



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 45 (940) NGÀY 28.12.2021



ITPC sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư (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 - XBTT - STTTT, ngày
23/11/2021 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 45 12.2021

Quý bạn đọc thân mến,

Bạn đang cầm trên tay Bản tin ITPC số tất niên 2021. Sau số này, Bản tin ITPC sẽ tạm nghỉ để chuẩn bị cho các hoạt động của năm mới 2022.

Xin cảm ơn Quý lãnh đạo các cấp ở Trung ương và Thành phố, các Đại sứ quán, Tổng lãnh sự, đoàn Ngoại giao, các Hiệp hội, Sở ban ngành, các Doanh nghiệp và bạn đọc đã luôn hợp tác, giúp đỡ và ủng hộ chúng tôi trong năm qua.

Xin gửi lời chúc năm mới Sức khỏe và Thành công đến quý vị và gia đình!

Hẹn gặp lại vào đầu năm 2022.

Bản tin ITPC

03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

ITPC sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư

06. ITPC đề xuất phối hợp tổ chức buổi hội thảo về thị trường Azerbaijan vào tháng 4/2022

07. Tập huấn trực tuyến “Tài chính doanh nghiệp - Quản lý dòng tiền hiệu quả trong doanh nghiệp”

08. Thư cảm ơn

09 ENGLISH FOR YOU

Logistics (*)

10 TIÊU ĐIỂM

Tín hiệu lạc quan từ hoạt động thương mại - đầu tư 2021

12 TIN VEXA

Xuất nhập khẩu vượt kỷ lục 600 tỷ USD, ước đạt 667,5 tỷ USD

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công Ty TNHH Cá Sấu Huy Hoàng



ITPC sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư

Đó là khẳng định của ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC). Một năm với những khó khăn chưa từng có tiền lệ sắp trôi qua và một năm mới 2022 đang đến với nhiều hy vọng mới. Bản tin ITPC đã có cuộc trao đổi với ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC về những nét mới của công tác xúc tiến thương mại và đầu tư năm 2022.

Bản tin ITPC: Những ngày cuối năm 2021, ITPC cùng lúc tổ chức thành công hai sự kiện được các doanh nghiệp, các Hiệp hội và các cấp Lãnh đạo đánh giá cao là “Tuần lễ triển lãm sản phẩm ngành lương thực - thực phẩm năm 2021” và “Kỷ niệm 20 năm Hội nghị Bàn tròn doanh nghiệp Nhật Bản tại TP.HCM”. Trước thềm năm mới 2022, xin ông cho biết năm qua ITPC đã vượt khó như thế nào và dự kiến năm tới, ITPC sẽ mang đến cho các doanh nghiệp cơ hội gì trong các hoạt động chung và với riêng mảng xúc tiến thương mại cả ở trong và ngoài nước?

Ông Trần Phú Lữ: Trung tâm Xúc tiến thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) là đơn vị được Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh giao chức năng, nhiệm vụ tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư; hỗ trợ doanh nghiệp trong các hoạt động mở rộng thị trường trong và ngoài nước, đẩy mạnh xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài. Để thực hiện tốt các nhiệm vụ và giải pháp của Thành phố đã đề ra trong việc hỗ trợ doanh nghiệp Thành phố vượt qua khó khăn, thách thức do dịch COVID-19 vẫn còn diễn biến phức tạp, ITPC đã chủ động phối hợp với các Sở ban ngành liên quan, các công ty, hiệp hội doanh nghiệp và ngành hàng tổ chức nhiều hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp trong xúc tiến thương mại và đầu tư.

Ngoài ra, ITPC vẫn tích cực triển khai các chương trình trực tuyến giới thiệu thông tin thị trường tiềm năng; các hoạt động đào tạo, huấn luyện hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp phát triển sản phẩm/dịch vụ, nhất là không để đứt gãy chuỗi sản xuất, tìm đầu ra cho sản phẩm cũng như kết nối với đối tác mua hàng và xuất khẩu, thúc đẩy mở rộng thị trường tiêu thụ.

Cụ thể trong năm 2021, ITPC đã tổ chức 114 chương trình hỗ trợ doanh nghiệp thông qua các chương trình xúc tiến thương mại và đầu tư, huấn luyện và đào tạo, tăng cường liên kết các tỉnh, thành phố đẩy mạnh kết nối tiêu thụ hàng hóa trong và ngoài nước, điều hành hoạt động của Hệ thống đối thoại Doanh nghiệp và Chính quyền thành phố cũng như Cổng thông tin điện tử Thương mại và Đầu tư (MIS), theo các phương thức mới, cả trực tiếp và trực tuyến, nhằm vừa đảm bảo yêu cầu phòng chống dịch COVID-19, vừa hỗ trợ kịp thời cho doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn, ổn định sản xuất và tiêu thụ hàng hóa.

Năm 2022, ITPC sẽ duy trì, gắn kết hợp tác và kết nối với các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư. Không dừng lại tập trung hỗ trợ doanh nghiệp thành phố Hồ Chí Minh
(Xem tiếp trang 4)

(Tiếp theo trang 3)

Minh, thông qua các sự kiện xúc tiến thương mại truyền thống như cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại hội chợ, triển lãm; tuần lễ sản phẩm doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tại các tỉnh, thành; kết nối B2B sản phẩm của doanh nghiệp Thành phố và doanh nghiệp các tỉnh vào hệ thống chuỗi các siêu thị như CoopMart, Central Retail, Aeon, Lotte MM Mega Market... và tích cực hỗ trợ kết nối doanh nghiệp tham gia vào các sàn thương mại điện tử như Shopee, Tiki, Sendo, Lazada, Postmart... ITPC kết hợp, hỗ trợ các tỉnh, thành để củng cố chuỗi giá trị, kết nối cung cầu nhằm gắn kết chuỗi cung ứng nguyên liệu đảm bảo liên tục, không để gãy đứt trong trạng thái bình thường mới, mang lại hiệu quả phục hồi phát triển kinh tế xã hội của cả vùng nói chung, từng địa phương nói riêng; mở ra một bước phát triển mới, sâu rộng hơn trong liên kết giữa Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh, thành cả nước.

Đối với thị trường quốc tế, ITPC định hướng tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp tận dụng hiệu quả lợi thế mà các Hiệp định thương mại tự do (FTA) đem lại, cũng như nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam vào các chuỗi cung ứng toàn cầu trên cơ sở chủ động đa dạng các hình thức hoạt động xúc tiến thương mại được tổ chức, trong đó tập trung hình thức trực tuyến hoặc trực tuyến kết hợp với trực tiếp phù hợp với điều kiện phòng chống dịch từng thời điểm nhằm có thể hỗ trợ doanh nghiệp kết nối, xúc tiến thương mại nhanh chóng, linh hoạt, và hiệu quả. Đồng thời, ITPC định hướng tăng cường kết nối với tham tán thương mại Việt Nam tại nước ngoài và các cơ quan nước ngoài tại Việt Nam để cập nhật thông tin, nắm bắt nhu cầu và xu hướng thị trường, cùng nhau phối hợp tổ chức các chương trình kết nối giao thương (B2B), triển lãm, hội thảo... trực tiếp và trực tuyến nhằm hỗ trợ doanh nghiệp các bên kết nối, cập nhật thông tin để xác định thị trường tiềm năng và cơ hội phát triển.

Đối với hoạt động huấn luyện tập huấn nhằm hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh, ITPC đẩy mạnh các chương trình về nâng cao kỹ năng kiến thức trong kinh doanh quốc tế, hướng dẫn doanh nghiệp vận dụng các lợi thế trong các FTA đã ký kết, phân tích và đưa ra lợi thế của sản phẩm Việt Nam so với các đối thủ cạnh tranh các nước, nâng cao kỹ năng xúc tiến thương mại và đầu tư trong doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thể quảng bá tốt cho sản phẩm dịch vụ Việt Nam ra thị trường thế giới.

Trong bối cảnh còn nhiều khó khăn, thách thức với dự báo dịch bệnh còn diễn biến phức tạp, ITPC sẽ tiếp tục phát huy tinh thần năng động, sáng tạo, tiếp tục đổi mới hình thức và nội dung, nâng cao chất lượng và hiệu quả

thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư thiết thực, hỗ trợ doanh nghiệp kết nối với các hệ thống phân phối trong và ngoài nước, tìm đầu ra tiêu thụ cho sản phẩm, mở rộng thị trường xuất khẩu, giúp doanh nghiệp phục hồi và ổn định sản xuất kinh doanh trong thời gian sắp tới.

Bản tin ITPC: Trong điều kiện và tình hình mới, bước vào năm 2022, ITPC dự kiến có kế hoạch gì mới để tăng cường xúc tiến đầu tư cho Thành phố Hồ Chí Minh?

Ông Trần Phú Lữ: Thực hiện chủ đề năm 2022 của Thành phố “Thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch COVID-19, tiếp tục nâng cao chất lượng xây dựng chính quyền đô thị, cải thiện môi trường đầu tư, đồng hành cùng doanh nghiệp”, ITPC đã có những kế hoạch cho hoạt động xúc tiến đầu tư nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi sản xuất, kinh doanh, đặc biệt áp dụng công nghệ 4.0 và chuyển đổi số trong đổi mới vận hành của doanh nghiệp, cụ thể: ITPC sẽ tổ chức các hội nghị, hội thảo hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn cải thiện sản xuất, kinh doanh, áp dụng chuyển đổi số, công nghệ 4.0 trong quản trị doanh nghiệp đặc biệt các doanh nghiệp trong khu công nghiệp, khu chế xuất... Ngoài ra, ITPC cũng tăng cường các hoạt động đối thoại với cộng đồng doanh nghiệp các nước đang hoạt động tại Thành phố nhằm lắng nghe những đóng góp, kiến nghị của họ để kịp thời phối hợp với các sở, ngành giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp, góp phần cải thiện môi trường đầu tư, tạo môi trường đầu tư, kinh doanh thân thiện, hướng đến phục vụ tốt doanh nghiệp đặc biệt trong điều kiện bình thường mới của dịch COVID-19.

Bản tin ITPC: Năm 2021 đã xuất hiện những khó khăn chưa từng có tiền lệ khi phải ứng phó với đại dịch COVID-19 nhưng ITPC vẫn có các hoạt động xúc tiến có kết quả tích cực, được đánh giá cao. Theo ông, bài học kinh nghiệm và câu chuyện chuyển đổi số có ý nghĩa gì đối với các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của ITPC?

Ông Trần Phú Lữ: Chính quyền Thành phố Hồ Chí Minh rất quan tâm và chú trọng đến thực hiện chuyển đổi số, xây dựng 03 trụ cột “chính quyền số, kinh tế số và xã hội số”, coi đây một trong những giải pháp để chúng ta sẵn sàng thực hiện phục hồi kinh tế cũng như kiểm soát tình hình dịch trên địa bàn. Các doanh nghiệp Việt Nam đang phải đối mặt với những thách thức rất lớn từ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, từ tác động bởi đại dịch COVID-19 nên chuyển đổi số được xem là giải pháp quan trọng và xu hướng tất yếu để doanh nghiệp tồn tại, nâng cao năng lực cạnh tranh, hiệu quả sản xuất kinh doanh và tham gia hiệu quả vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Công nghệ đang lan tỏa trong mọi lĩnh vực của nền

kinh tế, làm thay đổi cơ bản thói quen và trải nghiệm của người dùng từ các hoạt động, sinh hoạt bình thường mỗi ngày cho đến nghề nghiệp và các công việc chuyên môn. Ngược lại, chuyển đổi số buộc doanh nghiệp phải sắp xếp lại quy trình sản xuất kinh doanh, cơ cấu lại và minh bạch tổ chức, yêu cầu đội ngũ lao động phải được đào tạo kỹ năng phù hợp.

Chuyển đổi số là giải pháp để doanh nghiệp phát triển trong và sau giai đoạn dịch bệnh. Đại dịch đã khiến các doanh nghiệp phải đẩy mọi thứ lên nền tảng online trong thời gian ngắn. Để có thể tồn tại và phát triển, các tổ chức, doanh nghiệp và định chế sẽ phải nghiên cứu áp dụng công nghệ và dần số hóa để đáp ứng yêu cầu của khách hàng và áp lực cạnh tranh. Quy trình này sẽ khiến nền kinh tế truyền thống bước vào một kỷ nguyên chuyển đổi số.

Doanh nghiệp đã quan tâm chuyển đổi mô hình hoạt động, số hóa trong các khâu vận hành, quản lý, khai thác, giao nhận vận tải và tạo nên những “làn sóng” lan tỏa trên thị trường. Rất nhiều doanh nghiệp ở các lĩnh vực như bán lẻ, dịch vụ... đã chuyển từ kênh kinh doanh truyền thống sang thương mại điện tử. Thực tế cho thấy, những doanh nghiệp tiên phong trong quá trình chuyển đổi số, coi đây là chìa khóa để nhanh chóng vượt qua thách thức, đón bắt các cơ hội của thị trường, đều đang trụ vững, phục hồi nhanh hơn các doanh nghiệp khác trước khủng hoảng của dịch COVID-19.

Bên cạnh đó, Thành phố Hồ Chí Minh đã phát triển nhiều phương thức trực tuyến trong điều hành, làm việc, đào tạo của các cơ quan quản lý nhà nước, doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh, trường học, bệnh viện,... Cùng với đó, thương mại điện tử, giao dịch kinh tế không dùng tiền mặt và dịch vụ điện toán đám mây ngày càng phát triển, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp kịp thời nắm bắt, ứng dụng các công cụ của kinh tế số cũng như quá trình thực hiện Chính phủ điện tử được triển khai nhanh và quyết liệt hơn.

Không nằm ngoài xu hướng phát triển kinh tế của Thành phố nói riêng và của thế giới nói chung, nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp tiếp cận chuyển đổi số, gia tăng cơ hội và năng lực cạnh tranh, nắm bắt cơ hội hợp tác kinh doanh trong kỷ nguyên kinh tế số, ITPC trong thời gian vừa qua đã đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư. Việc ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến sẽ giúp đa dạng hóa phương thức, tăng cường khả năng thích ứng và nâng cao hiệu quả của công tác xúc tiến thương mại và đầu tư, phục vụ tốt hơn, hiệu quả hơn cho doanh nghiệp, góp phần đẩy nhanh tiến trình cải cách hành chính, xây dựng chính phủ điện tử.

ITPC đã tổ chức hội nghị hội thảo, triển lãm, các

phiên kết nối giao thương với hình thức trực tuyến; các chương trình hỗ trợ bán hàng trên các kênh thương mại điện tử; phối hợp với đơn vị chuyên môn thực hiện các khóa tập huấn nghiệp vụ xúc tiến thương mại thông qua môi trường số, giới thiệu dịch vụ xuất khẩu trực tiếp trên các nền tảng thương mại điện tử quốc tế cho các doanh nghiệp sản xuất, đơn vị kinh doanh tiếp cận công nghệ chuyển đổi số trong quản lý sản xuất, quản lý kinh doanh, quản trị nhân sự, phát triển kinh doanh thông qua sàn thương mại điện tử. Đồng thời, Trung tâm đã thường xuyên có mối liên hệ gắn kết với cộng đồng doanh nghiệp trong và ngoài nước thông qua việc tổ chức các cuộc đối thoại giữa chính quyền Thành phố và Hiệp hội doanh nghiệp trong và ngoài nước, từ đó nắm bắt được tâm tư, nguyện vọng, đề xuất của họ để giải quyết, đổi mới và hướng dẫn giúp họ yên tâm hoạt động sản xuất kinh doanh và tạo nên môi trường đầu tư kinh doanh ngày càng đổi mới, thông thoáng và thân thiện.

Trung tâm đã chủ động tạo lập các kênh truyền thông xã hội trên các nền tảng số thông dụng fanpage Facebook, cộng đồng Viber, Zalo, Instagram, Twitter... nhằm khai thác truyền thông hiệu quả trên các nền tảng mạng xã hội để quảng bá các chương trình xúc tiến thương mại, từ đó giúp doanh nghiệp Việt Nam sẽ có thêm khả năng kết nối, tiếp cận thông tin, dữ liệu để tăng cơ hội kinh doanh ở cả thị trường trong và ngoài nước.

Tuy hoạt động trực tuyến có những hạn chế nhất định nhưng buộc chúng ta phải thích ứng, triển khai thực hiện hiệu quả bởi vì các hoạt động trực tuyến góp phần hỗ trợ kịp thời các thông tin, kiến thức, kết nối hữu ích cho doanh nghiệp. Cụ thể, hoạt động xúc tiến thương mại trên môi trường số (trực tuyến) đã giúp doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam nói chung và doanh nghiệp Thành phố nói riêng tiết kiệm chi phí, tăng tốc độ, rút ngắn khoảng cách và thời gian, đồng thời tăng phạm vi và số lượng tiếp cận thị trường, khách hàng tiềm năng, qua đó đóng góp vào thành tích xuất khẩu tích cực của cả nước.

ITPC sẽ tiếp tục xây dựng các kế hoạch xúc tiến thương mại và đầu tư trên nền tảng số như: triển lãm giới thiệu sản phẩm trực tuyến, tổ chức hội nghị, hội thảo trực tuyến, các phiên kết nối giao thương B2B online...; nghiên cứu đầu tư hạ tầng và kỹ thuật công nghệ thông tin, đào tạo nguồn nhân lực số để phục vụ chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư cũng như công tác hỗ trợ doanh nghiệp trong thời gian tới để có thể đồng hành cùng doanh nghiệp phát triển trong thực hiện chiến lược “Thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch COVID-19, tiếp tục nâng cao chất lượng xây dựng chính quyền đô thị, cải thiện môi trường đầu tư, đồng hành cùng doanh nghiệp”.

Phòng Thông tin - ITPC

ITPC đề xuất phối hợp tổ chức buổi hội thảo về thị trường Azerbaijan vào tháng 4/2022

Sáng 23/12/2021, tại Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC), ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc phụ trách ITPC đã có buổi tiếp Ngài Anar Imanov - Đại sứ nước Cộng hòa Azerbaijan tại Việt Nam thông qua hình thức trực tuyến tại điểm cầu ITPC và tại Đại sứ quán nước Cộng hòa Azerbaijan tại Việt Nam.

Tại buổi tiếp, Ngài Anar Imanov đánh giá cao mối quan hệ hợp tác giữa Việt Nam và Azerbaijan trong thời gian qua. Ngài Anar Imanov cho biết Việt Nam và Azerbaijan có mối quan hệ truyền thống lâu đời, nhiều chuyên gia Azerbaijan đã giúp đỡ Việt Nam trong lĩnh vực thăm dò và khai thác dầu khí, đồng thời nhiều lãnh đạo của Việt Nam cũng đã từng du học tại Azerbaijan. Ủy ban liên Chính phủ Việt Nam - Azerbaijan về hợp tác kinh tế - thương mại và khoa học - kỹ thuật đã tổ chức 2 hội nghị vào năm 2016 và 2018 và có kế hoạch tổ chức hội lần thứ 3 vào năm 2022.

Theo Đại sứ Anar Imanov, Azerbaijan có rất nhiều tiềm năng cho doanh nghiệp và các nhà đầu tư. Nhà máy đặt tại Azerbaijan sẽ có nhiều thuận lợi về chi phí vận chuyển khi xuất hàng sang châu Âu và Thổ Nhĩ Kỳ. Giá nhân công tại



Ông Anar Imanov - Đại sứ nước Cộng hòa Azerbaijan tại Việt Nam



Azerbaijan tương đối thấp, khoảng 300 - 600 USD/tháng. Azerbaijan có thể là cửa ngõ vùng Kavkaz (gồm 3 nước Gruzia, Azerbaijan, Armenia) cho hàng hóa của Việt Nam. Ngoài ra, các khu công nghiệp, khu kinh tế tự do của Azerbaijan có rất nhiều ưu đãi về thuế, hải quan cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Tuy nhiên, mối quan hệ kinh tế giữa 2 nước vẫn còn khiêm tốn, nguyên nhân là do Azerbaijan là một thị trường nhỏ, với dân số khoảng 10 triệu người. Đồng thời các doanh nghiệp Việt Nam và Azerbaijan thường tập trung vào các thị trường gần và các thị trường lớn truyền thống như Hoa Kỳ, EU... chưa nhận thức được tiềm năng của nhau. Hiện nay, kim ngạch thương mại song phương đạt khoảng 200 - 400 triệu USD/năm, nhưng chủ yếu là Azerbaijan xuất khẩu dầu mỏ sang Việt Nam.

Đại sứ Azerbaijan mong muốn ITPC giới thiệu tiềm năng thị trường Azerbaijan đến doanh nghiệp Việt Nam, nhất là lĩnh vực xây dựng vì hiện nay Azerbaijan đang có nhu cầu xây dựng tái thiết đất nước sau chiến tranh. Ngoài ra, mong muốn ITPC tổ chức đoàn khảo sát thị trường đến Azerbaijan vào năm 2022.

Ông Trần Phú Lữ - Phó Giám

đốc phụ trách ITPC gửi lời cảm ơn Đại sứ Azerbaijan đã cung cấp thông tin rất hữu ích về tiềm năng thị trường Azerbaijan. Đồng thời, ông đồng tình với đánh giá sự hợp tác kinh tế giữa 2 bên còn chưa tương xứng so với mối quan hệ chính trị truyền thống tốt đẹp.

Ông Trần Phú Lữ bày tỏ mong muốn tăng cường hơn nữa mối quan hệ hợp tác thương mại và đầu tư trong một số lĩnh vực mà 2 bên có thể mạnh. ITPC sẵn sàng làm cầu nối để kết nối doanh nghiệp TP.HCM với các đối tác tại Azerbaijan trong các ngành công nghiệp trọng yếu của Thành phố bao gồm: cơ khí, chế biến lương thực thực phẩm, hóa chất - nhựa - cao su, ngành điện tử - công nghệ thông tin, ngành nông lâm thủy sản và dệt may.


ITPC đề nghị Đại sứ quán Azerbaijan cung cấp thêm thông tin về môi trường đầu tư, lĩnh vực thu hút đầu tư, chính sách đất đai, thuế, chính sách chuyển đổi lợi nhuận và các ưu đãi khác của Azerbaijan. Đồng thời, ITPC đề xuất phối hợp tổ chức một buổi hội thảo về thông tin thị trường Azerbaijan vào tuần thứ 3 của tháng 4/2022 và các phiên kết nối giao thương B2B giữa doanh nghiệp 2 nước.

Phong Xúc tiến Thương mại - ITPC

Tập huấn trực tuyến “Tài chính doanh nghiệp - Quản lý dòng tiền hiệu quả trong doanh nghiệp”

Nghiên cứu tình huống

	Phương án tài trợ		
	Cổ phiếu thường	Nợ	Cổ phiếu ưu đãi
Lợi nhuận trước thuế và lãi (EBIT)	2.700.000	2.700.000	2.700.000
Tiền lãi (I)	-	600.000	-
Lợi nhuận trước thuế (EBT)	2.700.000	2.100.000	2.700.000
Thuế thu nhập (EBT x t)	540.000	420.000	540.000
Lợi nhuận sau thuế (EAT)	2.160.000	1.680.000	2.160.000
Cổ tức cổ phiếu ưu đãi (PD)	-	-	550.000
Lợi nhuận dành cho cổ đông thường	2.160.000	1.680.000	1.610.000
Số lượng cổ phần (NS)	300.000	200.000	200.000
Lợi nhuận trên cổ phần (EPS)	7,2\$/CP	8,4\$/CP	8,05\$/CP



Tiến Sĩ Nguyễn Quang Minh

- LOI (50|552072)(Me)
- Huân Luyện (TPC)(Host)
- ITPC- Trần Quốc Cường (6|552072)(Co-Host)
- Tien Sy Nguyen Quang Minh(Co-Host)
- Xuân Trang- Itpc (7|552072)
- Nguyễn Thị Ánh Tuyết (25|552072)
- Hồ Minh Phú (31|552072)
- Nhi Nguyễn - HSGP
- Ms. Khoa - VITAS Promoter
- CTY AN VAN THINH FOOD - Ms Ngọc
- Ms Khoa VITAS
- TRAN QUY - VIEN KINH TE SO
- KIÊN GIANG - ĐẮK LẮK
- Nguyễn Thị Thanh Thủy...Thoi Son (53|552072)
- Quanh Nguyễn
- VIEN PHAT TRIEN KINH TE SO VN
- Điêu Huyền
- Ngô Quốc Tuấn_Quốc Việt (3|552072)
- NGA DO- CTY TNHH XNK KHOI DANG (4|552072)
- Lý Tú Anh - Vina Trading (10|552072)
- Trang Mộc Khung_ Lieng Hung Co. (14|552072)
- Vuthiminhien - Congtycophansanxuatcaphviet...
- Nguyễn (24|552072)
- Mary Diem: Cly 1POUND (15|552072)

Ngày 23/12/2021 Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã tổ chức lớp Tập huấn trực tuyến “Tài chính doanh nghiệp - Quản lý dòng tiền hiệu quả trong doanh nghiệp”. Lớp Tập huấn nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp tại TP.HCM nâng cao năng lực quản lý tài chính, xây dựng và quản lý hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp, đảm bảo dòng tiền đi đúng hướng và mục tiêu của doanh nghiệp đề ra, tránh tình trạng lãng phí và không mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp.

Chương trình Tập huấn có sự tham gia của lãnh đạo ITPC và hơn 45 lãnh đạo của các doanh nghiệp đến từ Thành phố Hồ Chí Minh.

Lớp Tập huấn thông qua 2 chuyên đề chính với sự trình bày của Tiến sĩ Nguyễn Quang Minh, đến từ khoa Tài chính ngân hàng - Trường Đại học Tài chính Marketing.

Chuyên đề 1, được trình bày trong buổi sáng với các nội dung: giới thiệu khái quát về Tài chính doanh nghiệp; bản chất của Tài chính doanh nghiệp; vai trò của Tài chính doanh nghiệp trong thực tiễn; các công việc chủ yếu trong Quản trị tài chính doanh nghiệp; các nguyên tắc trong Quản trị tài chính doanh nghiệp.

Chuyên đề 2, được trình bày vào buổi chiều với các nội dung: giới thiệu khái quát về dòng tiền trong doanh nghiệp; giới thiệu nguồn thông tin cung cấp dữ liệu dòng

tiền trong doanh nghiệp; phân biệt tầm quan trọng của dòng tiền, lợi nhuận và giá trị mang lại cho chủ sở hữu doanh nghiệp; phương thức quản trị dòng tiền trong doanh nghiệp; các chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán trong doanh nghiệp.

Chương trình tập huấn nhận được sự quan tâm nhiệt tình của người tham gia với các câu hỏi được đưa ra đến từ doanh nghiệp, nhằm trao đổi các kiến thức liên quan đến hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp.

BTC đã nhận được một số câu hỏi từ anh chị học viên đề nghị báo cáo viên để giải đáp thắc mắc như cách tiếp cận nguồn vốn hỗ trợ DN vừa và nhỏ; làm cách nào để Doanh nghiệp vượt qua tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay do ảnh hưởng từ dịch covid; các công cụ để quản lý dòng tiền doanh nghiệp; quản lý dòng tiền để đàm phán vay nợ ngân hàng và xác định kế hoạch trả nợ ngân hàng tốt nhất; áp dụng công nghệ vào quản lý chi phí doanh nghiệp?

Chương trình nhận được sự phản hồi tích cực đến từ các doanh nghiệp về tính hữu ích của lớp Tập huấn mang lại. Lớp tập huấn đã giúp các doanh nghiệp củng cố kiến thức về tài chính, hiểu rõ hơn về bản chất, vai trò cũng như các quy tắc trong quản trị tài chính, cũng như quản lý dòng tiền, những lợi nhuận và giá trị mang lại cho chủ sở hữu doanh nghiệp.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Thư cảm ơn

Bản tin ITPC vừa nhận được thư cảm ơn của bà Văn Thị Loan, Giám Đốc Công ty TNHH Real Bean Coffee. Xin trích đăng cùng bạn đọc.

Kính gửi

- Ban Lãnh đạo Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC)

- Toàn thể Quý anh chị đang công tác tại đơn vị.

Tôi là Văn Thị Loan - Giám đốc Công ty TNHH Real Bean Coffee.

Real Bean Coffee chuyên về sản xuất và kinh doanh xuất khẩu các sản phẩm về cà phê đặc sản với thương hiệu Real Bean Coffee tại thị trường trong nước và nước ngoài. Chúng tôi thành lập năm 2019 và là một doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực cà phê đặc sản. Tuy nhiên, Real Bean Coffee may mắn có được cơ duyên được gặp gỡ với các anh chị tại ITPC từ những ngày đầu tiên thành lập cho đến nay. Hôm nay, tôi viết email này để gửi lời cảm ơn đến với ITPC và xin chia sẻ lại những thành tựu trong hơn 2 năm khởi nghiệp với sự hỗ trợ từ ITPC.



Trong những ngày đầu tiên, Real Bean Coffee nhận thông tin từ ITPC về những chương trình xúc tiến triển lãm tại nước ngoài, trong đó có chương trình Tuần hàng Việt Nam tại Thái Lan. Sau khi nộp hồ sơ và đáp ứng các tiêu chí, Real Bean Coffee được tham dự chương trình này. Cơ duyên từ Tuần hàng Việt Nam đã cho chúng tôi cơ hội được hợp tác với phía Central Group tại Thái Lan.

Cũng trong năm 2019, chúng tôi được chọn tham dự Cuộc thi "Ly cà phê Espresso sáng ngon nhất Việt Nam" và đạt Giải thưởng cao nhất bên cạnh các thương hiệu lớn về cà phê. Đồng thời, chúng tôi đã thành công đưa hàng xuất khẩu sang hệ thống siêu thị Tops Market tại thị trường Thái Lan.

Qua các chương trình xúc tiến thương mại do ITPC tổ chức, Real Bean Coffee có được cơ hội trao đổi trực tiếp với đại diện phía Aeon Việt Nam và Aeon TopValu. Hoạt động



này đã tạo tiền đề để Real Bean Coffee thành công đưa sản phẩm lên kệ chuỗi siêu thị Aeon vào cuối năm 2020.

Tiếp nối sau đó, Real Bean Coffee đem mẫu Cà phê Vietpresso đạt giải thưởng để dự thi Cuộc thi Thiết kế xuất sắc ASEAN - Hàn Quốc vào cuối năm 2020 và vinh dự là đại diện từ Việt Nam nhận được Giải Bạc từ cuộc thi này.

Năm 2021, các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng không hề nhỏ do đại dịch Covid-19. Tuy vậy, có được sự hỗ trợ đến từ ITPC, Real Bean Coffee tiếp tục kết nối trực tuyến với đối tác phía Nhật Bản và xuất khẩu đơn hàng thành công sang Nhật Bản.

Những thành quả trong 2 năm hoạt động đầu tiên giúp Real Bean Coffee có động lực và tự tin hơn để tham dự "Cuộc thi Cà phê Rang tại Gốc" AVPA - Paris trong năm nay. Chúng tôi rất vui mừng được tiếp tục chia sẻ với Quý Ban về giải thưởng thứ 3 - Giải Bạc mà Real Bean Coffee đem về với sản phẩm Cà phê Vietpresso.

Hiện tại, chúng tôi đang tiếp tục hoàn tất các bước cuối cùng để đưa hàng vào hệ thống Tops Market và Satra tại thị trường Việt Nam. Hi vọng rằng chúng tôi sẽ tiếp tục chia sẻ tin vui này đến với Trung Tâm trong thời gian sớm nhất. Real Bean Coffee mong rằng sẽ tiếp tục được đồng hành cùng với sự hỗ trợ từ ITPC.

Thay mặt công ty TNHH Real Bean Coffee, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý Ban Lãnh đạo Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC), cùng tất cả các anh chị em đang công tác tại Quý Ban. Chúng tôi thực sự trân trọng những nỗ lực của Quý Ban trong quá trình kết nối và hỗ trợ cho các doanh nghiệp phát triển và nâng cao năng lực.

Chúc sức khỏe đến Quý Ban Lãnh đạo và các anh chị em.

Xin chân thành cảm ơn và chúc cho một năm 2022 sắp đến với thật nhiều điều tốt đẹp.

Kính thư,

Văn Thị Loan

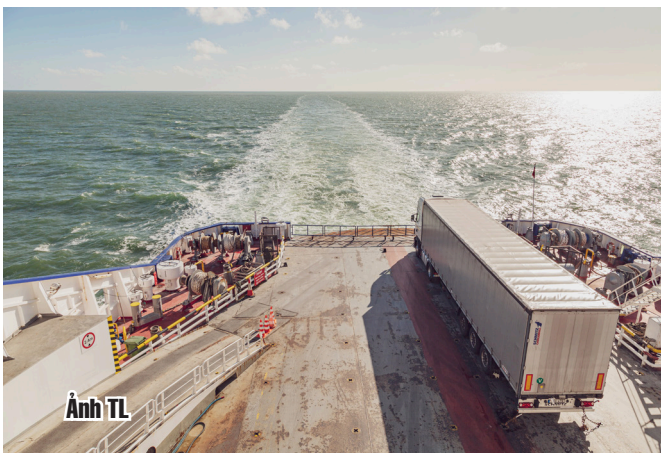
Giám đốc Công ty TNHH Real Bean Coffee

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.

Thuật ngữ

- Agency Fees: đại lý phí.
- All in Rate: cước toàn bộ.
- All Risks (A.R.): bảo hiểm rủi ro.
- Consolidation or Groupage: việc gom hàng.
- Container Ship: tàu container.
- Container Yard: nơi tiếp nhận và lưu trữ container.
- Currency Adjustment Charges: phụ phí điều chỉnh tiền cước.
- Customs Clearance: thông quan.
- Delivery Order: lệnh giao hàng.
- Demurrage: lệnh Bốc/ dỡ chậm.
- Commission: hoa hồng.
- Combined transport or multimodal transport: vận tải phối hợp hay vận tải đa phương thức.
- Collective Bill of Lading: vận đơn chung.
- Closing date or Closing time: ngày hết hạn chờ hàng.
- Clean on board Bill of Lading: vận đơn sạch, hàng đã xuống tàu.
- Carrier: người chở hàng hoặc tàu chở hàng.
- Bulker Adjustment Factor (BAF): hệ số điều chỉnh giá nhiên liệu.



- CFS Warehouse: kho hàng lẻ.
- Bonded Warehouse or Bonded Store: kho ngoại quan.
- As Agent only: chỉ đích danh đại lý.
- Antedated Bill of Lading: vận đơn ký lùi ngày cấp.
- Open-top container (OT): container mở nóc.
- Verified Gross Mass weight (VGM): phiếu khai báo tổng trọng lượng hàng.
- Safe of Life Advance at sea (SOLAS): công ước về an toàn sinh mạng của con người trên biển.
- Japan Advance Filing Rules (AFR): phí khai báo trước.
- Combined transport or multimodal transport: vận tải phối hợp hay vận tải đa phương thức.
- Container Cleaning Fee(CCL): phí vệ sinh container.
- War Risk Surcharge(WRS): phụ phí chiến tranh.
- Master Bill of Lading(MBL): vận đơn chủ.
- House Bill of Lading(HBL): vận đơn nhà.
- Bulker Adjustment Factor (BAF): hệ số điều chỉnh giá nhiên liệu.
- Container Freight Station (FS Warehouse): kho hàng lẻ.
- Clean on board Bill of Lading: vận đơn sạch, hàng đã xuống tàu.
- Closing date or Closing time: ngày hết hạn nhận chờ hàng.
- Container Yard: nơi tiếp nhận và lưu trữ container.
- Estimated to Departure (ETD): thời gian dự kiến tàu chạy.
- Estimated to arrival (ETA): thời gian dự kiến tàu đến.
- Less than truckload (LTL): hàng lẻ không đầy xe tải.
- Full truckload (FTL): hàng giao nguyên xe tải.
- International ship and port security charges (ISPS): phụ phí an ninh cho tàu và cảng quốc tế.

(*) Tìm đọc chủ đề “Logistics” bắt đầu từ số 37 xuất bản ngày 15.11.2021 trên các Bản tin ITPC tiếng Việt

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

Tín hiệu lạc quan từ hoạt động thương mại – đầu tư 2021

HƠN HAI THÁNG TRIỂN KHAI NGHỊ QUYẾT SỐ 128/NQ-CP CỦA CHÍNH PHỦ VỀ “THÍCH ỨNG AN TOÀN, LINH HOẠT, KIỂM SOÁT HIỆU QUẢ DỊCH COVID-19”, CẢ NƯỚC DẪN ĐI VÀO GIAI ĐOẠN VỮA CHỐNG DỊCH HIỆU QUẢ VỪA ĐẨY MẠNH KHÔI PHỤC VÀ PHÁT TRIỂN KINH TẾ. KẾT QUẢ BAN ĐẦU CHO THẤY NHỮNG TÍN HIỆU KHẢ QUAN.

Báo cáo kinh tế - xã hội tháng 11/2021 của Tổng cục Thống kê cho thấy, chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) cả nước ước tính tăng 5,5% so tháng trước; tính chung 11 tháng tăng 3,6%, cao hơn tốc độ tăng 3% của cùng kỳ năm 2020. Kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát 1,84% ở mức thấp nhất 5 năm qua và chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phát huy tác dụng, tạo đà cho con số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới tháng 11 tăng 44,6%. Số doanh nghiệp quay trở lại hoạt động tăng 15,2% so tháng trước. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng đặt kỳ vọng vào khả năng phục hồi của nền kinh tế.

Xúc tiến xuất khẩu đạt kết quả tích cực

Tại Diễn đàn Xúc tiến xuất khẩu Việt Nam năm 2021 do Bộ Công Thương tổ chức ngày 15/12, Thứ trưởng Bộ Công Thương Trần Quốc Khánh nhận định, năm 2021 là một năm đầy khó khăn đối với mọi lĩnh vực của nền kinh tế trong đó có xuất khẩu nói chung và các hoạt động xúc tiến xuất khẩu nói riêng do tác động nặng nề của dịch bệnh Covid-19. Tuy nhiên, hoạt động xúc tiến xuất khẩu vẫn rất khả quan vì kim ngạch xuất khẩu sau 11 tháng đã đạt trên 300 tỷ USD, dự kiến cả năm đạt 330 tỷ USD, tăng 17% so với năm trước.

Theo Tổng cục Hải quan, trong 11 tháng năm 2021 có 34 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 93,5% tổng kim ngạch xuất khẩu (có 7 mặt hàng xuất khẩu trên 10 tỷ USD, chiếm 66,4%).

Về cơ cấu nhóm hàng xuất khẩu 11 tháng năm 2021, nhóm hàng nhiên liệu và khoáng sản đạt 3,57 tỷ USD, tăng 27,8% so với cùng kỳ năm trước và chiếm 1,2% tổng kim ngạch hàng hóa xuất khẩu (tăng 0,1 điểm phần trăm so với cùng kỳ năm trước). Nhóm hàng nông sản, lâm sản đạt 21,4 tỷ USD, tăng 15,4% và chiếm 7,1% (giảm 0,2 điểm phần trăm). Nhóm hàng thủy sản đạt 7,95 tỷ USD, tăng 3,5% và chiếm 2,7% (giảm 0,3 điểm phần trăm).

Xuất khẩu của nhóm hàng công nghiệp chế biến tiếp tục giữ vai trò chủ lực, với kim ngạch xuất khẩu đạt 266,75 tỷ USD, tăng 18% và chiếm tỷ trọng 89% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước.

Về thị trường xuất khẩu, trong 11 tháng qua, Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch đạt 84,8 tỷ USD, tăng 22,2% so với cùng kỳ năm trước. Tiếp đến là Trung Quốc đạt 50,5 tỷ USD, tăng 16,8%. Thị trường EU đạt 35,7 tỷ USD, tăng 11,9%. Thị trường ASEAN đạt 25,9 tỷ USD, tăng 23,3%. Hàn Quốc đạt 20 tỷ USD, tăng 14,6%. Nhật Bản đạt 18 tỷ USD, tăng 3%.

Ông Vũ Bá Phú - Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại - cho hay, năm 2021, Bộ Công Thương trực tiếp triển khai, hướng dẫn, phối hợp các địa phương tổ chức trên 1.000 hội nghị trực tuyến hoặc kết hợp trực tiếp và trực tuyến trên cả nước, hàng triệu phiên giao thương trực tuyến, hỗ trợ hàng triệu lượt doanh nghiệp thực hiện xúc tiến thương mại trực tuyến.

Ông Bartosz Cielezynsky - Phó Ban Thương mại phái đoàn EU tại Việt Nam cho rằng, thị trường 500 triệu dân của châu Âu rất có tiềm năng nhưng có những đòi hỏi khắt khe về tính tuân thủ. Các tiêu chuẩn của thị trường châu Âu rất cao, nhưng người tiêu dùng sẵn sàng trả nhiều tiền hơn cho các sản phẩm chất lượng. Ông cũng kêu gọi các doanh nghiệp chủ động hơn và thích ứng với thị trường mới để có thể biến thách thức thành cơ hội.

Ông Nguyễn Hoài Nam - Phó Tổng Thư ký Hiệp hội Chế biến Thủy sản Việt Nam - cho hay, năm 2022 nhu cầu thực phẩm và thủy sản nói riêng sẽ tăng cao khi nhóm hàng khách sạn du lịch hồi phục.

Để cải thiện hiệu quả xúc tiến xuất khẩu trong bối cảnh dịch bệnh, bà Trần Thị Hồng Minh - Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) - gợi ý, chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại cần chuyển nhanh, mạnh hơn nữa để cụ thể hóa việc chia sẻ

thông tin dữ liệu, phân tích dữ liệu... nhằm tận dụng nguồn dữ liệu này cho các hoạt động xúc tiến.

Logistics cả nước thăng hạng

Trong năm 2021, các doanh nghiệp trong ngành đã nỗ lực không ngừng giúp dòng lưu chuyển hàng hóa được thông suốt, giảm thiểu tác động của đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu, nâng tầm năng lực cạnh tranh quốc gia và doanh nghiệp Việt trên đấu trường khu vực và quốc tế. Báo cáo Chỉ số Logistics thị trường mới nổi năm 2021 của Agility cho thấy, Việt Nam đã tăng 3 bậc xếp hạng so với năm 2020, đứng ở vị trí thứ 8 trong top 10 quốc gia đứng đầu.

Tính chung cả năm 2021, thương mại toàn cầu bao gồm thương mại hàng hóa và dịch vụ tăng 23% so với năm 2020 và 11% so với năm 2019 - thời điểm trước khi đại dịch Covid-19 bùng phát. Đối với ngành logistics Việt Nam, khi tình hình dịch bệnh bớt căng thẳng ở nhiều nền kinh tế lớn, nhu cầu giao thương tăng mạnh, nước ta với lợi thế từ nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA), vẫn duy trì được hoạt động xuất nhập khẩu tương đối ổn định.

Số liệu từ Cục Hàng hải Việt Nam, trong 11 tháng đầu năm 2021, tổng khối lượng hàng hóa thông qua cảng biển Việt Nam ước đạt 647 triệu tấn, tăng 2% so với cùng kỳ năm 2020. Đáng chú ý, mặc dù một số cảng biển lớn khu vực phía Nam chịu tác động mạnh của dịch bệnh nhưng tổng khối lượng hàng container qua cảng biển cả nước vẫn duy trì mức tăng trưởng rất tích cực, ước đạt hơn 22 triệu TEU, tăng 8% so với cùng kỳ năm trước. Kết quả khảo sát doanh nghiệp ngành logistics do Vietnam Report thực hiện trong tháng 11/2021 cũng cho thấy, 80% số doanh nghiệp đạt được tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trong năm nay so với năm 2020, thậm chí 83% số doanh nghiệp

còn ghi nhận tăng trưởng so với năm 2019 - thời điểm trước đại dịch.

Vốn FDI tăng mạnh

Tính đến hết ngày 20/11, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn, mua cổ phần, mua phần vốn góp (GVMCP) của nhà đầu tư nước ngoài (ĐTNN) đạt 26,46 tỷ USD. Trong đó, vốn đăng ký thêm của khối doanh nghiệp FDI tăng 26,7% so với cùng kỳ năm 2020, đạt trên 8 tỷ USD.



Ảnh TL

Phân tích nguyên nhân vốn đầu tư FDI đăng ký tăng thêm tăng mạnh, Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ KH&ĐT cho biết, 11 tháng qua, nhiều dự án FDI đã tăng vốn đầu tư, điển hình là dự án LG Display (Hàn Quốc) điều chỉnh tăng vốn đầu tư 2 lần vào tháng 2 và tháng 8 với tổng vốn đăng ký tăng thêm là 2,15 tỷ USD; dự án Nhà máy Công ty TNHH Polytex Far Eastern Việt Nam (Đài Loan - Trung Quốc) điều chỉnh tăng vốn đầu tư thêm 610 triệu USD...

Từ đầu năm đến nay, cả nước có 1.577 dự án đầu tư nước ngoài mới được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, tuy giảm 32,8% về số lượng dự án so với cùng kỳ năm trước, nhưng số vốn đăng ký lại tăng 3,76%, đạt gần 14,1 tỷ USD.

Các nhà đầu tư nước ngoài đã đầu tư vào 18 trong tổng số 21 ngành kinh tế quốc dân của Việt Nam trong 11 tháng đầu năm. Trong đó, ngành

công nghiệp chế biến, chế tạo dẫn đầu với tổng vốn đầu tư đạt trên 14 tỷ USD, chiếm 53% tổng vốn đầu tư đăng ký.

Ngành sản xuất, phân phối điện mặc dù thu hút được số lượng dự án mới, điều chỉnh cũng như vốn góp mua cổ phần không nhiều, song với quy mô dự án lớn nên đứng thứ hai với tổng vốn đầu tư trên 5,7 tỷ USD, chiếm 21,6% tổng vốn đầu tư đăng ký. Tiếp theo lần lượt là các ngành kinh doanh bất động sản, bán buôn, bán lẻ với tổng vốn đăng ký đạt lần

lượt là 2,41 tỷ USD và 1,27 tỷ USD.

Cũng theo Bộ KH&ĐT, trong 100 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại Việt Nam, Singapore dẫn đầu với tổng vốn đầu tư trên 7,6 tỷ USD, chiếm 28,7% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam. Hàn Quốc đứng thứ hai với 4,36 tỷ USD, chiếm 16,5% tổng vốn đầu tư, tăng 17,6% so với cùng kỳ. Nhật Bản đứng thứ ba với tổng vốn đầu tư đăng ký 3,7 tỷ USD, chiếm gần 14% tổng vốn đầu tư, tăng 54% so với cùng kỳ.

Dự báo lạc quan về triển vọng phục hồi, TS Võ Trí Thành, Viện trưởng Viện Nghiên cứu chiến lược và thương hiệu cạnh tranh nói, sự hồi phục về cuối năm là khả quan, đặc biệt hai năm tới sẽ hồi phục tương đối rõ. Việt Nam có điểm tích cực là môi trường vĩ mô ổn định, xuất khẩu khả quan, cam kết FDI tiếp tục tăng... Đây chính là những điểm tựa quan trọng cho nền kinh tế.

(Xin đọc thêm bài về số liệu xuất nhập khẩu cả năm 2021 ở trang sau)
(Nguồn: tổng hợp) - Phòng Thông tin - ITPC

Xuất nhập khẩu vượt kỷ lục 600 tỷ USD, ước đạt 667,5 tỷ USD



Ảnh TL

Theo số liệu ước tính của liên Bộ, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá năm nay nhiều khả năng cao hơn con số ước tính trước đó.

Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu hàng hoá tháng 12/2021 ước đạt 33,5 tỷ USD, tăng 5,1% so với tháng trước, tăng 21,1% so với cùng kỳ. Kim ngạch xuất khẩu cả năm 2021 ước đạt 335,23 tỷ USD, tăng 18,6% so với cùng kỳ. Kim ngạch nhập khẩu tháng 12/2021 ước đạt 32 tỷ USD, tăng 4,5% so với tháng trước, tăng 14,7% so với cùng kỳ. Kim ngạch nhập khẩu cả năm 2021 ước đạt 332,27 tỷ USD, tăng 27,9% so với cùng kỳ. Tháng 12 ước xuất siêu 1,5 tỷ USD, cả năm 2021 ước xuất siêu khoảng 3 tỷ USD.

Như vậy, kim ngạch xuất khẩu cả năm tăng 18,6%, vượt 13,6% so với chỉ tiêu Chính phủ giao là 4-5%. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2021 ước đạt 667,5 tỷ USD, tăng 22,4% so với năm 2020 (năm 2020, kim ngạch xuất khẩu đạt 282,6 tỷ USD; kim ngạch nhập khẩu đạt 262,7 tỷ USD, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 545,3 tỷ USD).

Đây là thành tựu rất lớn bởi năm 2021, cả nước đã chịu tác động nặng nề của dịch Covid-19 với biến thể delta. Đặc biệt, dịch Covid-19 đã tấn công thẳng vào khu vực là động lực sản xuất hàng hóa ở cả hai miền Nam - Bắc. Tuy nhiên, vượt qua những khó khăn đó, các doanh

nh nghiệp vẫn duy trì và phục hồi sản xuất sau dịch rất nhanh chóng. Đặc biệt, các ngành có thể mạnh như dệt may, da giày, dù chịu tác động lớn của dịch bệnh nhưng vẫn đạt mục tiêu sớm hơn dự kiến.

Đóng góp tích cực cho thành tích xuất nhập khẩu năm 2021 có động lực từ các FTA như CPTPP, EVFTA hay Hiệp định UKVFTA được các doanh nghiệp tận dụng khá hiệu quả, khi kim ngạch xuất khẩu sang các thị trường này đều đạt mức tăng trưởng cao bất chấp đại dịch. Cụ thể, tăng trưởng xuất khẩu sang hai thị trường mà Việt Nam mới có FTA, như Canada và Mexico liên tục duy trì hai con số. Thị trường tiềm năng và còn nhỏ như Peru cũng tăng trưởng bất ngờ về kim ngạch xuất khẩu, có giai đoạn lên đến 300%. Còn với thị trường EU, thị trường Anh cũng tăng trưởng 2 con số.

Đặc biệt, Hiệp định EVFTA đã tạo cú hích rất lớn cho xuất khẩu của Việt Nam, giúp đa dạng hóa thị trường và mặt hàng xuất khẩu. Những mặt hàng có thể mạnh xuất khẩu của Việt Nam như dệt may, da giày, nông thủy sản... đã tận dụng ngay được ưu đãi thuế quan của Hiệp định EVFTA để đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường EU. Không chỉ đạt được giá trị thương mại xuất nhập khẩu hai chiều, hoạt động thu hút đầu tư của Việt Nam - EU cũng đã đạt được những kết quả khả quan.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



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...

TIN VĂN

❖ 188 dự án đầu tư của Việt Nam còn hiệu lực tại Campuchia với tổng vốn đăng ký 2,85 tỷ USD. Thông tin trên được đưa ra tại cuộc hội kiến của Chủ tịch nước Nguyễn Xuân Phúc với Thủ tướng Campuchia Hun Sen trong khuôn khổ chuyến thăm cấp Nhà nước tới Vương quốc Campuchia. Cụ thể, trong 11 tháng đầu năm 2021, kim ngạch thương mại hai chiều đã đạt hơn 8,6 tỷ USD, tăng gần 84% so với cùng kỳ năm 2020. Việt Nam có thêm 4 dự án mới tại Campuchia với vốn đăng ký gần 90 triệu USD, gấp 4,6 lần cùng kỳ năm trước. (Vnexpress, 23/12)

❖ Năm 2021, doanh thu ngành thông tin và truyền thông đạt gần 3,5 triệu tỷ đồng, tăng trưởng 9% so với năm 2020. Đây là thông tin được đưa ra tại Hội nghị Tổng kết công tác năm 2021 và triển khai nhiệm vụ năm 2022 của Bộ Thông tin và Truyền thông diễn ra vào chiều 23/12. (VTV, 23/12)

❖ Bộ trưởng Bộ Công Thương vừa ban hành Thông tư 24/2021/TT-BCT quy định về nguyên tắc điều hành nhập khẩu theo hạn ngạch thuế quan đối với mặt hàng muối, trứng gà và thuốc lá nguyên liệu năm 2022. Theo đó, với mặt hàng trứng gà mã số hàng hóa 0407.21.00 và 0407.90.10; trứng vịt, ngan mã số hàng hóa 0407.29.10 và 0407.90.20; loại khác mã số hàng hóa 0407.29.90 và 0407.90.90 là 63.860 tá trứng thương phẩm không phối. Đối với mặt hàng muối mã số hàng hóa 2501 là 80.000 tấn với số lượng tạm phân đợt 1 năm 2022; mặt hàng thuốc lá nguyên liệu mã số hàng hóa 2401 là 65.156 tấn. (VTV, 21/12)



Chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế đối với lao động đồng thời có hợp đồng lao động với nhiều đơn vị khác nhau

Trường hợp Chủ tịch thành viên Công ty TNHH ở Công ty B từ năm 2020 đã đóng đầy đủ bảo hiểm ở Công ty A. Công ty B ký hợp đồng mức lương 10.000.000 đồng và chi trả ở phần lương hiệu quả nên không đóng bất kỳ 1 loại bảo hiểm nào và Công ty B cũng không chi trả cho người lao động này phần tỉ lệ bảo hiểm bắt buộc phải đóng. Tôi tìm hiểu thì được biết là làm không đúng. Xin cho hỏi là bây giờ phải đóng lại 0.5% BHTN BNN từ năm 2020 thì phải làm như thế nào? Và phần bảo hiểm người sử dụng lao động chưa chi trả thì giờ Công ty phải làm như thế nào cho hợp lý?

Trả lời:

Người lao động đồng thời có từ 02 HĐLĐ trở lên với nhiều đơn vị khác nhau thì đóng BHXH, BHTN theo HĐLĐ giao kết đầu tiên, đóng BHYT theo HĐLĐ có mức tiền lương cao nhất, đóng BHTNLĐ, BNN theo từng HĐLĐ.

Trường hợp người lao động đồng thời có từ 02 HĐLĐ trở lên với nhiều đơn vị khác nhau, đều thuộc đối tượng phải tham gia BHXH bắt buộc thì đóng BHXH, BHYT, BHTN, BHTNLĐ-BNN (32%) theo hợp đồng lao động đầu tiên, người sử dụng lao động nơi còn lại chỉ đóng 0,5% trên mức tiền lương làm căn cứ đóng BHXH vào quỹ BHTNLĐ-BNN cho người lao động.

Nếu chưa đóng thì được xem xét truy đóng trên cơ sở đơn vị sử dụng lao động có đề nghị được truy đóng đối với người lao động và hồ sơ đúng đủ theo quy định. Đơn vị có trách nhiệm lập hồ sơ truy đóng Phiếu giao nhận hồ sơ Mẫu số 601 để gửi cơ quan BHXH, hồ sơ quy định tại Phụ lục 02 kèm theo Quyết định số 595/QĐ-BHXH ngày 14/4/2017 của Tổng Giám đốc BHXH Việt Nam, gồm:

- Quyết định tuyển dụng, quyết định xếp lương; hợp đồng lao động, hợp đồng làm việc; phụ lục hợp đồng...
- Bảng thanh toán tiền lương (hoặc bảng kê tiền lương, tiền công nếu trả qua ATM) tương ứng thời gian truy thu.
- Loại khác: Văn bản giải trình, thuyết minh... hoặc giấy tờ liên quan đến việc khoán sản phẩm, khoán công việc (nếu có).
- Thang, bảng lương mà đơn vị đã xây dựng và áp dụng.

Thanh toán chế độ ốm đau, khám thai cho người lao động khi làm việc online

Công ty chúng tôi vẫn đóng bảo hiểm đầy đủ và người lao động vẫn làm việc với hình thức online. Vậy tại sao lại không được thanh toán chế độ ốm đau, khám thai trong thời gian giãn cách xã hội từ từ ngày 15/7 - 15/10/2021? Các trường hợp trước và sau thì phải làm công văn giải trình, việc này hết sức vô lý. Nếu như miễn đóng bảo hiểm những tháng giãn cách thì không hưởng chế độ còn chấp nhận được, nay vẫn đóng mà không được hưởng chế độ, NLĐ trong Công ty cần giải đáp.

Trả lời:

Nếu đơn vị đã xác nhận trong thời gian giãn cách xã hội từ 15/7 đến 15/10 mà đơn vị bố trí và sắp xếp cho NLĐ để làm việc online tại nhà, có đóng BHXH (không báo giảm nghỉ không lương) thì những ngày nghỉ do NLĐ bị ốm đau hoặc khám thai mà có chứng từ hợp lệ theo quy định Thông tư số 56/2017/TT-BYT và không hưởng lương những ngày nghỉ này tại đơn vị thì nộp hồ sơ giải quyết chế độ BHXH.

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 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