữu Thắng, nguyên Cục trưởng Cục Xúc tiến Thương mại Việt Nam (Vietrade), Bộ Công Thương,

bày tỏ tin tưởng rằng dòng vốn FDI vào Việt Nam có thể đạt khoảng 30 tỷ USD trong năm nay.

Để giải quyết khó khăn hiện đang thách thức các nhà đầu tư nước ngoài muốn thâm nhập vào Việt Nam để nghiên cứu khả năng đầu tư hoặc thực hiện các dự án đầu tư, các chuyên gia đã đề nghị Chính phủ và các bộ, ngành liên quan xem xét giảm thời gian cách ly đối với những người đã được tiêm phòng đầy đủ và có giấy chứng nhận xét nghiệm COVID-19 âm tính.

Trong 8 tháng đầu năm nay, Việt Nam đã thu hút các nhà đầu tư đến từ 92 quốc gia và vùng lãnh thổ. Singapore là nhà đầu tư hàng đầu với số vốn đăng ký vượt 6,2 tỷ USD, chiếm 32,5% tổng vốn FDI.



(Nguồn: VNA) - 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

Smarketing (Sales + Marketing)

An amalgamation of the sales and marketing aspect of a business. The goal is to align your sales & marketing techniques together to hike up the revenues.

Smarketing là quá trình tích hợp các quy trình bán hàng và tiếp thị của một doanh nghiệp. Mục tiêu là để các chức năng bán hàng và tiếp thị có cách tiếp cận tích hợp chung.

301 Redirect

When an original URL of a website has been moved or changed, the search engine detects 301-redirect and index the updated URL. This helps to maintain search engine ranking even after updating your original link.

Redirect 301 (Moved permanently) một mã trạng thái HTTP (response code HTTP) nhằm thông báo rằng các trang web, URL đã được chuyển hướng vĩnh viễn sang một URL khác. Điều này có nghĩa là tất cả các giá trị của trang web hoặc URL gốc như hình ảnh, nội dung... sẽ được chuyển hết sang URL mới.

Khi Redirect 301, độ uy tín của website càng cao thì website càng dễ dàng gia tăng thứ hạng và nhận thêm nhiều Organic traffic. Chiến lược này không khác gì một thương hiệu lớn thu mua lại một doanh nghiệp khác. Khi Redirect 2 website lại, kết quả mang lại tốt đến không ngờ.

Hình bên dưới sẽ thể hiện kết quả của quá trình hợp nhất 2 website lại:



(*) Tìm đọc 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

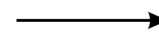
Cookie

Cookies are basically the data used to store the browsing activity of the user. Cookies can be further used to auto-fill forms, passwords, account or other details.

Cookies là các tệp được trang web người dùng truy cập tạo ra. Cookie giúp trải nghiệm trực tuyến của bạn dễ dàng hơn bằng cách lưu thông tin duyệt web. Với Cookies, các trang web có thể duy trì trạng thái đăng nhập của bạn, ghi nhớ tùy chọn trang web và cung cấp nội dung phù hợp với vị trí của người dùng. Như vậy, Cookies thường được sử dụng để lưu lại thông tin của người dùng trên trình duyệt web.



Internet



Cookie?

Cookies gồm có 2 loại:

- ❖ Cookies của bên thứ nhất do trang web mà người dùng truy cập tạo ra. Trang web được hiển thị trong thanh địa chỉ.

- ❖ Cookies của bên thứ ba do các trang web khác tạo ra. Các trang web này sở hữu một số nội dung như quảng cáo hoặc hình ảnh mà người dùng thấy trên trang web mình truy cập.

Point Of Sales (POS)

It is a way out of managing your physical store with ease. POS system helps retailers to manage their products, inventories, customer details & order related information of their physical store.

POS là từ viết tắt của Point Of Sale, thuật ngữ dùng để chỉ điểm phân phối hàng hoá (điểm bán lẻ) được một cá nhân hay doanh nghiệp tổ chức, ví dụ: cửa hàng tạp hoá, chuỗi cửa hàng thời trang, cửa hàng trưng bày và mua sắm.

Mỗi POS luôn có một hệ thống hoặc công cụ ghi nhận lại các giao dịch nhằm phản ánh lượng tiền mặt và hàng hoá ra vào trong một khoảng thời gian nhất định như sổ tay, tập tin excel hoặc cao cấp hơn là các loại máy tính tiền (máy POS), phần mềm theo dõi bán hàng (phần mềm POS).

Xuất khẩu sắt thép bất phá

Xuất khẩu thép đạt kỷ lục

Theo thông tin mới nhất từ Tổng cục Hải quan, riêng trong tháng 8 vừa qua xuất khẩu sắt thép các loại đạt 1,53 triệu tấn với kim ngạch gần 1,5 tỷ USD, tăng 33,8% về lượng và tăng 35,2% về trị giá so với tháng trước. Đáng chú ý, so với cùng kỳ năm ngoái (tháng 8/2020), kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này gấp tới 2,5 lần.

Tháng 8 là tháng có kim ngạch xuất khẩu sắt thép các loại cao nhất từ trước đến nay và là tháng thứ hai liên tiếp vượt mốc 1 tỷ USD.

Tính đến hết tháng 8, cả nước xuất khẩu 8,54 triệu tấn sắt thép các loại với kim ngạch đạt gần 7,1 tỷ USD; tăng 43,4% về lượng nhưng tăng tới 127% về kim ngạch so với cùng kỳ năm trước

Về chủng loại, mặt hàng tăng trưởng mạnh mẽ nhất trong xuất khẩu là HRC (thép tấm cuộn cán nóng), mức tăng 145% so với cùng kỳ 2020 nhờ Formosa đẩy mạnh xuất, tiếp theo là tôn mạ tăng trưởng 115%, khi top 5 các doanh nghiệp tôn mạ xuất khẩu từ 50-67% sản lượng sản xuất (gần 2/3), xuất khẩu thép cán nguội tăng 45% và xuất khẩu thép xây dựng tăng 27%, duy nhất ống thép giảm gần 10%. Có đến 54% sản lượng tôn mạ sản xuất ở Việt Nam được xuất khẩu, tỷ lệ này ở HRC là gần 20%, thép xây dựng là hơn 16%.

Là một trong những doanh nghiệp thép lớn trong cả nước, cùng với việc cung cấp một sản lượng lớn cho tiêu thụ nội địa, ngay từ đầu năm 2021, Thép Hòa Phát đã chủ trương tối ưu công suất tất cả các dây chuyền để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng của thị trường xuất khẩu phục hồi sau đại dịch Covid-19.

Đơn cử, đối với sản phẩm ống thép, bên cạnh thị phần luôn trên 30% tại thị trường nội địa, hơn 10 năm qua, ống thép Hòa Phát đã được xuất khẩu đi hầu hết thị trường lớn như Mỹ, Canada, Úc... Từ năm 2021, Công ty chủ trương tăng dần tỷ trọng xuất khẩu lên trên 10% sản lượng bán hàng ống thép và tiếp tục mở rộng thêm nhiều thị trường xuất khẩu khác. Thép Hòa Phát có nhiều lợi thế cạnh tranh như có cảng biển nước sâu ngay tại nhà máy, giúp dễ dàng vận chuyển nguyên vật liệu, hàng hóa xuất đi các thị trường. Đặc biệt, thép Hòa Phát được luyện từ quặng sắt, có chất lượng cao, chủng loại sản phẩm, mác thép đa dạng.

Tận dụng cơ hội thị trường

Sắt thép các loại được các doanh nghiệp xuất khẩu chủ yếu sang các thị trường: ASEAN đạt 2,7 triệu tấn xấp



xi mức xuất khẩu của cùng kỳ năm trước, Trung Quốc đạt 1,8 triệu tấn, giảm 13,2%.

Ngược lại, xuất khẩu nhóm hàng này tăng vượt trội sang hai thị trường là EU và Mỹ. Cụ thể, xuất khẩu sang EU đạt 1,43 triệu tấn, tăng 7,5 lần, sang Hoa Kỳ đạt 540 nghìn tấn, tăng gấp 4 lần so với cùng kỳ năm trước.

Theo đánh giá của Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA), xuất khẩu sắt thép đang thuận lợi khi nhu cầu tiêu thụ tại các thị trường gia tăng nhiều tháng qua. Xuất khẩu sang EU tăng 7,5 lần so với cùng kỳ nhờ tác động từ Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) hơn một năm qua. Nhiều doanh nghiệp đã tận dụng cơ hội từ hiệp định này, đẩy mạnh xuất khẩu nhờ thuận lợi hóa thương mại. Mức tăng trưởng này cho thấy các doanh nghiệp ngành thép đã ngày càng quan tâm khai thác thị trường EU và đã tận dụng tốt những ưu đãi mà Hiệp định EVFTA mang lại. Theo cam kết trong Hiệp định EVFTA, thuế suất nhập khẩu sắt thép các loại của EU từ Việt Nam hầu hết đã về 0%.

EU vốn được biết tới là thị trường đòi hỏi các sản phẩm phải đạt tiêu chuẩn cao và khắt khe. Việc xuất khẩu sắt thép sang thị trường này tăng cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam đã chuẩn hóa sản xuất, thỏa mãn được yêu cầu cao từ quốc gia nhập khẩu.

Cùng với thị trường, mức giá xuất khẩu bình quân đạt khoảng 830 USD/tấn (cùng kỳ năm ngoái khoảng 520 USD/tấn); nhập khẩu khoảng 870 USD/tấn (cùng kỳ năm ngoái đạt khoảng 580 USD/tấn).

Theo VSA, năng lực sản xuất thép thô (phôi thép các loại) của Việt Nam hiện khoảng 24 triệu tấn một năm. Sản lượng sản xuất thép thô năm 2021 dự kiến đạt khoảng 21,2 triệu tấn, đủ đáp ứng nhu cầu trong nước và dành cho xuất khẩu.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



“Luôn đồng hành cùng sự phát triển của khách hàng”



Công ty Cổ phần SX-TM Bao bì Thành Thành Công

Là doanh nghiệp có 25 năm kinh nghiệm trong ngành bao bì, Công ty Cổ phần SX-TM Bao bì Thành Thành Công (TTC Packing) tự hào là một trong những doanh nghiệp sản xuất bao bì chất lượng cao, giá cả cạnh tranh nhất thị trường hiện nay.

TTC Packing luôn đi theo 5 tiêu chí: lấy đoàn kết làm sức mạnh; lấy chất lượng sản phẩm làm tiền đề phát triển; lấy uy tín làm thương hiệu; lấy đào tạo và phát triển nhân lực làm nền tảng để thành công; lấy khoa học kỹ thuật để tăng năng lực cạnh tranh.

Sử dụng dây chuyền sản xuất Starlinger theo công nghệ Châu Âu, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001-2015; TTC Packing cam kết mang lại cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng tốt, sản lượng cao, cung cấp trong thời gian nhanh nhất.



- Bao PP ghép màng
- Bao PP dệt trong
- Bao PP dệt, lồng PE



Shopping bag

Bao Jumbo

TTC PACKING hân hạnh được hỗ trợ tư vấn, cung cấp đến Quý khách hàng sản phẩm bao bì đóng gói (PP dệt) các loại < 50kg và >500kg. Đặc biệt, trong các ngành nông sản như: Mía Đường, Gạo, Muối, Bột sắn, Bột Mì, Thức Ăn Chăn Nuôi, Phân bón, Hoá Chất...

Mọi thắc mắc Quý khách hàng vui lòng liên hệ:

Email: hi@ttcpacking.vn

ĐT: 096 141 66 88

Website: www.ttcpacking.vn

Công ty Cổ phần SX-TM Bao bì Thành Thành Công

Trụ sở chính: Lô 99, KCN Mỹ Tho, Xã Trung An, Tp. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang

Chi nhánh: 285 Trần Phú, Khu phố Ninh Thành, Phường Ninh Sơn, TP. Tây Ninh

❖ Theo thống kê của Tổng cục Hải quan, xuất khẩu xăng dầu của Việt Nam trong tháng 8/2021 tăng 5,4% về lượng và tăng 7,5% về kim ngạch so với tháng liền kề trước đó, đạt 194.120 tấn, trị giá 124,96 triệu USD, giá xuất khẩu trung bình 643,7 USD/tấn. Trong 8 tháng đầu năm 2021, xuất khẩu xăng dầu giảm 2,7% lượng và tăng 26,5% kim ngạch so với 8 tháng đầu năm 2020, đạt 1.522.441 tấn, trị giá 866,6 triệu USD, giá xuất khẩu trung bình 569,2 USD/tấn, tăng 131 USD/tấn so với 8 tháng đầu năm 2020. (Vinannet, 23/09)

❖ Theo Tổng cục Hải quan, 8 tháng đầu năm 2021, nhập khẩu thức ăn chăn nuôi tăng mạnh 30,9% so với cùng kỳ năm 2020, đạt gần 3,33 tỷ USD. Argentina tiếp tục là thị trường cung cấp thức ăn chăn nuôi lớn nhất cho Việt Nam, đạt gần 1,14 tỷ USD, tăng 8,5% so với cùng kỳ 2020 và chiếm 34,3% trong tổng kim ngạch nhập khẩu của cả nước. (Báo Công Thương, 23/09)

❖ Ngân hàng phát triển châu Á điều chỉnh dự báo tăng trưởng GDP năm nay của Việt Nam xuống còn 3,8% và quay trở lại mức 6,5% trong năm tới. Do đại dịch đã làm gián đoạn nguồn lao động, giảm sản lượng công nghiệp và gây đứt gãy chuỗi giá trị nông nghiệp. Theo ADB, thách thức chính vẫn là sự kéo dài của đại dịch. Tăng trưởng kinh tế sẽ phụ thuộc vào việc Chính phủ kịp thời tiêm chủng vaccine và cung cấp các mặt hàng thiết yếu, bao gồm cả hỗ trợ kinh tế cho các nhóm dân cư dễ bị tổn thương đang bị ảnh hưởng bởi đại dịch. (VTV, 22/09)



Quy định chiết khấu thương mại cho khách hàng là cá nhân vùng nuôi thủy sản, không có mã số thuế

Hàng quý, hàng năm Công ty chúng tôi có chiết khấu thương mại cho khách hàng nếu đạt sản lượng (khách hàng là cá nhân vùng nuôi thủy sản, không có mã số thuế).

Nghị định 126/NĐ-CP ngày 19/10/2020 theo Điều 7 điểm đ nêu: “Tổ chức chi trả các khoản thưởng, hỗ trợ đạt doanh số, khuyến mại, chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, chi hỗ trợ bằng tiền hoặc không bằng tiền cho cá nhân là các hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh nộp thuế theo phương pháp khoán thì tổ chức có trách nhiệm khai thuế thay và nộp thuế thay cho cá nhân theo quy định”.

Vậy theo hướng dẫn NĐ126/2020/NĐ-CP, trường hợp công ty chúng tôi kinh doanh mặt hàng không chịu thuế GTGT, cá nhân là người trực tiếp vùng nuôi không có mã số thuế thì công ty có phải kê khai và nộp thuế thay cho cá nhân không?

Trả lời:

Căn cứ điểm đ khoản 5 Điều 7 Nghị định số 126/2020/NĐ-CP ngày 19/10/2020 của Chính phủ hướng dẫn thi hành một số Điều của Luật Quản lý thuế quy định như sau:

“Tổ chức chi trả các khoản thưởng, hỗ trợ đạt doanh số, khuyến mại, chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, chi hỗ trợ bằng tiền hoặc không bằng tiền cho cá nhân là các hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh nộp thuế theo phương pháp khoán thì tổ chức có trách nhiệm khai thuế thay và nộp thuế thay cho cá nhân theo quy định”.

Căn cứ quy định trên, trường hợp Công ty có chi chiết khấu thương mại cho cá nhân trực tiếp mua hàng hóa để nuôi trồng thủy sản (không phải là hộ cá nhân kinh doanh) thì khi chi tiền cho cá nhân, Công ty không phải khấu trừ thuế TNCN để nộp thay cho cá nhân theo quy định tại điểm đ khoản Điều 7 Nghị định số 126/2020/NĐ-CP nêu trên.

Phát sinh luân chuyển hàng hóa nội bộ trong công ty có phải xuất hóa đơn?

Trường hợp Công ty chúng tôi mở rộng vùng nuôi cá và thức ăn cá do chính Công ty nuôi và sản xuất thì có phải xuất hoá đơn và tính doanh thu hay không?

Trả lời:

Căn cứ khoản 4 Điều 7 Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 (đã được sửa đổi, bổ sung tại khoản 2 Điều 3 Thông tư 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014) của Bộ Tài chính quy định về giá tính thuế đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu dùng nội bộ;

Căn cứ điểm a khoản 7 Điều 3 Thông tư số 26/2015/TT-BTC ngày 27/02/2015 sửa đổi, bổ sung điểm b Khoản 1 Điều 16 Thông tư 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính quy định về việc lập hóa đơn;

Căn cứ các quy định nêu trên, trường hợp Công ty có phát sinh hàng hóa luân chuyển nội bộ như hàng hóa được xuất để chuyển kho nội bộ, xuất vật tư, bán thành phẩm, để tiếp tục quá trình sản xuất trong một cơ sở sản xuất, kinh doanh hoặc hàng hóa, dịch vụ do cơ sở kinh doanh xuất hoặc cung ứng sử dụng phục vụ hoạt động kinh doanh thì không phải tính, nộp thuế GTGT và không phải lập hóa đơn.

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 thu ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

Thu thập ý kiến của công 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; vexa.vn