

BẢN TIN
XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ



Bản tin số 26/2020 (873)
Ngày 20.07.2020

MALAYSIA
THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU TIỀM NĂNG
CHO DOANH NGHIỆP 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

Website: www.itpc.gov.vn



TIN VÀ BÀI VIẾT 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

Website: 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



08



SỐ 26 ❖ 07.2020

03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Tuần lễ Triển lãm Sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON toàn cầu năm 2020

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về Bảo hiểm xã hội Thành phố

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về ngành Công nghệ Thông tin - Điện tử - Viễn thông

Malaysia - Thị trường xuất khẩu tiềm năng của doanh nghiệp Việt Nam sau Covid-19

ITPC tiếp và làm việc với AEON

07 CHUYÊN ĐỀ

Bảy lời khuyên để tiếp thị doanh nghiệp của bạn với dự thảo ngân sách

10 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Xuất khẩu gạo Việt Nam tăng mạnh

11 ENGLISH FOR YOU

HỢP ĐỒNG / AGREEMENT

12 TIN VEXA

Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ: Tăng trưởng vượt bậc

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công Ty TNHH Cá Sấu Hoa Cà

Tuần lễ Triển lãm Sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON toàn cầu năm 2020

Trong thời gian vừa qua, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã phối hợp với các đối tác tổ chức thực hiện thành công các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Việt đưa hàng hóa vào các trung tâm thương mại, hệ thống phân phối hiện đại trong và ngoài nước như: AEON, Big C, Lotte Mart, Co.opMart... và được cộng đồng doanh nghiệp đánh giá đạt hiệu quả cao. Đặc biệt năm 2020 do ảnh hưởng nặng nề của đại dịch COVID-19, các doanh nghiệp Việt Nam đang rất cần tìm thị trường và định hướng sản phẩm đáp ứng nhu cầu người mua hàng trong trạng thái bình thường mới. Và để hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua thời gian khó khăn, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) tiếp tục phối hợp cùng Công ty TNHH AEON Việt Nam, Công ty TNHH AEON TOPVALU Việt Nam tổ chức chương trình "Tuần lễ Triển lãm Sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON toàn cầu năm 2020".

CHƯƠNG TRÌNH 1: TUẦN LỄ TRIỂN LÃM SẢN PHẨM DOANH NGHIỆP VIỆT TẠI AEON 2020

- **Thời gian:** Từ ngày 19/8 đến ngày 23/8/2020 (05 ngày).
- **Địa điểm:** Sảnh SCO4 – AEON Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, P. Sơn Kỳ, Q. Tân Phú, TP.HCM).
- **Nội dung:** Trưng bày và giới thiệu sản phẩm mới, các sản phẩm truyền thống, thân thiện môi trường, đem lại giá trị sống mới cho khách hàng.
- **Hình thức tham gia:** Ban tổ chức sẽ bố trí quầy, kệ trưng bày sản phẩm – Doanh nghiệp bố trí nhân sự trực và giới thiệu sản phẩm của mình.
- **Số lượng trưng bày:** 25 - 30 doanh nghiệp (AEON Việt Nam là đơn vị lựa chọn và chịu trách nhiệm quyết định về danh sách doanh nghiệp tham gia).

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 Thanh Nguyệt

(0917 518 744; nguyetttt@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

- **Các nhóm mặt hàng chính tham gia triển lãm gồm:** Lương thực - Thực phẩm – Nông sản - Đồ uống đóng gói, chế biến sẵn: Trà, cà phê, gia vị, bánh kẹo, hải sản khô đóng hộp/gói, nông sản khô đóng gói, gạo, rau, củ, quả, trái cây, trứng, thịt..., ưu tiên các mặt hàng Organic (hữu cơ).
- **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ

CHƯƠNG TRÌNH 2: HỘI NGHỊ KẾT NỐI DOANH NGHIỆP ĐƯA HÀNG VÀO CHUỖI SIÊU THỊ AEON TOÀN CẦU NĂM 2020

- **Thời gian:** Ngày 20/8/2020 (Bắt đầu vào lúc 8h00 sáng).
- **Địa điểm:** AEON – Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, P. Sơn Kỳ, Q. Tân Phú, TP.HCM).
- **Nội dung:**
 - Hỗ trợ doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON Việt Nam.
 - Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm doanh nghiệp Việt vào chuỗi AEON toàn cầu thông qua nhãn hàng TOPVALU.
- **Thành phần tham dự:** Hội viên VEXA và các doanh nghiệp có nhu cầu kết nối, cung cấp hàng cho chuỗi siêu thị AEON tại Việt Nam và xuất khẩu.
- **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ.
- **Thời hạn đăng ký:** Doanh nghiệp vui lòng gửi đăng ký đến hết ngày 03/8/2020

YÊU CẦU CHUNG ĐỐI VỚI CÁC SẢN PHẨM THAM GIA CHO 02 CHƯƠNG TRÌNH

- **Yêu cầu:** Sản phẩm tham gia chương trình phải có các giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn theo yêu cầu của AEON; phải có Hồ sơ công bố hợp lệ và sản phẩm chưa cung cấp cho chuỗi siêu thị AEON; và đáp ứng các yêu cầu khác của AEON Việt Nam, AEON TOPVALU về quy trình sản xuất và điều kiện sử dụng lao động của doanh nghiệp.
- **Tiêu chí:** An toàn, sản phẩm mới, đặc trưng vùng miền – truyền thống. Bao bì có logo công ty, có niêm yết giá cụ thể trên từng sản phẩm.
- **Các nhóm mặt hàng tham gia kết nối bao gồm:** Thực phẩm đóng gói, chế biến sẵn; Nông sản; Nhựa gia dụng; Hóa mỹ phẩm; Thời trang may mặc, giày dép; Thủ công mỹ nghệ...

PHÒNG DỊCH VỤ - ITPC

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về Bảo hiểm xã hội Thành phố

Thực hiện chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp với Bảo hiểm xã hội Thành phố tổ chức Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

- **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Năm, ngày 23/7/2020.
- **Địa điểm:** Hội trường lầu 4, Khách sạn Grand – số 08 Đồng Khởi, Quận 1.
- **Nội dung:** Phổ biến quy định pháp luật và giải đáp các câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn về các chế độ, chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố.

- **Phí tham dự:** Miễn phí.
Hạn chót đăng ký trước ngày 22/7/2020

Tổ Đối thoại Doanh nghiệp - ITPC

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, TP.HCM

ĐT: (028) 3910 1304

Chuyên viên Thành Tài sẵn sàng tiếp nhận mọi thông tin của quý doanh nghiệp (0973 726 762, doithoai@itpc.gov.vn)

Website: <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn/>

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về ngành Công nghệ Thông tin - Điện tử - Viễn thông

Thực hiện chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố về việc tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp Sở Thông tin và Truyền thông tổ

chức Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Công nghệ Thông tin – Điện tử – Viễn thông với Chính quyền Thành phố”, với nội dung như sau:

- ❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g00 thứ Sáu,

ngày 31 tháng 7 năm 2020.

- ❖ **Địa điểm:** Hội trường Khách sạn Rex - Số 141 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Hồ Chí Minh.

- ❖ **Nội dung:** Tháo gỡ các khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp ngành Công nghệ Thông tin - Điện tử - Viễn thông.

- ❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày 30 tháng 7 năm 2020 và gửi nếu có câu hỏi đề nghị gửi trước 16g00 ngày 22 tháng 7 năm 2020 qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

Tổ Đối thoại Doanh nghiệp - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (028) 3910 1304

Chuyên viên Trúc Mai sẵn sàng tiếp nhận mọi thông tin của quý doanh nghiệp qua số điện thoại 0935 983 979 và email doithoai@itpc.gov.vn.

Website: <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn/>

MALAYSIA - THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU TIỀM NĂNG CỦA DOANH NGHIỆP SAU COVID-19



Những diễn biến phức tạp của đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng toàn diện, sâu rộng đến tất cả các quốc gia trên thế giới. Nền kinh tế toàn cầu rơi vào suy thoái nghiêm trọng. Nền kinh tế Việt Nam với độ mở lớn, hội nhập kinh tế sâu rộng đã và đang chịu nhiều tác động, ảnh hưởng nặng nề đến tất cả các lĩnh vực kinh tế - xã hội, gây gián đoạn chuỗi cung ứng và lưu chuyển thương mại, làm đình trệ các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ; tác động trực tiếp đến các ngành xuất, nhập khẩu, hàng không, du lịch, dịch vụ lưu trú, ăn uống, y tế, giáo dục, lao động, việc làm; nhiều doanh nghiệp phá sản, giải thể, tạm dừng hoạt động, thu hẹp quy mô...

Nhận thức được những khó khăn của nền kinh tế cũng như các doanh nghiệp đang gặp phải, thực hiện đầy đủ, đồng bộ các chủ trương, chính sách của Đảng, Chính phủ và chính quyền Thành phố

Hồ Chí Minh nhằm khắc phục tác động của đại dịch Covid-19 để phục hồi và phát triển kinh tế, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã và đang triển khai nhiều giải pháp trong các hoạt động xúc tiến và hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp nhanh chóng phục hồi, phát triển mới chuỗi cung ứng, mở rộng quan hệ đối tác gắn với mở rộng thị trường, đa dạng hóa thị trường xuất nhập khẩu, tăng cường xuất khẩu.

Nằm trong chuỗi các hoạt động với mục đích nêu trên, ngày 16/7/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh (ITPC) đã tổ chức Hội thảo “Malaysia - Thị trường xuất khẩu tiềm năng của doanh nghiệp Việt Nam sau Covid-19”. Buổi hội thảo đã cung cấp những thông tin tổng quan về thị trường Malaysia, những lưu ý khi kinh doanh tại Malaysia và xu hướng nhập khẩu của thị trường này.

(Xem tiếp trang 6)

HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

(Tiếp theo trang 5)

➤ THỊ TRƯỜNG NHIỀU TIỀM NĂNG

Malaysia là quốc gia nằm ở phía Nam của khu vực Đông Nam Á, có chung biên giới với Thái Lan, Indonesia, Singapore và Brunei. Đây là đất nước có nền kinh tế thị trường khá phát triển và là quốc gia công nghiệp hóa. Theo số liệu của Ngân hàng thế giới (WB), GDP của Malaysia năm 2019 đạt hơn 364,7 tỷ USD, là nền kinh tế xếp thứ 33 trên thế giới, lớn thứ 3 Đông Nam Á và thứ 12 châu Á. Thu nhập bình quân đầu người đạt 11.200 USD.

Malaysia là một trong những nền kinh tế mở nhất thế giới, với tỉ lệ thương mại trên GDP trung bình hơn 130% kể từ năm 2010. Thống kê của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) cho thấy, năm 2019, Malaysia đứng thứ 25 về xuất khẩu hàng hóa trên thế giới với kim ngạch hơn 238 tỷ USD và đứng thứ 24 về nhập khẩu hàng hóa với kim ngạch xấp xỉ 205 tỷ USD.

Theo số liệu của Tổng Cục Hải quan, trong các năm qua, Malaysia luôn là đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam trong ASEAN cũng như trong nhóm các quốc gia thành viên Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP).

Từ năm 2016, Malaysia đã chính thức vượt qua Singapore để trở thành đối tác thương mại lớn thứ hai của Việt Nam trong ASEAN sau Thái Lan. Năm 2019, tổng giá trị xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Malaysia đạt 11,122 tỷ USD, giảm 3,4% so với năm 2018, chiếm 19,3% trong tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam với các nước thành viên ASEAN. Trong đó, Việt Nam xuất khẩu sang Malaysia đạt 3,788 tỷ USD, giảm 6,8% so với năm 2018, chiếm 15,0% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào các nước ASEAN. Malaysia trở thành thị trường xuất khẩu lớn thứ ba của Việt Nam trong ASEAN sau Thái Lan và Campuchia.

Malaysia cũng vươn lên trở thành đối tác thương mại lớn thứ hai của Việt Nam trong nhóm các quốc gia thành viên CPTPP chỉ sau Nhật Bản kể từ năm 2016. Trao đổi thương mại hai chiều giữa hai nước chiếm khoảng 14% - 15% tổng giá trị trao đổi thương mại giữa Việt Nam và các nước trong khối CPTPP. Năm 2019, Malaysia là đối tác xuất khẩu hàng hóa lớn thứ ba của Việt Nam trong CPTPP, do xuất khẩu của Việt Nam sang Canada tăng trưởng mạnh mẽ với mức tăng 29% (đạt 3,889 tỷ USD), trong khi xuất khẩu

sang Malaysia giảm 6,8%. Do ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19, sáu tháng đầu năm 2020, giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Malaysia giảm 17,4% so với cùng kỳ năm 2019, đạt 1,613 tỷ USD.

Xuất khẩu của Việt Nam sang Malaysia trong năm 2019 chủ yếu chú trọng vào các nhóm hàng chính, chiếm tỉ trọng lớn trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này như: máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 494,3 triệu USD, chiếm 13%; sắt thép các loại: 458,6 triệu USD, chiếm 12,1%; điện thoại các loại và linh kiện: 349,8 triệu USD, chiếm 9,2%; máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác: 274 triệu USD, chiếm 7,2%; phương tiện vận tải và phụ tùng: 199,7 triệu USD, chiếm 5,3%; thủy tinh và các sản phẩm từ thủy tinh: 199,1 triệu USD, chiếm 5,3%; hàng dệt, may: 120,5 triệu USD, chiếm 3,2%; hàng thủy sản: 114,8 triệu USD, chiếm 3,0%; cà phê: 63,6 triệu USD, chiếm 1,7%...

Malaysia là nước công nghiệp hóa nên có nhu cầu rất lớn đối với các sản phẩm nông nghiệp. Các mặt hàng mà Việt Nam có thể mạnh khi thâm nhập vào thị trường này như gạo, trái cây, rau củ, trang phục công sở, hải sản, tiêu, giấy



HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

dép, nội thất văn phòng... Một số mặt hàng ghi nhận nhu cầu tăng mạnh ở Malaysia thời gian gần đây là khẩu trang y tế, găng tay, đồ bảo hộ y tế do tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp trên toàn cầu.

Riêng với mặt hàng gạo, Malaysia luôn là một trong những nước có nhu cầu nhập khẩu số lượng lớn trong các nước ASEAN, nhu cầu nhập khẩu biến động từ 900.000 tới 1 triệu tấn tùy vào khả năng sản xuất trong nước và dự trữ. Năm 2019, Việt Nam đã vượt Thái Lan trở thành nhà cung ứng gạo lớn nhất cho Malaysia với kim ngạch 218,8 triệu USD, chiếm 5,8% trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào Malaysia.

Thành phố Hồ Chí Minh là địa phương có tỷ trọng trao đổi thương mại với Malaysia cao so với cả nước. Năm 2019, giá trị xuất khẩu của thành phố sang Malaysia đạt 776,6 triệu USD, chiếm khoảng 20,3% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này. Ở chiều ngược lại, giá trị nhập khẩu từ Malaysia của thành phố đạt 2,004 tỷ USD, chiếm khoảng 27,3% tổng giá trị nhập khẩu của cả nước từ quốc gia này.

Hiện nay, Việt Nam và Malaysia cùng là thành viên của Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC), Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) với các cam kết thương mại tự do tiến bộ nhất đã có hiệu lực. Đây là cơ hội cho doanh nghiệp hai bên

đẩy mạnh hợp tác kinh doanh, thúc đẩy giao thương.

Bên cạnh đó, Malaysia còn là một quốc gia đa sắc tộc, đa tôn giáo, trong đó đạo Hồi chiếm đa số (hơn 60%), hàng hóa xuất khẩu vào Malaysia bên cạnh các tiêu chuẩn thương mại quốc tế, còn phải đáp ứng các tiêu chuẩn riêng cho người tiêu dùng Hồi giáo (Halal). Doanh nghiệp Việt Nam có thể tận dụng lợi thế, chú trọng khai thác khoảng trống thị trường Halal còn dư địa rất lớn. Đây cũng là chìa khóa để mở cánh cửa vào thị trường các quốc gia Hồi giáo và các nước có công dân theo đạo Hồi, nâng cao khả năng tiêu thụ sản phẩm, tham gia chuỗi cung ứng mới, mở ra cơ hội xuất khẩu lớn cho doanh nghiệp Việt.

➤ CẦU NỐI GIÚP DOANH NGHIỆP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU VÀO MALAYSIA HẬU COVID-19

Chia sẻ tại buổi hội thảo, bà Lương Nhã Hiền - Giám đốc Công ty TNHH Beyond World, một doanh nghiệp có kinh nghiệm nhiều năm kinh doanh tại Malaysia đã giới thiệu về chương trình “Khảo sát thị trường Malaysia” và chương trình “Triển lãm sản phẩm Việt Nam và Hội nghị kết nối các nhà mua hàng tại Malaysia năm 2021” do Beyond World tổ chức nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam mở rộng cơ hội tiếp cận với nhà mua hàng tại Malaysia, đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường này thời kỳ hậu Covid-19.

Ngoài ra, đại diện Công ty TNHH Beyond World cũng thông tin đến các doanh nghiệp về dự án chợ Việt Nam tại Kuala Lumpur. Đây sẽ là chợ đầu mối chủ chốt tạo cơ hội xuất khẩu hàng Việt và tạo nơi giao thương (B2B) cho doanh nghiệp hai nước.

Chợ nằm trong tòa nhà Safuan Plaza cao 24 tầng mới hoàn thành vào năm 2019, có vị trí là một trong những khu vực năng động nhất ở thủ đô Kuala Lumpur, bên cạnh các trung tâm mua sắm lớn, đường phố thương mại và các địa điểm du lịch nổi tiếng. Chủ sở hữu Safuan Plaza là Safuan Group, một trong những tập đoàn tư nhân lớn tại Malaysia, đa dạng lĩnh vực đầu tư, kinh doanh. Chợ có quy mô 6 tầng trung tâm thương



mại với 200 gian hàng sẽ dành cho các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản, thủy hải sản, thủ công mỹ nghệ, thời trang dệt may, cơ khí, máy móc, mỹ phẩm, các sản phẩm dịch vụ... của Việt Nam.

Công ty TNHH Beyond World là đơn vị chịu trách nhiệm dự án chợ Việt Nam và trực tiếp cho doanh nghiệp thuê các gian hàng tại đây. Bà Lương

Nhà Hiền - Giám đốc Công ty TNHH Beyond World, khẳng định mong muốn đồng hành với doanh nghiệp Việt Nam để đưa hàng hóa và dịch vụ đến Malaysia cũng như các nước ASEAN, góp phần giúp doanh nghiệp xây dựng lại chuỗi cung ứng, phục hồi và đẩy mạnh xuất khẩu hàng Việt ra thế giới thời kỳ hậu Covid-19.

ITPC tiếp và làm việc với AEON



Ngày 14 tháng 7 năm 2020, ông Nguyễn Hữu Tín, Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã có buổi làm việc với Ông Nishihitohge Yasuo - Tổng giám đốc AEON Việt Nam và Ông Shiotani Yuichiro - Tổng Giám đốc AEON TopValu Việt Nam. Hai bên đã thống nhất kế hoạch tổ chức “Tuần lễ Triển lãm Sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON toàn cầu năm 2020” nhằm hỗ trợ doanh nghiệp TP.HCM phục hồi kinh doanh sau ảnh hưởng của dịch Covid-19.

Ông Shiotani Yuichiro - Tổng Giám đốc AEON TopValu Việt Nam cho biết doanh nghiệp Việt muốn tham gia hệ thống AEON trong nước và quốc tế cần phải nâng cao năng suất lao động, tay nghề nhân viên để áp dụng các thiết bị kỹ thuật cao nhằm tăng chất lượng sản phẩm. Ông còn cho biết thêm hiện nay doanh nghiệp Việt đang phụ thuộc nhiều vào chuỗi cung ứng của nhà cung cấp Trung Quốc. Do đó Việt Nam cần phải tái cấu trúc lại chuỗi cung ứng, phát triển công nghiệp hỗ trợ để tự chủ hơn trong sản xuất, gia tăng giá trị khi tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu.

Hiện nay, một số sản phẩm của Việt Nam đã được xuất khẩu vào Nhật Bản và được thị trường Nhật đón nhận tích cực. Đơn cử như trái vải lần đầu tiên được xuất khẩu vào thị trường Nhật trong niên vụ 2020 qua kênh phân phối AEON. Đại diện

AEON cho biết, đơn vị được AEON hợp tác để đưa trái vải vào thị trường Nhật Bản là doanh nghiệp của TP.HCM đã tham gia buổi kết nối doanh nghiệp đưa hàng vào AEON do ITPC tổ chức vào năm 2019.

Ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc ITPC cho biết, ITPC sẽ tiếp tục hỗ trợ tư vấn, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp; đưa ITPC trở thành điểm đến của doanh nghiệp, là một địa chỉ để doanh nghiệp nếu có khó khăn gì thì có thể gõ cửa và được hỗ trợ tháo gỡ, góp phần xây dựng môi trường đầu tư kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp. TP.HCM không có vùng nguyên liệu nhưng sẽ phối hợp với các tỉnh, thành để xây dựng vùng nguyên liệu đáp ứng nhu cầu cho doanh nghiệp TP.HCM.

Qua buổi gặp gỡ, ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc ITPC đánh giá cao thiện chí và sự hợp tác nhiệt tình trong việc hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam của Tập đoàn AEON Việt Nam. ITPC cũng như AEON Việt Nam luôn nỗ lực hết mình để triển khai các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về các tiêu chí đánh giá chất lượng sản phẩm, cách thức đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị AEON toàn cầu và hiểu rõ thị hiếu của người tiêu dùng Nhật Bản, đẩy mạnh giao thương giữa doanh nghiệp hai nước, mở rộng đầu ra cho sản phẩm doanh nghiệp TP.HCM.

Bảy lời khuyên để tiếp thị doanh nghiệp của bạn với dự thảo ngân sách

❖ HÃY NHỚ RẰNG NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH TIẾP THỊ LÀ TRÊN HẾT

Nội dung mạnh mẽ làm tăng nhận thức về thương hiệu và đóng góp vào nhận thức của người tiêu dùng về thương hiệu của bạn, vì vậy điều quan trọng là viết các bài viết chất lượng cho trang web hoặc blog của bạn.

Sẽ không có một chương trình tiếp thị nào giống nhau từ doanh nghiệp nhỏ này sang doanh nghiệp khác. Doanh nghiệp phải tìm những gì tốt nhất và chiến lược tiếp thị phù hợp với doanh nghiệp của bạn. Hãy tìm hiểu cách tiếp thị phù hợp với ngân sách của công ty của bạn.

❖ HÃY THIẾT LẬP MỘT DANH SÁCH EMAIL KHÁCH HÀNG

Email là một trong những hình thức tiếp thị trực tiếp phổ biến nhất cho một công ty. Thu thập email từ khách hàng của bạn gửi thông tin chương trình cho họ. Điều quan trọng là đảm bảo nội dung bạn gửi có lợi và đúng yêu cầu khách hàng cần.

❖ THAM GIA CÁC SỰ KIỆN KẾT NỐI VỚI NHAU

Hãy thiết lập kết nối các chủ doanh nghiệp nhỏ khác. Điều này có thể dẫn đến sự hợp tác và thậm chí có thể mang lại cho bạn một số khách hàng tiềm năng.

❖ THIẾT LẬP MỘT CHƯƠNG TRÌNH LIÊN KẾT

Tim một đại sứ trung thành với thương hiệu sản phẩm của công ty bạn và cung cấp cho họ hàng hóa miễn phí hay mã phiếu giảm giá. Điều này có thể tạo ra tiếng vang xung quanh thương hiệu sản phẩm của công ty bạn và mang lại cho mọi người động lực để làm kinh doanh hoặc mua sắm với bạn.

❖ HÃY TÌM KHÁCH MỜI CHO CHƯƠNG TRÌNH CỦA BẠN

Hãy tìm một khách mời có thể tạo ra kênh truyền thông mạnh mẽ cho trang web, blog hoặc phương tiện truyền thông xã hội của bạn. Lời phát biểu hay cảm nghĩ của khách mời sẽ tạo được ấn tượng mạnh mẽ với người tiêu dùng, tạo dựng niềm tin của khách hàng với doanh nghiệp của bạn.

❖ SỬ DỤNG CÁC TRANG TRUYỀN THÔNG XÃ HỘI

Tham gia trên phương tiện truyền thông xã hội là một trong những cách dễ nhất và phù hợp với ngân sách, để tiếp thị doanh nghiệp nhỏ của bạn. Đó cũng là một cách tuyệt vời để tương tác với khách hàng hiện tại và tiềm năng của công ty bạn.

❖ THIẾT LẬP KÊNH LƯU TRỮ TRỰC TUYẾN

Chiến lược này có thể có giá cao hơn một chút so với các chiến lược khác, nhưng các khách hàng tiềm năng và khách hàng mới sẽ tìm đến công ty bạn tốt hơn.



Ảnh TL

Xuất khẩu gạo Việt Nam tăng mạnh

❖ TĂNG TRƯỞNG MẠNH

5 tháng đầu năm nay, xuất khẩu gạo của Việt Nam đạt được 1,4 tỷ USD, tăng 18,9% so với cùng kỳ năm ngoái; trong khi đó, giá trị xuất khẩu nông sản nhìn chung bị giảm 4,1% so với 5 tháng đầu năm 2019.

Xuất khẩu gạo đã bị hoãn trong vài tháng do đại dịch Covid-19 và được tiếp tục trở lại vào ngày 01/5. Xuất khẩu gạo đạt được 750.000 tấn với trị giá 395 triệu USD tính riêng trong tháng 5, tăng 47% về lượng và 55,3%

về giá trị so với tháng 4; tăng 11,7% về lượng và 35,7% về giá trị so với cùng kỳ năm 2019. Giá xuất khẩu gạo cũng đạt mức kỷ lục trong tháng 5 - 527 USD/tấn, tăng 5,6% so với tháng 4 và 21,4% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong 5 tháng đầu năm, giá xuất khẩu gạo của Việt Nam đã tăng 13% so với cùng kỳ năm 2019, đạt mức trung bình 485 USD mỗi tấn.

Giáo sư Tiến sĩ Võ Tòng Xuân, Hiệu trưởng Đại học Nam Cần Thơ, cho biết chất lượng gạo Việt Nam đã được cải thiện, cho phép Việt Nam đáp ứng tốt hơn nhu cầu xuất khẩu, từ đó làm tăng giá gạo.

Ông Xuân cho biết thêm nhiều nước thiếu gạo nhưng không thể sản xuất gạo nhanh như Việt Nam, còn Việt Nam lại có khả năng đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, đồng thời đáp ứng nhu cầu nhập khẩu gạo của các nước khác. Nhu cầu gạo ngày càng tăng ở thị trường nước ngoài đã làm tăng khối lượng và giá trị xuất khẩu gạo Việt Nam, ông Xuân cho hay.



❖ CHẤT LƯỢNG GẠO ĐƯỢC CẢI THIỆN

So sánh ngành công nghiệp lúa gạo của Việt Nam với Thái Lan, Giáo sư Tiến sĩ Võ Tòng Xuân cho biết Thái Lan có diện tích trồng lúa là 10,3 triệu ha, bao gồm hơn 2 triệu ha lúa năng suất cao; trong khi Việt Nam có 3,5 triệu ha lúa, trong đó có khoảng 2 triệu ha lúa năng suất cao. Mặc dù diện tích lúa của Việt Nam chỉ bằng một phần ba của Thái Lan, nhưng nước ta có thể trồng đến 2-3 vụ lúa hoặc hơn bảy triệu ha lúa mỗi năm. Các giống lúa Việt Nam ST24, ST25, OM5451 và OM4900 hoàn toàn không thua kém các giống lúa thơm hàng đầu Thái Lan về chất lượng, ông Xuân nói. Giá gạo xuất khẩu

của Việt Nam có thể tăng lên 600 USD/tấn khi người tiêu dùng nước ngoài làm quen với các thương hiệu gạo Việt Nam, ông Xuân khẳng định. Các sản phẩm gạo tốt nhất của Việt Nam như gạo hữu cơ ST24 từ tỉnh Sóc Trăng (đồng bằng sông Cửu Long) đã nhận được giải thưởng Gạo ngon nhất Thế giới 2019 và gạo ST25 từng giành giải nhất trong cuộc thi Gạo Tốt nhất Thế giới 2019 tại Manila, được bán với giá 30.000 đồng/kg (hơn 1.000 USD mỗi tấn). Nhiều doanh nghiệp hiện đang tập trung vào việc bán các sản phẩm gạo thơm chất lượng cao như vậy tại thị trường trong nước.

Theo đánh giá của ông Xuân, xuất khẩu gạo đã trở thành điểm nhấn trong bức tranh kinh tế Việt Nam. Thị trường châu Phi rất hấp dẫn và Philippines cũng đã mở cửa cho gạo Việt Nam vì chi phí canh tác của nước này cao hơn trong nước. Các doanh nghiệp có thể xuất khẩu gạo chất lượng trung bình sang hai thị trường này, đồng thời bán gạo chất lượng cao hơn cho các thị trường khó tính hơn như ở Trung Đông.

Việt Nam dự kiến sẽ xuất khẩu tám triệu tấn gạo trị giá 3,9 tỷ USD, với mức giá 480 USD/tấn, vào năm 2020, cao hơn 1,3 triệu tấn so với mục tiêu, ông Xuân cho biết.

(Nguồn: Vietnam Economic News) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

HỢP ĐỒNG / AGREEMENT



Để có thể viết được một hợp đồng tiếng Anh chuyên ngành kinh tế đòi hỏi chúng ta phải nắm bắt được những từ, cụm từ chuyên ngành quan trọng. Sau đây hãy cùng tìm hiểu một số từ vựng tiếng Anh thường gặp trong hợp đồng thương mại.

Force majeure (n) - superior, power; unforeseeable event excusing one party from fulfilling contract: Bất khả kháng

Eg: In the event either party is unable to perform its obligations under the terms of this Agreement because of strikes, equipment or transmission failure or damage reasonably beyond its control, or other causes reasonably beyond its control, such party shall not be liable for damages to the other for any damages resulting from such failure to perform or otherwise from such causes. (Trong trường hợp một trong hai bên không thể thực hiện nghĩa vụ của mình theo các điều khoản của Thỏa thuận này vì đình công, thiết bị hỏng hoặc thiệt hại hợp lý ngoài tầm kiểm soát của mình hoặc các nguyên nhân khác nằm ngoài tầm kiểm soát của mình, Bên đó sẽ không chịu trách nhiệm đối với các thiệt hại cho người khác đối với bất kỳ thiệt hại nào do việc không thực hiện hoặc do các nguyên nhân đó.)

In word: Bằng chữ

In number: Bằng số

Law consequence: Hậu quả pháp lý

Eg: We are already seeing impacts of COVID-19 (and the mitigation measures), on domestic and international trade and commerce, capital flows, tourism, and migration. As a result, our firm is receiving questions about the contractual rights (force majeure) and common law / statutory rights available to deal with the law consequences of these mitigation measures. (Chúng tôi đã thấy tác động của COVID-19 (và các biện pháp giảm thiểu), đối với thương mại trong nước và quốc tế, dòng vốn, du lịch và di cư. Do đó, công ty chúng tôi đang nhận được câu hỏi về các quyền theo hợp đồng (bất khả kháng) và luật chung / quyền theo luật định có sẵn để giải quyết hậu quả pháp lý của các biện pháp giảm thiểu này.)

Legal benefit: Lợi ích hợp pháp

Letter of authority: Giấy ủy quyền

Eg: Representation on Authority of Parties/Signatories. Each person signing this Agreement represents and warrants that he or she is duly authorized and has legal capacity to execute and deliver this Agreement. Each party must provide an effective **letter of authority**.

(Đại diện về thẩm quyền của các Bên / Người ký. Mỗi người ký Thỏa thuận này tuyên bố và bảo đảm rằng họ được ủy quyền hợp lệ và có năng lực pháp lý để thực thi và cung

cấp Thỏa thuận này. Mỗi bên phải cung cấp giấy ủy quyền có hiệu lực.)

Modification of contract: Sửa đổi hợp đồng

Mode of payment: Phương thức thanh toán, bao gồm:

- Means by which a payment is made, such as cash, check, bank transfer, or credit card. (Phương thức thanh toán ví dụ như tiền mặt, séc, chuyển khoản ngân hàng hoặc thẻ tín dụng)
- Frequency with which a sum is paid, such as monthly, quarterly, or annually. (Tần suất thanh toán phải trả như hàng tháng, hàng quý hoặc hàng năm)

Null and void - invalid; without legal force; not binding:

Không có giá trị pháp lý, không ràng buộc

Eg: The contract was declared null and void. (Hợp đồng bị tuyên bố không có giá trị pháp lý).

Party (n) the person or persons forming one side of an agreement: Một trong các bên thực hiện hợp đồng

Eg: the contracting parties (các bên ký kết)

Provisions applied: Điều khoản áp dụng

Other provisions: Những điều khoản khác

Eg: The provisions of this Section 3.9 regarding reimbursements to Manager shall not limit Manager's rights under any other provision of this Agreement. (Các quy định của Mục 3.9 này liên quan đến các khoản bồi hoàn cho Người quản lý sẽ không giới hạn các quyền của Người quản lý theo bất kỳ điều khoản nào khác của Hợp đồng này.)

Rights and obligations: quyền và nghĩa vụ

Eg: The parties shall be entitled to such rights and shall perform such obligations as set forth herein. In the event that the terms of this Agreement conflict in any way with the provisions of the Exchange Agreement, the Exchange Agreement shall control. (Các bên sẽ được hưởng các quyền và sẽ thực hiện các nghĩa vụ như được nêu trong tài liệu này. Trong trường hợp các điều khoản của Hợp đồng này mâu thuẫn với các điều khoản của Hợp đồng trao đổi, Thỏa thuận trao đổi sẽ kiểm soát.)

Terms (n) - conditions or stipulations: Điều kiện hoặc quy định

Trade registration certificate: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ

Tăng trưởng vượt bậc

➤ THƯƠNG MẠI SONG PHƯƠNG TĂNG TRƯỞNG VƯỢT TRỘI

Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ, dẫn số liệu của của cơ quan thống kê Hoa Kỳ (Census), năm 1992 và 1993 chưa ghi nhận số liệu xuất khẩu từ Việt Nam sang Hoa Kỳ (kim ngạch xuất khẩu 0 USD). Tuy nhiên, chỉ 2 năm sau, vào năm 1995, khi hai nước chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao, kim ngạch thương mại hai chiều Việt- Mỹ đã đạt 451,3 triệu USD.

Tiếp sau đó, việc ký kết Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA) năm 2000 là một dấu mốc quan trọng, kịp thời tạo hành lang pháp lý thuận lợi, khơi dậy tiềm năng, tạo bước ngoặt thúc đẩy giao thương giữa hai nền kinh tế. Sau khi Hiệp định BTA được thực hiện, kim ngạch thương mại song phương, đặc biệt là xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng trưởng rõ nét. Tốc độ tăng trưởng trung bình kim ngạch thương mại hai chiều giai đoạn 2001-2005 đạt tới 51% mỗi năm, vượt xa kết quả 29% của giai đoạn 5 năm trước đó (1995-2000).

Bứt tốc trong trao đổi thương mại giai đoạn 2001-2005 đã tạo đà cho quá trình tăng trưởng liên tục của kim ngạch thương mại song phương cho đến nay. Nhìn tổng thể chặng đường 25 năm qua, số liệu của phía Hoa Kỳ ghi nhận kim ngạch thương mại hai chiều đã tăng 333 lần, từ 233,4 triệu USD năm 1994 lên 77,5 tỷ USD, vào cuối năm 2019. Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ nhận định, kết quả ấn tượng này hiếm thấy trong thương mại quốc tế, nhất là trong điều kiện khó khăn như điểm xuất phát thấp, khoảng cách xa xôi, ít ưu đãi thương mại hơn so với các đối tác khác đã ký FTA với Việt Nam.

Tiếp đà tăng của thời gian qua, thống kê của Bộ Công Thương cũng cho thấy, 6 tháng đầu năm 2020, xuất khẩu sang Hoa Kỳ đạt 30,3 tỷ USD, tăng 10,3% so với cùng kỳ năm trước; nhập khẩu hàng hóa từ Hoa Kỳ tăng 7,2%, đạt 7,4 tỷ USD.

➤ CHUNG TAY THÁO GỠ VƯỚNG MẮC

Cũng theo Thương vụ Việt Nam tại Hoa Kỳ, mặc dù hoạt động giao thương được các doanh nghiệp tiến hành tự do, tự nguyện và phục vụ lợi ích các bên, tuy nhiên, cán cân thương mại mất cân bằng thời gian dài và có xu hướng ngày càng tăng là vấn đề cần lưu tâm. Bên cạnh đó, khó tránh khỏi việc các bên còn có quan điểm khác nhau về một số rào cản kỹ thuật, chính sách bảo hộ gây tranh cãi,

trong khi các vụ việc phòng vệ thương mại ngày càng nhiều mà một bên có toàn quyền phán quyết. Gần đây, tình trạng gian lận xuất xứ nước thứ ba nổi lên là mối quan tâm chung, dù thực tế này ít nhiều do tác động gián tiếp từ bối cảnh bên ngoài.

Tuy nhiên, điểm đáng mừng là thời gian qua, phía Hoa Kỳ đã ghi nhận tích cực những nỗ lực của Việt Nam trong

hợp tác chống gian lận xuất xứ, lần tránh thuế phòng vệ thương mại. Các biện pháp cụ thể của Việt Nam nhằm cải thiện cán cân thương mại, mở cửa thị trường theo định hướng tổng thể xây dựng quan hệ thương mại hài hòa, bền vững cũng được đánh giá cao. Đây là cơ sở để thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ phát triển bền vững hơn trong thời gian tới.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



Ảnh TL

Theo quy luật, cùng với quá trình mở rộng về con số kim ngạch là những chuyển biến quan trọng về chất trong hợp tác kinh tế, thương mại giữa hai quốc gia. Nếu những năm 2000, hàng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu tập trung vào các nhóm hàng nông sản, dệt may, giày dép thì đến nay, bức tranh xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã sinh động hơn, với nhiều màu sắc mới từ các nhóm hàng công nghiệp, chế biến, chế tạo như thiết bị, linh kiện điện tử, sản phẩm cao su, đồ nội thất. Chuyển biến tích cực trong cơ cấu hàng xuất khẩu đã phản ánh rõ sự phát triển của năng lực sản xuất trong nước, đồng thời, nâng cao giá trị gia tăng và tạo đà tăng trưởng bền vững.

Về phần mình, Việt Nam nhập khẩu những nhóm hàng doanh nghiệp Hoa Kỳ có thế mạnh như máy móc thiết bị, công nghệ cao, nhiên liệu, bông, nông sản của Hoa Kỳ, phục vụ sản xuất và tiêu dùng trong nước.

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

❖ Ủy ban châu Âu (EC) công bố và nêu rõ phương thức quản lý về hạn ngạch nhập khẩu với một số sản phẩm nông nghiệp và gạo Việt Nam theo thỏa thuận của EVFTA. Thông báo của EC cho biết hạn ngạch nhập khẩu vào EU đối với một số nông sản Việt Nam được áp dụng bắt đầu từ ngày 1/8, cụ thể: trứng gia cầm có hạn ngạch từ 1/8 - 31/12 là 208,334 tấn và hạn ngạch mỗi năm 500 tấn; tỏi 167,668 tấn, 400 tấn); ngô (2.083,334 tấn, 5.000 tấn); bột sắn (12.500 tấn, 30.000 tấn); cá ngừ (4.791,668 tấn, 11.500 tấn); surimi (208,334 tấn, 500 tấn); đường (8.333,334 tấn, 20.000 tấn); đường đặc biệt (166,668 tấn, 400 tấn); nấm (145,834 tấn, 350 tấn)... (VTV, 16/7)

❖ Ủy ban chống bán phá giá Australia (ADC) đã thông báo khởi xướng điều tra 2 vụ việc về chống bán phá giá (CBPG) và chống trợ cấp (CTC) đối với một số sản phẩm thép mạ hợp kim nhôm kẽm (aluminium zinc coated steel) có xuất xứ từ Việt Nam và một số quốc gia khác (vụ việc 558 và 559). Cụ thể, vụ việc 558 với thép mạ hợp kim nhôm kẽm có chiều rộng từ 600 mm trở lên, phân loại theo mã HS là 7210.61 và 7225.99; thời kỳ điều tra từ 1/4/2019 đến 31/3/2020. Thời kỳ điều tra thiệt hại từ 1/4/2016 đến nay. (Báo Hải quan, 16/7)

❖ Ngày 15-7, lãnh đạo Cảng vụ hàng hải TP.HCM cho biết, trong 6 tháng đầu năm 2020 có đến 5.940 lượt tàu biển từ các nước trên thế giới và 5.161 lượt tàu biển trong nước chạy tuyến nội địa (chạy tuyến vận tải biển ven bờ) cập các bến cảng biển của TP, tăng 4,77% so với cùng kỳ năm trước. tổng sản lượng xuất nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển đạt 63,4 triệu tấn, tăng 4,83%. Trong đó, hàng hóa xuất khẩu đạt 17,6 triệu tấn, tăng 11,3% và nhập khẩu 30,5 triệu tấn, tăng 1,5%. Hàng hóa xuất nhập khẩu bằng container đạt 3,2 triệu teu (1 teu tương đương 1 container 20 feet), tăng 3,5%. (Tuổi trẻ, 15/7)



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. 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.

Chênh lệch tỷ giá khi thanh toán chi phí trích trước

Liên quan đến chi phí trích trước, ngân hàng chúng tôi xin được nêu thắc mắc sau: hàng năm chúng tôi có thực hiện trích trước khoản chi phí quản lý kinh doanh (QLKD) do Ngân hàng mẹ phân bổ cho Chi nhánh (cơ sở thường trú ở Việt nam). Số tiền trích trước và số tiền chi phí thực tế được ghi nhận theo đơn vị tiền tệ kế toán USD (chúng tôi được chấp thuận cho phép sử dụng đồng USD là Mỹ làm đồng tiền hạch toán kế toán).

Theo quy định tại Khoản 2.20 Điều 4, Thông tư 96/2015/TT-BTC hướng dẫn về việc kê khai thuế TNDN đối với chi phí trích trước, Ngân hàng đã tính toán xác định số chi phí thực tế phát sinh và USD điều chỉnh kê khai thuế TNDN theo quy định vào năm phát sinh chi phí thực tế.

Theo thông tư 200/2014/TT-BTC hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp, tại thời điểm trích trước (cuối năm tài chính) và thời điểm khoản trích trước này phát sinh thực tế thanh toán (vào năm tài chính tiếp theo) sau khi có đầy đủ chứng từ thanh toán và số tiền thanh toán thực tế, Ngân hàng thực hiện hạch toán quy đổi ra đồng Việt Nam theo tỷ giá thực tế theo 02 thời điểm tương ứng trên. Do thời điểm trích trước chi phí và thời điểm thanh toán chi phí thực tế có năm tài chính khác nhau, nên phát sinh phần chênh lệch tỷ giá khi quy đổi ra VND. Kính mong Cục Thuế hướng dẫn, khoản chênh lệch tỷ giá chi phí QLKD giữa 02 thời điểm (thời điểm ghi nhận trên báo cáo tài chính phát sinh chi phí trích trước và thời điểm phát sinh chi phí thực tế) có được phép tính vào chi phí được khấu trừ cho mục đích kê khai thuế TNDN không?

Trả lời:

Căn cứ Điều 6 Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 của Bộ Tài chính (đã được sửa đổi, bổ sung tại Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 của Bộ Tài chính) quy định các khoản thu được trừ và không được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Căn cứ theo quy định trên thì về nguyên tắc, chi phí trích trước theo kỳ hạn, theo chu kỳ mà đến hết kỳ hạn, hết chu kỳ chưa chi hoặc chi không hết thì không được tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Trường hợp, trong năm ngân hàng chưa chi khoản chi phí quản lý kinh doanh cho Công ty mẹ ở nước ngoài thì ngân hàng không được trích trước tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Quyết toán thuế

Do ảnh hưởng từ dịch bệnh nguy hiểm, Quyết toán thuế thu nhập năm 2019 và thuế thu nhập doanh nghiệp nộp hàng quý cho năm 2020 có được gia hạn thời hạn nộp hay không?

Trả lời:

Theo quy định hiện hành, thời hạn nộp hồ sơ quyết toán thuế TNDN, TNCN năm 2019 chậm nhất ngày 30/3/2020. Hiện chưa có quy định ban hành liên quan việc gia hạn kê khai, nộp quyết toán thuế TNDN năm 2019 và thuế TNDN tạm nộp hàng quý năm 2020 do ảnh hưởng của dịch bệnh. Trường hợp có quy định ban hành, Cục Thuế sẽ thông tin đến NNT qua website của Cục Thuế: <http://tphcm.gdt.gov.vn>, trang fanpage chính thức của Cục Thuế, các kênh truyền thông, báo đài để người nộp thuế biết.

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

Tuần lễ Triển lãm Sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON toàn cầu năm 2020 (19/8 - 23/8/2020)

- Liên hệ: Phòng Dịch vụ - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: 0917 518 744 (Thanh Nguyệt)

Email: nguyetttt@itpc.gov.vn

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về Bảo hiểm xã hội Thành phố (23/7/2020)

- Liên hệ: Tổ Đối thoại - ITPC

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM

ĐT: 0973 726 762 (Thành Tài)

Email: doithoai@itpc.gov.vn

Website: doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về ngành Công nghệ Thông tin – Điện tử - Viễn thông (31/7/2020)

- Liên hệ: Tổ Đối thoại - ITPC

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3910 1304

0935 983 979 (Trúc Mai)

Email: doithoai@itpc.gov.vn

Website: doithoaidn.hochiminhcity.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)

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



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