



BẢN TIN

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM
♦ Số 27/2020 (874) ♦ Ngày 27.07.2020

Đăng ký nhận bản tin PDF: info@itpc.gov.vn
hoặc đọc bản tin PDF tại www.itpc.gov.vn

Hỗ trợ doanh nghiệp đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu thông qua hệ thống AEON



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



09



08



09

SỐ 27 ❖ 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 ngành Công nghệ Thông tin - Điện tử - Viễn thông
Hội nghị bàn tròn Nhật Bản lần thứ 19 năm 2020
Hỗ trợ doanh nghiệp đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu thông qua hệ thống AEON

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố chuyên đề về chế độ, chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp
Hướng dẫn, tư vấn sau thông quan cho hàng gia công và sản xuất xuất khẩu

10 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Việt Nam nên làm gì để thu hút các công ty đa quốc gia?

11 ENGLISH FOR YOU

Cách đọc email và số điện thoại bằng tiếng Anh

12 TIN VEXA

Xuất siêu kỷ lục với 6 tỷ USD

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công Ty TNHH SX & TM Tân Quang Minh (Bidrico)

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

Chuyên đề: Công nghệ Thông tin – Điện tử – Viễn thông

08g00 - 11g00 thứ Sáu, ngày 31 tháng 7 năm 2020
Hội trường Khách sạn Rex - số 141 Nguyễn Huệ, Quận 1

VĂN PHÒNG - ITPC

Hội nghị bàn tròn Nhật Bản lần thứ 19 năm 2020

Ngày 22/7/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã có buổi làm việc với Hiệp Hội doanh nghiệp Nhật Bản tại TP. Hồ Chí Minh (JCCH) để trao đổi về những công tác chuẩn bị cho “Hội nghị bàn tròn Nhật Bản lần thứ 19 năm 2020”.

Tại buổi làm việc, Bà Cao Thị Phi Vân – Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) cho biết đây là hoạt động thường niên được duy trì 18 năm qua và đã có vai trò nhất định trong việc hỗ trợ tháo gỡ các vướng mắc và tiếp nhận các ý kiến đóng góp của các doanh nghiệp Nhật Bản; cũng như, hiện thực hóa chủ trương cải cách thủ tục hành chính, hoàn thiện môi trường đầu tư của thành phố, tạo thuận lợi cho hoạt động của các nhà đầu tư Nhật Bản.

Ông Yaguchi Takeshi - Trưởng ban Môi trường Kinh doanh đã đánh giá cao sự quan tâm, chia sẻ những khó khăn của Chính quyền Thành phố, cũng như sự hỗ trợ nhiệt tình của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) trong công tác tổ chức. Ông cũng hy vọng rằng năm 2021 sẽ là năm đánh dấu 20 năm



hoạt động của Chương trình “Hội nghị bàn tròn Nhật Bản”

Hiện nay, Nhật Bản là một trong những đối tác quan trọng hàng đầu trên nhiều lĩnh vực, là thị trường xuất nhập khẩu và là nhà đầu tư lớn tại Thành phố Hồ Chí Minh. Chính quyền thành phố luôn sẵn sàng lắng nghe, vướng mắc, những ý kiến đóng góp của cộng đồng doanh nghiệp Nhật Bản vì lợi ích của các doanh nghiệp và sự phát triển chung, để Thành phố Hồ Chí Minh luôn là điểm đến đầu tư hấp dẫn đối với doanh nghiệp Nhật Bản.

Dự kiến “Hội nghị bàn tròn Nhật Bản lần thứ 19 năm 2020” sẽ được tổ chức vào tháng 12/2020.

PHÒNG ĐẦU TƯ - ITPC



Hỗ trợ doanh nghiệp đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu thông qua hệ thống AEON

Trong bối cảnh thị trường thế giới bị ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, hoạt động xuất nhập khẩu, mua bán hàng hóa gặp rất nhiều khó khăn, chuỗi cung ứng bị đứt gãy, dòng lưu chuyển thương mại bị gián đoạn, thì câu chuyện quả vải thiều Việt Nam chính thức được xuất khẩu sang Nhật Bản vào những ngày cuối tháng Sáu này, cùng với thành tích phòng chống dịch bệnh đáng

tự hào của Việt Nam đã trở thành một câu chuyện truyền cảm hứng, mang tới những tín hiệu lạc quan, tạo động lực mạnh mẽ trong công cuộc phục hồi và phát triển kinh tế của đất nước thời kỳ hậu Covid-19.

Những lô quả vải thiều đầu tiên của Việt Nam đã chính thức được bày bán tại hệ thống phân phối của AEON, gồm 250 Trung tâm Bách hóa tổng hợp, siêu thị và

cửa hàng AEON Style tại đất nước “mặt trời mọc” vào ngày 23/6/2020. AEON đã trở thành nhà bán lẻ đầu tiên giới thiệu và bán quả vải thiều tươi tại thị trường Nhật Bản. Đây là kết quả từ những nỗ lực không ngừng nghỉ của AEON trong suốt thời gian qua để đưa các sản phẩm Việt Nam đến với người tiêu dùng Nhật.

Để tiếp nối câu chuyện thành công của quả vải thiều, với mong muốn nói
(Xem tiếp trang 6)

HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

(Tiếp theo trang 5)

dài hơn nữa danh mục những sản phẩm Việt được bày bán tại các hệ thống phân phối hiện đại tại Nhật Bản, đồng thời mở rộng cánh cửa để vươn xa và chinh phục nhiều thị trường khó tính trên thế giới, ngày 22/7/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã tiếp tục phối hợp cùng với Công ty TNHH AEON Việt Nam tổ chức 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 - nhân hàng AEON TOPVALU trong mùa dịch Covid-19”.

Phát biểu tại buổi hội thảo, ông Nguyễn Hữu Tín – Giám đốc ITPC cho biết, mặc dù Việt Nam đã kiểm soát dịch bệnh Covid-19 rất tốt, nhưng diễn biến đại dịch trên thế giới còn phức tạp, khó lường, do đó nền kinh tế vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức. Nguồn

cung nguyên liệu và đầu ra sản phẩm của các ngành sản xuất, nhất là các ngành có giá trị xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn, chịu nhiều ảnh hưởng tiêu cực. Là đơn vị luôn đồng hành, sát cánh và hỗ trợ doanh nghiệp, ITPC thấu hiểu những khó khăn mà các doanh nghiệp đang gặp phải. Tuy nhiên, trong “trạng thái bình thường mới” cũng là cơ hội để các doanh nghiệp tự làm mới mình, tìm ra những hướng đi mới phù hợp với nhu cầu thị trường để tồn tại và phát triển mạnh mẽ hơn. Đây được đánh giá là “cơ hội vàng” để các doanh nghiệp có thể tập trung đổi mới trang thiết bị, công nghệ với chi phí rẻ hơn; đồng thời thúc đẩy liên kết, mạng lưới cung ứng trong nước, giảm lệ thuộc vào nước ngoài, nâng cao chất lượng, giảm giá sản phẩm, dịch vụ để tận dụng cơ hội chiếm lĩnh và củng cố thị phần.

Với chức năng nhiệm vụ của mình, 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 gần với mở rộng và đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tiếp cận các chuỗi siêu thị, hệ thống phân phối hiện đại ở cả trong và ngoài nước...

Theo ông Nguyễn Hữu Tín, AEON là một trong những nhà bán lẻ lâu đời nhất tại Nhật Bản, đồng thời là một trong những tập đoàn thương mại bán lẻ lớn nhất thế giới. ITPC là đơn vị đã sớm có mối quan hệ hợp tác với AEON



từ những ngày đầu tập đoàn này đầu tư kinh doanh tại Việt Nam. Và đây là năm thứ ba liên tiếp ITPC phối hợp cùng với AEON Việt Nam tổ chức hội thảo nhằm thông tin tới cộng đồng doanh nghiệp những kiến thức về nhu cầu tiêu dùng tại thị trường Nhật Bản; quy trình lựa chọn nhà cung cấp cho nhân hàng AEON TOPVALU; các tiêu chuẩn kỹ thuật để đưa hàng vào hệ thống siêu thị AEON; ứng dụng công nghệ mới trong đóng gói, bảo quản và giữ độ tươi nguyên chất của mặt hàng nông sản, trái cây trong chế biến...nhằm giúp các doanh nghiệp có sự chuẩn bị tốt cho bước đầu thâm nhập thị trường Nhật Bản thông qua AEON.

Ngoài ra, ông Nguyễn Hữu Tín cũng thông tin về “Tuần lễ Triển lãm Sản phẩm Doanh nghiệp Việt tại AEON năm 2020” do ITPC và AEON Việt Nam phối hợp tổ chức. Sự kiện sẽ diễn ra từ ngày 19/8

đến ngày 23/8/2020 (05 ngày) tại Sảnh SCO4 – AEON Tân Phú Celadon (quận Tân Phú, TP.HCM). Đây là cơ hội để các doanh nghiệp mới chuyên sản xuất các mặt hàng lương thực, thực phẩm, nông sản, đồ uống đóng gói, chế biến sẵn như trà, cà phê, gia vị, bánh kẹo, hải sản khô đóng hộp/gói, gạo, rau, củ, quả, trái cây, trứng, thịt..., ưu tiên các mặt hàng Organic (hữu cơ) được trưng bày và giới thiệu sản phẩm trong không gian siêu thị AEON. Doanh nghiệp tham gia sẽ được chính AEON Việt Nam trực tiếp lựa chọn, với số lượng khoảng 25 – 30 doanh

nghiệp. Song song với hoạt động nêu trên, ngày 20/8/2020, tại AEON Tân Phú Celadon, ITPC và AEON Việt Nam cũng tổ chức “Hội nghị Kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON toàn cầu năm 2020”. Mục tiêu của Hội nghị

là nhằm hỗ trợ doanh nghiệp ở đa dạng các ngành nghề tiếp cận và đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON Việt Nam, mở ra cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm vào chuỗi AEON toàn cầu thông qua nhân hàng TOPVALU, từ đó giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, nâng cao sức cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam, góp phần phục hồi và phát triển sản xuất, kinh doanh trong mùa dịch Covid-19.

Tính tới thời điểm hiện tại, AEON Việt Nam đã có 5 trung tâm thương mại, trung tâm bách hóa tổng hợp và siêu thị trên toàn quốc. Đây là chia sẻ của ông Nishitohghe Yasuo – Tổng Giám đốc AEON Việt Nam tại buổi hội thảo. Ngoài ra, ông Nishitohghe Yasuo cũng cho biết, AEON dự kiến sẽ mở trung tâm thương mại thứ sáu tại thành phố Hải Phòng vào cuối năm nay và đầu tư một dự án trung tâm thương mại kết hợp tạo dựng khu đô thị mới tại quận Hoàng Mai, thành

phố Hà Nội trong tương lai. Với tất cả 8 công ty đang hoạt động, AEON Việt Nam tạo việc làm cho hơn 4.000 lao động, hợp tác với hơn 2.500 tổ chức và doanh nghiệp trong nước.

Với triết lý kinh doanh lấy khách hàng là trọng tâm, theo đuổi hòa bình, không ngừng đóng góp cho cộng đồng địa phương và tôn trọng sự phát triển con người, “khách hàng là số 1”. AEON đã triển khai nhiều hoạt động nhằm cống hiến cho xã hội Việt Nam thông qua việc thúc đẩy mở rộng xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Nhật Bản và thị trường nước ngoài. AEON đã tổ chức phối hợp một cách hiệu quả giữa các đơn vị trong nội bộ Tập đoàn tại Việt Nam, đồng thời cùng với Bộ Công Thương, các tỉnh, thành phố trong cả nước thường xuyên triển khai các hoạt động hỗ trợ nhà cung cấp Việt Nam nâng cao chất lượng sản phẩm nội địa, hướng đến xuất khẩu. Cá basa Việt Nam trên các kệ hàng của AEON cũng đã nhận được sự ủng hộ của người tiêu dùng Nhật Bản, tương tự như câu chuyện thành công của quả vải thiều tươi nói trên. Năm 2019, tổng sản lượng xuất khẩu cá basa sang Nhật Bản lên tới 1.200 tấn.

Ông Nishitohghe Yasuo chia sẻ thêm rằng, tổng giá trị xuất khẩu các sản phẩm Việt Nam qua hệ thống AEON năm 2019 đạt 381 triệu USD, trong đó 75% là hàng may mặc, tỉ trọng hàng thực phẩm và hàng tiêu dùng vẫn còn thấp.

Đối với hệ thống bán lẻ tại Việt Nam, cơ cấu nhà cung cấp cho AEON hiện nay bao gồm 53% là các mặt hàng thực phẩm, nhu yếu phẩm; 28% là các mặt hàng may mặc và 19% là mặt hàng điện máy, điện tử, thiết bị, đồ dùng gia đình. Doanh thu các mặt hàng Việt Nam tại hệ thống siêu thị AEON vào khoảng 81%. AEON Việt Nam đã, đang và sẽ tiếp tục phát triển nhãn hàng TOPVALU trên thị trường nội địa với các sản phẩm chiến lược, nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm của nhà cung cấp Việt Nam.

Để có thể đưa hàng vào hệ thống siêu thị AEON Việt Nam, theo bà Nguyễn Thị Duy Xuân – Giám đốc bộ phận Quản lý nhà cung cấp của AEON Việt Nam, nhà



cung ứng cần đáp ứng các điều kiện tiêu chuẩn kỹ thuật với 6 yêu cầu cơ bản: sản phẩm không được có điều tiếng về chất lượng; có đủ giấy phép, giấy chứng nhận theo quy định của Việt Nam; điều kiện vận chuyển, thùng chứa sản phẩm phải phù hợp với yêu cầu của từng loại sản phẩm; sản phẩm phải truy xuất được nguồn gốc; kiểm soát được nguồn gây ô nhiễm tiềm ẩn về vi sinh vật, kim loại nặng... theo quy định Việt Nam; sử dụng thuốc, phụ gia (thuốc bảo vệ thực vật, thuốc kháng sinh, thuốc thú y...) trong sản xuất phải tuân thủ quy định Việt Nam.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp Việt Nam muốn trở thành đối tác của AEON TOPVALU cho thị trường nội địa – Đông Nam Á cần tìm hiểu kỹ về các điều kiện cơ bản cần phải đáp ứng như khả năng tiếp nhận đơn hàng (có khả năng sản xuất đơn hàng dự kiến tại thời điểm thương lượng); có định hướng sản xuất sản phẩm mang thương hiệu riêng cho AEON; có thể sản xuất theo hình thức gia công (OEM); sẵn sàng cung cấp hồ sơ giới thiệu về doanh nghiệp; doanh nghiệp có thời gian thành lập trên một năm; có sản lượng hàng tháng ổn định và cung cấp chi tiết đối tác giao dịch khi được yêu cầu. Với đối tác xuất khẩu, AEON đặt ra điều kiện khắt khe hơn, ngoài 3 điều kiện về khả năng tiếp nhận đơn hàng, định hướng sản xuất sản phẩm mang thương hiệu riêng cho AEON và OEM nêu trên, doanh nghiệp muốn trở thành đối tác còn

cần cung cấp báo cáo tài chính hai kỳ gần nhất; doanh nghiệp đã được thành lập trên 5 năm; sở hữu nhà xưởng, thiết bị sản xuất; công suất hoạt động nhà xưởng phải đạt trên 75% của kỳ trước (năm trước); quy mô sản xuất phải lớn gấp 10 lần so với số lượng dự kiến đặt hàng và phải có kinh nghiệm sản xuất sản phẩm xuất khẩu. AEON cũng đặt ra yêu cầu trong quy tắc ứng xử đối với đối tác, về cơ bản phải tuân thủ pháp luật của quốc gia hoặc khu vực mà doanh nghiệp sản xuất/cung ứng. Một số nội dung trong quy tắc ứng xử nhà cung cấp cần lưu ý là lao động trẻ em; lao động cưỡng bức; an toàn vệ sinh và sức khỏe; tự do thương lượng tập thể; phân biệt đối xử; kỷ luật; thời gian làm việc; lương và phúc lợi; trách nhiệm quản lý; môi trường; giao dịch thương mại; chứng nhận, đánh giá, giám sát; nghiêm cấm biếu tặng. AEON cũng sẽ tổ chức đánh giá nhà máy của doanh nghiệp muốn trở thành đối tác cung ứng cho AEON trước khi chính thức ký văn bản hợp tác.

Ông Tomoaki Fukui – Giám đốc cao cấp Bộ phận Sản phẩm AEON TOPVALU cũng có những chia sẻ hữu ích cho các doanh nghiệp tham gia hội thảo về quy trình quản lý chuỗi cung ứng, quản lý chất lượng sản phẩm, quá trình nhập và vận chuyển sản phẩm, nhiệt độ và thời hạn sử dụng để đảm bảo đem đến cho người tiêu dùng những sản phẩm với chất lượng tươi ngon, nguyên chất nhất.

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố chuyên đề về chế độ, chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp



Sáng ngày 23 tháng 7 năm 2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp Bảo hiểm xã hội Thành phố tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố nhằm giải đáp câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố liên quan đến chế độ, chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp. Đây cũng là Hội nghị đối thoại trực tiếp lần thứ 204 của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp – Chính quyền Thành phố.

Hội nghị thu hút hơn 400 doanh nghiệp đăng ký tham dự, tiếp nhận và giải đáp 130 câu hỏi của doanh nghiệp liên quan đến các vấn đề về bảo hiểm xã hội cho người lao động nước ngoài, thủ tục giải quyết chế độ thai sản, bảo hiểm thất nghiệp, đóng bảo hiểm xã hội trẻ hạn....

Đại diện Lãnh đạo Bảo hiểm xã hội đã có những giải đáp cụ thể, chi tiết từng nội dung cho doanh nghiệp. Đồng thời

giới thiệu 1 số điểm mới của Nghị định số 61/2020/NĐ-CP ngày 29/5/2020 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 28/2015/NĐ-CP ngày 12/3/2015 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Việc làm về Bảo hiểm thất nghiệp.

Bên cạnh việc hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp thông qua trang thông tin điện tử của Hệ thống đối thoại <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn>, ITPC đẩy mạnh phối hợp với các Sở, ban, ngành thành phố tổ chức các hội nghị đối thoại trực tiếp với nhiều chuyên đề khác nhau nhằm tăng cường sự tương tác, kết nối giữa doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố, qua đó, trao đổi và tiếp thu ý kiến của doanh nghiệp về các chính sách, thủ tục hành chính của cơ quan Nhà nước để sửa đổi và hoàn thiện, góp phần nâng cao hiệu quả công tác cải cách hành chính của thành phố.



Hướng dẫn, tư vấn sau thông quan cho hàng gia công và sản xuất xuất khẩu

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Công ty Super Cargo Service (SCS) tổ chức lớp tập huấn “Hướng dẫn, tư vấn sau thông quan cho hàng gia công và sản xuất xuất khẩu” vào ngày 21/7/2020 tại khách sạn Rex Saigon với sự tham dự của gần 100 người.

Buổi tập huấn có sự hiện diện của bà Cao Thị Phi Vân – Phó Giám đốc ITPC, ông Nguyễn Trần Khánh Hoàng – Giám



đốc Điều hành SCS và ông Bùi Thanh Hải – Giám đốc Logistics SCS.

Theo bà Cao Thị Phi Vân – Phó Giám đốc ITPC, gia công sản xuất xuất khẩu là một trong những hoạt động có thế mạnh của doanh nghiệp nước ta cho đến nay. Chương trình tập huấn nhằm cập nhật những thông tin mới và chia sẻ những tình huống thực tế thường xảy ra trong các doanh nghiệp trong hoạt động gia công và sản xuất xuất khẩu. Các báo cáo viên cũng chia sẻ về những sai sót mà doanh nghiệp thường gặp phải khi xin phép thông quan, các “nguyên tắc vàng” mà doanh nghiệp có thể áp dụng ở hai lĩnh vực gia công và sản xuất xuất khẩu cũng như tập trung giải thích về các vấn đề pháp lý và các quyết định mới liên quan đến ngành hàng được quan tâm nhất hiện tại là khẩu trang và đồ bảo hộ y tế.

Bên cạnh đó, buổi tập huấn cũng nêu rõ và giải thích những quy chuẩn, điều kiện của việc nhập khẩu vào Hoa Kỳ, Hà Lan và một số nước đối với mặt hàng thiết bị bảo hộ cá nhân và những thay đổi mới, đặc biệt là mặt hàng bao

tay và khẩu trang y tế đang là những mặt hàng có mức độ tiêu thụ cao trong giai đoạn hiện tại.

Bên cạnh những kiến thức cơ bản, các báo cáo viên cũng đưa ra những tình huống cụ thể để người tham dự nắm rõ những thông tin được chia sẻ, tạo cơ hội để các học viên chia sẻ những thắc mắc với từng ngành hàng mình đang hoạt động. Đồng thời đây cũng là cơ hội để các doanh nghiệp giao lưu kết nối, tìm kiếm đối tác tiềm năng mở rộng cơ hội hợp tác trong tương lai.

Doanh nghiệp đã có những câu hỏi trực tiếp tới ban tổ chức, phần nhiều là các vấn đề pháp lý về thủ tục hải quan và sau thông quan, việc xuất khẩu khẩu trang và đồ bảo hộ y tế sang các nước EU, Hoa Kỳ cùng nhiều phản hồi tích cực về chương trình cũng như mong muốn mở thêm những sự kiện hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong giai đoạn sau dịch Covid. BTC cũng mong muốn doanh nghiệp nếu có khúc mắc vui lòng liên hệ để ITPC hỗ trợ giải đáp cũng như kết nối doanh nghiệp với các đơn vị có liên quan để được hỗ trợ.

Việt Nam nên làm gì để thu hút các công ty đa quốc gia?

Không phải tất cả các nhà đầu tư nước ngoài rời khỏi Trung Quốc sẽ tự động chọn Việt Nam là điểm đến tiếp theo, Phó Giám đốc điều hành khu vực Hội đồng Kinh doanh Hoa Kỳ – ASEAN (USABC) Vũ Tú Thành cho biết.

Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã quyết định thành lập một tổ công tác đặc biệt nhằm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), vốn đã thay đổi hướng đi sau Covid-19.

Động thái này được ông Thành mô tả là một nỗ lực “thúc đẩy mới” và bước đi đầu tiên của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 50 của Bộ Chính trị về thu hút vốn đầu tư vào năm 2030.

USABC là tổ chức đại diện cho 160 tập đoàn thành viên hoạt động kinh doanh trên toàn cầu, hầu hết trong số đó được liệt trong danh sách 500 công ty hàng đầu của Mỹ do Fortune đưa ra.

Đại diện USABC cho biết không phải tất cả các nhà đầu tư rời khỏi Trung Quốc sẽ chọn Việt Nam. Khi rời Trung Quốc, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ xem xét ASEAN và Ấn Độ cho các điểm đến tiếp theo của họ.

Ấn Độ là một thị trường có khả năng cạnh tranh cao. Khu vực ASEAN cũng rất hấp dẫn trong khi Việt Nam chỉ được coi là một nền kinh tế thành viên quan trọng góp phần thúc đẩy tăng trưởng của toàn bộ khối ASEAN.

Tuy nhiên, không một nền kinh tế nào trong ASEAN có khả năng thay thế Trung Quốc để thu hút các nhóm cung ứng hoặc phân phối toàn cầu.

Nếu các chính quyền địa phương tại Việt Nam vẫn tuân theo các chính sách riêng, các nhà đầu tư sẽ không thể tổ chức sản xuất trên quy mô lớn để cắt giảm chi phí và tăng khả năng cạnh tranh.



Ông Vũ Tú Thành - Phó Giám đốc điều hành khu vực Hội đồng Kinh doanh Hoa Kỳ - ASEAN (USABC)

Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến các nhà đầu tư nước ngoài quyết định về việc có nên đến Việt Nam hay không. Các nhà đầu tư sẽ chú ý đến các khu công nghiệp (KCN), từ đó xây dựng các nhà máy.

Nghị định 82 của Chính phủ về quản lý các KCN và khu kinh tế (KKT) đề cập đến việc phân loại các KCN, giao cho Bộ Nội vụ đảm trách. Tuy nhiên, bảng xếp loại KCN chỉ là sáng kiến của một số địa phương như Đồng Nai, trong khi tiêu chí quốc gia về xếp loại này là chưa có.

Việt Nam có tổng cộng 374 KCN đã thành lập và 259 KCN chưa thành lập, song không phải tất cả các nhóm công ty đa quốc gia lớn nào cũng đổ về Việt Nam.

Ông Thành tin rằng sẽ tốt hơn nếu Việt Nam không chỉ thu hút các nhà đầu tư lớn, mà cả các nhà đầu tư vừa và nhỏ.

“Thu hút một số nhà đầu tư lớn đủ để xem là một thành công vang dội”, Ông Thành cho biết, đồng thời nói thêm rằng khi các nhà đầu tư lớn đến Việt Nam, họ sẽ đưa các doanh nghiệp vừa và nhỏ vào chuỗi cung ứng của họ.

“Các doanh nghiệp của Việt Nam chưa thể trở thành nhà cung cấp hạng nhất cho các nhóm công ty đa quốc gia ngay”, ông Thành giải thích.

Năm 2019, hiệu suất FDI Việt Nam đạt mức cao nhất trong một thập kỷ với số vốn khoảng 38 tỷ USD được ký kết, theo tờ Vietnam Investment Review.

(Nguồn: Vietnamnet) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

Cách đọc email và số điện thoại bằng tiếng Anh

Địa chỉ email và số điện thoại liên lạc là những điều thiết yếu trong kinh doanh. Nhất là khi giao tiếp với đối tác người nước ngoài, bạn đã bao giờ cảm thấy lúng túng khi đọc email và số điện thoại của bản thân bằng tiếng Anh chưa?

➤ EMAIL

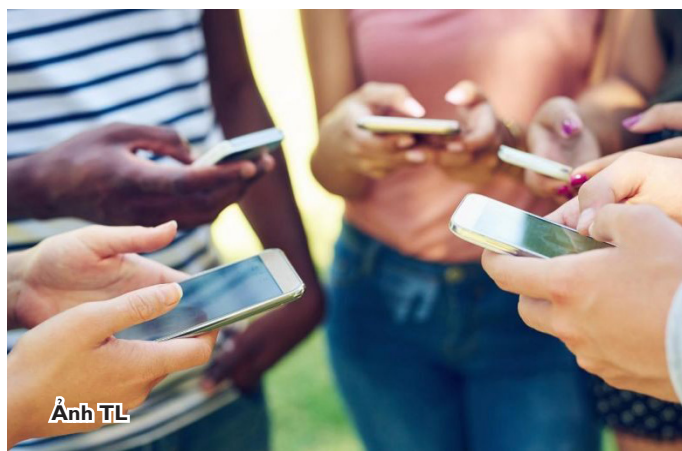
- Kí tự @ được đọc là 'at' và kí tự . được đọc là 'dot'
Ex: **reservations@beachhotelbem.com** được đọc là 'reservations at beach hotel bem dot com'
- Thành thạo sẽ có kí tự . ở giữa tên người
Ex: **jeffery.amherst@britishcouncil.org** được đọc là 'jeffery dot amherst at british council dot org'

➤ PHONE NUMBER

Cách hỏi số điện thoại

Để hỏi số điện thoại bằng tiếng Anh các bạn chỉ việc sử dụng cách hỏi đơn giản như sau:

- Hỏi số điện thoại của người đang nói chuyện:
Ex: **What's your phone number?** (Số điện thoại của bạn là gì)
- Hỏi số điện thoại của 1 người hoặc 1 tổ chức, công ty nào khác
Ex: **What is John's phone number?** (Số điện thoại của John là gì)
- Để trả lời các bạn chỉ việc dùng cú pháp **It's + số điện thoại**
Ex: **It's 0919123124**



- Kí tự _ trong địa chỉ email đọc là 'underscore' /,ʌn.də'skɜr/
Ex: **teaching_job@english_academy.id** đọc là 'teaching underscore job at English underscore academy dot I D'.
- Kí tự - trong địa chỉ email đọc là 'hyphen' /'haɪ.fən/
Ex: **david.jones@international-abc.com** đọc là 'David dot Jones at international hyphen A B C dot com'

Cách đọc số điện thoại

Đọc số điện thoại trong tiếng Anh cũng khá đơn giản chỉ việc sử dụng số đếm ghép lại với nhau, tuy nhiên để người nghe dễ nghe và nhớ thì các bạn nên tách ra từng nhóm 1 khoảng 3 4 số một nhóm giống như khi đang đọc với tiếng Việt.

Ex: My phone number is **two six three, three eight four seven.** (263-3847)

- Đối với số 0 bạn có thể đọc là 'oh' hoặc 'zero'
Ex: 505-1023 = five-**Oh**-five, one-**Oh**-two-three.
- Đối với 2 số giống nhau nằm cạnh thì bạn sử dụng **double + số**
Ex: 0913 764 775 = **Oh** nine one three, seven six four, **double** seven five
- Đối với 3 số giống nhau nằm cạnh thì bạn sử dụng **triple + số**
Ex: 212-8555 = two one two, eight **triple** five.
- Đối với số điện thoại có thêm phần mở rộng nhấn thêm thì các bạn sẽ đọc là **Extensions** và thường viết tắt bằng **Ext, Ex** hay **X**
Ex: 1-800-555 Ex 213 = one, eight hundred, triple five, **Extensions** two one three
- Mã vùng: **area code**
Ex: (024) 447-9821 = area code oh two four, four four seven, nine eight two one
- Gọi điện thoại quốc tế sẽ gồm 3 phần **Country Code + Area Code + Local Number** = Mã quốc gia + Mã vùng + Số điện thoại

Xuất siêu kỷ lục với 6 tỷ USD



Ảnh TL

Theo thông tin Tổng cục Hải quan mới công bố, 15 ngày đầu tháng 7, tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước đạt 10,91 tỷ USD.

3 nhóm hàng đạt trị giá “tỷ đô” trong nửa đầu tháng 7 là: điện thoại và linh kiện đạt hơn 1,76 tỷ USD; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 1,7 tỷ USD và dệt may đạt gần 1,42 tỷ USD.

Lũy kế từ đầu năm đến 15/7, tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 133,68 tỷ USD, tăng gần 4,4% so với cùng kỳ năm ngoái, tương đương tăng gần 600 triệu USD.

Ở chiều nhập khẩu, nửa đầu tháng này kim ngạch đạt gần 10,48 tỷ USD, không nhiều biến động so với nửa cuối tháng 6 (nửa cuối tháng 6/2020 đạt 10,44 tỷ USD). Do đó, nước ta vẫn xuất siêu hơn 6 tỷ USD, kết quả này cao hơn nhiều so với con số xuất siêu hơn 1 tỷ USD của cùng kỳ 2019.

Việc xuất siêu đã có tác động tích cực về nhiều mặt. Trước tiên là góp phần cải thiện cán cân thanh toán, góp phần tăng dự trữ ngoại hối, ổn định tỷ giá VND/USD (sau 6 tháng tăng 0,47%, bình quân 6 tháng tăng 0,12% so với cùng kỳ).

Có một tác động không phải nhiều người nhận ra là xuất siêu có tác động đến tăng trưởng kinh tế (kích cầu); trong điều kiện tích lũy tài sản và tiêu dùng cuối cùng ở trong nước còn yếu so với sản xuất thì việc tăng xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu sẽ có tác động “kích cung”- tức kích sản xuất trong nước. Nếu thế giới thương mại giảm sâu, đã đưa đến dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu sẽ giảm sâu, thì ở Việt Nam vẫn

xuất siêu, nên tăng trưởng kinh tế chỉ chậm lại chứ không mang dấu âm.

Theo nhận định của nhiều chuyên gia, để tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, trong những tháng cuối năm, ngành công thương cần tập trung bám sát diễn biến, tình hình thế giới. Tuyệt đối không chủ quan mà phải luôn chủ động và sẵn sàng các phương án ứng phó kịp thời, hiệu quả với những biến động mới phát sinh và các sự cố có thể xảy ra.

Thực tế hiện nay, để hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, Bộ Công Thương đang triển khai các hoạt động kết nối giao thương trực tuyến giữa doanh nghiệp (DN) Việt Nam với đối tác có nhu cầu nhập khẩu, nhằm mở rộng thị trường cho nông sản.

Đối với sản xuất công nghiệp, Bộ khuyến khích các DN công nghiệp hỗ trợ trong nước, đặc biệt là các DN sản xuất các nguyên phụ liệu đầu vào cho một số ngành công nghiệp như dệt may, da – giày; tăng cường sản xuất, kết nối với các DN sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh để đáp ứng một phần nhu cầu nội địa.

Bên cạnh đó, Bộ Công Thương tập trung cơ cấu lại thị trường xuất khẩu theo hướng đa dạng hóa thị trường, không phụ thuộc vào một thị trường, đáp ứng tiêu chuẩn hàng hóa cao về xuất xứ hàng hóa, chỉ dẫn địa lý. Tận dụng triệt để các hiệp định thương mại tự do (FTA) đã ký kết và có hiệu lực, trong đó có Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ Xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) đã được đưa vào thực thi và EVFTA đã được Quốc hội thông qua và có hiệu lực từ ngày 1/8/2020 để thúc đẩy xuất khẩu.

(Nguồn: Báo Công Thương) -VEXA -ITPC

“ Da đẹp dáng thon
với **NHA ĐAM Bidrico** ”



Nước Nha Đam Bidrico chai 360ml



Nha đam chanh dây 360ml



Nha đam đường phèn 360 ml



Nha đam đường phèn 360ml



Nha đam mật ong 360ml

– Nước uống Nha Đam Đường Phèn, Nha đam Mật Ong, Nha đam Chanh dây, Nha đam hương Bắp Bidrico được chiết xuất từ nha đam nguyên chất kết hợp với đường phèn, mật ong, chanh dây, hương bắp... tạo nên một thức uống thơm ngon, bổ dưỡng và thanh mát.

– Sản phẩm được sản xuất trên dây chuyền hiện đại, sản phẩm chất lượng cao, phục vụ cho mọi đối tượng.

– Nha đam trong y học còn gọi là Lô Hội. Nha đam chứa nhiều khoáng chất bổ dưỡng như: Natri, Magie, Selen, Protein, Vitamin, v.v. Nha đam còn có tác dụng thanh nhiệt, giải độc giúp chữa một số bệnh như: Đau đầu, chóng mặt, viêm dạ dày,...

– **Các hình thức đóng gói:**

Đựng trong chai 360ml, đóng thành phẩm 24 chai/ thùng, 1.520 thùng/cont 20 feet.

❖ Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) cho biết, đơn vị đã tiếp nhận hồ sơ đầy đủ, hợp lệ về việc yêu cầu điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm thép hình chữ H xuất xứ từ Malaysia. Đồng thời, tối ngày 22/7, Cục Phòng vệ thương mại xác nhận Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) chính thức điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm ống đồng có xuất xứ từ Việt Nam, với biên độ phá giá cáo buộc lên đến 111,82%. Giai đoạn điều tra được tính từ 1/10/2019 - 31/3/2020. (VTV, 23/7)

❖ 6 tháng đầu năm 2020, GRDP của TP.HCM dự ước tăng 2% so với cùng kỳ (cùng kỳ tăng 7,86%). Tổng mức bán lẻ hàng hóa dịch vụ ước đạt 614.591 tỉ đồng, giảm 3,7% so với cùng kỳ (cùng kỳ tăng 12,2%). Tình hình doanh thu các ngành dịch vụ (lưu trú, ăn uống, lữ hành, các dịch vụ khác...) có xu hướng giảm. Trong khi đó, ngành bán lẻ duy trì tốc độ tăng trưởng. Việc duy trì mức tăng trưởng của ngành bán lẻ là nhờ 4 yếu tố về nguồn cung sản phẩm, hành vi tiêu dùng, hệ thống phân phối và chương trình khuyến mãi. (Tuổi trẻ, 23/7)

❖ Theo số liệu thống kê từ Tổng cục Hải quan, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ trong tháng 6/2020 đạt 946,9 triệu USD, tăng 15,6% so với tháng 6/2019. Trong đó, xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 769 triệu USD, tăng 29,8% so với tháng 6/2019. Lũy kế từ đầu năm đến hết tháng 6/2020 trị giá xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ đạt 5,04 tỷ USD, tăng 3,6% so với cùng kỳ năm 2019. Trong đó xuất khẩu sản phẩm gỗ đạt 3,61 tỷ USD, giảm 4,7% so với cùng kỳ năm 2019. Trong tháng 6/2020 xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ tại một số thị trường xuất khẩu chính như: Hoa Kỳ đạt 590,9 triệu USD, tăng 43,1% so với tháng 6/2019; Trung Quốc đạt 88,3 triệu USD, tăng 15,6%; Canada đạt 18,8 triệu USD, tăng 19,5%; Australia đạt 15,3 triệu USD, tăng 28,8%. (Báo Công Thương, 23/7)



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.

Thuế môn bài đối với cá nhân cho thuê tài sản

Cá nhân A có cho một công ty B thuê 3 căn nhà, ở 3 địa chỉ khác nhau trong cùng một phường và quận ở TPHCM (theo 3 hợp đồng thuê khác nhau). Tổng doanh thu cho thuê từ các căn nhà là trên 500 triệu đồng/năm. Nay cá nhân A muốn gộp 3 hợp đồng thuê này thành một hợp đồng duy nhất, ký với công ty A để cho thuê 3 căn nhà trên. Vậy sau khi gộp hợp đồng thì hàng năm cá nhân phải nộp lệ phí môn bài căn cứ trên một hợp đồng duy nhất (số thuế môn bài là 1 triệu/năm) hay căn cứ vào địa chỉ cho thuê để nộp lệ phí môn bài (tức 3 triệu đồng/năm cho 3 địa chỉ cho thuê)?

Cá nhân C có 2 xe ô tô cho công ty D thuê, tổng doanh thu cho thuê là trên 500 triệu đồng/năm. Vậy lệ phí môn bài phải nộp cho 2 xe cho thuê này căn cứ vào số lượng xe (tức 2 triệu đồng/năm) hay căn cứ vào hợp đồng cho thuê (tức 1 triệu đồng/năm)?

Trả lời:

Căn cứ Thông tư số 302/TT-BTC ngày 15/11/2016 của Bộ Tài chính hướng dẫn về lệ phí môn bài.

Căn cứ theo hướng dẫn trên thì:

Trường hợp Cá nhân A ký hợp đồng cho công ty B thuê 3 căn nhà, ở 3 địa chỉ khác nhau trong cùng một phường và quận ở TPHCM (theo 3 hợp đồng thuê khác nhau). Tổng doanh thu cho thuê từ các căn nhà là trên 500 triệu đồng/năm. Cá nhân A gộp 3 hợp đồng thuê này thành một hợp đồng duy nhất, ký với công ty A để cho thuê 3 căn nhà trên thì hàng năm cá nhân phải nộp lệ phí môn bài theo từng địa chỉ cho thuê để nộp lệ phí môn bài (tức 3 triệu đồng/năm cho 3 địa chỉ cho thuê).

Trường hợp Cá nhân C ký hợp đồng cho công ty D thuê 2 chiếc xe, tổng doanh thu cho thuê là trên 500 triệu đồng/năm. Cá nhân C căn cứ hợp đồng cho thuê xe để nộp lệ phí môn bài theo quy định (tức 1 triệu đồng/năm).

Thuế TNCN- Trợ cấp thôi việc

Xin phép cho tôi được hỏi trong trường hợp nhân viên bị cho thôi việc vì lý do tái cơ cấu và được đơn vị sử dụng lao động tự nguyện hỗ trợ tiền trợ cấp thôi việc thì người lao động có phải đóng thuế TNCN trên phần tiền được hưởng trợ cấp này không?

Và nếu phải đóng thuế TNCN trên phần trợ cấp thôi việc này thì cách tính như thế nào xin hướng dẫn cụ thể.

Trả lời:

Căn cứ Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/8/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế TNCN.

Căn cứ theo quy định trên, trường hợp cá nhân người lao động bị cho thôi việc và đơn vị sử dụng lao động hỗ trợ tiền trợ cấp thôi việc cho người lao động, nếu khoản trợ cấp thôi việc này thực hiện theo quy định của Luật bảo hiểm xã hội và Bộ luật lao động thì không tính vào thu nhập chịu thuế từ tiền lương, tiền công của người lao động.

Trường hợp, doanh nghiệp chi trả trợ cấp thôi việc và trả thêm cho người lao động (ngoài quy định của Bộ Luật Lao động và Luật Bảo hiểm xã hội) sau khi đã chấm dứt hợp đồng lao động, nếu khoản chi này từ hai triệu (2.000.000) đồng trở lên thì Công ty phải khấu trừ thuế TNCN theo mức 10% trên tổng thu nhập chi trả.

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 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

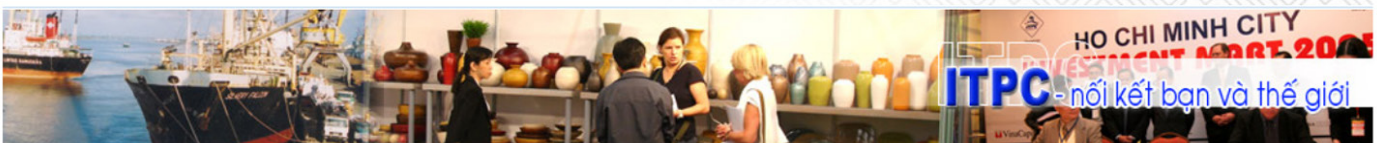
ĐT: 0935 983 979 (Trúc Mai)

Email: doithoai@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)

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; 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; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn