



**BẢN TIN**

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 32 THÁNG 8.2020 (879)

## Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư vào thị trường Ba Lan ngay khi EVFTA có hiệu lực



Ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc ITPC giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp VEXA với ông Piotr Harasimovicz - Trưởng Văn phòng Đại diện Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan



### THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Tốc độ phục hồi xuất khẩu của Việt Nam thuộc nhóm nhanh nhất khu vực (trang 10)



### CHUYÊN ĐỀ

Thành phố Thủ Đức: Xúc tiến đầu tư đi trước một bước (trang 8)

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

**TRỤ SỞ**

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

**Địa chỉ:** 51 Đinh Tiên Hoàng,  
Q.1, Tp.HCM

**Điện thoại:** (028) 3823 6738

**Fax:** (028) 3824 2391

**Email:** itpc@itpc.gov.vn

**Website:** www.itpc.gov.vn



**TIN VÀ BÀI VUI LÒNG GỬI VỀ**

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

**Địa chỉ:** 51 Đinh Tiên Hoàng,  
Quận 1, Tp.HCM

**Điện thoại:** (028) 3910 1225

**Fax:** (028) 3824 2391

**Email:** info@itpc.gov.vn

**GIẤY PHÉP XUẤT BẢN**

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

# SỐ 32

8 . 2 0 2 0



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

Tăng cường các hoạt động xúc tiến  
thương mại và đầu tư vào thị trường Ba  
Lan ngay khi EVFTA có hiệu lực  
ITPC tiếp đại diện FSC  
Chuyển đổi số và những điểm pháp lý  
quan trọng nhằm tận dụng cơ hội từ  
Hiệp định EVFTA

## 04 CHUYÊN ĐỀ

Bảy lưu ý để nhượng quyền thương  
hiệu thành công  
Cam kết thuế quan và phi thuế quan  
đối với dược phẩm trong EVFTA  
Thành phố Thủ Đức: Xúc tiến đầu tư  
đi trước một bước

## 10 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Tốc độ phục hồi xuất khẩu của  
Việt Nam thuộc nhóm nhanh nhất  
khu vực



## 11 ENGLISH FOR YOU SAY HELLO IN ENGLISH

## 12 TIN VEXA

Xuất khẩu thủy sản: Không nên bỏ  
qua thị trường nhỏ

## 13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công Ty cổ phần XNK NamThái Sơn



# Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư vào thị trường Ba Lan ngay khi EVFTA có hiệu lực

**N**gày 25 tháng 8 năm 2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại & Đầu tư (ITPC) đã có buổi gặp gỡ với Văn phòng đại diện Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan (PAIH) tại TP.HCM.

Tiếp đoàn, về phía ITPC có ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc và đại diện một số phòng ban chuyên môn. Về phía Văn phòng đại diện PAIH tại TP. HCM có ông Piotr Harasimovicz - Trưởng Văn phòng Đại diện.

Tại buổi gặp gỡ, ông Nguyễn Hữu Tín cho biết, trong 2 năm trở lại đây (2018-2019), ITPC đã phối hợp cùng Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tổ chức 8 sự kiện (bao gồm 2 Hội thảo và 6 Chương trình kết nối Doanh nghiệp) nhằm kết nối nhà mua hàng Ba Lan với doanh nghiệp cung ứng Việt Nam. Các sự kiện trên đã thu hút gần 300 lượt doanh nghiệp tham dự với gần 200 lượt kết nối thành công. Đây



là kết quả tích cực của những nỗ lực từ cả ITPC và PAIH trong việc thúc đẩy mối quan hệ thương mại song phương.

Với việc Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và EU (EVFTA), mà Ba Lan là quốc gia thành viên, đã chính thức có hiệu lực từ ngày 01/8/2020 cơ hội hợp tác thương mại và đầu tư giữa doanh nghiệp TP. HCM và Ba Lan đang rộng mở hơn bao giờ hết. Chính vì vậy, ITPC và PAIH cần tiếp tục phối hợp chặt chẽ hơn nữa để nâng cao hiệu quả hoạt động hỗ trợ và đồng hành

cùng cộng đồng doanh nghiệp.

Ông Piotr Harasimovicz đánh giá cao các hoạt động hợp tác và sự hỗ trợ của ITPC đối với các doanh nghiệp Ba Lan đang hoạt động tại TP. HCM trong thời gian qua. Đồng thời thống nhất với đề xuất của đại diện ITPC về việc đẩy mạnh hợp tác giữa Văn phòng đại diện PAIH tại TP.HCM nhằm phát huy hơn nữa thành quả hợp tác giữa hai bên, tận dụng tốt các lợi thế thương mại giữa hai quốc gia.

**Phòng Dịch vụ - ITPC**

## ITPC tiếp đại diện FSC

**L**úc 14 giờ 30 ngày 20 tháng 8 năm 2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã có buổi làm việc với Trung tâm Dịch vụ Đối ngoại và Hội nghị Quốc tế (FSC), đơn vị trực thuộc Sở Ngoại vụ Tp.HCM. Về phía ITPC có ông Nguyễn Hữu



Tín, Giám đốc làm đại diện. Về phía FSC có ông Lê Trường Duy, Giám đốc FSC làm đại diện.

Nội dung buổi làm việc xoay quanh phương hướng hợp tác giai đoạn 2020 - 2022 trên cơ sở phối hợp nhằm tăng cường, đẩy mạnh hình ảnh thành phố Hồ Chí Minh ra thị trường nước ngoài và gia tăng giá trị cho doanh nghiệp.

Tại buổi làm việc, đại diện hai bên thảo luận về việc mở rộng hợp tác trên nhiều lĩnh vực hoạt động như tổ chức sự kiện tại nước ngoài, tổ chức chương trình xúc tiến Tp.HCM theo chiều sâu, chương trình đào tạo - huấn luyện, và các dịch vụ gia tăng giá trị và tạo sự thuận lợi cho doanh nghiệp.

Để tạo cơ sở cho việc hợp tác lâu dài, hai đơn vị dự kiến sẽ ký thỏa thuận hợp tác ghi nhớ MOU trong thời gian gần.

**Phòng Thông tin - ITPC**

# Chuyển đổi số và những điểm pháp lý quan trọng nhằm tận dụng cơ hội từ Hiệp định EVFTA

**H**ội thảo trực tuyến "Chuyển đổi số và những điểm pháp lý quan trọng nhằm tận dụng cơ hội từ Hiệp định EVFTA" do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức vào sáng ngày 26/8/2020. Chương trình nhận được gần 200 DN tham dự trực tuyến thông qua ứng dụng Zoom và hơn 8500 lượt theo dõi trên mạng xã hội.

Hội thảo có sự hiện diện của các vị đại biểu như ông Trần Phú Lữ - Phó giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp Hồ Chí Minh (ITPC), TS. Nguyễn Tuấn Hoa - Chủ tịch Hội đồng chuyên gia Viện Kinh tế Xanh, Chuyên gia tư vấn giải pháp Công nghệ thông tin, Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC); LS. Ngô Khắc Lễ - Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), Hòa giải viên độc lập, thành viên Tiểu Ban tư vấn pháp luật Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam (VLA); LS Đinh Quang Thuận - Luật sư thành viên công ty luật TNHH Global Vietnam Lawyers, Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC), LS Châu Việt Bắc, Phó giám đốc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) chịu trách nhiệm điều phối chương trình.

Tại hội thảo, ông Trần Phú Lữ - Phó giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp Hồ Chí Minh (ITPC) đã chia sẻ tình hình chung của thế giới và Việt Nam trong 6 tháng đầu năm dưới tác động của dịch Covid-19, một số điểm trong việc kinh doanh trực tuyến tại thị trường EU năm 2019 và dự báo năm 2020 EVFTA sẽ mang đến những cơ hội và thách thức nào cho các doanh nghiệp cũng như lợi thế



**Ông Trần Phú Lữ, Phó giám đốc ITPC đang chia sẻ cơ hội và thách thức với các doanh nghiệp**

của chuyển đổi số trong quá trình tiếp cận và kết nối hiệu quả với thị trường EU. TS. Nguyễn Tuấn Hoa đã bổ sung thêm 03 yếu tố đầu vào quan trọng khi doanh nghiệp muốn tận dụng được ưu đãi từ EVFTA, trong đó, năng lực số là một yếu tố không kém phần quan trọng để doanh nghiệp nâng cao chất lượng và năng lực tranh cạnh trong kinh doanh. Một yếu tố nữa doanh nghiệp Việt cần quan tâm là áp dụng kinh tế tuần hoàn, giúp tận dụng mọi nguồn lực một cách tự nhiên, hướng đến việc giảm chi phí trong sản xuất vận hành cho doanh nghiệp. Điều này cũng hỗ trợ cho doanh nghiệp tiếp cận tư duy mới trong kinh doanh vì hướng đến người tiêu dùng một cách phù hợp hơn. Đối với những vấn đề pháp lý liên quan đến giao dịch kinh doanh qua nền tảng số, LS. Ngô Khắc Lễ đưa ra các xu hướng và mức độ phổ biến của giao kết hợp đồng điện tử, đặc biệt lưu ý về vấn đề đảm bảo tính pháp lý khi ký kết hợp đồng qua nền tảng số, cần đảm bảo đúng theo Nghị định 130/2018 về chữ ký số và dịch vụ chứng thực chữ ký số. LS Lễ cũng lưu ý về những rủi ro và cách phòng tránh khi doanh nghiệp muốn ký kết hợp đồng số, tức là sử dụng chữ ký số cũng như những điều cần lưu ý trong giao kết để khi xảy ra tranh chấp

doanh nghiệp vẫn có lợi thế để tự bảo vệ mình. Bên cạnh đó, LS Đinh Quang Thuận cũng đề cập đến thực trạng của ngành logistics đang trong quá trình ứng dụng chuyển đổi số và xử lý những tranh chấp phát sinh như thế nào.

Cuối chương trình, các doanh nghiệp cũng đặt khá nhiều câu hỏi liên quan đến chuyển đổi số và lợi thế của chuyển đổi số trong việc tận dụng cơ hội từ EVFTA. Phần lớn các câu hỏi đã được trả lời một cách chi tiết ngay tại chương trình, tuy nhiên do thời lượng không cho phép nên các câu hỏi còn lại sẽ được ban tổ chức phản hồi sau. Các doanh nghiệp rất hài lòng với câu trả lời của báo cáo viên, đặc biệt với hầu hết là doanh nghiệp có qui mô vừa và nhỏ, để có thể ứng dụng chuyển đổi số một cách hiệu quả, doanh nghiệp cần tăng cường sự liên kết hợp tác để tận dụng nguồn lực hiện có vì xu hướng chuyển đổi số là tất yếu và không thể né tránh được. Nhìn chung, hội thảo đã thông tin đến cho các doanh nghiệp thực trạng xu hướng của chuyển đổi số trong giai đoạn hiện nay và phương hướng giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp trong nước trong quá trình tiếp cận và vận dụng chuyển đổi số trong ký kết giao thương.

**Phòng Huấn luyện - ITPC**

# Bảy lưu ý để nhượng quyền thương hiệu thành công

**T**hị trường nhượng quyền trong những năm gần đây khá sôi động, nhất là trong lĩnh vực bán lẻ và ăn uống. Tính đến tháng 12/2019, đã có 213 thương hiệu quốc tế nhượng quyền thành công tại Việt Nam, dự báo con số này tiếp tục tăng 25% trong thời gian sắp tới. Sau đây là những điều cần lưu ý để nhượng quyền thương hiệu thành công.

## Nghiên cứu kỹ thị trường

Muốn đầu tư thành công thì phải hiểu rõ được thị trường đang cần gì và thiếu gì, sản phẩm bạn muốn bán đã bão hòa chưa? Chẳng hạn như bạn muốn kinh doanh trà sữa thì cần biết TP.HCM đang hiện có 1.652 cửa hàng và nhu cầu uống trà sữa vẫn không hề sụt giảm. Giới trẻ và dân văn phòng thích uống những ly trà sữa có thương hiệu, nhưng số cửa hàng như Gong Cha, Ding Tea, Toco Toco,... không đáp ứng đủ, khách vẫn phải chờ xếp hàng để mua.

Vậy đây có phải là cơ hội bạn chen chân vào bằng cách nhượng quyền? Giải được bài toán thị trường là bước đầu để bạn thực hiện một kế hoạch kinh doanh thành công.

## Chọn thương hiệu nhượng quyền phù hợp

Khi xác định được thị trường, bạn bắt đầu lựa chọn thương hiệu để nhượng quyền kinh doanh. Các yếu tố để đánh giá lựa chọn:

- Tài chính: Để nhượng quyền một thương hiệu thì chúng ta cần bỏ ra một khoản chi phí không hề nhỏ. Do đó, bạn cần xem lại khả năng tài chính của mình để lựa chọn thương hiệu phù hợp.
- Hiệu quả kinh doanh: Cần xem xét các thông tin cần thiết để biết thương hiệu bạn sắp đầu tư kinh doanh thực tế thế nào trong những năm vừa qua. Khảo sát những cửa hàng đã nhượng quyền trong cùng thành phố để đánh giá xem lợi nhuận có đáp ứng được mục tiêu của bạn, giống như công ty nhượng quyền đảm bảo hay không.
- Văn hóa: Đây là điều cần lưu ý khi bạn có ý định nhượng quyền từ những thương hiệu nước ngoài. Bạn cần xem xét giá trị văn hóa công ty đó có phù hợp hoặc có thể thương lượng để thay đổi một phần để thích ứng với nơi bạn sắp kinh doanh hay không.

## Bảo hộ thương hiệu

Việc bảo hộ pháp lý rất quan trọng, nếu bạn không muốn bỏ một khoản tiền lớn để mua nhượng quyền, để rồi một thời gian sau có hàng loạt những cửa hàng cùng tên

cạnh tranh với bạn mà họ chẳng phải tốn xu nào. Hãy kiểm tra chắc chắn rằng thương hiệu đó đã đăng ký bản quyền được pháp luật bảo hộ, để tránh mất tiền oan nhé!

## Phí nhượng quyền

Thông thường đối với những thương hiệu lớn, hoạt động được vài năm thì phí nhượng quyền đã được ấn định sẵn và hiếm khi bạn có thể thương lượng để thay đổi. Trừ khi, thương hiệu đó đang muốn xâm nhập mở rộng thị trường và cần một đối tác để nhượng quyền, thì cơ hội thay đổi phí này cao hơn. Tuy nhiên, tốt nhất bạn nên chọn công ty có phí nhượng quyền phù hợp với túi tiền của mình thì an toàn hơn.

## Đơn phương hủy hợp đồng

Một hợp đồng nhượng quyền thường có thời hạn 5 năm và có thể nhiều hơn như vậy, rất khó để bạn muốn rút lui, trừ khi cả hai bên vi phạm nghiêm trọng hợp đồng. Bình thường có một khoảng thời gian rất ngắn khoảng 7 ngày để bạn suy nghĩ lại và rút lui, nhưng đây là trong trường hợp bạn chưa trả phí nhượng quyền. Nếu bỏ ngang giữa chừng, kiện tụng chắc chắn xảy ra, bạn sẽ mất đi phí đã trả và đền bù các khoản lợi nhuận dự tính trong thời gian hợp đồng còn lại cho công ty đó.

Do đó, khi bên thương hiệu cố gắng hối thúc bạn ký hợp đồng một cách đáng ngờ thì nên cẩn thận suy nghĩ lại, tránh trường hợp bút sa gà chết và không thể làm gì khác.

## Không được tự do sáng tạo

Kinh doanh nhượng quyền đồng nghĩa với việc bạn được chuyển giao bí quyết, quy trình kinh doanh, kể cả văn hóa hoạt động của doanh nghiệp nhượng quyền. Do đó, việc bạn tự ý sáng tạo mới trong sản phẩm hay quy trình hoạt động là khá khó khăn, các đề xuất của bạn phải được bên nhượng quyền đồng ý. Bạn cần lưu ý điều này để tránh gặp rắc rối.

## Đam mê

Kinh doanh nhượng quyền thương hiệu có đặc điểm không phải chỉ có nhiều tiền bung ra là được. Bạn cần có tâm huyết, đam mê với công việc kinh doanh của mình, sẵn sàng sẵn tay áo vào làm cùng nhân viên để hiểu hết những công việc thực tế đang xảy ra. Khi hiểu hết mọi thứ, bạn sẽ giao tiếp, quản lý, truyền cảm hứng cho nhân viên một cách hiệu quả hơn.

Nếu muốn tham gia kinh doanh bằng cách nhượng quyền thương hiệu, bạn cần lưu ý tất cả những điều trên, phải thật cẩn thận trong mọi quy trình hồ sơ thủ tục.

**Phòng Thông tin - ITPC**



Ảnh TL

# Cam kết thuế quan và phi thuế quan đối với dược phẩm trong EVFTA

## Cam kết thuế quan

### Cam kết của EU

Trong EVFTA, EU mở cửa hoàn toàn về thuế quan cho Việt Nam, cụ thể:

Loại bỏ thuế quan ngay khi EVFTA có hiệu lực đối với toàn bộ các sản phẩm dược phẩm (Chương 30, 38 của Biểu cam kết thuế của EU)

Loại bỏ thuế quan ngay khi EVFTA có hiệu lực đối với gần như tất cả các sản phẩm từ động vật, nhuyễn thể, thực vật được sử dụng để bào chế, sản xuất dược phẩm, các loại hóa chất, dụng cụ sử dụng cho dược phẩm (Chương 02, 05, 12, 19, 48, 70 của Biểu cam kết thuế của EU).

Tuy nhiên, do thuế MFN hiện hành mà EU đang áp dụng với dược

phẩm, dược liệu nhập khẩu từ tất cả các nước vào EU đã là 0% nên mức cam kết này của EU trong EVFTA không tạo thêm lợi thế mới nào cho doanh nghiệp dược Việt Nam (kể cả trong việc nhận thêm các đơn hàng gia công).

### Cam kết của Việt Nam

Trong EVFTA, Việt Nam cam kết loại bỏ thuế quan cho dược phẩm, dược liệu từ EU ở mức hạn chế hơn so với EU, theo đó:

Loại bỏ thuế quan ngay khi EVFTA có hiệu lực đối với khoảng 71% các sản phẩm dược phẩm, dược liệu (phần lớn các dòng sản phẩm này hiện mức thuế MFN thông thường mà Việt Nam đang áp dụng đã là 0%).

Loại bỏ thuế quan dần trong vòng 5-7 năm (cá biệt có trường hợp 10 năm) kể từ khi EVFTA có hiệu lực đối với các dược phẩm, dược liệu còn lại (các dòng sản phẩm này hiện đang có mức thuế MFN thông thường dao động trong khoảng 5-8%).

Như vậy, mức cam kết của Việt Nam chỉ có tác động đối với khoảng một nửa số dòng sản phẩm dược, và tác động này cũng không lớn, do thuế khi chưa cắt giảm không cao, và lộ trình loại bỏ tương đối dài. Mặc dù vậy, các doanh nghiệp dược vẫn cần tìm hiểu lộ trình này để tận dụng cơ hội nhập khẩu dược phẩm, dược liệu và chuẩn bị cạnh tranh trong trường hợp cần thiết.

## Cam kết phi thuế quan

Dược phẩm là nhóm sản phẩm thế mạnh của EU, vì vậy trong EVFTA, hai Bên có một số cam kết riêng liên quan tới các biện pháp phi thuế đối với sản phẩm này:

### Về các tiêu chuẩn

Các quy chuẩn kỹ thuật đối với dược phẩm và trang thiết bị y tế phải được xây dựng dựa trên nền tảng là các tiêu chuẩn, thực tiễn và khuyến nghị quốc tế, đặc biệt là các tiêu chuẩn được xây dựng bởi:

- Tổ chức Y tế Thế giới (WHO);
- Tổ chức Phát triển Hợp tác Kinh tế (OECD);
- Hội nghị quốc tế về Hòa hòa tiêu chuẩn (ICH);
- Công ước về thanh tra dược và Hệ thống hợp tác thanh tra dược (PIC/S),...

Một mặt, các cam kết này có thể hạn chế phần nào nguy cơ phía EU đưa ra các quy chuẩn, tiêu chuẩn quá cao về dược phẩm, từ đó cho phép doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam yên tâm hơn khi xuất khẩu dược vào EU.



Ảnh TL

## Organisation of Economic Co-Operation and Development

Mặt khác, cam kết cũng ràng buộc Việt Nam trong việc ban hành các quy chuẩn, tiêu chuẩn riêng, đặc thù đối với nhóm sản phẩm này.

### Về thủ tục cấp phép lưu hành

Là sản phẩm có tác động trực tiếp tới tính mạng, sức khỏe con người, khác với các loại sản phẩm khác được tự do lưu hành sau khi nhập khẩu vào Việt Nam, việc lưu hành sản phẩm dược tại thị trường Việt Nam phải tuân thủ quy trình xin cấp phép lưu hành đối với từng loại sản phẩm cụ thể.

Quy trình cấp phép lưu hành là

nhằm bảo đảm dược phẩm có chất lượng phù hợp, đã được kiểm soát chặt chẽ về khoa học. Tuy nhiên, quy trình này nếu thực hiện không minh bạch và khoa học sẽ là rào cản đối với việc đưa dược phẩm vào thị trường (ảnh hưởng tới thời gian tiếp cận thuốc, giá thành thuốc).

Theo EVFTA, Việt Nam phải:

Bãi bỏ yêu cầu về khoảng thời gian tối thiểu giữa thời điểm cấp phép tại EU và thời điểm xin phép lưu hành tại Việt Nam;

Bãi bỏ các yêu cầu vượt quá thông lệ quốc tế về nghiên cứu lâm sàng (đặc biệt là thông lệ của ICH).

### Về minh bạch

EVFTA yêu cầu EU và Việt Nam bảo đảm các nguyên tắc minh bạch như:

Công khai các văn bản quy phạm pháp luật, các quy định, tiêu chí và thủ tục liên quan tới việc định giá, niêm yết giá, bồi hoàn hoặc quản lý dược phẩm và thiết bị y tế

Tạo cơ hội để các bên liên quan biết và bình luận về các dự thảo quy định liên quan

Minh bạch trong các thủ tục đăng ký, phê duyệt về niêm yết giá, định giá

Các cam kết này dự kiến sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc nhập khẩu và lưu hành dược phẩm EU tại Việt Nam.

Phòng Thông tin - ITPC



Ảnh TL

# Thành phố Thủ Đức

## Xúc tiến đầu tư đi trước một bước

THỦ TƯỚNG ỦNG HỘ 4 ĐỀ ÁN ĐỘT PHÁ CỦA THÀNH PHỐ TRONG ĐÓ CÓ ĐỀ ÁN THÀNH LẬP THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC. PHÓ THỦ TƯỚNG THƯỜNG TRỰC CHỈ ĐẠO CÔNG TÁC XÚC TIẾN PHẢI BẮT ĐẦU BẰNG VIỆC LẤY Ý KIẾN NHÀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀ NGÀY 25.8, THÀNH PHỐ THỦ ĐỨC ĐÃ XUẤT HIỆN TRONG DIỄN ĐÀN DOANH NGHIỆP TP.HCM- HOA KỲ.

**T**rang baocinhphu.vn đưa tin, sáng 23/8, tại trụ sở Chính phủ, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc chủ trì cuộc làm việc của Ban Cán sự Đảng Chính phủ với Ban Thường vụ Thành ủy Thành phố Hồ Chí Minh (TPHCM) để góp ý dự thảo Báo cáo Chính trị Đại hội Đảng bộ TP.HCM nhiệm kỳ 2020-2025.

Một trong những nội dung được nhấn mạnh là Thủ tướng bày tỏ sự ủng hộ với 4 đề án đột phá của Thành phố trong đó có Đề án thành lập Thành phố Thủ Đức.

Trước đó, báo SGGP đưa tin ngày 19.8, Văn phòng Chính phủ thông báo truyền đạt ý kiến kết luận của Phó Thủ tướng Thường trực Trương Hòa Bình, đồng ý chủ trương thành lập TP Thủ Đức thuộc TPHCM và cần lấy ý kiến nhà đầu tư nước ngoài, tập đoàn công nghệ, tài chính, bất động sản,... về việc này.

Ý tưởng lập Thành phố Thủ Đức (Thành phố phía Đông) được chính quyền TP HCM hình thành gần 10



**Ảnh TL:** Thành phố Thủ Đức được kỳ vọng sẽ có đóng góp quan trọng trong sự phát triển chung của TP.HCM trong thời gian tới.

năm trước trên cơ sở sáp nhập 3 quận phía Đông thành phố là Thủ Đức, 2 và 9 với tổng diện tích 211 km<sup>2</sup> và hơn một triệu dân. Kỳ họp thứ 11 HĐND TP HCM khóa VIII tháng 9.2013 đã thông qua Nghị quyết chuyên đề về Đề án thí điểm Chính quyền đô thị TP HCM với 4 đô thị vệ tinh, trong đó có thành phố phía Đông. Đến đầu năm 2018, Ủy viên Bộ Chính trị, Bí thư Thành ủy TP HCM Nguyễn Thiện Nhân đặt vấn đề xây dựng khu đô thị sáng tạo, tương tác cao nhằm

kết nối 3 quận phía Đông thành một hệ sinh thái, đẩy mạnh phong trào đổi mới sáng tạo.

Cũng trong năm 2018, thành phố đã phát động cuộc thi "Ý tưởng quy hoạch đô thị sáng tạo tương tác cao phía đông, TP.HCM". Qua thi tuyển, năm 2019, TP.HCM đã trao giải cho 6 đội thi, trong đó đội Sasaki-encycity được trao giải nhất.

Từ thời điểm đó, nhiều bước chuẩn bị cho sự ra đời của đô thị sáng tạo phía đông đã được triển khai. Tên gọi của thành phố mới ở phía Đông sẽ được thống nhất sau khi đề án được Quốc hội thông qua còn trong thời gian chờ đợi, thành phố trong tương lai sẽ tạm lấy tên là thành phố Thủ Đức. Đồng thời, Chủ tịch UBND Thành phố cũng giao Sở Quy hoạch Kiến trúc Thành phố phối hợp đơn vị tư vấn, hoàn chỉnh dự thảo của đề án hình thành và phát triển khu

“ Việc sáp nhập 3 quận để thành lập TP Thủ Đức, theo UBND Thành phố là để đảm bảo đồng bộ, thống nhất trong quản lý nhà nước và phát huy tối đa các nguồn lực và thế mạnh, đồng bộ với mục tiêu xây dựng Khu đô thị sáng tạo tương tác cao phía Đông. Đơn vị hành chính mới sau khi sáp nhập sẽ rộng hơn 21.000ha và có hơn 1 triệu dân, tức chiếm khoảng 1/10 diện tích, 1/10 dân số toàn TPHCM. Theo tính toán, TP Thủ Đức khi hình thành sẽ đóng góp 1/3 kinh tế cho TPHCM, tức khoảng 7% GDP của cả nước. Như vậy, quy mô kinh tế của TP Thủ Đức này sẽ lớn hơn Đồng Nai, Bình Dương và chỉ sau TPHCM và Hà Nội. ”



đô thị sáng tạo, tương tác cao phía đông dựa trên ý kiến đóng góp của các sở, ngành. Trong tháng 8.2020, bản đề án hoàn chỉnh phải được trình Ban Chỉ đạo Xây dựng khu đô thị để thông qua. Dự kiến, Sở Quy hoạch Kiến trúc sẽ ưu tiên mời thầu thực hiện nghiên cứu với Công ty Sasaki - đơn vị đạt giải Nhất cuộc thi tuyển ý tưởng quy hoạch phát triển khu đô thị sáng tạo, tương tác cao phía đông. Dự kiến trong tháng 10/2020, Sở Quy hoạch-Kiến trúc sẽ hoàn chỉnh

quy định tạm thời về quản lý đất đai, quy hoạch đầu tư và xây dựng cho khu đô thị.

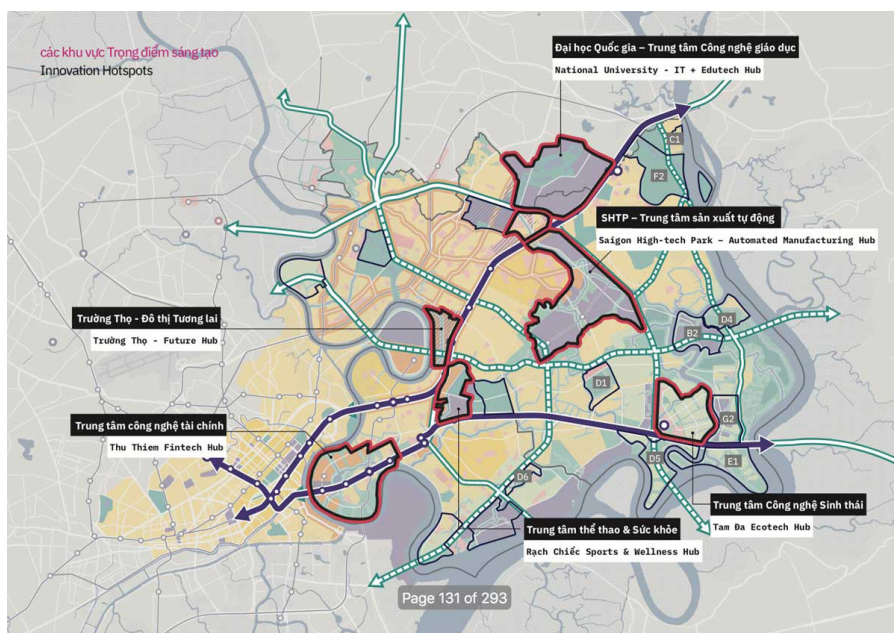
Trở lại với chỉ đạo từ kết luận của Phó thủ tướng thường trực Trương Hòa Bình, công tác xúc tiến đầu tiên được yêu cầu là tổ chức **lấy ý kiến của các nhà đầu tư nước ngoài**, các tập đoàn công nghệ, tài chính, bất động sản hàng đầu thế giới về định hướng xây dựng thành phố Thủ Đức nhằm tìm hiểu các nhu cầu đầu tư, yêu cầu về cơ sở hạ tầng... để có thể

tích hợp vào quy hoạch, định hướng chung của thành phố.

Tiếp theo là việc **thu hút đầu tư vào thành phố Thủ Đức**. Phó thủ tướng lưu ý TP. HCM cần làm rõ các điểm nhấn, điểm khác biệt của thành phố mới trong việc so sánh với các thành phố trong nước và các trung tâm tài chính, công nghệ châu Á. Quy hoạch thành phố Thủ Đức cần được gắn trong quy hoạch chung của TP. HCM cũng như quy hoạch vùng để tạo động lực tăng trưởng, hỗ trợ, tránh trùng lặp định hướng phát triển giữa các vùng, các khu vực và tránh tạo ra cạnh tranh nội vùng không cần thiết.

Việc **huy động các nguồn lực** theo hình thức xã hội hóa thì TP. HCM cần lưu ý đến việc áp dụng hình thức đầu tư phù hợp theo quy định của pháp luật, trong bối cảnh Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư (PPP) hiện đã dừng hình thức đầu tư xây dựng - chuyển giao (BT).

Đề án thành lập thành phố Thủ Đức có vai trò rất quan trọng với sự phát triển của Thành phố trong những năm tới và công tác xúc tiến lấy ý kiến các nhà đầu tư, kêu gọi các nhà đầu tư, các hình thức đầu tư đã bắt đầu được khởi động.



Ảnh TL: Bản đồ vị trí 6 trọng điểm sáng tạo của Thành phố Thủ Đức.

## 6 trọng điểm sáng tạo của Khu đô thị sáng tạo phía Đông

Theo ý tưởng quy hoạch khu đô thị sáng tạo tương tác cao phía Đông của đội Sasaki-encity thì khu đô thị này sẽ có 6 trọng điểm sáng tạo:

1. Khu công nghệ cao (SHTP) với định hướng trở thành trung tâm sản xuất tự động hóa, ngôi nhà của nền công nghiệp thế kỷ 21 tại Việt Nam.

2. Đại học Quốc gia TP.HCM, trong đó Đại học Quốc gia TP.HCM cung cấp một quần thể giáo dục đào tạo trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là về ngành công nghệ thông tin, cùng với một trung tâm khởi nghiệp sáng tạo, từ đó mở rộng khả năng hợp tác liên ngành trong nghiên cứu, thu hẹp khoảng cách giữa nghiên cứu và ứng dụng.

3. Khu tài chính Thủ Thiêm với tầm nhìn trở thành trung tâm công nghệ tài chính của khu vực.

4. Rạch Chiếc - Trung tâm thể thao và sức khỏe của Đông Nam Á. Rạch Chiếc nhắm tới việc khai thác xu hướng ngày càng phổ biến của lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và kinh doanh thể thao tại Đông Nam Á..

5. Tam Đa - Trung tâm công nghệ sinh thái và khu đô thị có khả năng chống chịu cao. Là trung tâm sáng tạo trong thiết kế và vận hành công nghệ sinh thái, cũng như thúc đẩy du lịch sinh thái.

6. Khu Trường Thọ - nơi định hình như một đô thị tương lai, áp dụng những ý tưởng độc đáo và có tính cách mạng nhất về công nghệ. Với tầm nhìn trở thành một mô hình cho sự tích hợp công nghệ vào đời sống thường nhật và phòng trưng bày đô thị của tương lai.

(Tổng hợp từ [baochinhphu.vn](http://baochinhphu.vn); [sggp.org.vn](http://sggp.org.vn); [tuoitre.vn](http://tuoitre.vn); [vietnamfinance.vn](http://vietnamfinance.vn); [nld.com.vn](http://nld.com.vn) và [sasaki.com](http://sasaki.com)) - Phòng Thông tin - ITPC

# Tốc độ phục hồi xuất khẩu của Việt Nam thuộc nhóm nhanh nhất khu vực

**A**libaba.com, sàn thương mại điện tử B2B có quy mô toàn cầu, cho hay Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất trong khu vực bất kể tác động từ COVID-19.

## Xu hướng xuất khẩu trên toàn cầu

Được thành lập và hoạt động từ năm 1999, Alibaba.com phát triển các dịch vụ và sản phẩm cho hoạt động xuất nhập khẩu thương mại điện tử (e-commerce), giúp các nhà nhập khẩu tìm kiếm sản phẩm, tìm kiếm nhà cung cấp và đặt hàng trực tuyến tiện lợi và nhanh chóng.

Theo Báo cáo Xu hướng Xuất khẩu hậu COVID-19 mới đây của Alibaba.com, 65% các nhà nhập khẩu đều tìm kiếm các sản phẩm thông qua các sàn giao dịch e-commerce. Hình thức tìm kiếm này đang dần thay thế cho các hình thức truyền thống khác như ghé thăm gian hàng trực tiếp. Ngoài ra, khi có nhu cầu mua hàng hoặc kết nối với nhà cung cấp thông qua e-commerce, người mua trên thế giới thường có xu hướng dựa vào các đánh giá như chất lượng sản phẩm, giá cả và năng lực nhà cung cấp.

E-commerce chính là xu hướng thương mại đang phát triển, với các mô hình chi tiết được áp dụng ngày càng rộng, nhất là ở khu vực châu Á. Người tiêu dùng có nhiều lựa chọn trong việc mua hàng vì họ có mối quan tâm và hành vi khác nhau rất rõ nét. Với việc người tiêu dùng xem trạng thái ở nhà tương đương với ở ngoài nhà và việc họ chú trọng vào chất lượng mặt hàng, e-commerce có tiềm năng trở thành công cụ đặc lực



Ảnh TL: Sản phẩm trái cây khô của Việt Nam được bán trên trang alibaba.com.

cho chuỗi cung ứng toàn cầu trong tương lai.

## Tín hiệu lạc quan cho các doanh nghiệp trong nước

Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất ở Đông Nam Á bất chấp tác động của COVID-19. Trong giai đoạn COVID-19 diễn biến phức tạp trên toàn thế giới, giá trị xuất khẩu của Việt Nam vẫn giữ ở mức tăng trưởng cao từ 18 lên 24 tỷ USD, theo số liệu do Alibaba trích lại từ nguồn Tổng cục Thống kê.

Riêng với giá trị xuất khẩu theo trung bình tháng (MOM), Việt Nam vẫn được ghi nhận ở mức cao nhất khi so sánh với 5 quốc gia, lần lượt gồm: Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ và Ý. Chỉ số MOM này gợi ý tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam là nhanh và ổn định.

Bản Báo cáo của Alibaba.com cũng chỉ ra xu hướng truy cập trên trang này tăng lên rất mạnh trong vòng một năm qua. Cụ thể, lượng truy cập trung bình hàng ngày tại

thị trường Trung Quốc tăng 36%, và tại Mỹ là 46%. Tất cả điều này cho thấy doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), hoàn toàn có thể đặt sự tin tưởng vào giao dịch thương mại trên e-commerce.

Để giao dịch hiệu quả, bản Báo cáo của Alibaba.com khuyến khích các doanh nghiệp SME Việt Nam nên nắm chắc thế mạnh xuất khẩu của mình và trang bị thêm kỹ năng, kiến thức để nâng cao tính cạnh tranh. Theo đó, 5 lĩnh vực xuất khẩu mà Alibaba.com đánh giá là thế mạnh của doanh nghiệp SME Việt, bao gồm:

- Thực phẩm & đồ uống (F&B).
- Vật dụng cho nhà cửa và vườn.
- Vật liệu xây dựng.
- Sản phẩm làm đẹp và chăm sóc cá nhân.
- Các mặt hàng nông sản.

Thị trường nào cũng có những khó khăn nhất định. Tuy nhiên, với các phân tích có tính chiều sâu của Alibaba.com, có thể thấy doanh nghiệp Việt Nam cần phải tận dụng hết các cơ hội để dẫn thân vào thị trường thương mại điện tử.

(Nguồn: Alibaba.com) - Phòng Thông tin - ITPC

# SAY HELLO IN ENGLISH

LỜI CHÀO LÀ ĐẦU CÂU CHUYỆN. BẠN ĐÃ BIẾT BAO NHIÊU CÁCH CHÀO HỎI BẰNG TIẾNG ANH RỒI? THỰC TẾ LỜI CHÀO HỎI SẼ KHÁC NHAU VỚI TỪNG ĐỐI TƯỢNG, TỪNG HOÀN CẢNH KHÁC NHAU. HÃY CÙNG TÌM HIỂU NHÉ!

## PHẦN A: Formal Greetings – Lời Chào Trang Trọng

### 1. HELLO! HOW DO YOU DO?

Đây là cách chào hỏi dành cho người mới lần đầu gặp mặt, và cũng là cách chào lịch sự và chính thống nhất trong tiếng Anh. Lời chào này có thể dùng trong tình huống công việc nghiêm trang hoặc những bữa tiệc tối trang trọng.

“How do you do?” trong trường hợp này không phải là một câu hỏi.

- How do you do? = Nice to meet you ≠ How are you?

Trả lời: “It’s been great. How do you do?” hoặc đơn giản là “How do you do?”

Một số lời chào khác thay thế “How do you do?”

- “Good morning.”
- “Good afternoon.”
- “Good evening.”

### 2. NICE TO MEET YOU / PLEASSED TO MEET YOU

Cách chào hỏi này được dùng rộng rãi trong tình huống gặp mặt lần đầu trong nhiều dịp từ trang trọng đến bình dân.

Vd 1:

A: “Good morning. How do you do? I’m Bobby Cantos with X Company.” (Chào buổi sáng. Hân hạnh được gặp. Tôi là Bobby Cantos từ Công ty X)

B: “Pleased to meet you Mr. Cantos.” (Hân hạnh được gặp ông, ông Cantos)

Vd 2:

Mr. P: (at his client’s office): “Good morning, Mr. D. How are you today?”

(tại văn phòng của khách hàng): “Chào buổi sáng, Mr. D. Hôm nay ngài thế nào?”

Mr. D: “Hello, Mr. P. I’m very good, thank you! Please come in and we can review the contract.”

(“Xin chào, Mr. P. Tôi rất tốt, cảm ơn ngài! Vào đi và chúng ta có thể xem lại hợp đồng.”)

### 3. HOW HAVE YOU BEEN DOING? / HOW HAVE YOU BEEN?

Đây là một cách tôn trọng để hỏi kiểu “How are you?” với một người mà bạn không gặp trong một thời gian dài hoặc một người mà bạn không gặp hàng ngày. Tuy nhiên, khi chào bằng cách này, hãy đảm bảo rằng bạn có đủ sự quen biết với đối phương và họ phải nhận ra bạn là ai.

## PHẦN B: Informal General Greetings – Lời chào thân thiện

Những lời chào này có thể được sử dụng trong hầu hết các tình huống thân thiện khi bạn đang nói xin chào với đồng nghiệp hoặc với ai đó quen biết mà bạn vô tình gặp trên đường.

- “Hi!” (lời chào thân thiện được sử dụng phổ biến nhất trong tiếng Anh)
- “Morning!” (Kiểu thân thiện của lời chào “Good morning”)
- “How are things (with you)?” (Dùng khi bạn gặp lại

một người bạn cũ)

- “What’s new?” (gặp lại bạn cũ và muốn cập nhật tin tức cho nhau)

- “It’s good to see you.” (Được sử dụng khi bạn không gặp ai đó trong một thời gian)

- “G’day!” (Kiểu ngắn gọn của “Good day”)

- “Howdy!” (Thường được dùng như kiểu tiếng lóng ở một số địa phương)

**Phòng Thông tin - ITPC**

# Xuất khẩu thủy sản

## Không nên bỏ qua thị trường nhỏ



Ảnh TL: Đài Loan chương các sản phẩm tôm Việt

**T**heo VASEP, hiện Đài Loan không nằm trong top 10 thị trường nhập khẩu thủy sản của Việt Nam. Dù vậy thị trường này lại có kim ngạch nhập khẩu thủy sản từ Việt Nam tương đối ổn định với trên 100 triệu USD/năm, chiếm từ 1,3 - 1,8% tổng giá trị xuất khẩu thủy sản của cả nước. Ước tính trong 6 tháng đầu năm nay, xuất khẩu thủy sản sang Đài Loan đạt 50,5 triệu USD. Trong đó, xuất khẩu tôm đạt 27 triệu USD; cá tra đạt gần 10 triệu USD, các mặt hàng hải sản đạt 22 triệu USD.

Ông Trương Đình Hòa - Tổng thư ký VASEP - cho biết: Thị trường Đài Loan hiện chuộng các sản phẩm tôm sú đông lạnh, tôm tươi, cá tra phi lê đông lạnh, tôm chân trắng tươi/đông lạnh, tôm chế biến, mực của Việt Nam. Nhìn chung lượng và giá trị xuất khẩu thủy sản Việt Nam qua thị trường này khá ổn định bởi chưa thực sự được doanh nghiệp chú trọng dẫn tới giá trị kim ngạch chưa cao.

Đơn cử như Công ty CP Nam Việt xuất khẩu 250 tấn sản phẩm cá tra phi lê sang thị trường Đài Loan, trị giá khoảng 500 triệu USD. Theo bà Đỗ Thị Thanh Thủy - Giám đốc kinh doanh Công ty CP Nam Việt, bình quân mỗi năm công ty xuất khẩu từ 5 - 6 triệu USD cho riêng thị trường này. Tuy nhiên, kể từ thời điểm dịch bệnh Covid-19 bùng phát trên toàn cầu, sản lượng cá tra và giá trị xuất sang Đài Loan giảm một nửa nên Nam Việt quyết

định chuyển hướng sang khai thác các thị trường tiềm năng hơn như EU, Mỹ, Malaysia.

Cùng như Nam Việt, Công ty CP thủy sản và thương mại Thuận Phước cho rằng, thị trường này khó khai thác trong thời điểm hiện tại nên không chú trọng.

Tuy nhiên, theo VASEP, việc chú trọng vào những thị trường lớn mà bỏ lỡ những thị trường giá trị thấp hơn như Đài Loan không phải là lựa chọn tối ưu về lâu dài. Bên cạnh đó, nhu cầu tiêu thụ thủy sản của Đài Loan đang có xu hướng tăng lên, nhất là với sản phẩm tôm. Chưa kể là mới đây, Tổng cục Quản lý Dược và thực phẩm Đài Loan (TFDA) đã có văn bản gửi Văn phòng Kinh tế Văn hóa Việt Nam tại Đài Bắc công bố danh sách 674 doanh nghiệp của Việt Nam được cấp phép xuất khẩu sản phẩm thủy sản vào thị trường này. So với lần trước, số lượng doanh nghiệp thủy sản được cấp phép tăng thêm 36 doanh nghiệp. Thông tin này giúp việc xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường này thuận lợi hơn nếu có hướng tiếp cận phù hợp.

Từ những tín hiệu tích cực trên, VASEP khuyến khích doanh nghiệp có hướng khai thác thị trường phù hợp. Bởi lẽ dù là thị trường nhỏ nhưng tiêu chuẩn sẽ không khắt khe, chưa kể việc đa dạng hóa thị trường sẽ giúp ích rất lớn cho mục tiêu dài hơi là phát triển bền vững ngành thủy sản mà ngành đang hướng tới.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

# NAM THÁI SƠN GROUP

## CÁNH CHIM ĐẦU ĐÀN XUẤT KHẨU BAO BÌ NHỰA VIỆT NAM

**T**rong ngành bao bì nhựa Việt Nam không ai là không biết đến cái tên Nam Thái Sơn Group, cánh chim đầu đàn trong ngành bao bì nhựa Việt Nam. Khởi đầu từ một cơ sở sản xuất bao bì nhỏ những năm đầu của thập niên 90, trải qua quá trình gần 20 năm xây dựng và phát triển

Nam Thái Sơn Group đã không ngừng lớn mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đa dạng hóa sản phẩm, vươn cao vươn xa ra thị trường quốc tế. Đến nay, Nam Thái Sơn đã chiếm lĩnh được phần lớn thị trường bao bì trong nước và các thị trường Châu Âu, Australia, Nhật Bản,...



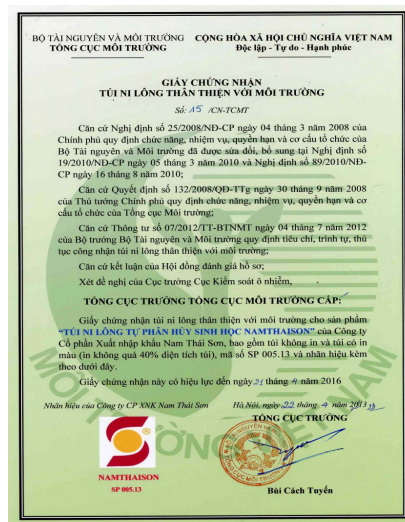
toàn công ty, cùng với đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, trách nhiệm và tâm huyết với nghề đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra luôn ổn định.

Hiện nay, Nam Thái Sơn Group đã đầu tư và vận hành thành công nhà máy sản xuất Nam Thái Sơn (tại KCN Cát Lái, Q.2, Tp.HCM) và nhà máy Nam Thái Sơn Phương Bắc (tại Xã Hưng Thịnh, Huyện Bình Giang, Tỉnh Hải Dương) mang lại doanh thu hàng năm trên 20 triệu USD trong đó xuất khẩu là chủ lực, giải quyết công ăn việc làm cho gần 1.000 lao động và vươn lên dẫn đầu trong TOP 3 nhà xuất khẩu bao bì lớn nhất Việt Nam.

Mục tiêu đến năm 2020 của Nam Thái Sơn là xuất khẩu đạt 100 triệu USD/năm, phát triển thêm thị trường mới; mở rộng xuất khẩu sang thị trường Mỹ; đầu tư và xây dựng 02 nhà máy mới chủ yếu phục vụ cho hoạt động xuất khẩu. Nam Thái Sơn Group quyết tâm xác lập và khẳng định vị trí hàng đầu của thương hiệu bao bì nhựa Nam Thái Sơn tại Việt Nam và trên thị trường Quốc tế.

Không dừng lại ở đó, Nam Thái Sơn Group tiếp tục nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm mới bắt kịp xu hướng của thị trường; đầu tư dây chuyền sản xuất với công nghệ và kỹ thuật hiện đại; xây dựng và mở rộng nhà máy sản xuất nhằm đáp ứng tốt mọi yêu cầu của Khách hàng: số lượng - chất lượng sản phẩm - thời gian giao hàng - giá cả cạnh tranh. Đặc biệt, Nam Thái Sơn chú trọng nghiên cứu và phát triển dòng sản phẩm được sản xuất theo công nghệ xanh, an toàn cho người sử dụng và thân thiện với môi trường đạt tiêu chuẩn quốc gia như: túi nilon tự phân hủy sinh học, túi PP không dệt,...

Đầu năm 2013, các sản phẩm bao bì nhựa do Nam Thái Sơn Group sản xuất đã được Tổng cục Môi trường VN công nhận là Sản phẩm an toàn và thân thiện với môi trường. Nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, hiệu quả công việc và hướng đến sự thỏa mãn Khách hàng, Nam Thái Sơn đã xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 trong



**CÔNG TY CP XNK NAM THÁI SƠN**  
Trụ sở chính: 934D3, Đường D, Khu CN Cát Lái, Quận 2, TP. HCM  
Nhà máy: Km34+600, Quốc lộ 5, X.Hưng Thịnh, H.Bình Giang, Hải Dương  
Tel: (84-8) 37421331 Fax: (84-8) 37421236  
Email : info@namthaison.com.vn  
Website: www.namthaison.com.vn

VEXA - ITPC

## TIN VĂN

❖ Theo Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam, giá gỗ nguyên liệu đang giảm đồng loạt từ Phú Thọ, Thái Nguyên, Thanh Hóa cho đến Bình Phước, 4 vùng nguyên liệu này đã chiếm đến hơn 70% nguyên liệu sản xuất gỗ dán, dăm gỗ của Việt Nam. 7 tháng đầu năm, xuất khẩu gỗ tăng trưởng 7,6%, nhưng sự tăng trưởng chủ yếu nằm 2 nhóm sản phẩm đồ gỗ nội thất và gỗ ván ghép thanh. Còn với gỗ dán, lượng xuất khẩu cũng đã suy giảm gần một nửa, khi Mỹ khởi kiện chống lẩn tránh thuế, trong khi Hàn Quốc áp thuế chống bán phá giá. Thậm chí, với các mặt hàng dăm gỗ, viên nén, nguyên liệu mức suy giảm còn khoảng 80%. (VTV Digital, 26/8)

❖ Theo thông tin cập nhật mới nhất từ Bộ NN&PTNT, 8 tháng đầu năm 2020, toàn ngành nông, lâm, thủy sản xuất siêu khoảng 6,2 tỷ USD, tăng 4,9% so với năm 2019. Cụ thể, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng nông, lâm, thủy sản ước đạt gần 46 tỷ USD. Trong đó xuất khẩu ước đạt 26,1 tỷ USD, giảm 0,9% so với cùng kỳ năm 2019. Nhóm nông sản chính ước đạt gần 12 tỷ USD, giảm 3,2%; chăn nuôi ước đạt 250 triệu USD, giảm 25,0%; thủy sản ước đạt 5,2 tỷ USD, giảm 5,3%; lâm sản chính đạt trên 7,8 tỷ USD, tăng 10,3%. Về nhập khẩu, tính chung 8 tháng tổng kim ngạch ước đạt khoảng 19,9 tỷ USD, giảm 2,5% so với cùng kỳ năm 2019. Trong đó, trị giá nhập khẩu các mặt hàng nông, lâm, thủy sản chính ước đạt 16 tỷ USD, giảm 5,2%. (Báo Hải quan, 27/8)



## Chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp

*Khi nào tổ chức/ngân hàng sẽ tiếp nhận hồ sơ vay của Doanh nghiệp và khi nào chúng tôi sẽ nhận được giải ngân gói hỗ trợ.*

### **Trả lời:**

Hiện nay, việc hỗ trợ theo hình thức gói tín dụng đối với doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 ngành ngân hàng có chính sách hỗ trợ thông qua NHCSXH liên quan việc doanh nghiệp vay để trả lương cho người lao động. Việc này đã và đang được NHCSXH thực hiện tiếp nhận hồ sơ vay.

Đối với chính sách hỗ trợ theo Thông tư 01 nêu trên thì không thực hiện hỗ trợ theo hình thức Gói tín dụng. Các doanh nghiệp chủ động liên hệ với Ngân hàng thương mại đang có quan hệ tín dụng để đề xuất ngân hàng thương mại xem xét, hỗ trợ theo quy định của Thông tư này. Do đó, tùy trường hợp cụ thể của từng doanh nghiệp mà việc tiếp nhận hồ sơ vay, thủ tục có liên quan cũng như thời gian giải quyết từng hồ sơ cụ thể sẽ do Ngân hàng Ế khách hàng thực hiện theo quy định của pháp luật và quy định nội bộ của từng ngân hàng thương mại.

## Chi phí được trừ

*Doanh nghiệp của chúng tôi có lĩnh vực SXKD chính là đầu tư cho thuê bất động sản. Doanh nghiệp chúng tôi đã đầu tư xây dựng trung tâm thương mại tại quận 7 nhằm cung cấp dịch vụ cho thuê mặt bằng kinh doanh cho các khách thuê.*

*Năm 2015, Công ty chúng tôi đã thực hiện cam kết hỗ trợ chi phí thi công trang trí gian hàng ban đầu cho khách thuê. Công ty đã ký hợp đồng, chuyển khoản và hoàn tất đầy đủ hóa đơn chứng từ liên quan đến nghiệp vụ kinh tế này, khoản chi phí hỗ trợ này được chúng tôi hạch toán vào tài khoản chi phí trả trước dài hạn và phân bổ định kỳ vào chi phí hàng tháng trong suốt thời gian thuê (8 năm) của khách thuê trên. Tuy nhiên, do hoạt động kinh doanh không hiệu quả, khách thuê đã yêu cầu kết thúc hợp đồng trước hạn, phần chi phí hỗ trợ thi công còn lại chưa được phân bổ đã được Công ty chúng tôi hạch toán ghi nhận vào chi phí trong năm ngay khi kết thúc hợp đồng thuê trước hạn với khách thuê.*

*Căn cứ vào khoản 2 điều 6 Thông tư 78/2014/TT-BTC ngày 18/06/2014 của Bộ Tài Chính về thuế TNDN, quy định các khoản chi được trừ và không được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế, chúng tôi ghi nhận khoản chi phí còn lại này là chi phí hợp lý được trừ khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp đã đúng và phù hợp với quy định hay không?*

### **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 khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Căn cứ quy định trên, trường hợp Công ty hỗ trợ chi phí thi công gian hàng cho khách hàng thuê thì toàn bộ các khoản chi phải đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định tại Khoản 1, Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC và hạch toán vào chi phí được trừ toàn bộ khoản chi hỗ trợ vào kỳ tính thuế TNDN năm phát sinh các khoản chi hỗ trợ, Công ty không được phân bổ theo thời gian thuê của khách hàng.

## Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

Phòng Dịch vụ - ITPC cung cấp dịch vụ trọn gói cho doanh nghiệp và nhà đầu tư:



- Tổ chức sự kiện thương mại - đầu tư: hội chợ - triển lãm, hội nghị - hội thảo, huấn luyện - đào tạo;
- Tổ chức đoàn khảo sát thị trường, tham dự hội chợ - triển lãm, hội nghị và hội thảo
- Đón tiếp, cung cấp thông tin cho các đoàn doanh nghiệp nước ngoài đến Thành phố. Tổ chức gặp gỡ các cơ quan chức năng, kết nối doanh nghiệp (Business To Business);
- Tổ chức các hoạt động truyền thông, tiếp thị;
- Tư vấn các hoạt động thương mại - đầu tư mở văn phòng, lập dự án đầu tư, xây dựng thương hiệu;
- 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, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3910 4903

(028) 3910 4039

(028) 3910 4947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn; vexe.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](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 thu ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

**Thu thập** ý kiến của công đồng doanh nghiệp trong nước và nước ngoài về chủ trương, chính sách nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp.

**Phát triển** hợp tác quốc tế với các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư trong và ngoài nước.

**Thu thập** khảo sát thông tin và nghiên cứu thị trường trong nước và quốc tế. Cung cấp thông tin về cơ hội đầu tư và giao thương.

**Xây dựng** cơ sở dữ liệu về tiềm năng của thành phố, hàng hóa, thị trường, xuất nhập khẩu và đầu tư. Phát hành bản tin, các ấn phẩm thương mại và đầu tư. Tổ chức thông tin về thương mại và đầu tư qua mạng.



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

**Địa chỉ:** 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM  
92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

**ĐT:** (028) 3823 6738 - 3910 1309. Fax: (028) 3824 2391

**Email:** itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

**Website:** www.itpc.gov.vn