

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



**Bản tin số 23/2020 (870)**  
**Ngày 29.06.2020**

**EVFTA**  
**CƠ HỘI CỦA VIỆT NAM**  
**KHI CÁC NỀN KINH TẾ CHÂU ÂU**  
**DẪN MỞ CỬA SAU COVID-19**

# TIN NỔI BẬT

## BẢN TIN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

### TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại  
và Đầu tư Tp.HCM

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,  
Quận 1, Tp.HCM

Tel: (028) 3823 6738

Fax: (028) 3824 2391

Email: [itpc@itpc.gov.vn](mailto:itpc@itpc.gov.vn)

Website: [www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)



### THƯ TỪ BÀI VỞ VUI LÒNG GỬI VỀ:

Trung tâm Xúc tiến Thương mại  
và Đầu tư Tp.HCM

Phòng Thông tin

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,  
Quận 1, Tp.HCM

Tel: (028) 3910 1225

Fax: (028) 3824 2391

Email: [info@itpc.gov.vn](mailto:info@itpc.gov.vn)

Website: [www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)

### GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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



# 05

# 12

# 04

## SỐ 23 ❖ 06.2020

### 03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Hội thảo “Malaysia – Thị trường xuất khẩu tiềm năng của doanh nghiệp Việt Nam sau Covid – 19”

Hội thảo “Định hướng sản phẩm xuất khẩu và Chuỗi chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam thông qua hệ thống siêu thị AEON – nhãn hàng AEON TOPVALU trong mùa dịch COVID-19”

ITPC làm việc với Sở Công thương tỉnh Bến Tre

Đồng chí Nguyễn Hữu Tín được bổ nhiệm làm Giám đốc ITPC

### 06 CHUYÊN ĐỀ

Xuất khẩu hạt điều sang châu Âu

### 08 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

EVFTA: Cơ hội của Việt Nam khi các nền kinh tế châu Âu dần mở cửa sau đại dịch Covid-19

Xuất khẩu vào EU sẽ không dễ dàng theo Hiệp định EVFTA

### 11 ENGLISH FOR YOU

How to negotiate in English / Cách đàm phán trong tiếng Anh

### 12 TIN VEXA

Tiềm năng xuất khẩu cà phê sang thị trường Bắc Phi

### 13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công Ty TNHH Cá Sấu Hoa Cà

# Hội thảo “Malaysia – Thị trường xuất khẩu tiềm năng của doanh nghiệp Việt Nam sau Covid – 19”

**M**alaysia là một trong những thị trường nhập khẩu có tiềm năng rất lớn của Việt Nam tại khu vực ASEAN, đặc biệt với nhóm hàng nông sản, thủy sản, thực phẩm công nghiệp, đồ uống... Khoảng 5 năm trở lại đây, doanh nghiệp Việt bắt

đầu khai thác tối đa tiềm năng của thị trường này. Nhằm cung cấp cho các doanh nghiệp Việt Nam những thông tin hữu ích trong hoạt động phát triển xuất khẩu sang thị trường Malaysia sau đại dịch Covid - 19, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) tổ chức chương trình Hội thảo với nội dung như sau:

#### Phòng Dịch vụ - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4903

Liên hệ đăng ký tham dự với chuyên viên Lưu Thùy Trang (0903 367 567; tranglt@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

- **Thời gian:** 8 giờ 30 – 11 giờ 30, thứ Năm ngày 16 tháng 7 năm 2020.
- **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu ITPC, 92-96 Nguyễn Huệ, Quận 1.
- **Chi phí tham dự:** MIỄN PHÍ
- **Đăng ký trực tuyến:** <https://forms.gle/QPrN9XeCeUBfm xKC6>

PHÒNG DỊCH VỤ - ITPC

## Hội thảo “Định hướng sản phẩm xuất khẩu và Chuỗi chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam thông qua hệ thống siêu thị AEON – nhãn hàng AEON TOPVALU trong mùa dịch COVID-19”

**T**rung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) tiếp tục phối hợp cùng Công ty TNHH AEON Việt Nam và Công ty TNHH AEON TOPVALU Việt Nam tổ chức chương trình Hội thảo chi tiết như sau:

- ❖ **Thời gian:** 08 giờ 30 – 12 giờ 00, thứ Tư, ngày 22 tháng 7 năm 2020.
- ❖ **Địa điểm:** Showroom xuất khẩu ITPC, Số 92-96 Nguyễn Huệ, Q.1, TP.HCM.
- ❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** Các doanh nghiệp Việt Nam mong muốn đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON Việt Nam và sản phẩm mang nhãn hàng AEON TOPVALU).
- ❖ **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ.

❖ **Đăng ký trực tuyến:** <https://forms.gle/m5Kj99WiQWH nQa8j8>

**Hạn chót đăng ký trước ngày 20/7/2020.**

#### Phòng Dịch vụ - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4903

Liên hệ đăng ký tham dự với chuyên viên Mỹ Phượng (0909 123 412; phuongdhm@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

PHÒNG DỊCH VỤ - ITPC



# ITPC làm việc với Sở Công thương tỉnh Bến Tre

**N**gày 24/6/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã có buổi làm việc với Sở Công thương tỉnh Bến Tre do ông Nguyễn Văn Niệm, Phó Giám đốc dẫn đầu. Tiếp đoàn có ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC, lãnh đạo và chuyên viên các phòng ban chuyên môn.

Tại buổi họp, ông Nguyễn Văn Niệm đã trình bày về các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của tỉnh Bến Tre trong thời gian tới, đồng thời mong muốn có sự gắn kết, hợp tác của ITPC nhằm nâng cao hiệu quả các chương trình này của tỉnh. Ông Niệm cũng cho biết, nhằm đẩy mạnh thực hiện chương trình “Mỗi xã một sản phẩm (OCOP)” và làm cầu nối giao lưu hợp tác giữa doanh nghiệp Bến Tre và Thành phố Hồ Chí Minh, tỉnh sẽ tổ chức Hội thảo “Giới thiệu, kết nối tiêu thụ các sản phẩm OCOP và đặc sản Bến Tre” tại thành phố vào tháng 8 tới đây. Song song với chương trình Hội thảo, Sở Công thương cũng đưa các sản

phẩm đặc sản, đặc trưng của tỉnh Bến Tre tham gia hội chợ do tỉnh tổ chức tại Nhà thi đấu Nguyễn Du, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh. Lãnh đạo sở Công thương tỉnh Bến Tre bày tỏ mong muốn ITPC tham gia phối hợp tổ chức, hỗ trợ thông tin, truyền thông cho sự kiện nêu trên và giới thiệu các doanh nghiệp, nhà mua hàng, kênh bán lẻ tại Thành phố Hồ Chí Minh kết nối với doanh nghiệp của tỉnh.

Ông Nguyễn Tuấn – Phó Giám đốc ITPC trân trọng cảm ơn Sở Công thương tỉnh Bến Tre đã đánh giá cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của ITPC; đồng thời đã tin tưởng và mời ITPC tham gia đồng tổ chức sự kiện nêu trên của tỉnh. ITPC cam kết sẽ hỗ trợ tỉnh tổ chức thành công sự kiện, đưa các sản phẩm đặc trưng của Bến Tre đến với người tiêu dùng Thành phố Hồ Chí Minh và tìm kiếm cơ hội xuất khẩu thông qua hoạt động kết nối với các doanh nghiệp, kênh bán lẻ hiện đại trên địa bàn thành phố.

# Đồng chí Nguyễn Hữu Tín được bổ nhiệm làm Giám đốc ITPC



**C**hiều 24-6, đồng chí Nguyễn Thành Phong, Ủy viên Trung ương Đảng, Phó Bí thư Thành ủy, Chủ tịch UBND TPHCM, trao quyết định điều động và bổ nhiệm đồng chí Nguyễn Hữu Tín, Phó Chánh Văn phòng UBND TPHCM, giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TPHCM (ITPC). Thời gian giữ chức vụ là 5 năm.

Đồng chí Nguyễn Hữu Tín sinh năm 1965; quê quán Vĩnh Long; trình độ Thạc sĩ Kinh tế, Cao cấp Lý luận chính trị.

Nhận nhiệm vụ mới, đồng chí Nguyễn Hữu Tín cảm ơn lãnh đạo TPHCM đã tin tưởng giao nhiệm vụ mới. Trên tinh thần của người đảng viên, đồng chí Nguyễn Hữu Tín cho hay, sẽ luôn chấp hành sự phân công và cố gắng hoàn thành tốt nhiệm vụ tổ chức giao.

Chúc mừng tân Giám đốc ITPC, Chủ tịch UBND TPHCM Nguyễn Thành Phong cho biết, ITPC là đơn vị có bề dày trong tham mưu cho

TPHCM các vấn đề về đầu tư, xúc tiến thương mại. Đồng chí Nguyễn Hữu Tín là cán bộ được đào tạo bài bản về kinh tế, từng công tác tại quận Bình Thạnh, Văn phòng UBND TPHCM, và ở cả hai nơi đều phụ trách lĩnh vực kinh tế. Đồng chí Nguyễn Thành Phong bày tỏ tin tưởng vào năng lực và trình độ của đồng chí Nguyễn Hữu Tín trong việc nâng tầm vai trò, vị trí của ITPC hoạt động hiệu quả hơn nữa trong thời gian sắp tới.



# Xuất khẩu hạt điều sang châu Âu

(Tiếp theo kỳ trước)

## NHỮNG XU HƯỚNG NÀO CUNG CẤP CƠ HỘI TRÊN THỊ TRƯỜNG HẠT ĐIỀU CHÂU ÂU?

Nhu cầu của người tiêu dùng về thực phẩm thuần chay, không gluten và tự nhiên mang đến cơ hội cho các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển.

Chứng nhận an toàn thực phẩm được hỗ trợ bởi các xét nghiệm thường xuyên trong phòng thí nghiệm và tuân thủ các tiêu chuẩn CSR cũng có thể là lợi thế lớn cho các nhà cung cấp thị trường châu Âu.

Xu hướng cụ thể cho hạt điều:

- Các loại hạt, bao gồm hạt điều, có được danh tiếng tốt trong người tiêu dùng châu Âu. Tiêu thụ các loại hạt dự kiến sẽ có sự tăng trưởng cao nhất trong phân khúc đồ ăn nhẹ. Ở các nước tiêu thụ lớn, hạt điều được coi là một lựa chọn thay thế lành mạnh hơn các món ăn nhẹ khác, chẳng hạn như khoai tây chiên giòn và đồ ăn nhẹ, và có lợi cho sức khỏe hơn so với đậu phộng.
- Thông thường người tiêu dùng châu Âu ưa thích hương vị của hạt điều rang muối hơn hương vị của hầu hết các loại hạt khác.
- Các nhà xuất khẩu của các nước đang phát triển có thể hợp tác với các thương nhân châu Âu và tài trợ cho nghiên cứu sức khỏe để chứng minh lợi ích sức khỏe của việc dùng hạt điều. Một thông điệp sức khỏe rõ ràng và dễ hiểu là rất quan trọng để giúp khách hàng bao gồm hạt điều trong chế độ ăn uống của họ.
- Trong số các yếu tố thúc đẩy tiêu thụ hạt điều ngày càng tăng, các đầu bếp nổi tiếng ngày càng sử dụng chúng như một thành phần trong các chương trình truyền hình ẩm thực của họ.
- Hạt điều có mùi vị và lớp phủ thêm bên ngoài cũng đang trở nên phổ biến. Trong số các mùi vị thịnh hành hàng đầu là các mùi vị nóng và cay như ớt hay tiêu. Mùi vị mặn kỳ lạ như hạt điều rang tương xì dầu của Nhật Bản cũng đang

được giới thiệu (<https://www.clearspring.co.uk/collections/organic-roasted-seed-snacks/products/snack-organic-tamari-roasted-cashew-nuts>). Ngoài các mùi vị mới, các nhà sản xuất cũng đang giới thiệu các loại lớp phủ mới.

- Hạt điều cũng đang trở thành một thành phần trong các loại thực phẩm lành mạnh và thực phẩm chức năng khác nhau, chẳng hạn như ngũ cốc ăn sáng (ví dụ: Qnola (<http://www.qnola.co.uk/store/>) và Paleofood (<http://www.paleofoodscompany.com/>)), bơ hạt điều (ví dụ Pip & Nut (<https://www.facebook.com/pipandnut/>)) và các sản phẩm sô cô la với hạt điều (ví dụ: Squirrel Sisters (<http://squirrel SISTERS.com/products/>)).

### ➤ DỰ BÁO

Trong vài năm qua, tiêu thụ hạt điều cũng đã phát triển do thay thế cho hạt hạnh nhân, hạt phỉ và hạt hồ trăn, nguồn cung thiếu và do đó đắt hơn.

Về lâu dài, dự kiến sẽ có gia tăng ổn định trong tiêu thụ hạt điều tại các thị trường châu Âu. Xu hướng này được thúc đẩy bởi nhận thức ngày càng tăng của người tiêu dùng về giá trị dinh dưỡng của hạt điều.

Tốc độ tăng trưởng cao nhất trong tiêu thụ hạt điều ở châu Âu dự kiến ở các nước Trung Âu và Đông Âu.

Về lâu dài, đa dạng hóa nhập khẩu từ các nước châu Á và Brazil có thể được dự kiến. Nhập khẩu được dự báo sẽ chuyển sang các nước châu Phi. Đầu tư mới vào năng lực chế biến được dự kiến ở tất cả các nước sản xuất, nhưng đặc biệt là ở các nước châu Phi. Các nhà đầu tư quan tâm vì giá hạt điều tốt trong những năm trước, mang lại lợi nhuận cao hơn so với các loại cây trồng khác.

### **Lời khuyên:**

Tim thông tin về cây điều và thống kê thị trường trên trang web của Hội đồng hạt và quả khô quốc tế (<https://www.nutfruit.org/industry/statistics>), hiệp hội quốc tế hàng đầu của ngành công nghiệp hạt và trái cây sấy khô.

Tim hiểu thêm bằng cách đọc các xu hướng nghiên cứu về trái cây và rau quả chế biến (<https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/trends/>).

So sánh giá của hạt điều với giá hạt phỉ và hạnh nhân. Nếu giá hạt điều tăng quá nhiều so với các loại hạt cây khác, có nguy cơ người tiêu dùng sẽ chuyển sang các loại hạt khác vì họ tin rằng tất cả các loại hạt của cây đều mang lại lợi ích sức khỏe tương tự.

Thực hiện các thực hành nông nghiệp tốt (GAP) (<http://www.fao.org/3/ag130e/ag130e12.htm>) và sử dụng vật liệu trồng tốt để tăng năng suất và trở nên cạnh tranh hơn. Để biết thêm thông tin về GAP, hãy xem lại Hướng dẫn về trồng điều quy mô nhỏ ở Sierra Leone ([https://www.researchgate.net/publication/313792965\\_Manual\\_for\\_small-scale\\_cashew\\_cultivation\\_in\\_Sierra\\_Leone](https://www.researchgate.net/publication/313792965_Manual_for_small-scale_cashew_cultivation_in_Sierra_Leone)).

**CÁC YÊU CẦU NÀO MÀ HẠT ĐIỀU ĐƯỢC PHÉP VÀO THỊ TRƯỜNG CHÂU ÂU?**

Ngoài các yêu cầu chất lượng được đề cập trong mô tả sản phẩm, để biết tổng quan chung về các yêu cầu của người mua trong Liên minh Châu Âu, vui lòng tham khảo nghiên cứu về các yêu cầu của người mua đối với trái cây và rau quả chế biến (<https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/buyer-requirements/>).

**➤ YÊU CẦU PHÁP LÝ**

Tất cả các loại thực phẩm, bao gồm hạt điều, được bán ở Liên minh châu Âu phải an toàn. Điều này áp dụng cho tất cả các sản phẩm nhập khẩu. Các chất phụ gia phải được phê duyệt. Các chất gây ô nhiễm có hại, như dư lượng thuốc trừ sâu và nồng độ mycotoxin hoặc chất bảo quản quá mức đều bị cấm. Nó cũng nên rõ ràng từ việc ghi nhãn cho dù một loại thực phẩm có chứa chất gây dị ứng hay không.

**➤ AN TOÀN THỰC PHẨM**



Ảnh TL

Tỷ lệ nhiễm độc tố mycotoxin nhỏ hơn trong hạt điều so với các loại cây trồng khác, chẳng hạn như đậu phộng hoặc bắp. Hầu hết, nhưng không phải tất cả, các nguồn tin đồng ý rằng aflatoxin không phải là vấn đề trong sản xuất hạt điều vì vỏ của chúng có chứa cardol, ngăn chặn sự phát triển của aflatoxin. Tuy nhiên, hạt điều phải tuân thủ luật pháp châu Âu ngày càng nghiêm ngặt về mức độ ô nhiễm tối đa được phép.

Sự hiện diện của mức độ salmonella và E. coli rất thấp trong thực phẩm chế biến ăn liền hoặc thực phẩm, bao gồm hạt điều, là một nguyên nhân quan trọng của bệnh do thực phẩm gây ra. Những người xử lý hạt cây nên coi salmonella và E. coli là những rủi ro sức khỏe cộng đồng lớn trong các kế hoạch phân tích nguy cơ và các điểm kiểm soát quan trọng (HACCP).

Bốn điều luật mới liên quan đến dư lượng thuốc trừ sâu khác nhau đã được Liên minh châu Âu đưa ra vào năm 2016 (<https://www.sgs.com/en/news/2016/02/safeguards-04516-eu-announces-amendment-of-maximum-residue-levels-for-pesticide-residues>). Xem xét thực hành xử lý của bạn để xác nhận rằng hạt điều của bạn sẽ không chứa dư lượng thuốc trừ sâu vượt quá giới hạn mới được đặt ra.

**➤ YÊU CẦU ĐÓNG GÓI**

Bao bì dùng cho hạt điều phải:

- Bảo vệ hình dáng, hương vị, mùi vị và đặc tính chất lượng của sản phẩm. Hạt điều trong túi không được xếp cùng với sợi hoặc vật liệu sợi, vì sợi thấm dầu làm tăng quá trình tự làm nóng và ôi thiu.
- Bảo vệ sản phẩm khỏi vi khuẩn và ô nhiễm khác, kể cả ô nhiễm từ chính vật liệu đóng gói. Khi sử dụng vận chuyển bằng container, thiệt hại do độ ẩm có thể phát sinh nếu hàm lượng nước của hàng hóa quá cao.
- Không chuyển qua bất kỳ mùi, vị, màu hoặc các đặc tính nước ngoài khác cho sản phẩm. Hạt điều rất nhạy cảm với mùi khó chịu và cay nồng.

Sự an toàn của các vật liệu tiếp xúc với thực phẩm phải được đánh giá để đảm bảo không có sự di chuyển của các chất hóa học không an toàn vào thực phẩm.

Mức dư lượng tối đa chung của thuốc trừ sâu đối với hạt điều là 0,01 mg/kg. Tuy nhiên, theo luật pháp EU về lambda-cyhalothrin, Cơ quan an toàn thực phẩm châu Âu đã xác định một số thông tin về một số chất chuyển hóa của thuốc trừ sâu này và có thể thay đổi mức dư lượng tối đa vào năm 2020 sau khi nghiên cứu khoa học bổ sung.

**➤ YÊU CẦU GHI NHÃN**

Quy định của Liên minh Châu Âu về ghi nhãn thực phẩm cấm người tiêu dùng (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32011R1169>) gây hiểu lầm. Kháng định rằng một loại thực phẩm có thể ngăn ngừa, điều trị hoặc chữa bệnh cho con người là không được chấp nhận. Chất gây dị ứng phải được làm nổi bật trong danh sách các thành phần. Các yêu cầu liên quan đến thông tin về các chất gây dị ứng hiện cũng bao gồm các loại thực phẩm không được đóng gói, chẳng hạn như những thực phẩm được bán trong nhà hàng và quán cà phê. Danh sách các chất gây dị ứng bao gồm hạt điều.

Thông tin dinh dưỡng hiện cũng bắt buộc đối với hạt điều.

# EVFTA

## Cơ hội của Việt Nam khi các nền kinh tế châu Âu dần mở cửa sau đại dịch Covid-19

Ngày 08/6/2020, Quốc hội Việt Nam đã chính thức phê chuẩn EVFTA, hoàn tất thủ tục pháp lý để trình lên Chủ tịch nước ký ban hành và chính thức có hiệu lực. Trước đó, ngày 30/3/2020, Hội đồng châu Âu cũng đã phê duyệt Hiệp định EVFTA, hoàn tất thủ tục pháp lý cuối cùng theo quy trình phê chuẩn nội bộ của EU.

Đại dịch Covid-19 trong nửa đầu năm 2020 đã tác động mạnh mẽ tới doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Việt Nam. Theo Tổng Cục Thống Kê, trong Quý I năm 2020, xuất khẩu của Việt Nam đạt 59,08 tỷ USD, chỉ tăng 0,5% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong khi đó, tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 56,26 tỷ USD, sụt giảm 1,9% so với cùng kỳ năm trước. Thặng dư thương mại của Việt Nam đạt 2,8 tỷ USD trong quý đầu tiên của năm 2020, cao hơn con số 1,5 tỷ USD cùng kỳ năm 2019. Tuy nhiên, Quý II năm nay tình hình có vẻ sẽ ảm đạm hơn, đặc biệt do sự sụt giảm mạnh xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ và EU.

### ❖ GỠ LỆNH PHONG TỎA

Sau các biện pháp phong tỏa ngặt nghèo trong vòng gần 3 tháng qua, tỉ lệ lây nhiễm Covid-19 tại châu Âu đã giảm từ mức trên 3 khi mới bắt đầu bùng phát dịch xuống dưới 1. Đường như làn sóng lây nhiễm đầu tiên ở châu Âu đã qua đỉnh điểm. Nhờ vào những nỗ lực nghiên cứu vaccine phòng chống Covid-19 và thuốc điều trị căn bệnh này trên quy mô toàn cầu đã là tiền đề cho lãnh đạo các nước châu Âu xem xét gỡ bỏ dần các biện pháp phong tỏa khắt khe để chuyển qua trạng thái “bình thường mới.”

Theo dự báo của Ủy ban châu Âu (EC), nền kinh tế khu vực đồng tiền chung châu Âu (Eurozone) sẽ giảm 7,7% trong năm nay, một “tỷ lệ suy giảm kinh tế lịch sử.”

Khảo sát mới nhất của tổ chức IHS Markit cho thấy chỉ số nhà quản lý mua hàng (PMI) của Eurozone trong tháng 4/2020 đã giảm từ 44,5 của tháng trước xuống 33,4 - mức thấp nhất kể từ khi khảo sát được thực hiện lần đầu tiên hồi giữa năm 1997.

Đại dịch COVID-19 đã làm tổn

Châu Âu là khu vực bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch Covid-19 bùng phát, các biện pháp thực thi quy tắc kiểm dịch để ứng phó với đại dịch đã được các quốc gia EU triển khai mạnh mẽ. Điều này đã khiến các đơn hàng dệt may và da dày của Việt Nam từ EU bị tạm dừng, trong khi không có hợp đồng mới nào được ký kết. Ngoài ra, một số doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu đồ gỗ ước tính sẽ phải cắt giảm 70% sản lượng của mình nếu sự lây lan của Covid-19 không được kiểm soát.

Việt Nam là một điểm sáng của thế giới về hiệu quả của công tác phòng chống Covid-19, được các tổ chức, truyền thông quốc tế và các quốc gia trên thế giới đánh giá cao. Thành công đó đi cùng với việc châu Âu đang tìm cách mở cửa dần các nền kinh tế trong lúc “cái giá” của những biện pháp hạn chế khẩn cấp bắt đầu lộ rõ. EVFTA chính thức có hiệu lực, mở ra cánh cửa rộng lớn để Việt Nam khôi phục và trở lại con đường phát triển kinh tế hướng tới mục tiêu thịnh vượng của mình.



thương tới hoạt động chi tiêu của người tiêu dùng, sản lượng công nghiệp, hoạt động đầu tư, thương mại, dòng vốn và chuỗi cung ứng của khu vực này, đặc biệt ở các nền kinh tế lớn nhất châu Âu.

Đại dịch Covid-19 đã và đang tác động tiêu cực tới nền kinh tế vốn đang bắt đầu phục hồi sau khi chịu ảnh hưởng tiêu cực của các tranh chấp thương mại và tiến trình Anh rời khỏi EU.

Một loạt các dự báo đều cho thấy tình hình kinh tế ảm đạm của các quốc gia có nền kinh tế lớn nhất khu vực châu Âu. Cụ thể, sụt giảm kinh tế của Đức trong quý 2/2020 có thể lên tới gần 10%. Pháp trải qua 2 quý sụt giảm GDP liên tiếp (quý 4/2019 giảm 0,1%; quý 1/2020 giảm 5,8%). Đối với Italia, quốc gia phương Tây đầu tiên áp đặt lệnh phong tỏa ngăn chặn COVID-19 với những biện pháp



nghiêm ngặt và kéo dài nhất, EC ước tính trong năm nay, nợ công của nước này sẽ tăng lên gần 160% GDP, thâm hụt ngân sách cũng sẽ tăng lên mức 11,1% GDP và được dự báo là mức cao nhất trong EU (với thâm hụt ngân sách trung bình là 8,5% GDP), GDP có thể suy giảm 9,5% trong năm nay, trong khi hàng xếp hạng tín nhiệm Fitch đã hạ chỉ số tín nhiệm của Italy xuống mức BBB- do nền kinh tế chịu tác động mạnh của đại dịch COVID-19.

Đứng trước tình hình kinh tế đáng báo động đó, thúc đẩy các nhà lãnh đạo của các quốc gia thành viên EU phải bắt đầu từng bước mở cửa trở lại hoạt động kinh doanh ngay từ những ngày giữa tháng Tư đầu tháng Năm, và xu hướng này vẫn đang tiếp tục. Ví dụ như ở Áo, các cửa hiệu nhỏ và cửa hàng cây cảnh đã mở lại từ giữa tháng Tư. Việc đeo khẩu trang là bắt buộc để hạn chế sự lây lan của dịch bệnh. Nếu một khu vực không bị nhiễm bệnh thì tất cả các cửa hàng khác

có thể mở cửa trở lại ngày 2/5 với các trường học, nhà hàng và khách sạn vào giữa tháng Năm. Áo có thể mở biên giới trong mùa Hè để cho khách du lịch từ Đức và các quốc gia khác đang kiểm soát được tình hình dịch COVID-19.

Cộng hòa Séc cũng nằm trong số các quốc gia tích cực nhất trong việc nới lỏng các giới hạn kinh tế và xã hội từ tháng Tư.

Đan Mạch mở lại các trường tiểu học và cho phép tụ tập công cộng không quá 500 người từ ngày 10/5, tăng so với mức giới hạn 10 người trước đó.

Thụy Sĩ bắt đầu nới lỏng các hạn chế từ ngày 27/4, từng bước khôi phục cuộc sống thường nhật của người dân và giảm thiểu những tác động đối với nền kinh tế. Từ ngày 11/5, Thụy Sĩ cũng nới lỏng thêm các quy định về phong tỏa. Theo đó, tất cả các cửa hàng, nhà hàng, quán ăn, bảo tàng và thư viện có thể mở cửa trở lại. Các trường tiểu học, trung học cũng được phép mở cửa trở lại tùy theo

quyết định của từng bang. Và đến ngày 8/6, các biện pháp hạn chế cuối cùng cũng sẽ được dỡ bỏ.

Ngày 4/5, Bỉ bắt đầu cho phép một số cơ sở kinh doanh mở cửa trở lại trong khi bắt buộc các hành khách sử dụng phương tiện giao thông công cộng phải mang khẩu trang. Dự kiến, trong tháng Năm này, Bỉ sẽ dần cho phép toàn bộ các cửa hàng mở cửa và tiếp theo là mở cửa trường học.

Việc nới lỏng các hạn chế cũng được thực thi tại Italy và Hy Lạp từ ngày 4/5 có sự giám sát, đánh giá hàng ngày.

Mặc dù lệnh phong tỏa kéo dài tới ngày 9/5, nhưng Thủ tướng Tây Ban Nha Pedro Sanchez đã công bố kế hoạch bắt đầu nới lỏng từng bước các biện pháp hạn chế theo 4 giai đoạn và dự kiến sẽ kết thúc vào cuối tháng Sáu.

Trong khi đó, hai nền kinh tế lớn nhất châu Âu là Đức và Pháp cũng quyết định bắt đầu nới lỏng phong tỏa trong tháng 5.

## ❖ CƠ HỘI

Bức tranh kinh tế châu Âu hậu Covid-19 với những gam màu âm đạm đã thúc đẩy các nước thành viên tung ra các gói kích cầu kinh tế quy mô lớn, tăng cường chi tiêu tài khóa. Lãnh đạo các nước EU đã đồng ý thành lập một quỹ phục hồi kinh tế sau đại dịch dự kiến trị giá hơn 1.000 tỷ euro (1.076 tỷ USD).

Chính phủ Đức cũng đã thông qua gói giải cứu trị giá 1.100 tỷ euro (1.200 tỷ USD); Thụy Sĩ đang cân nhắc gói kích thích 40 triệu USD cho ngành du lịch bên cạnh các gói cứu trợ trị giá hơn 42 tỷ USD. Những gói kích thích này sẽ phát huy tác dụng giúp nhu cầu dần tăng trở lại một khi tình hình kiểm soát và khống chế dịch bệnh có kết quả tích cực thúc đẩy lộ trình mở cửa trở lại các hoạt động kinh tế.

Để khắc phục khó khăn khi dịch bệnh đi qua cần nhiều giải pháp đồng bộ và Hiệp định thương mại tự do Việt Nam-EU (EVFTA) đang được coi là một trong những giải pháp hữu hiệu được tính đến.

Những bước đi dần mở cửa trở lại nền kinh tế, nới lỏng các quy định phong tỏa của châu Âu. Cùng với việc EVFTA, đã được Hội đồng châu Âu phê chuẩn ngày 30/3, cũng giúp Việt Nam có cơ hội tiếp cận thị trường EU với thuế suất ưu đãi hơn các đối thủ cạnh tranh.

Theo cam kết của EVFTA, có đến 70% mặt hàng được giảm thuế và EU sẽ xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với 99,7% số dòng thuế. Là một trong số các thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu năm ngoái đạt 41,48 tỷ

USD và nhập khẩu đạt 14,91 tỷ USD, EVFTA sẽ tạo lợi thế lớn cho xuất khẩu của Việt Nam sang EU, đặc biệt là với các mặt hàng nông-thủy sản và những mặt hàng Việt Nam có nhiều lợi thế cạnh tranh.

Sớm phê chuẩn EVFTA cùng với các biện pháp hỗ trợ sẽ sớm giúp các doanh nghiệp vượt qua khó khăn sau giai đoạn đình trệ vì dịch bệnh, tiếp cận thị trường và phục hồi sản xuất tốt hơn. Việt Nam có thể đa dạng hóa thị trường, giảm sự phụ thuộc quá nhiều vào một thị trường nhất định.

EU là một thị trường lớn, còn nhiều tiềm năng đẩy mạnh xuất khẩu đối với doanh nghiệp Việt Nam. Khi EVFTA chính thức có hiệu lực, doanh nghiệp cần nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, tận dụng hiệu quả nhất lợi thế mà EVFTA đem lại để phục hồi sản xuất kinh doanh, tìm kiếm lợi nhuận, mở rộng thị trường, phát triển bền vững sau đại dịch Covid-19.

Các nhà xuất khẩu Việt Nam phải thường xuyên theo dõi nắm bắt các thông tin về quy trình, quy định, cách thức tiến hành hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp EU để có những điều chỉnh phù hợp khi họ có thay đổi.

Mọi con mắt hiện đang hướng về châu Âu để xem mức độ mở cửa của các quốc gia trong khu vực này sẽ như thế nào. Việt Nam cũng đang chủ động dõi theo và tìm kiếm cơ hội ở thị trường lớn và thịnh vượng bậc nhất thế giới này, đặc biệt với EVFTA cùng kết quả kiểm soát Covid-19 ấn tượng toàn cầu, Việt Nam đang chiếm lợi thế “thượng phong” để trở lại “đường đua” mở rộng thị phần và chiếm lĩnh thị trường EU.

# Xuất khẩu vào EU sẽ không dễ dàng theo Hiệp định EVFTA

**N**ghị viện châu Âu phê chuẩn EVFTA vào ngày 12/02 và Quốc hội Việt Nam cũng đã phê chuẩn tương tự vào ngày 08/6. Hiệp định này dự kiến có hiệu lực vào tháng 8 tới. Theo thỏa thuận, cả EU và Việt Nam cam kết xóa bỏ 99% thuế nhập khẩu lẫn nhau đối với các mặt hàng trong vòng 7 năm tại EU và 10 năm tại Việt Nam.

Việt Nam cam kết loại bỏ 48,5% dòng thuế đối với hàng hóa EU khi thỏa thuận có hiệu lực ngay lập tức; tiếp theo sẽ loại bỏ 58,7% dòng thuế trong vòng 3 năm, 79,6% trong vòng 5 năm, 91,8% trong 7 năm và 98,3% trong 10 năm. Phía ngược lại, phần lớn thuế quan đối với hàng xuất khẩu sang EU cũng sẽ được bãi bỏ trong vòng 15 năm.

Mặc dù có nhiều cơ hội đáng kể, một loạt các thách thức đang chờ đợi hàng hóa Việt Nam trên con đường đến EU. Tiêu chuẩn chất lượng là một trong số thách thức đó.

EU sẽ cắt giảm thuế theo EVFTA nhưng các tiêu chuẩn kỹ thuật của châu lục này vẫn chưa thay đổi. Vì vậy, các sản phẩm của Việt Nam phải đáp ứng các tiêu chuẩn này để thâm nhập thị trường EU.

Các nước EU gần đây đang rất cần nguồn cung y tế (bao gồm cả khẩu trang) để đối phó đại dịch COVID-19. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam có khả năng sản xuất số lượng lớn nhưng sản phẩm đầu ra vẫn không thể vào EU do chỉ mới đáp ứng tiêu chuẩn của Việt Nam.

Nói về xuất khẩu nông sản, ông Nguyễn Cảnh Cường, cựu Cố vấn thương mại Việt Nam tại Bỉ, cho biết châu Âu có các quy định nghiêm ngặt và cập nhật thường xuyên về việc sử dụng thuốc trừ sâu và các quy tắc đó thường vượt tầm nghiên cứu của các công ty hóa chất.

Bất cứ khi nào EU sửa đổi các quy định, các nhà xuất khẩu cũng phải thay đổi lại các loại thuốc trừ sâu thường sử dụng, từ đó làm tăng chi phí sản xuất. Nếu các doanh nghiệp không tuân thủ các quy định này, xuất khẩu của họ sang EU sẽ bị hủy hoặc đổi trả lại nếu phát hiện vi phạm, ông Cường lưu ý.

Ông Pierre Groning từ Hiệp hội Công nghiệp hóa chất Đức cho biết quy tắc xuất xứ cũng là một thách thức đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) tại Việt Nam.

Các doanh nghiệp này nên chủ động tìm hiểu và tuân thủ các quy định của EU để chứng nhận nguồn gốc sản phẩm phù hợp với quy tắc xuất xứ EVFTA; đồng thời, ông Pierre còn lưu ý thêm việc này có thể bắt buộc DNVVN Việt Nam thay đổi lại toàn bộ quy trình sản xuất và nguyên liệu đầu vào.



Tuy nhiên, thỏa thuận EVFTA cũng sẽ mang đến cho DNVVN những cơ hội hiếm có để nâng cao khả năng cạnh tranh và đổi mới, ông Pierre giải thích thêm.

Theo Phòng Thương mại Bỉ-Việt, các công ty sẽ phải cạnh tranh với nhau không chỉ về chất lượng sản phẩm, giá cả mà còn về sự hiểu biết của họ về thị trường châu Âu, đặc biệt là các vấn đề kỹ thuật và pháp lý.

Chủ tịch Phòng Thương mại Bỉ-Việt là ông Huỳnh Trang Long chỉ ra rằng có sự khác biệt lớn giữa Việt Nam và các nước châu Âu trong việc sử dụng các kỹ thuật thương mại.

Ông Long lấy phương thức thanh toán làm ví dụ, nói rằng nhiều doanh nghiệp Việt Nam, bao gồm nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu, đều thực hiện thanh toán bằng cách chuyển tiền bằng điện vì phương thức này khá đơn giản. Rủi ro từ phương pháp này có thể không đáng kể đối với doanh nghiệp Việt Nam nhưng lại gây nguy hiểm đối với các nhà nhập khẩu vì có thể dẫn đến tranh chấp.

Ông Long khẳng định các doanh nghiệp châu Âu thường ưu tiên thư tín dụng để thực hiện thanh toán, và các công ty Việt Nam cũng nên xem xét thực hiện tương tự. Ngoài ra, các doanh nghiệp địa phương nên tự trang bị các biện pháp phòng vệ, vì thương mại quốc tế luôn tiềm ẩn những rủi ro khó lường liên quan đến khoảng cách địa lý, giao thông và luật pháp.

Mặt khác, ông Cường cảnh báo rằng các công ty không đủ trình độ năng lực để đánh giá rủi ro có thể bị các đối tác dồn vào thế khó, từ đó đi tới tổn thất tài chính.

Không có chuyên gia về luật pháp EU thì nguy cơ mất mát là khá cao, ông Cường kết luận.

(Nguồn: Customsnews) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

# How to negotiate in English

## Cách đàm phán trong tiếng Anh

Đối với những doanh nghiệp muốn tạo thỏa thuận hợp tác với đối tác nước ngoài thì cách đàm phán bằng tiếng Anh rất quan trọng. Phần cuối trong loạt bài viết về cách đàm phán chúng ta sẽ cùng học về cách thể hiện thỏa thuận và nhượng bộ cũng như tóm tắt các vấn đề cần thương lượng một cách chuyên nghiệp bằng tiếng Anh.

### ❖ REACHING AN AGREEMENT / NHƯỢNG BỘ VÀ THỎA THUẬN



Cách đề xuất một hướng mới để giải quyết vấn đề:

- I have a **proposal** which I hope can make this work for everyone.

=> Tôi có một đề xuất mà tôi nghĩ sẽ hiệu quả cho mọi người.

- Here's my **solution**...

=> Đây là giải pháp của tôi: ...

- I'll **make another offer**: ...

=> Tôi sẽ đề nghị một phương án khác: ..

Bạn có thể hỏi đối tác về hướng giải quyết vấn đề của họ:

- What's your idea?

=> Ý kiến của anh là gì?

- What would you suggest?

=> Anh có đề xuất gì không?

Sau khi nghe ý kiến của đối tác và bạn thấy tán thành:

- That's a good **offer**.

=> Đó là một đề nghị tốt.

- I think this should be **feasible**.

(feasible = practical = possible: khả thi)

### ❖ SUMMARISING AND RESTATING / TÓM TẮT VÀ NÓI LẠI NHỮNG Ý CHÍNH

Khi kết thúc buổi đàm phán, ngoài việc tóm gọn lại những vấn đề đã thương lượng, bạn cần vạch ra những bước tiếp theo hai bên cần tiến hành.

- **Let's go through the main points**...

=> Hãy cùng điểm lại những điểm chính: ...

- Regarding delivery, ...

=> Về việc giao nhận, ...

Để bàn thêm về việc cụ thể nào đó:

- **We still need to settle the exact details** of the training programme.

=> Chúng ta vẫn cần thỏa thuận chi tiết về chương trình đào tạo.

- **There's also the matter of** integration with our existing

software systems.

=> Vẫn có vấn đề về việc tích hợp với hệ thống phần mềm đang tồn tại của chúng tôi.

Bước tiếp theo sau khi thỏa thuận:

- We'll put this **in writing**.

=> Chúng ta sẽ đưa điều này vào văn bản.

- We'll send you **a provisional agreement**.

=> Chúng tôi sẽ gửi anh một bản thương thảo hợp đồng.

- We can work on getting a contract **drawn up**. (drawn up: soạn thảo, dùng với contract hoặc các văn bản pháp lý khác)

=> Chúng ta có thể làm việc để soạn thảo hợp đồng.

(Nguồn: Oxford English) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

# Tiềm năng xuất khẩu cà phê sang thị trường Bắc Phi

## ➤ TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU CÀ PHÊ CỦA VIỆT NAM SANG CHÂU PHI

Theo số liệu của Thương vụ Việt Nam tại Algeria, cà phê là một trong những mặt hàng nông sản của Việt Nam đã có mặt tại châu Phi, chủ yếu là các nước Bắc Phi từ nhiều năm nay. Năm 2019, nước ta đã xuất khẩu cà phê sang 13 quốc gia châu Phi đạt kim ngạch 153 triệu USD. Các thị trường nhập khẩu chính gồm có Algeria (111 triệu USD), Ai Cập (15,8 triệu USD), Morocco (15,4 triệu USD), Tunisia (4,9 triệu USD), Nam Phi (4,5 triệu USD),... Con số này còn khiêm tốn so với tổng kim ngạch xuất khẩu cà phê bình quân đạt 3,13 tỷ USD/năm của Việt Nam ra toàn thế giới giai đoạn 2011-2018.

Phần lớn cà phê nhập khẩu vào Bắc Phi dưới dạng cà phê thô (cà phê chưa rang xay và chưa khử cafein). 80% cà phê nhập khẩu là cà phê robusta và 20% là cà phê arabica. Khi nhập khẩu về nước, các công ty rang xay sẽ trộn các loại cà phê theo tỷ lệ phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng. Ngoài ra, lý do các nước Hồi giáo chủ yếu nhập khẩu cà phê nhân xanh chưa rang xay (green bean) về tự chế biến là để bảo đảm tiêu chuẩn halal và hưởng thuế nhập khẩu thấp hơn.

Nhìn chung, cà phê nhập khẩu vào Bắc Phi phải tuân thủ việc kiểm tra chất lượng và các quy định chặt chẽ, do một cơ quan chống gian lận và một phòng thí nghiệm đảm nhiệm, đây là rào cản đầu tiên trước khi hàng hóa vào được nội địa của nước nhập khẩu. Các chuyên gia sẽ phân tích mẫu lấy từ các bao khác nhau để kiểm tra xem có đáp ứng được các tiêu chuẩn qui định hay không. Về mặt pháp lý, trong mẫu 300gr, trọng lượng nhân hồng không được vượt quá 10%, nếu không hàng sẽ bị giữ lại tại cảng nhập khẩu. Mức thuế nhập khẩu trung bình là 25% đối với cà phê chưa rang xay và 70% đối với

cà phê rang xay. Riêng tại Algeria, tổng thuế và phí nhập khẩu áp dụng đối với cà phê chưa rang xay lên tới 61% (Algeria chưa phải là thành viên của WTO).

Tại Bắc Phi, cà phê thô của Việt Nam phải cạnh tranh với cà phê đến từ các nước Colombia, Brazil, Guatemala, Indonesia, Ấn Độ, Bờ Biển Ngà, Cameroon, Uganda...

Tại thị trường châu Phi nói chung, việc tiêu thụ cà phê không đóng bao vẫn chiếm ưu thế do giá rẻ và các đòi hỏi chuẩn mực vệ sinh, chất lượng không cao. Tuy nhiên, thị trường cà phê đóng gói đang ngày càng trở nên cạnh tranh hơn và thu hút nhiều nhà rang xay trong và ngoài nước. Người dân nơi đây đang trở thành những người tiêu dùng sành điệu và ngày càng đòi hỏi mặt hàng có chất lượng cao, sử dụng tiện lợi.

Việc xuất khẩu cà phê hộp, cà phê hòa tan của Việt Nam vào các nước Bắc Phi cho đến nay vẫn còn hạn chế. Người tiêu dùng địa phương thường uống rất ngọt và đánh giá cà phê hòa tan nhập khẩu nói chung chưa có đủ độ đường, đặc biệt thường e ngại về vấn đề đảm bảo tiêu chuẩn halal (liên quan đến các thành phần bổ sung như sữa bột). Đây là điều các doanh nghiệp lưu ý khi xuất khẩu cà phê thành phẩm vào thị trường này, nhất là khi đưa hàng vào hệ thống siêu thị.

Nhằm thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường châu Phi, Bộ Công Thương đã và đang đang tích cực triển khai nhiều giải pháp, trong đó tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại tại một số thị trường tiềm năng như Bắc Phi, Nam Phi, Trung Đông... để nâng dần sản lượng cà phê chế biến xuất khẩu, từng bước tạo dựng nền tảng vững chắc cho các thương hiệu cà phê chế biến của Việt Nam.

## ➤ CHÂU PHI KHÔNG CHỈ NHẬP KHẨU CÀ PHÊ

Theo thống kê của Thương vụ Việt Nam tại Algeria, không chỉ là thị trường nhập khẩu, châu Phi (nhất là khu vực Đông Phi, Tây Phi và Trung Phi) cũng là lục địa sản xuất cà phê với 34 trên 55 nước trồng loại cây này, đóng góp 12% sản lượng cà phê thế giới. Nổi tiếng nhất là Ethiopia, quê hương của cây cà phê, cung cấp 5% sản lượng cà phê Arabica thế giới. Cà phê là mặt hàng xuất khẩu số 1 của quốc gia Đông Phi này, chiếm khoảng 25% tổng giá trị xuất khẩu của Ethiopia. Tiếp đến là Uganda, chiếm 3% sản lượng cà phê Arabica và

Robusta thế giới. Ngoài ra, Bờ Biển Ngà (Côte d'Ivoire) cũng là nước sản xuất cà phê Robusta lớn thứ ba châu Phi và thứ nhất khu vực Tây Phi.

Năm 2019, Việt Nam nhập khẩu 11,2 triệu USD cà phê các loại từ châu Phi trong đó nhiều nhất là từ Bờ Biển Ngà (8,3 triệu USD), Ethiopia (1,4 triệu USD), Cameroun (786.137 USD), Tanzania (467.650 USD), Uganda (228.665 USD)... Cà phê nguyên liệu châu Phi cũng được các doanh nghiệp đánh giá có chất lượng khá với giá bán hợp lý.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

# hoaca Fashion



Địa chỉ : 96/9/4 Nguyễn Thị Sáu, KP 1, P.Thạnh Lộc, Q.12, TP.HCM  
Điện thoại:(84).28.3716.1507 Web:hoacafashion.com Email:hoacacrocodile@hoaca.net

❖ Bộ Công thương cho biết vừa ban hành thông tư quy định quy tắc xuất xứ trong Hiệp định thương mại Việt Nam - EU (EVFTA), cơ sở pháp lý quan trọng để hàng hóa xuất khẩu đi EU được cấp chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O) ưu đãi ngay khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực. Ngay khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực và đi vào thực thi, hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường EU sẽ được cấp C/O mẫu EUR.1 và hưởng ưu đãi thuế quan theo Hiệp định EVFTA. Việc cấp C/O mẫu EUR.1 cho hàng hóa xuất khẩu đi EU theo EVFTA được thực hiện bởi các cơ quan, tổ chức cấp C/O ưu đãi do Bộ Công thương ủy quyền. (Tuổi trẻ, 24/6)

❖ Bộ Công Thương cho biết, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã chính thức khởi xướng điều tra chống trợ cấp đối với một số sản phẩm lớp xe ô tô có xuất xứ từ Việt Nam. Theo số liệu của hải quan Hoa Kỳ, trong năm 2019, Việt Nam xuất khẩu khoảng 525 triệu USD sản phẩm nói trên sang thị trường Hoa Kỳ. Trước đó, ngày 13/5/2020, Hoa Kỳ đã nhận được yêu cầu khởi kiện điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp sản phẩm nói trên. Tuy nhiên, hiện nay, Bộ Thương mại Hoa Kỳ mới khởi xướng điều tra vụ việc chống trợ cấp. (TTXVN, 24/6)

❖ 15.840 tỷ đồng là con số ước tính giảm thu ngân sách nhà nước nếu thực hiện giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp (DN) phải nộp của năm 2020 đối với DN có quy mô nhỏ, theo đề xuất của Chính phủ. Nếu mở rộng giảm thuế cho cả DN quy mô vừa, ngân sách nhà nước giảm thu khoảng 22.440 tỷ đồng. Cả nước hiện có khoảng 760 nghìn DN, trong đó, hơn 93% là DN có quy mô nhỏ, gần 4% là DN có quy mô vừa. Số tiền giảm thuế thu nhập DN là nguồn lực quan trọng hỗ trợ DN chống chịu với khó khăn do tác động của dịch Covid-19. (Nhân dân, 22/6)



**Doanh nghiệp muốn đối thoại với chính quyền Thành phố Hồ Chí Minh, hãy gửi câu hỏi của quý vị về [doithoai@itpc.gov.vn](mailto:doithoai@itpc.gov.vn). Thông tin riêng của doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn. Các cơ quan ban ngành, UBND các quận huyện luôn trả lời trong thời gian nhanh nhất. Vui lòng truy cập <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn> để biết thêm chi tiết.**

## Phân loại chi phí đầu tư hoàn thiện văn phòng đi thuê

*Đơn vị chúng tôi đi thuê mặt bằng làm văn phòng, hợp đồng thuê mặt bằng thời hạn 3 năm, hết hạn hợp đồng ký gia hạn 3 năm cho từng lần. Trên mặt bằng thô ban đầu, chúng tôi thuê nhà thầu tiến hành thiết kế hoàn thiện để đưa vào sử dụng với mục đích làm văn phòng ngân hàng, chi phí hoàn thiện toàn bộ các hạng mục bao gồm: vật liệu, lắp đặt, nội thất bàn ghế tủ, nhân công và phí quản lý trả cho nhà thầu.*

*Xin cho hỏi chúng tôi có được hạch toán khoản chi phí này vào tài sản cố định (TSCĐ) (loại hình văn phòng) và trích khấu hao theo khung quy định của Bộ tài chính? Trong quá trình sử dụng chúng tôi có tiến hành nâng cấp sửa chữa: cải tạo tăng thêm chỗ làm việc, bố trí lắp đặt lại các phòng làm việc theo yêu cầu... các chi phí phát sinh thêm sau này có được coi là chi phí sửa chữa TSCĐ và được cộng vào nguyên giá TSCĐ để tiến hành trích khấu hao?*

### **Trả lời:**

Căn cứ Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung Điều 6 Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế TNDN quy định các khoản chi được trừ và không được trừ;

Căn cứ Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Căn cứ theo hướng dẫn trên thì về nguyên tắc doanh nghiệp thuê mặt bằng làm văn phòng để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, nếu trong hợp đồng thuê tài sản quy định bên đi thuê có trách nhiệm sửa chữa tài sản trong thời gian thuê thì chi phí sửa chữa tài sản cố định đi thuê được phép hạch toán vào chi phí hoặc phân bổ dần vào chi phí nhưng thời gian tối đa không quá 03 năm. Đối với các tài sản khác (không phải chi phí sửa chữa tài sản đi thuê) mà doanh nghiệp mua sắm để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, nếu đủ tiêu chuẩn là TSCĐ thì doanh nghiệp hạch toán vào nguyên giá TSCĐ và trích khấu hao theo quy định.

Đối với tài sản là công cụ, dụng cụ, ... không đáp ứng đủ điều kiện xác định là TSCĐ theo quy định thì chi phí mua tài sản nêu trên được phân bổ dần vào chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ nhưng tối đa không quá 3 năm.

## Hóa đơn điện tử

*Tôi có 1 số thắc mắc sau về hóa đơn điện tử: Ngày lập hóa đơn với ngày ký điện tử không cùng 1 ngày có hợp lệ không? Chữ ký điện tử không thể hiện ngày ký có được chấp nhận không? Mong nhận được tư vấn từ Quý cục thuế.*

### **Trả lời:**

Căn cứ Điểm e, Khoản 1, Điều 6, Điều 8 Thông tư số 32/2011/TT-BTC ngày 14/3/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn về khởi tạo, phát hành, sử dụng và quản lý hoá đơn điện tử khi bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ quy định thời điểm lập hóa đơn điện tử và chữ ký điện tử.

Căn cứ theo quy định trên thì về nguyên tắc ngày lập và ngày ký trên hóa đơn điện tử là cùng ngày. Về chữ ký điện tử có thể hiện ngày ký hay không, đề nghị Công ty thực hiện theo quy định của pháp luật về giao dịch điện tử.

# CHƯƠNG TRÌNH SẮP TỚI

## Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

Phòng Dịch vụ - ITPC chuyên thực hiện các dịch vụ:

- Tổ chức sự kiện
- Tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm đối tác kinh doanh (xuất nhập khẩu)
- Kết nối B2B xúc tiến nội địa cho doanh nghiệp các tỉnh và các doanh nghiệp nước ngoài có nhu cầu mua hàng Việt Nam.
- Dịch vụ văn phòng, phòng họp với trang thiết bị đi kèm tại trung tâm thành phố.
- Showroom trưng bày hàng hóa.

### Liên hệ: Phòng Dịch vụ – ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4903 - (028) 3910 4039 - (028) 3910 4947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn; vexa.vn

## Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về Lao động – Thương binh và Xã hội (30/6/2020)

- Liên hệ: Tổ Đối thoại Doanh nghiệp - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 3910 1304 – 0973 726 762 (Thành Tài)

Email: doithoai@itpc.gov.vn

Website: <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn/>

## Hội thảo “Malaysia – Thị trường xuất khẩu tiềm năng của doanh nghiệp Việt Nam sau Covid – 19” (16/7/2020)

- Liên hệ: Phòng Dịch vụ - ITPC

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM

ĐT: 0903 367 567 (Thùy Trang)

Email: tranglt@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn

## Hội thảo “Định hướng sản phẩm xuất khẩu và Chuỗi chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam thông qua hệ thống siêu thị AEON – nhãn hàng AEON TOPVALU trong mùa dịch COVID-19” (22/7/2020)

- Liên hệ: Phòng Dịch vụ - ITPC

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM

ĐT: 0909 123 412 (Mỹ Phượng)

Email: phuongdhm@itpc.gov.vn



Trung Tâm Xúc Tiến Thương Mại & Đầu Tư  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

CỔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ  
Online Trade and Investment Information Portal



DÀNH CHO NHÀ XUẤT KHẨU



Nội dung bao gồm thông tin về xuất khẩu cho từng sản phẩm và thị trường cụ thể, hỗ trợ bán hàng xuất khẩu, thông tin về các khóa huấn luyện cũng như các sự kiện về hội chợ và đoàn xúc tiến thương mại.

[ ENTER ] >>



FOR INTERNATIONAL BUYERS AND IMPORTERS



A place for international buyers who want to source from Vietnam, containing Vietnamese exporter database, instructions on how to import from Vietnam and trade offers.

[ ENTER ] >>



FOR FOREIGN INVESTORS



A place for foreign investors who want to make investment in Vietnam, containing essential information such as opportunities, how to invest and what you should know.

[ ENTER ] >>

© Copyright ITPC 2008. All Rights Reserved

## Cổng thông tin Điện tử Thương mại và Đầu tư ([www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn))

Website của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM cung cấp thông tin các hoạt động xúc tiến, dữ liệu ngành hàng, thị trường, các chính sách đầu tư của Việt Nam và nước ngoài. Doanh nghiệp có thể tìm thấy nhiều thông tin hữu ích tại trang web của ITPC: [www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)



**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; gỡ 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](mailto:itpc@itpc.gov.vn); [info@itpc.gov.vn](mailto:info@itpc.gov.vn)

Website: [www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)