



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 36 (931) NGÀY 08.11.2021



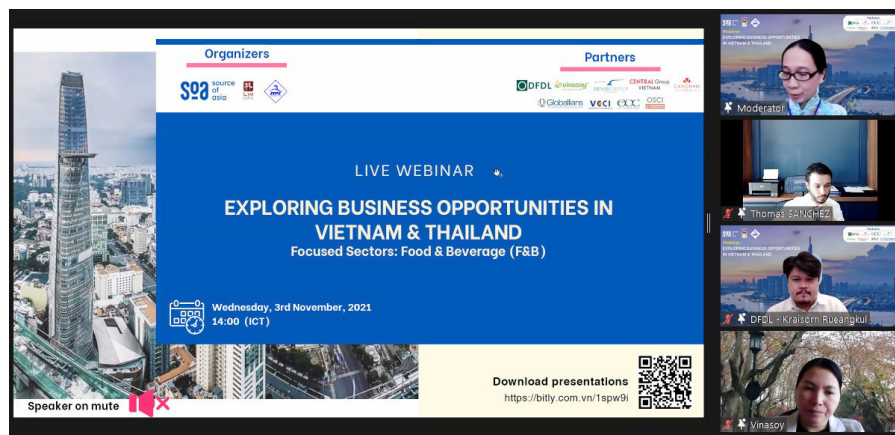
ITPC và NZTE sẽ phối hợp tổ chức Hội thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường New Zealand” (trang 04)

Khoá đào tạo “Nâng cao năng lực xúc tiến thương mại thông qua kênh thương mại điện tử” (trang 03)

Muốn xuất khẩu sang Kuwait, Saudi Arabia, doanh nghiệp cần chuẩn bị gì? (trang 05)

Đánh giá tác động của công nghệ đến tăng trưởng kinh tế (trang 08)

Hoa Kỳ trở thành thị trường xuất khẩu nông sản lớn nhất sang Việt Nam (trang 12)



Tiếp cận cơ hội kinh doanh tại Việt Nam và Thái Lan (trang 06)

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

SỐ 36

11.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Webinar: Chuyển đổi để thích ứng an
toàn, linh hoạt với Covid-19 - Chuyên
đề: Giải pháp nào để doanh nghiệp
kinh doanh không gián đoạn?

Khoá đào tạo “Nâng cao năng lực
xúc tiến thương mại thông qua kênh
thương mại điện tử”

04. Triển lãm - Hội chợ “Kinh tế -
quốc phòng trong kỷ nguyên công
nghệ số” năm 2021 trên không gian
mạng (VIDEX 2021)

ITPC và NZTE sẽ phối hợp tổ chức Hội
thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư
với thị trường New Zealand”

05. Muốn xuất khẩu sang Kuwait,
Saudi Arabia, doanh nghiệp cần chuẩn
bị gì?

06. Tiếp cận cơ hội kinh doanh tại
Việt Nam và Thái Lan

07 ENGLISH FOR YOU

E-commerce(*)



08 CHUYÊN ĐỀ

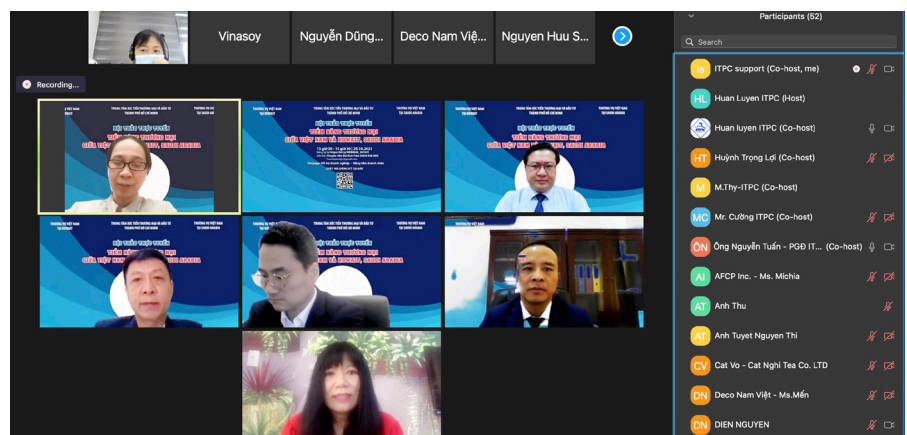
Đánh giá tác động của công nghệ đến
tăng trưởng kinh tế

12 TIN VEXA

Hoa Kỳ trở thành thị trường xuất
khẩu nông sản lớn nhất sang Việt
Nam

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty TNHH Cá sấu Huy Hoàng



Đơn vị tổ chức

Đơn vị phối hợp

Đơn vị hỗ trợ

CHUYÊN ĐỀ 2

09g00, ngày 11.11.2021 (thứ Năm)

HCA
WEBINAR

CHUYỂN ĐỔI
ĐỂ THÍCH ỨNG
AN TOÀN
LINH HOẠT
VỚI COVID-19

Online trên nền tảng Room30s

GIẢI PHÁP NÀO ĐỂ DOANH NGHIỆP KINH DOANH KHÔNG GIÁN ĐOẠN?

Đồng hành tài trợ:

Hỗ trợ nền tảng:

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

Khoá đào tạo “Nâng cao năng lực xúc tiến thương mại thông qua kênh thương mại điện tử”

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam nâng cao năng lực xúc tiến thương mại thông qua kênh thương mại điện tử, tiếp cận các kiến thức, thông tin và kỹ năng giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực tiếp cận thị trường và xuất khẩu hàng hóa sang Hoa Kỳ, các yêu cầu pháp lý của thị trường Hoa Kỳ; an toàn thực phẩm...; quy định chứng

nhận xuất xứ hàng hóa khi xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ; mô hình thương mại điện tử xuyên biên giới và mô hình kinh doanh trên sàn thương mại điện tử Amazon.

Cục Xúc tiến Thương mại phối hợp với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) và Đại diện Amazon Global Selling Việt Nam tổ chức khoá đào tạo “Nâng cao năng lực xúc tiến thương mại thông qua kênh thương mại điện tử”. Thông tin chi tiết về Chương trình như sau:

❖ **Thời gian:** Ngày 12 tháng 11 năm 2021.

❖ **Địa điểm:** Trực tuyến tại TP. Hồ Chí Minh

❖ **Thành phần:** Các doanh nghiệp Việt Nam, Trung tâm Xúc tiến thương mại, Sở Công Thương và các hiệp hội ngành hàng thuộc các địa bàn tỉnh thành phía Nam, và các đơn vị quan tâm khác.

Phòng Huấn luyện - ITPC

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 Trọng Lợi (038 267 7367, huanluyenitpc@gmail.com)

Website: www.itpc.gov.vn

Triển lãm - Hội chợ “Kinh tế - quốc phòng trong kỷ nguyên công nghệ số” năm 2021 trên không gian mạng (VIDEX 2021)

Cương trình dành cho quý doanh nghiệp quan tâm đến các sản phẩm kinh tế - quốc phòng, an ninh và các ngành hàng khác.

❖ **Mục tiêu:** Triển lãm tập trung vào tổ chức các hoạt động hội chợ với các gian hàng 2 chiều (2D), 3 chiều (3D), Triển lãm - Hội chợ còn có các chương trình trình diễn, kết nối cung - cầu trực tuyến, nhằm kết nối cung - cầu, xúc tiến, quảng bá cho các doanh nghiệp có nhu cầu; nâng cao hiệu quả hoạt động giao thương,

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Phương Anh (0932 167 916 , anhlp@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

xúc tiến thương mại cho các đơn vị, doanh nghiệp trong nước với các tập đoàn, doanh nghiệp nước ngoài (Hàn Quốc, Nhật Bản, Nga, Đức, Anh, Pháp, Mỹ,...)

❖ **Hình thức:** Triển lãm thực tế

ảo (virtual exhibition), kết nối giao thương, hội thảo trực tuyến

❖ **Thời gian:** 14/12 - 17/12/2021.

❖ **Chi phí:** Gian hàng 2 chiều (2D) do ban tổ chức tài trợ.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

ITPC và NZTE sẽ phối hợp tổ chức Hội thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường New Zealand”

Ngày 02/11/2021, Trung tâm xúc tiến thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã có buổi làm việc với Ban Lãnh đạo Cơ quan Thương mại và Doanh nghiệp New Zealand (NZTE) tại TP.HCM.

Đại diện ITPC có ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC.

Về phía NZTE có ông Joe Nelson, tân Tổng Lãnh sự kiêm Tham tán thương mại New Zealand tại TP.HCM.

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.



Kết thúc cuộc gặp, ITPC và NZTE đã cùng trao đổi và đi đến thống nhất phối hợp tổ chức Hội thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường New Zealand - Tận dụng cơ hội các chuỗi giá trị mới trong khối ASEAN - New Zealand”. Thời gian dự kiến:

ngày 17/12/2021, tại Showroom Xuất khẩu ITPC (92 - 96 Nguyễn Huệ, Quận 1).

Bản tin ITPC sẽ cập nhật thông tin về buổi hội thảo này để phục vụ quý bạn đọc và doanh nghiệp.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Muốn xuất khẩu sang Kuwait, Saudi Arabia, doanh nghiệp cần chuẩn bị gì?

Ngày 29.10.2021 Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại Kuwait và Thương vụ Việt Nam tại Saudi Arabia tổ chức Hội thảo trực tuyến “Tiềm năng thương mại giữa Việt Nam và các nước Kuwait, Saudi Arabia”.

Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC đã phát biểu khai mạc, chào mừng các doanh nghiệp và diễn giả tham gia buổi Hội thảo trực tuyến.

Theo ông Nguyễn Tuấn, Saudi Arabia là thị trường tiềm năng và là một trong những đối tác quan trọng của Việt Nam tại khu vực Trung Đông - châu Phi. Quan hệ hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt Nam và Saudi Arabia liên tục phát triển tích cực, cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu giữa hai nước có tính chất bổ sung lẫn nhau. Theo đó, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước liên tục tăng nhanh và đạt mức cao nhất là 1,87 tỷ USD vào năm 2014. Riêng năm 2020, trong bối cảnh đại dịch Covid-19 nhưng kim ngạch hai chiều giữa hai nước vẫn đạt 1,6 tỷ USD, tăng 2,2% so với năm 2019. Hiện tại, Saudi Arabia có 6 dự án đầu tư vào Việt Nam với tổng vốn đăng ký 2,37 triệu USD, đứng thứ 89/139 quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư vào Việt Nam.

Về hợp tác thương mại và đầu tư với Kuwait, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Kuwait đã đạt gần 3,6 tỷ USD trong năm 2019. Các mặt hàng truyền thống mà Kuwait nhập khẩu từ Việt Nam có thể kể đến như quần áo, giày dép, thủy hải sản, các sản phẩm từ gỗ, tiêu, trà và cà phê, đồng thời xuất khẩu sang Việt Nam xăng dầu, nguyên liệu nhựa, hóa chất, phân bón và da. Cả hai quốc gia đang tìm kiếm nhiều cơ hội hơn nữa để phát triển thương mại và đầu tư thông qua việc trao đổi đoàn, tổ chức các triển lãm... Ngày 10/01/2021, Việt Nam và Kuwait kỷ niệm 45 năm ngày thiết lập quan hệ ngoại giao.

Tại hội thảo, ông Trần Trung Hiếu, Tham tán thương mại Việt Nam tại Kuwait và ông Trần Trọng Kim, Tham tán thương mại Việt Nam tại Saudi Arabia đã chia sẻ tổng quan về thông tin thị trường - kinh tế - xã hội của hai quốc gia đồng thời nhấn mạnh một số điều quan trọng cần phải lưu ý khi giao thương với Kuwait và Saudi Arabia để có thể đạt được kết quả như mong muốn. Để lưu trữ và vận chuyển hàng hoá an toàn đến nơi thì logistics đóng vai trò không nhỏ trong giai đoạn này. Ông Jack Điển - Giám đốc công ty Kargo Smart Global Vietnam chia sẻ về lộ trình và các cảng chính, lưu ý về bộ hồ sơ cần thiết, các chi phí phải



Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại hội thảo.

chi trả cũng như điều kiện gì để các doanh nghiệp Việt Nam nhận được ưu đãi về thuế. Hiện tại chi phí logistics đang tăng dần trong giai đoạn dịch bệnh covid diễn biến phức tạp do cảng đến bị ảnh hưởng, tàu phải neo đậu tại bến dẫn đến tình trạng kẹt hàng kẹt tiến độ. Nhu cầu vận chuyển sau lệnh phong tỏa tăng mạnh, nhất là từ các khu vực châu Âu, châu Mỹ nhập lượng hàng đổ về dồn dập, vì vậy các hãng tàu sẽ ưu tiên các thị trường màu mỡ này để tăng doanh thu sau dịch.

Bà Trần Thị Trang Như - Giám đốc điều hành Công ty Xuất nhập khẩu và Phân phối Sài Gòn cho hay một trong những khó khăn lớn nhất đối với doanh nghiệp Việt Nam khi giao thương với các nước Trung Đông là vấn đề thanh toán, nợ lâu vào khoảng 30 - 45 ngày, một phần là đối tác chưa tin tưởng vào nhà cung cấp từ Việt Nam.

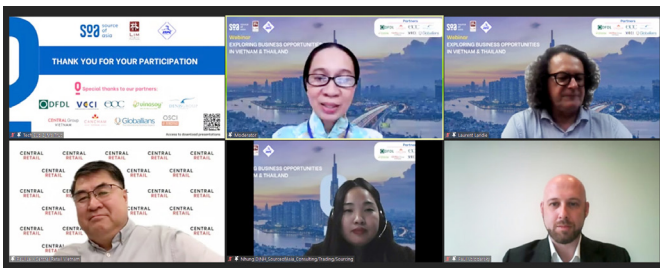
Trong phần hỏi đáp, các doanh nghiệp đã đặt rất nhiều câu hỏi về nhu cầu của thị trường hai nước về cà phê, về trái cây,... và được các diễn giả trả lời rất cụ thể cũng như chia sẻ thông tin liên hệ nếu các doanh nghiệp cần hỗ trợ. Sản phẩm trái cây của nước ta rất giàu tiềm năng xuất khẩu sang các nước Trung Đông, cụ thể là Kuwait và Saudi Arabia nếu ta chọn lọc để không trùng sản phẩm với Thái Lan và Malaysia. Lời khuyên cho các doanh nghiệp lần đầu muốn xuất khẩu sang Kuwait và Saudi Arabia là nên chọn mặt hàng là thế mạnh của Việt Nam hoặc chính của công ty bạn.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Tiếp cận cơ hội kinh doanh tại Việt Nam và Thái Lan

Ngày 03.11.2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã phối hợp cùng Công ty Source of Asia - SOA và Công ty Lim & Partner tổ chức hội thảo trực tuyến “Tiếp cận cơ hội kinh doanh tại Việt Nam và Thái Lan”.

Hiện nay Thái Lan là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam trong khối ASEAN và Việt Nam là thị trường xuất khẩu lớn thứ tư của Thái Lan. Về đầu tư, Thái Lan là một trong chín nhà đầu tư hàng đầu tại Việt Nam trong các lĩnh vực sản xuất, năng lượng, bất động sản, nông nghiệp, điện tử, v.v... Năm 2020, thương mại hai chiều đạt 15,88 tỷ USD và hướng tới mục tiêu đạt 25 tỷ USD vào năm 2025 như một phần trong nỗ lực thúc đẩy quan hệ kinh tế giữa hai quốc gia thành viên ASEAN.



Hội thảo có sự tham gia của đại diện cấp cao tập đoàn Central Group Việt Nam, các đại diện cấp cao của các tổ chức xúc tiến thương mại đầu tư và tổ chức luật tài chính thương mại tại Việt Nam và Thái Lan. Chương trình đã thu hút 100 người tham gia, tương tác sôi nổi trên nền tảng trực tuyến nhận được phản hồi rất tích cực từ người tham dự.

Cập nhật tổng quan lĩnh vực thực phẩm và đồ uống tại Việt Nam, bà Huyền Nguyễn, Quản lý bán hàng xuất khẩu của Vinasoy cho biết Việt Nam đang trở thành thị trường có sức tiêu thụ thực phẩm - đồ uống rất tiềm năng trong khu vực, có thể đứng ở vị trí thứ ba châu Á trong năm 2023. Tuy nhiên các doanh nghiệp trong ngành thực phẩm - đồ uống Việt Nam còn khá hạn chế trong việc truyền thông kết nối trực tiếp giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng bởi còn thiếu khả năng kiểm soát thông tin cạnh tranh.

Về khung pháp lý và quy định trong lĩnh vực thực phẩm - đồ uống tại Việt Nam và Thái Lan, các đại diện cấp cao của Công ty Quốc tế Luật và Thuế DFDL - Cộng

sự tại Việt Nam và Thái Lan đánh giá rằng hai quốc gia có những nét tương đồng về môi trường kinh doanh, nguồn nhân lực, hạ tầng logistics, và nét ẩm thực nhiệt đới. Các quy định pháp lý trong kinh doanh sản xuất tại nước hai đều thể hiện được thể mạnh và những lợi ích rõ ràng cho các nhà đầu tư lớn cũng như doanh nghiệp Việt Nam hoạt động tại Thái Lan. Sự phối hợp nguồn lực, khung pháp lý của hai bên có thể tạo nên điểm mạnh nổi bật cho lĩnh vực thực phẩm - đồ uống tại châu Á.

Ông Damien Bazin, Giám đốc hợp tác và mở rộng thị trường của Source of Asia cho biết mặc dù chịu nhiều ảnh hưởng của dịch bệnh nhưng đây cũng là dịp để các doanh nghiệp thực phẩm - đồ uống tự làm mới mình, tìm ra những hướng đi mới phù hợp với nhu cầu thị trường để tồn tại và phát triển mạnh mẽ hơn, bởi rủi ro luôn song hành cùng cơ hội. Các doanh nghiệp nhạy bén sẽ chuyển trạng thái từ “đóng băng” sang nắm bắt ngay những thời cơ mới để phát triển. Đây là cơ sở thúc đẩy việc nâng cao năng lực của nền kinh tế, làm tiền đề cho một sự phát triển bền vững hơn. Ngoài ra, ông còn đề cập đến một số giải pháp như cách thức tìm đúng đơn vị đại diện doanh nghiệp của mình tại nước ngoài, và quy tắc 5Ps (Preparation - Sự chuẩn bị, Perseverance - Sự kiên định, Prudence - Tính thận trọng, Presence - Sự hiện diện và Professionalism - Tính chuyên nghiệp).

Ở góc nhìn chuyên gia, ông Paul Le, Giám đốc dự án CSV - Xúc tiến thương mại Việt Nam của Central Retail Group Việt Nam và ông Laurent Landie, Giám đốc Quản trị của Lim & Partner đồng quan điểm rằng thực phẩm và đồ uống là ngành công nghiệp có tính cạnh tranh cao, tốc độ đào thải nhanh và danh tiếng của doanh nghiệp ảnh hưởng rất nhiều đến hành vi mua sắm tiêu dùng của khách hàng. Tác động của dịch Covid-19 lần này sẽ là một phép thử “sức đề kháng” đối với những doanh nghiệp kinh doanh ngành này. Để tồn tại và trụ vững, các doanh nghiệp thực phẩm - đồ uống cần có sách lược đối phó bài bản và quản trị khủng hoảng. Trong đó, công tác nhận diện, đánh giá, đo lường những thách thức mà doanh nghiệp sẽ gặp phải để đưa ra các biện pháp ứng phó kịp thời là quan trọng nhất. Tốc độ chuyển đổi và chất lượng dịch vụ sẽ quyết định sự sống sót của các doanh nghiệp thực phẩm - đồ uống khi “sống chung cùng đại dịch Covid-19”.

Phòng Huấn luyện - 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

Cross-Selling

Cross-selling is a technique to make your customers spend more by making them purchase a product that's complementary to what he has bought already.

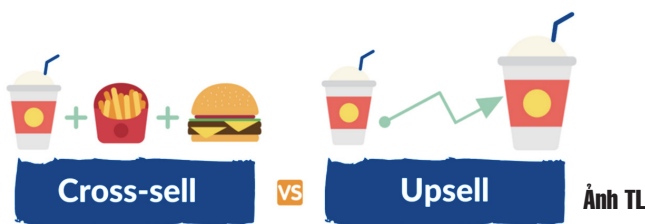
Bán chéo trong tiếng Anh là Cross-Selling. Bán chéo là một kỹ thuật bán hàng được sử dụng để khiến khách hàng chi tiêu nhiều hơn bằng cách mua một sản phẩm có liên quan đến những gì đã được mua.

Up-Selling

A technique to convince a customer to buy something more expensive i.e., an upgraded version of what's being purchased.

Upselling là một kỹ thuật bán hàng được sử dụng để khiến khách hàng chi tiêu nhiều hơn bằng cách mua phiên bản nâng cấp hoặc cao cấp hơn so với những sản phẩm, dịch vụ dự định mua.

Nói ngắn gọn, upselling là kỹ thuật mà người bán thuyết phục người mua lựa chọn những sản phẩm, dịch vụ với giá cao hơn hoặc nhiều sản phẩm, dịch vụ hơn so với dự định ban đầu.



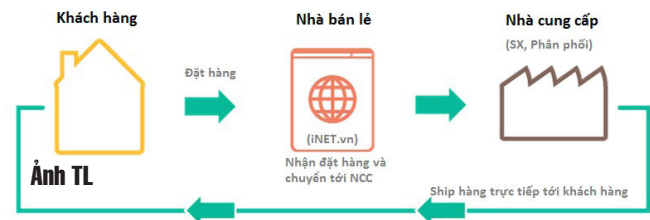
Dropshipping

It's just a way of selling goods without keeping the stock, labeling process or even shipping of goods. The merchant simply needs to display the products on the storefront and orders are fulfilled & shipped by your drop shipping service.

Dropshipping là phương pháp thực hiện bán lẻ mà

(*) 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



một cửa hàng không lưu giữ sản phẩm được bán trong kho của mình. Thay vào đó, khi một cửa hàng bán một sản phẩm cụ thể, không có sản phẩm lưu kho mà họ mua sản phẩm từ một bên thứ 3 và vận chuyển trực tiếp cho khách hàng. Kết quả là, những người bán hàng đó không bao giờ nhìn thấy sản phẩm hoặc xử lý sản phẩm.

Inbound Link

Also called Backlinks. Referred to as a link on third-party websites that points to your website. It helps to improve SEO and SERP ranking of your website.

Inbound link là một liên kết từ một trang web khác đến trang web của bạn, hay còn gọi là Back Link. Nếu bạn có nhiều Inbound link thứ hạng website của bạn trên Google chắc chắn sẽ được cải thiện. Inbound link từ những website có chất lượng càng tốt thì vị trí site đó trong kết quả search Google càng cao.

Conversion

The process of transforming visitors to customers. The flow goes like Visitor → Prospect → Lead → Customer. Dịch từ tiếng Anh thì Conversion hiểu là sự chuyển đổi từ cái gì đó sang cái gì đó khác.

Đối với giới Marketing & PR trong thời đại ngày nay (và cả thời đại ngày xưa) thì Conversion hiểu nhanh là sự chuyển đổi từ khách hàng tiềm năng sang khách hàng đồng ý sử dụng sản phẩm và dịch vụ được cung cấp.

Có nghĩa là nếu khách hàng tiềm năng không sử dụng sản phẩm hay dịch vụ của bạn - nói nhanh gọn là trả tiền cho bạn - họ sẽ trả tiền cho người khác... hoặc nói dài dòng là sử dụng sản phẩm, dịch vụ của đối thủ.

Gần như không bao giờ có chuyện 100% khách hàng tiềm năng sẽ trở thành khách hàng trả tiền cho bạn, một phần nào đó thôi.

Giả sử như Conversion Rate của bạn là 20%, thì cứ 100 người tìm đến công ty của bạn, chỉ có 20 người là trả tiền cho cái gì đó mà bạn cung cấp.

Đánh giá tác động của công nghệ đến tăng trưởng kinh tế

“ Hai báo cáo "Khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo Việt Nam" và "Đánh giá tác động của công nghệ đến tăng trưởng kinh tế" vừa được Bộ KH&CN Việt Nam phối hợp với Đại sứ quán Australia tại Việt Nam và Ngân hàng Thế giới (WB) tổ chức công bố. Báo cáo "Khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo Việt Nam" là sản phẩm của chương trình hỗ trợ phân tích và tư vấn của WB về nâng cao năng lực đổi mới sáng tạo Việt Nam. Báo cáo "Đổi mới công nghệ ở Việt Nam: Đánh giá tác động của công nghệ đến tăng trưởng kinh tế" do CSIRO, cơ quan khoa học quốc gia Australia và các đơn vị thuộc Bộ KH&CN Việt Nam cùng thực hiện. Bản tin ITPC lược trích lại nội dung "Đổi mới công nghệ ở Việt Nam: Đánh giá tác động của công nghệ đến tăng trưởng kinh tế" để bạn đọc cùng tham khảo.

“Nâng cao năng suất lao động thông qua thay đổi công nghệ”

Việt Nam đang phát triển nhanh chóng và đạt được những tiến bộ đáng kể về mặt kinh tế. Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, trung bình trên 6.6%/năm từ năm 2000 đến 2019. Giai đoạn phát triển gần đây của nền kinh tế, từ năm 1986, khi Việt Nam mở cửa thị trường để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và chuyển nhanh sang lĩnh vực sản xuất. Sự chuyển đổi nhanh chóng này đã giúp Việt Nam từ nước thu nhập thấp lên thu nhập trung bình thấp và đưa hơn 45 triệu người thoát nghèo.

Việt Nam hiện đang bước vào giai đoạn phát triển kinh tế tiếp theo. Trong khi giai đoạn trước dựa trên phát triển thị trường và chuyển từ phụ thuộc vào sản lượng nông nghiệp sang sản xuất, giai đoạn tiếp theo sẽ cần tập trung vào tăng hiệu suất. Theo Chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu (GCI) do Diễn đàn Kinh tế thế giới công bố, Việt Nam tăng 10 bậc trong hai năm 2018 và 2019, đứng thứ 67 trên thế giới. Đây là những thành tựu đáng ghi nhận, tuy nhiên, sự phát triển tiếp theo của kinh tế sẽ đòi hỏi phải tập trung nhiều hơn vào việc **nâng cao năng suất lao động thông qua thay đổi công nghệ**. Sự thay đổi này bao hàm cả đổi mới công nghệ và sáng tạo công nghệ.

Để đạt năng suất cao hơn trong tất cả các ngành công nghiệp, chính phủ và bản thân mỗi ngành công nghiệp cần có các biện pháp đo lường đáng tin cậy, cập nhật và chính xác về đổi mới công nghệ cũng như đo lường mức độ đổi mới công nghệ ở Việt Nam so với các nước khác theo thời gian. Việc có các biện pháp đo lường về đổi mới công nghệ và đóng góp của nó đối với GDP là rất quan trọng vì các lý do sau:

- Giai đoạn phát triển kinh tế tiếp theo phụ thuộc vào

việc ứng dụng và đổi mới các công nghệ mới: năng suất của Việt Nam, mặc dù đạt mức tăng trưởng trung bình tương đối cao trong những giai đoạn gần đây nhưng vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực. Một số nhà phân tích bày tỏ lo ngại rằng hầu hết các giai đoạn tăng năng suất lao động gần đây ở Việt Nam có thể do thâm dụng vốn (đầu tư), trong khi đóng góp của tăng trưởng năng suất công nghiệp rất ít. Tăng năng suất của các ngành công nghiệp thông qua ứng dụng, đổi mới công nghệ có vai trò rất quan trọng để Việt Nam tránh 'bẫy thu nhập trung bình' và tiến tới mức thu nhập cao hơn.

- Các chỉ số đáng tin cậy sẽ giúp tạo niềm tin để đầu tư vào ngành công nghiệp cũng như nghiên cứu và phát triển (R&D) của Việt Nam: đầu tư cho khoa học và công nghệ ở Việt Nam còn thấp so với các nước trong khu vực ASEAN. Mức đầu tư thấp và việc nhà đầu tư thiếu sự tin tưởng có thể xuất phát từ niềm tin rằng đổi mới và sáng tạo công nghệ chưa có tác động nhiều tới tăng năng suất. Tác động trực tiếp và gián tiếp của việc đầu tư cho R&D thấp ở Việt Nam đối với tăng năng suất, GDP và tăng trưởng kinh tế vẫn còn mang tính định tính. Hiện không có các chỉ số đáng tin cậy để đo lường hoặc theo dõi tiến bộ công nghệ và tác động của đổi mới công nghệ đối với việc cải thiện năng suất và việc thiếu dữ liệu đáng tin cậy có thể ảnh hưởng đến đầu tư R&D.

- Chính phủ cần thêm bằng chứng phục vụ xây dựng các chính sách hiệu quả: Chính phủ Việt Nam coi sự tiến bộ và đổi mới công nghệ là yếu tố rất quan trọng để duy trì tăng trưởng và đạt tới thịnh vượng. Cam kết của Chính phủ được đã được thể hiện trong các chính sách, kế hoạch tổng thể và chỉ thị được công bố trong 30 năm qua, nhấn mạnh sự cần thiết phải đầu tư vào các cơ sở hạ tầng quan trọng, kỹ năng và đổi mới công nghệ như một phương tiện



Đổi mới công nghệ ở Việt Nam

Đóng góp của công nghệ vào tăng trưởng kinh tế



nâng cao năng suất. Tuy nhiên, việc thiếu các chỉ số đáng tin cậy cũng hạn chế khả năng của Chính phủ trong việc xây dựng các chính sách dựa trên bằng chứng và đánh giá kết quả đầu tư công hoặc đầu tư từ viện trợ nước ngoài. Báo cáo *Tương lai nền kinh tế số Việt Nam* nhận định nhu cầu cần có các biện pháp để theo dõi “... sự phát triển đổi mới sáng tạo trong các ngành và doanh nghiệp hiện tại nhằm cung cấp dữ liệu, đưa ra các chỉ báo đầu tư và cung cấp phản hồi cho các nhà hoạch định chính sách.”

Hiện trạng phát triển công nghệ Việt Nam

Đầu tư cho R&D vẫn tương đối thấp và phân tán, tuy nhiên Việt Nam vẫn có thứ hạng so sánh tốt với các quốc gia khác về đầu ra của R&D.

Các tiêu chuẩn quốc tế chỉ ra rằng, mặc dù việc phân bổ nguồn lực R&D ở Việt Nam đã được cải thiện trong những năm gần đây, nhưng nó vẫn còn tương đối thấp so với mức trung bình của khu vực và toàn cầu.

Tuy nhiên, có những tín hiệu cho thấy sự tham gia tích cực của các doanh nghiệp vào R&D nhằm nội địa hóa công nghệ nước ngoài và gia tăng đổi mới sáng tạo trên các hệ thống và công nghệ hiện có.

Kết quả nghiên cứu và phát triển ở Việt Nam cũng được cải thiện nhiều. Theo Chỉ số Đổi mới Toàn cầu 2020,

Việt Nam đạt điểm tương đối tốt về đăng ký thương hiệu và kiểu dáng công nghiệp theo xuất xứ (lần lượt xếp hạng 20 và 43) trong khi đăng ký sáng chế theo xuất xứ xếp hạng tương đối thấp hơn, ở vị trí 65.

Với Việt Nam, các doanh nghiệp phần lớn hướng tới đổi mới và hấp thụ công nghệ như một phương tiện nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh.

Các doanh nghiệp của Việt Nam vẫn còn hạn chế trong việc đổi mới công nghệ so với các nước ở giai đoạn phát triển tương tự. Cũng như ở nhiều nước đang phát triển khác, các doanh nghiệp Việt Nam tiếp thu và hấp thụ công nghệ chủ yếu thông qua nhập khẩu tư liệu sản xuất. Một kênh chuyển giao công nghệ khác ở Việt Nam là dịch chuyển lao động. Điều thú vị là các doanh nghiệp Việt Nam không coi trọng việc hấp thụ công nghệ thông qua các kênh kết nối thuận/ngược trong chuỗi cung ứng, đặc biệt là chuyển giao công nghệ từ doanh nghiệp FDI cho doanh nghiệp nội địa.

Tuy nhiên có những tín hiệu đáng mừng cho thấy Việt Nam đang tăng cường ứng dụng công nghệ số. Một cuộc khảo sát về mức độ sẵn sàng của Công nghiệp 4.0 tại Việt Nam cho thấy, năm 2018, khoảng 15,1% doanh nghiệp ứng dụng điện toán đám mây, 12,4% kết nối máy móc với thiết bị số hoá và 9,8% đã lắp đặt cảm biến số trong nhà máy. Các tỷ lệ này tuy nhỏ nhưng cũng không quá xa so với tỷ lệ ở các nước phát triển.

Đại dịch COVID-19 cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của công nghệ khi các doanh nghiệp nhanh chóng áp dụng hoặc phát triển các công nghệ số để giải quyết ảnh hưởng của các đợt bùng phát dịch tại Việt Nam đến sức khỏe và kinh tế.

Đo lường các tác động của đổi mới công nghệ và sáng tạo công nghệ

Trong dự án, hai mô hình riêng biệt đã được phát triển:

❖ **Mô hình đường biên có điều kiện** được dùng để đánh giá tác động của việc mới công nghệ đối với tăng trưởng kinh tế thông qua việc phân tách mức tăng trưởng sản lượng đầu ra trên lao động của nền kinh tế/ngành nghề thành các thành phần khác nhau:

- thâm dụng vốn;
- tác động của việc mở rộng đường biên công nghệ;
- tác động của nỗ lực đổi mới công nghệ;
- tác động của nỗ lực cải thiện hiệu suất (nâng cao hiệu quả kỹ thuật).

❖ **Mô hình cân bằng tổng thể ngẫu nhiên động** (DSGE) được dùng để đánh giá tác động của đầu tư cho R&D đến tăng trưởng kinh tế. Mô hình được sử dụng để dự báo tăng trưởng dài hạn của Việt Nam, thông qua việc

(Xem tiếp trang 8)

(Tiếp theo trang 7)

áp dụng các công nghệ mới được phát triển thông qua đầu tư R&D. Mô hình cân bằng tổng thể này giả định rằng năng suất các yếu tố tổng hợp (TFP) không tăng trưởng ngoại sinh mà phụ thuộc vào hai yếu tố:

- việc tạo ra công nghệ mới thông qua R&D;
- tốc độ đổi mới công nghệ của doanh nghiệp.

Các tác động của đổi mới công nghệ



Mô hình đường biên công nghệ có điều kiện cho thấy trong giai đoạn từ 2001 - 2019, đổi mới và hấp thụ công nghệ là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng ở Việt Nam.

Mặc dù vào đầu những năm 2000, thâm dụng vốn đóng vai trò quan trọng trong tăng trưởng kinh tế, trong khi TFP chỉ đóng góp một phần nhỏ vào tăng trưởng sản lượng đầu ra trên lao động, tuy nhiên việc tăng cường đầu tư vào các hoạt động liên quan đến công nghệ trong các doanh nghiệp ở Việt Nam đã góp phần nâng cao TFP trên mỗi lao động cũng như tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam.

Trong giai đoạn gần đây nhất, từ 2015 - 2019, đổi mới công nghệ đã vượt qua thâm dụng vốn để trở thành động lực chính của tăng trưởng sản lượng đầu ra trên lao động. Kết quả từ mô hình cho thấy nỗ lực đổi mới công nghệ đã đóng góp tới 3,3% trong mức tăng tổng 5,6% của sản lượng trung bình hàng năm trên mỗi lao động. Tuy nhiên, giai đoạn này cũng cho thấy các vấn đề liên quan đến cải thiện hiệu suất ở Việt Nam. Các chỉ số khác cho thấy các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc theo kịp tốc độ thay đổi công nghệ liên quan đến tổ chức và quản lý.

Đóng góp của các thành phần đối với tăng trưởng sản lượng đầu ra trên lao động là khác nhau giữa các ngành, lĩnh vực.

Trong hơn 2 thập kỷ qua, nông, lâm nghiệp và thủy sản là những ngành có giá trị tuyệt đối của sản lượng đầu ra trên lao động thấp nhất. Tuy nhiên, đây cũng là các ngành có tốc độ tăng trưởng khá cao trong thời gian này. Thâm dụng vốn là yếu tố chính đóng góp vào tăng trưởng của nông nghiệp, trong khi thủy sản, phụ thuộc nhiều hơn vào đổi mới công nghệ để thúc đẩy tăng trưởng sản lượng đầu ra trên lao động.

Tương tự, hầu hết lĩnh vực dịch vụ đều dựa trên thâm dụng vốn để tăng sản lượng đầu ra trên lao động. Mặt khác, một số ngành như vận tải, y tế, máy tính và các dịch vụ liên quan có mức tăng trưởng khá cao, phần lớn dựa trên đổi mới công nghệ và cải thiện hiệu suất.

Trong các ngành chế biến chế tạo, lĩnh vực sản xuất công nghệ cao có sản lượng đầu ra trên lao động cao nhất. Nguồn tăng trưởng chính bên cạnh tăng thâm dụng vốn là sự đầu tư của các doanh nghiệp vào công nghệ để mở rộng đường biên công nghệ của ngành. Mặt khác, các ngành công nghệ trung bình-cao và công nghệ trung bình-thấp, mặc dù vẫn nhận thấy tác động đáng kể từ việc mở rộng đường biên công nghệ và đổi mới công nghệ, nhưng hạn chế trong cải thiện hiệu suất khiến cho đóng góp của TFP vào tăng trưởng sản lượng đầu ra trên lao động còn hạn chế. Các ngành công nghệ thấp - là các ngành có số lượng lao động nhiều nhất, có tốc độ tăng trưởng sản lượng đầu ra trên lao động thấp hơn đáng kể và cũng ít đổi mới, hấp thụ các công nghệ tiên tiến. Nguồn lực tăng trưởng của ngành, bên cạnh thâm dụng vốn là sự gia tăng hiệu suất thông qua hấp thụ, đổi mới các công cụ quản lý chất lượng, cải tiến quy trình và học tập ngang hàng.

Đối với các loại hình doanh nghiệp:

Nỗ lực của các doanh nghiệp hàng đầu nhằm mở rộng đường biên công nghệ là nguồn tăng trưởng chính của các doanh nghiệp FDI, bên cạnh hiệu quả từ tăng thâm dụng vốn. Mặt khác, nguồn tăng trưởng chính của sản lượng đầu ra trên lao động của các doanh nghiệp tư nhân trong năm năm qua bên cạnh việc tăng thâm dụng vốn là các nỗ lực đổi mới công nghệ. Kết quả của mô hình cũng cho thấy các doanh nghiệp tư nhân hoạt động hiệu quả hơn trong việc sử dụng đổi mới công nghệ để tăng sản lượng đầu ra trên lao động.

Các tác động của hoạt động sáng tạo công nghệ

Mô hình cân bằng tổng thể ngẫu nhiên động cho thấy

đầu tư cho R&D có tác động tích cực lâu dài đến tăng trưởng kinh tế.

Sự gia tăng đầu tư cho R&D không chỉ đóng góp trực tiếp vào tăng trưởng GDP mà còn có tác động gián tiếp trong việc kích thích thay đổi cơ cấu kinh tế thông qua khuyến khích và nâng cao nguồn nhân lực, tạo điều kiện cho các hoạt động đổi mới công nghệ cũng như kích thích đầu tư vào sản xuất trên toàn nền kinh tế.

Nếu giả định rằng tốc độ tăng chi cho R&D thay đổi theo các lộ trình khác nhau tùy thuộc vào các chính sách khác nhau của chính phủ và sự thay đổi của thị trường, chúng ta sẽ đánh giá được sự khác nhau trong tác động của đầu tư R&D vào nền kinh tế. Trong báo cáo này, chúng tôi xem xét các kịch bản sau:

❖ **Kịch bản 1.** Đến năm 2030, đầu tư toàn xã hội cho hoạt động R&D sẽ chiếm 2% tổng GDP (đạt mục tiêu của Bộ Khoa học và Công nghệ đề ra trong Đề án cơ chế thu hút đầu tư của xã hội cho khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo).

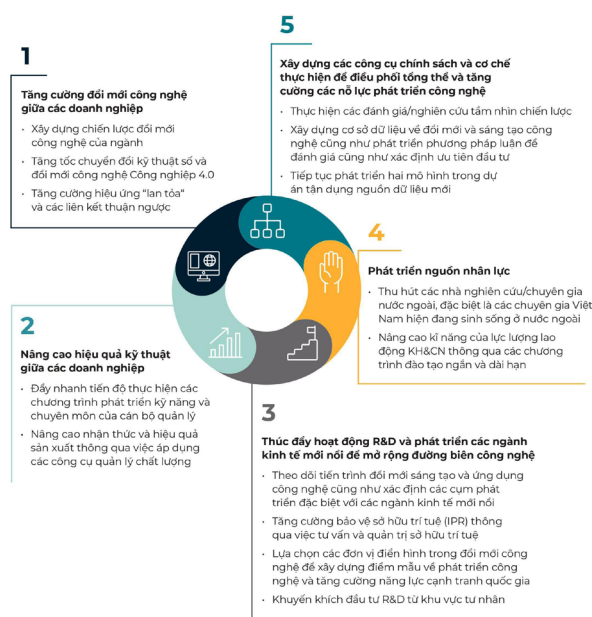
❖ **Kịch bản 2.** Tốc độ tăng trưởng chi tiêu cho R&D trên GDP bình quân hàng năm được giả định là 24,2%/năm trong 10 năm đến năm 2030. Trong kịch bản này, chúng tôi đánh giá tác động của đầu tư cho R&D nếu Việt Nam đi theo con đường tương tự như Hàn Quốc đã đầu tư vào R&D trong giai đoạn 1981-1991.

Trong cả hai kịch bản, đầu tư cho R&D ban đầu dẫn đến hiệu ứng lấn át (crowding-out effect) đối với đầu tư xã hội vào sản xuất và các hoạt động ứng dụng công nghệ. Tuy nhiên, trong dài hạn đầu tư cho R&D cho thấy tác động đáng kể đến tất cả các chỉ số vĩ mô của Việt Nam bao gồm GDP, tiêu dùng và đầu tư trong dài hạn. Tác động trở nên rõ ràng hơn sau khoảng thời gian 10 năm.

Mô hình cũng cho thấy rằng việc cải thiện hiệu quả R&D có thể mang lại kết quả kinh tế tích cực. Ở đây, hiệu quả R&D có thể gia tăng thông qua cải thiện nguồn nhân

lực R&D hoặc tăng cường liên kết giữa các viện nghiên cứu. Khi lĩnh vực R&D trở nên hiệu quả hơn, sẽ có tác động tích cực đến GDP cũng như tiêu dùng và đầu tư trong dài hạn. So với tác động phát sinh từ việc gia tăng đầu tư cho R&D, tác động từ kết quả hoạt động R&D lên GDP sẽ được nhận thấy sớm hơn nhiều (5 năm, thay vì 10 năm như đã nêu ở trên).

Về khuyến nghị chính sách, các hành động được khuyến nghị trong báo cáo (xin xem hình minh họa) này nhằm cung cấp ý tưởng cho các nhà hoạch định chính sách và các lãnh đạo đầu ngành của Việt Nam trong việc đưa ra các quyết định đầu tư cho giai đoạn phát triển tiếp theo. Đổi mới và sáng tạo công nghệ là chìa khóa để Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng nhanh, bền vững và đi tắt đón đầu trong giai đoạn phát triển tiếp theo. Sự lãnh đạo quyết liệt cùng thể chế mạnh là chìa khóa để Việt Nam nắm bắt những cơ hội này và tháo gỡ những nút thắt để tiếp tục phát triển kinh tế.



“Các báo cáo công bố là kết quả của quá trình làm việc kỹ lưỡng của các chuyên gia quốc tế và Việt Nam. Báo cáo cho thấy bức tranh khách quan, chân thực cho thấy điểm mạnh điểm yếu, chỉ ra một số vấn đề trong đổi mới sáng tạo có sự mất cân đối phát triển tạo ra tri thức và hấp thụ tại doanh nghiệp. Nhìn từ báo cáo nước đang phát triển Đông Á chỉ rõ, đầu tư khoa học công nghệ chưa đến được ngưỡng cần thiết để tạo ra bước nhảy vọt cho nền kinh tế, Việt Nam cũng nằm trong nhóm này”.

(Ông Bùi Thế Duy, Thứ trưởng Khoa học và Công nghệ)

“Đây là cơ hội quan trọng thảo luận báo cáo, đưa ra quan điểm trong bối cảnh đổi mới sáng tạo nhằm thúc đẩy chia sẻ kiến thức, đưa ra giải pháp dịch chuyển kinh tế tại Việt Nam. Báo cáo với những sáng kiến, trao đổi chính sách thực hiện bởi các chuyên gia giúp đưa ra khuyến nghị về nền kinh tế trong tương lai, để phát triển hai mô hình kinh tế hiện đại để lượng hóa đóng góp tiến bộ khoa học công nghệ tới tăng trưởng kinh tế. Các khuyến nghị đưa ra trong báo cáo Việt Nam 2035 cũng là cơ sở phân tích, định hướng chính sách kinh tế xã hội Việt Nam trong thời gian tới”.

(Bà Robyn Mudie, Đại sứ Australia tại Việt Nam)

Hoa Kỳ trở thành thị trường xuất khẩu nông sản lớn nhất sang Việt Nam

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tháng 10/2021, kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản ước đạt trên 3,4 tỷ USD, giảm 15,6% so với tháng 10/2020 nhưng tăng 4,2% so với tháng 9/2021. Tính chung 10 tháng năm 2021, kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản ước đạt gần 38,8 tỷ USD, tăng 13,1% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, xuất khẩu nhóm nông sản chính ước đạt gần 17,4 tỷ USD, tăng 12,7%; lâm sản chính đạt khoảng 12,8 tỷ USD, tăng 22,3%; thủy sản đạt gần 6,9 tỷ USD, giảm 0,8%; chăn nuôi ước đạt 359 triệu USD, tăng 6,1%; nhóm đầu vào sản xuất khoảng 1,4 tỷ USD, tăng 22,3%.

Tính chung 10 tháng đầu năm, nhiều sản phẩm/nhóm sản phẩm có giá trị xuất khẩu tăng gồm: cà phê, cao su, gạo, nhóm hàng rau quả, hồ tiêu, hạt điều, sắn và sản phẩm từ sắn, sản phẩm chăn nuôi, tôm; sản phẩm gỗ; mây, tre, cói thảm; quế,...

Trong đó, cao su, hạt điều, sắn và sản phẩm từ sắn, tăng cả khối lượng và giá trị xuất khẩu. Cụ thể, xuất khẩu cao su tăng 13,9% về khối lượng và tăng 46,55% về giá trị; xuất khẩu hạt điều tăng 14,1% về khối lượng và tăng 13,5% về giá trị; xuất khẩu sắn và sản phẩm sắn tăng 7,7% về khối lượng và tăng 21,2% về giá trị.

Riêng hồ tiêu dù khối lượng xuất khẩu đạt 783 nghìn tấn, giảm 5,7%, nhưng nhờ giá xuất khẩu bình quân tăng 52,9% nên giá trị xuất khẩu vẫn tăng 44,2%; cà phê khối lượng giảm 5,1% nhưng giá trị xuất khẩu vẫn tăng 4,1%. Những mặt hàng khác tăng giá trị như: sản phẩm chăn nuôi tăng 6,1%; tôm tăng 0,1%; sản phẩm gỗ tăng 20,6%... Riêng mặt hàng chè, xuất khẩu giảm cả khối lượng và giá trị xuất khẩu dù giá xuất khẩu bình quân tăng.

Giá xuất khẩu bình quân 10 tháng nhiều mặt hàng tăng. Cụ thể, cao su đạt 1.680 USD/tấn, tăng 4,1%; chè đạt 1.665,8 USD/tấn, tăng

28,7%; cà phê đạt 1.901,8 USD/tấn, tăng 9,7%; gạo đạt 528,5 USD/tấn, tăng 7,1%; hồ tiêu đạt 3.434,2 USD/tấn, tăng 71,3%...

Thị trường xuất khẩu nông lâm thủy sản lớn nhất là Hoa Kỳ đạt trên 10,8 tỷ USD, chiếm 27,9% thị phần, trong đó kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng gỗ và sản phẩm gỗ chiếm tới 68,4% tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản của Việt Nam sang thị trường này; đứng thứ 2 là thị trường Trung Quốc gần 7,5 tỷ USD, chiếm 19,3% thị phần, với kim ngạch xuất khẩu nhóm rau quả chiếm tới 23,4% tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản; thứ 3 là thị trường Nhật Bản với giá trị xuất khẩu đạt trên 2,6 tỷ USD (chiếm 6,8%); thứ 4 là thị trường Hàn Quốc với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 1,7 tỷ USD.

Ở chiều ngược lại, 10 tháng năm 2021, kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng nông lâm thủy sản ước khoảng 35,6 tỷ USD, tăng 39,1% so với cùng kỳ năm 2020. Trong đó, giá trị nhập khẩu các mặt hàng nông sản chính ước đạt 22,5 tỷ USD, tăng 54,0%; nhóm sản phẩm chăn nuôi đạt trên 2,9 tỷ USD, giảm 0,5%; nhóm hàng thủy sản ước trên 1,6 tỷ USD, tăng 11,7%; nhóm lâm sản chính khoảng 2,6 tỷ USD, tăng 26,5%; nhóm đầu vào sản xuất gần 6 tỷ USD, tăng 31,0%.

10 tháng năm 2021, Hoa Kỳ lại trở thành thị trường xuất khẩu nông sản sang Việt Nam lớn nhất đạt gần 3,3 tỷ USD, chiếm 9,2% thị phần, trong đó mặt hàng bông chiếm 36,4% giá trị; tiếp theo là Campuchia đạt khoảng 3,15 tỷ USD, chiếm 8,9% với mặt hàng điều chiếm gần 65%.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



Ảnh TL



HUY HOANG[®]
casauhuyhoang.com

CÔNG TY TNHH CÁ SẤU HUY HOÀNG

Add: 688/24F Tân Kỳ Tấn Quý, P. Bình Hưng Hoà, Q. Bình Tân, TP.HCM

Hotline/zalo: 0946 987 575 - 0911 131 404



BÓP VÍ



DÂY THẮT LƯNG



TÚI XÁCH



GIÀY DA



DÉP DA



DÂY ĐỒNG HỒ



MÓC KHÓA



DA THUỘC

* Cá Sấu Huy Hoàng chuyên Sản xuất, Xuất khẩu, Gia công da nguyên liệu và da thành phẩm cao cấp:
Da bò, Da cá sấu, Da đà điểu, Da trăn, Da cá đuối...

* Sản phẩm chính: Bóp ví, Thắt lưng, Túi xách, Giày dép, Dây đồng hồ, Phụ kiện da...



❖ Phó Thủ tướng Chính phủ Lê Văn Thành đã ký Quyết định 1829/QĐ-TTg phê duyệt Quy hoạch kết cấu hạ tầng đường thủy nội địa thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050. Mục tiêu đến năm 2030, phát triển kết cấu hạ tầng đường thủy nội địa đồng bộ, từng bước hiện đại, nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội góp phần đưa nước ta cơ bản trở thành nước đang phát triển có công nghiệp hiện đại, thu nhập trung bình cao vào năm 2030. Quyết định nêu rõ, quy hoạch 9 hành lang vận tải thủy; quy hoạch 55 tuyến vận tải chính trên 140 sông, kênh với tổng chiều dài khoảng 7.300 km; quy hoạch 54 cụm cảng hàng hóa, tổng công suất khoảng 361 triệu tấn; quy hoạch 39 cụm cảng hành khách chính với tổng công suất khoảng 53,4 triệu lượt khách. (Báo Đầu tư, 3/11)

❖ Phó Thủ tướng Thường trực Chính phủ Phạm Bình Minh đã ký Quyết định 1831/QĐ-TTg ban hành Danh mục quốc gia các dự án kêu gọi đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2025. Theo đó, có 157 dự án kêu gọi đầu tư nước ngoài giai đoạn 2021-2025 thuộc các lĩnh vực: Hạ tầng giao thông; hạ tầng khu công nghiệp, khu kinh tế; hạ tầng năng lượng; hạ tầng công nghệ thông tin; hệ thống xử lý rác, nước thải; hạ tầng giáo dục và y tế; hạ tầng văn hóa, thể thao, du lịch; ngành nông, lâm, thủy sản; lĩnh vực sản xuất và dịch vụ. Trong Danh mục, ngoài tên dự án còn có mục tiêu dự án, địa điểm thực hiện, quy mô/thông số kỹ thuật, tổng vốn đầu tư, hình thức đầu tư, địa chỉ liên hệ. (Báo Nhân Dân, 3/11)

Doanh nhân nước ngoài sang công tác vài tháng có phải đóng BHXH, BHYT không?

Xin hỏi đối tượng là người nước ngoài, Giám đốc của Công ty TNHH 2 thành viên trở lên vốn 100% nước ngoài, cũng là thành viên có vốn góp dưới 3 tỷ đồng. Đối tượng có giấy phép lao động, mỗi lần sang Việt Nam công tác khoảng 2 tháng hoặc có khi gia hạn đến 3-4 tháng. Vậy có phải đóng BHXH, BHYT không?

Trả lời:

Căn cứ Khoản 2 Điều 2 Luật BHXH số 58/2014/QH13 ngày 20/11/2014 quy định người lao động là công dân nước ngoài làm việc tại Việt Nam thuộc đối tượng tham gia BHXH bắt buộc khi có giấy phép lao động hoặc chứng chỉ hành nghề hoặc giấy phép hành nghề do cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam cấp và có hợp đồng lao động (HĐLĐ) không xác định thời hạn, HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 01 năm trở lên với người sử dụng lao động tại Việt Nam.

Căn cứ Khoản 6 Điều 1 Luật số 46/2014/QH13 ngày 13/6/2014 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật BHYT quy định người lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn, HĐLĐ có thời hạn từ đủ 03 tháng trở lên; người lao động là người quản lý doanh nghiệp hưởng tiền lương; cán bộ, công chức, viên chức thuộc đối tượng tham gia BHYT.

Đối chiếu theo quy định trên, trường hợp lao động là người nước ngoài là Giám đốc của Công ty TNHH 2 thành viên trở lên vốn 100% nước ngoài, cũng là thành viên có vốn góp dưới 3 tỷ không có HĐLĐ, không hưởng lương thì không thuộc đối tượng tham gia BHXH bắt buộc, BHYT.

Cách tính mốc thời gian cho người nghỉ thai sản

Xin hỏi trường hợp người lao động nghỉ sẩy thai từ ngày 25/01/2021 đến 03/02/2021 thì tiền lương bình quân của 6 tháng liền kề trước khi nghỉ là tính từ tháng 12/2020 hay tháng 01/2021 trở về trước (tháng 01/2021 người lao động có đóng BH). Hiện tại cơ quan bảo hiểm đang tính lương bình quân từ tháng 12/2020 trở về trước cho trường hợp này. Việc này đúng hay sai so với quy định của luật?

Trả lời:

Đối với các trường hợp còn lại gồm (khám thai, sẩy thai, nạo, hút thai, KHH...) không quy có quy định về điều kiện thời gian 12 tháng trước khi phát sinh các chế độ này vì vậy mức hưởng chỉ được thực hiện theo quy định tại **khoản 1 Điều 12 của Thông tư 59/2015/TT-BLĐTBXH** như sau:

* Điều 12. Mức hưởng chế độ thai sản

1. Mức hưởng chế độ thai sản được thực hiện theo quy định tại khoản 1 Điều 39 của Luật bảo hiểm xã hội và được hướng dẫn cụ thể như sau:

a) Mức bình quân tiền lương tháng đóng bảo hiểm xã hội làm cơ sở tính hưởng chế độ thai sản là mức bình quân tiền lương tháng đóng bảo hiểm xã hội của 6 tháng liền kề gần nhất trước khi nghỉ việc. Nếu thời gian đóng bảo hiểm xã hội không liên tục thì được cộng dồn.

Ví dụ: Chị B bị sẩy thai ngày 18/01/2021 và từ 01/01/2019 đến hết **tháng 01/2021 có đóng bảo hiểm xã hội =>** mức hưởng trợ cấp khi sẩy thai là mức bình quân tiền lương của 6 tháng từ tháng 7/2020 đến tháng 12/2020.

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