



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 38 NGÀY 12.10.2020 (885)

Thị trường Singapore Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam (trang 04)



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 38 10.2020



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Hội chợ Triển lãm Xúc tiến Thương mại và Du lịch gắn với Lễ hội Ok-Om-Bok tỉnh Trà Vinh năm 2020 Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố về lĩnh vực Thuế

Thị trường Singapore: Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Tuân thủ yêu cầu thị trường châu Âu, đã đủ chưa?

Canada khẳng định quan hệ thương mại mạnh mẽ với Việt Nam

11 ENGLISH FOR YOU

Thành ngữ tiếng Anh (Idiom)



12 GÓC NHÌN XÚC TIẾN

Mở rộng thị trường xuất khẩu, phát triển các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao, thu hút đầu tư có trọng

15 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Điện máy R.E.E

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

HỘI CHỢ TRIỂN LÃM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH TẠI TỈNH TRÀ VINH NĂM 2020

25 - 31/10/2020
Trung tâm Văn hóa tỉnh Trà Vinh
Phường 8, Thành phố Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh

ITPC HỖ TRỢ PHÍ THUÊ GIAN HÀNG

Liên hệ: **Anh Phước Tiến:** (+84) 983 939 000 (Viber/Zalo)
Anh Việt Hùng: (+84) 975 828 754 (Viber/Zalo)
Hotline: +849 2922 4942 (Viber/Zalo/WhatsApp 24/7)

Hội chợ Triển lãm Xúc tiến Thương mại và Du lịch gắn với Lễ hội Ok-Om-Bok tỉnh Trà Vinh năm 2020

Hội chợ có quy mô dự kiến 300 gian hàng bao gồm các lĩnh vực như: lương thực - thực phẩm, dệt may - da giày, điện - điện tử, hàng thủ công mỹ nghệ, đồ gia dụng, đặc biệt là các sản phẩm OCOP trong cả nước.

Đây là cơ hội tốt để các doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh giới thiệu, quảng bá sản phẩm, dịch vụ, tìm kiếm đối tác kinh doanh, phát triển quan hệ thương mại và mở rộng thị trường trong nước.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) hỗ trợ doanh nghiệp tham gia bằng hình thức Cụm gian hàng của Thành phố với thông tin như sau:

- ❖ **Thời gian:** 25-31/10/2020.
- ❖ **Địa điểm:** Trung tâm Văn hóa tỉnh Trà Vinh - P. 8, TP Trà Vinh
- ❖ **Quy mô:** Cụm gian hàng Tp.HCM gồm 16 gian hàng (3mx3m).
- ❖ **Đối tượng tham gia:** Các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất, hợp tác xã, cơ sở làng nghề, hiệp hội ngành hàng trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.
- ❖ **Chi phí tham gia (dự kiến):** ITPC hỗ trợ 100% chi phí thuê gian hàng, mỗi đơn vị không quá 02 gian hàng tiêu chuẩn.

Hạn chót đăng ký tham gia trước ngày 20/10/2020

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Phước Tiến (0983939000, tienntp@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố về lĩnh vực Thuế

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 Cục Thuế 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 29 tháng 10 năm 2020.

❖ **Địa điểm:** Hội trường lầu 4, Khách sạn Grand - số 08 Đồng Khởi, Q.1, Tp.HCM

❖ **Nội dung:** Giải đáp vướng mắc về Hóa đơn điện tử, Luật Quản lý thuế số 38/2019/QH14 ngày 13 tháng 6 năm 2019 của Quốc hội và Nghị định số 68/2020/NĐ-CP ngày 24 tháng 6 năm 2020 về sửa đổi, bổ sung khoản 3 Điều 8 Nghị định số 20/2017/NĐ-CP ngày 24 tháng 02 năm 2017 của Chính phủ quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết.

❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

Hạn chót đăng ký trước ngày 28/10/2020, nếu có câu hỏi đề nghị gửi trước 16g00 ngày 24/10/2020, qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

Tổ Đối thoại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1.

Điện thoại: (028) 3910 1304

Liên hệ đăng ký với chuyên viên Thành Tài (0973 726 762, doithoai@itpc.gov.vn)

Văn Phòng - ITPC

Thị trường Singapore

Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam



Tiếp tục triển khai các chương trình đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa, hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm, mở rộng và đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, kết nối với đối tác nhập khẩu nước ngoài, ngày 07/10/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã tổ chức buổi hội thảo “Thị trường Singapore - Cơ hội và thách thức cho Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam”. Buổi hội thảo giúp các doanh nghiệp cập nhật những thông tin hữu ích về cơ hội và thách thức khi đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường Singapore, cũng như tận dụng được lợi thế của thị trường này để mở rộng xuất khẩu ra các nước khác trên thế giới.

Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa: đối tượng dễ tổn thương do đại dịch Covid-19

Chia sẻ tại buổi hội thảo, ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC cho biết, hiện nay ở nước ta, khu vực doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ, nhỏ và vừa có số lượng doanh nghiệp chiếm tỉ lệ cao nhất, lên tới 97,2%. Tính đến thời điểm 31/12/2018 có 382.444 doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ, chiếm 62,6% số doanh nghiệp cả nước; 189.879 doanh nghiệp quy mô nhỏ, chiếm 31,1%; 21.306 doanh nghiệp quy mô vừa, chiếm 3,5% và 17.008 doanh nghiệp quy mô lớn, chỉ chiếm 2,8% (theo Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam 2020 được Tổng Cục Thống kê công bố ngày 28/4/2020). Tại Thành phố Hồ Chí Minh, số lượng doanh nghiệp có vốn đăng ký trên 100 tỉ đồng chỉ chiếm 2,14%, còn lại là doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Đây là khu vực doanh nghiệp dễ bị tổn thương do những tác động của đại dịch Covid-19 mang lại, ảnh hưởng

nặng nề tới tăng trưởng kinh tế của thành phố và cả nước.

Theo số liệu do Tổng Cục Thống kê công bố mới đây, trong 9 tháng năm 2020, số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn là 38,6 nghìn doanh nghiệp, tăng tới 81,8% so với cùng kỳ năm trước; 27,6 nghìn doanh nghiệp ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể; gần 12,1 nghìn doanh nghiệp hoàn tất thủ tục giải thể; 36,5 nghìn doanh nghiệp không hoạt động tại địa chỉ đã đăng ký, tăng 39,6%.

Dữ liệu lịch sử của Cục Quản lý đăng ký kinh doanh (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) chỉ ra, mức tăng số doanh nghiệp tạm dừng kinh doanh có thời hạn trong 9 tháng năm 2020 được ghi nhận là cao nhất trong các kỳ chín tháng và cao hơn gấp 3,7 lần mức tăng bình quân của giai đoạn 2015 - 2020, cho thấy sự ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19 tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Số doanh nghiệp có quy mô vốn từ 10 tỉ đồng trở xuống đang ký tạm ngừng kinh doanh chiếm tỉ trọng nhiều nhất, lên đến 91,2%, với 35.247 doanh nghiệp tạm rời thị trường trong 9 tháng vừa qua, tăng 79,3% so với cùng kỳ năm ngoái; nhóm doanh nghiệp có quy mô vốn từ 10 - 20 tỉ đồng có số lượng rời thị trường tăng 107,4% so với cùng kỳ ngoái (có 1.854 doanh nghiệp, chiếm 4,8%); đối với quy mô vốn từ 20 - 50 tỉ đồng có 964 doanh nghiệp (chiếm 2,5%, tăng 121,1% so với cùng kỳ); đối với quy mô vốn từ 50 - 100 tỉ đồng có 343 doanh nghiệp (chiếm 0,9%, tăng 109,1% so với cùng kỳ). Ngoài ra, 98,8% số doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể và 98,4% số doanh nghiệp hoàn tất thủ tục giải thể là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn 100 tỉ đồng.

Tại Thành phố Hồ Chí Minh, theo Cục Thống kê thành phố, tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) 9 tháng đầu năm 2020 ước chỉ tăng 0,77% so với cùng kỳ năm trước. Điều này cho thấy, kinh tế thành phố chịu tác động lớn từ đại dịch Covid-19, các doanh nghiệp vẫn chưa lấy lại được đà phục hồi như mong muốn. Hiện nay vẫn còn khoảng 84% doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh đang trong tình trạng khó khăn.

Do đó, rất cần sự vào cuộc quyết liệt và hỗ trợ mạnh mẽ của nhà nước, nhằm tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, hạn chế đổ gãy, duy

trì ổn định và phát triển sản xuất kinh doanh trong tình hình mới.

Ông Trần Phú Lữ chia sẻ thêm, với vai trò là đơn vị xúc tiến thương mại và đầu tư, thời gian vừa qua, ITPC đã triển khai nhiều chương trình, hội thảo trực tuyến, chương trình kết nối cung cầu, kết nối nhà sản xuất với các kênh phân phối trong và ngoài nước, qua đó

hỗ trợ các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa đưa sản phẩm lên kệ hàng của các chuỗi siêu thị hiện đại, cũng như xuất khẩu đi nhiều nước trên thế giới. Những hoạt động này của ITPC được cộng đồng doanh nghiệp đánh giá cao, ghi nhận là một trong những giải pháp hiệu quả giúp doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn.



Thị trường Singapore: Cơ hội cho doanh nghiệp Việt

Tại buổi hội thảo, các diễn giả đã giới thiệu tới cộng đồng doanh nghiệp thông tin tổng quan về thị trường Singapore cũng như chia sẻ về những cơ hội kinh doanh tại “đảo quốc sư tử”. Để thông qua đó, các

doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa đưa ra hoạch định chiến lược cho thời kỳ hậu Covid-19, tự tin thâm nhập thị trường Singapore giàu có.

Singapore có một nền kinh tế thị trường phát triển cao, dựa trên lịch sử về thương mại cảng vận tải mở rộng. Cùng với Hồng Kông, Hàn Quốc và Đài Loan, Singapore

là một trong “Bốn con hổ kinh tế” của châu Á.

Singapore được biết đến như là một trong những nền kinh tế tự do nhất, sáng tạo nhất, cạnh tranh nhất, năng động nhất và thân thiện với kinh doanh. Chỉ số Tự do Kinh tế năm 2020 xếp Singapore là nước có nền kinh tế tự do nhất trên thế giới với 89,4 điểm, (Xem tiếp trang 6)

(Tiếp theo trang 6)

vượt qua Hồng Kông. Chỉ số thuận lợi Kinh doanh từ năm 2007 - 2016, liên tục xếp Singapore là nơi dễ dàng nhất để kinh doanh, giai đoạn 2017 - 2019, Singapore xếp ở vị trí thứ 2, đứng sau New Zealand. Theo Chỉ số Nhận thức Tham nhũng, Singapore luôn được coi là một trong những quốc gia tham nhũng ít nhất trên thế giới, cùng với Đan Mạch, New Zealand, Phần Lan, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Na Uy.

Singapore có vị trí chiến lược, nằm trên đường vận tải hàng hải quốc tế cùng với nguồn nhân lực chất lượng cao, do đó, đảo quốc này có vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế của khu vực Đông Nam Á. Theo xếp hạng của Ngân hàng Thế giới (WB) năm 2019, Singapore xếp ở vị trí thứ 37 thế giới về quy mô nền kinh tế. Thu nhập bình quân đầu người năm 2019 đạt 59.590 USD (theo phương pháp Atlas), xếp thứ 11 thế giới và thứ 3 Châu Á (sau Macao và Qatar). Còn theo sức mua tương đương, thu nhập bình quân đầu người của Singapore xếp thứ 3 thế giới với 92.020 USD/người/năm.

Singapore hầu như không có tài nguyên thiên nhiên nên kinh tế trong nước phụ thuộc nhiều vào hàng hóa nhập khẩu. Cùng với đó, Singapore định hướng phát triển cảng biển và dịch vụ logistics. Nhờ vai trò là một trung tâm trung chuyển hàng hóa sang các quốc gia khác, Singapore luôn đứng đầu trong các quốc gia Đông Nam Á về tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa. Theo thống kê của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), năm 2019, Singapore đứng thứ 15 về xuất khẩu và đứng thứ 16 về nhập khẩu hàng hóa trên thế giới.

Hiện nay, Singapore đã ký kết 13 Hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương với các đối tác quan trọng và 12 FTA đa phương đã có hiệu lực thực thi. Trong đó, Singapore và Việt Nam cùng là thành viên của Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), một hiệp định thương mại tự do thế hệ mới với nhiều điều khoản tiến bộ, cam kết mở cửa thị trường sâu rộng. Đồng thời, Singapore là quốc gia đầu

tiên ở Đông Nam Á ký kết hiệp định thương mại tự do với Liên minh châu Âu (EU).

Được Ngân hàng Thế giới xếp vị trí thứ nhất trên 155 quốc gia về lĩnh vực logistics, cùng với vị trí chiến lược tại khu vực Đông Nam Á, Singapore hiện đang là một trung tâm thương mại, giao dịch, vận chuyển hàng hóa toàn cầu, đồng thời cũng là một trung tâm dữ liệu đào tạo về kiến thức chuyên môn giao dịch và vận tải quốc tế. Hiện nay, có đến 21 trong số 25 nhà cung cấp dịch vụ logistics hàng đầu thế giới có trụ sở tại Singapore, trong đó bao gồm các tên tuổi lớn như: Agility, DHL, FedEx, TNT, UPS, Nippon Express, NYK Logistics và Toll Logistics. Sân bay quốc tế Changi của Singapore là một trung tâm vận chuyển hàng không quốc tế (cảng trung chuyển hàng không) lớn và là cửa ngõ rất quan trọng của châu Á nói chung và Đông Nam Á nói riêng. Bên cạnh đó, hiện nay, cảng biển Singapore được kết nối với 600 cảng tại 123 quốc gia, thông qua 200 tuyến





vận chuyển. Kinh tế hàng hải hiện đóng góp trực tiếp 7% vào tổng giá trị GDP, gián tiếp 10% vào các ngành dịch vụ khác vốn chiếm tới 1/3 tỉ trọng kinh tế của đất nước này. Theo tính toán, Port of Singapore Authority (PSA) trung bình mỗi ngày phải lưu thông đến 91.000 container, tương đương với 60 tàu ra vào cảng. Trong đó, 5% lượng hàng sẽ được tiêu thụ ngay tại Singapore, 95% hàng hóa còn lại sẽ tiếp tục được vận chuyển tới nhiều địa điểm trên toàn thế giới thông qua chuỗi cung ứng.

Singapore là một thương cảng tự do và có độ mở rất lớn, gần như không có hạn chế nào với nhập khẩu, không có bất cứ rào cản phi thuế quan nào ngoài những tiêu chuẩn được các tổ chức quốc tế quy định (OIE và Codex). Hơn 99% hàng nhập khẩu vào Singapore được miễn thuế (trừ ô tô, xăng dầu, rượu, thuốc lá...).

Singapore được đánh giá là thị trường có nhiều thuận lợi cho hoạt động thương mại, với các đặc điểm nổi bật: thủ tục xuất khẩu vào Singapore khá đơn giản; phần đông người Singapore có thói quen mua hàng online từ nước ngoài; tài chính, ngân hàng phát triển ở trình độ cao, được ba tổ chức xếp hạng tín dụng uy tín (S&P, Moody, Fitch Rating) xếp hạng cao nhất - đôi khi được gọi là "Thụy Sĩ của châu Á"; chính trị và kinh tế ổn định; hệ thống quản trị doanh nghiệp minh bạch; môi trường kinh doanh chuyên nghiệp; chính phủ Singapore chủ trương thu hút đầu

tư bằng cách giữ mức thuế suất phù hợp cho nhu cầu của cả doanh nghiệp và cá nhân; cơ chế bảo hộ sở hữu trí tuệ tốt hàng đầu thế giới; trình độ dân trí cao (97% người từ 15 tuổi trở lên biết chữ); có nhiều thỏa thuận thương mại mở với nhiều quốc gia trên thế giới; hệ thống cơ sở hạ tầng kết nối hoàn thiện, là một trong những trung tâm vận chuyển đường biển và hàng không lớn nhất thế giới.

Hiện nay tại Singapore có các kênh phân phối truyền thống như FairPrice, 7Eleven, ShengSiong, Giant, Watson, Isetan, BigBox, Cheers, Unity, Prime Supermarket, Cold Storage, Guardian, Yes Supermarket, Halal Market, U Stars Supermarket, Ang Mo Supermarket, Market Place...

Ngoài ra, thị trường thương mại điện tử tại Singapore cũng đang tăng trưởng nhanh. Theo trang Statista, doanh số thương mại điện tử của Singapore trong năm 2019 vào khoảng 4,99 tỉ USD, và được kỳ vọng tỉ lệ tăng trưởng hàng năm (giai đoạn 2019 - 2023) đạt 14,7%, qua đó đưa quy mô thị trường đạt 8,64 tỉ USD vào năm 2023. Hệ sinh thái thương mại điện tử tại Singapore đặc biệt phát triển, thu hút các doanh nghiệp kỹ thuật số lớn như Qoo10 thiết lập hoạt động khu vực tại Singapore để quản lý thị trường của họ ở Đông Nam Á. Mua sắm là một hình thức giải trí được ưa thích ở Singapore. Mua sắm online đặc biệt phổ biến với những người trẻ trưởng thành và những hộ gia đình có thu nhập cao. Một nghiên cứu của Visa cho biết, 26% người Singapore mua sắm online ít nhất 1 lần mỗi tuần - đây là tỉ lệ cao nhất ở Đông Nam Á. Những người từ 25 - 44 tuổi là nhóm mua sắm online nhiều nhất ở Singapore. Theo

tư bằng cách giữ mức thuế suất phù hợp cho nhu cầu của cả doanh nghiệp và cá nhân; cơ chế bảo hộ sở hữu trí tuệ tốt hàng đầu thế giới; trình độ dân trí cao (97% người từ 15 tuổi trở lên biết

Forrester Research, 60% doanh số thương mại điện tử của Singapore đến từ những đơn hàng ở ngoài biên giới, một tỉ lệ vượt trội so với các quốc gia khác như Malaysia (40%), Nhật Bản (18%) và Hàn Quốc (25%). Bên cạnh Amazon, E-bay, và Apple, những trang thương mại điện tử khác tại Singapore bao gồm Taobao, Qoo10, Lazada, Zalora, Carousell, Redmart, Reebonz, HipVan và Alibaba.

Theo Tổng Cục Hải quan, năm 2019, kim ngạch xuất nhập khẩu thương mại hai chiều Việt Nam - Singapore đạt gần 7,289 tỉ USD, giảm 5,6% so với năm 2018. Trong đó, xuất khẩu của Việt Nam sang Singapore đạt gần 3,198 tỉ USD, tăng 0,1%; nhập khẩu của Việt Nam từ Singapore đạt 4,091 tỉ USD, giảm 9,6% so với năm trước. Việt Nam nhập siêu từ Singapore 893,319 triệu USD trong năm 2019. Theo thống kê của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), năm 2019, Việt Nam xếp thứ 22 trong số các quốc gia xuất khẩu nhiều hàng hóa vào Singapore. Cùng thời gian này, Singapore là thị trường nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam lớn thứ 21 trên thế giới, thứ 6 trong CPTPP và thứ tư ở Đông Nam Á.

Tại buổi hội thảo, các chuyên gia nhận định rằng, Singapore là một thị trường có rất nhiều tiềm năng thuận lợi cho doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa của Việt Nam. Khai thác thị trường Singapore giàu có là cơ hội để doanh nghiệp Việt khẳng định vị thế của mình và chinh phục thị trường quốc tế. Thâm nhập và kinh doanh thành công ở thị trường Singapore sẽ là bàn đạp cho doanh nghiệp Việt đưa sản phẩm của mình vươn xa ra toàn cầu. Để làm được điều này, các doanh nghiệp cần chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo các tiêu chuẩn quốc tế, cần chú ý đến bao bì, mẫu mã, các chỉ dẫn bằng tiếng Anh, thời hạn sản phẩm và các chứng chỉ HACCP, Halal...

Phòng Thông tin - ITPC

Tuân thủ yêu cầu thị trường châu Âu, đã đủ chưa?



Chiều ngày 2 tháng 10 năm 2020, Trung tâm Xúc tiến Thương Mại và Đầu tư thành phố (ITPC) phối hợp cùng Hội doanh nhân Việt Nam tại Pháp (AB Vietfrance) tổ chức Hội thảo trực tiếp và trực tuyến “Tiềm năng hợp tác doanh nghiệp Việt Nam - EU”. Chương trình nhằm mục đích chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm kết nối với doanh nghiệp tại Pháp và EU, hỗ trợ thiết lập mạng lưới bán hàng, giao tiếp hiệu quả với các doanh nghiệp Pháp; để từ đó doanh nghiệp Việt Nam cập nhật xu hướng trong cách tiếp cận thị trường EU, cũng như thay đổi cách tương tác trong chiến lược xây dựng thương hiệu.

Chương trình thu hút hơn 100 người tham dự, trong đó có khoảng 80 đại diện doanh nghiệp trong ngành hàng tiêu dùng và thực phẩm

nông sản, đại diện cơ quan Việt Nam tại Pháp và Anh cùng đại diện các cơ quan truyền thông báo đài tham gia theo hai hình thức trực tiếp và trực tuyến, trong đó chương trình đã nhận được hơn 1000 lượt quan tâm trên phương tiện truyền thông trực tuyến như Facebook và Youtube.

Đại diện Ban tổ chức, ông Nguyễn Tuấn cho biết, Trung tâm Xúc tiến Thương Mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) với chức năng, nhiệm vụ là hỗ trợ doanh nghiệp trong các hoạt động mở rộng thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu và thu hút đầu tư trong và nước ngoài, chúng tôi luôn cân nhắc và ưu tiên xây dựng, tổ chức các sự kiện có yếu tố thực tiễn cao, sâu sát với doanh nghiệp theo tình hình hiện tại thông qua nhiều cuộc hội nghị, hội thảo chuyên ngành nhằm cung cấp cho doanh nghiệp Việt Nam những

kiến thức, thông tin mới nhất, có chất lượng cao đáp ứng kịp thời yêu cầu cấp thiết của các doanh nghiệp, qua đó giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực về thương mại trong nước và quốc tế. Với chương trình hôm nay, ITPC và ABVietFrance mong rằng các doanh nghiệp sẽ được lắng nghe và chia sẻ những tình huống thực tế trong hoạt động giao thương với doanh nghiệp Pháp nói riêng và EU nói chung thông qua những phát biểu từ đại diện các doanh nghiệp đã từng có kinh nghiệm làm ăn kinh doanh với doanh nghiệp Pháp. Đặc biệt, chương trình tạo điều kiện để doanh nghiệp Việt - Pháp giới thiệu những tiềm năng trong hợp tác kinh doanh đầu tư, nhất là trong lĩnh vực nông sản, thực phẩm.

Tại Hội thảo, các diễn giả đã chia sẻ những tình huống thực tế tập trung vào các thông tin quan trọng

như cách thức giao tiếp và kết nối với doanh nghiệp tại Pháp và EU; Một số ngành hàng/sản phẩm có tiềm năng hợp tác cao; Chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh hiệu quả tại thị trường này. Với doanh nghiệp Việt Nam, để chuẩn bị thực thi EVFTA, mà trước hết là việc nắm rõ những thông tin về thị trường, cách thức giao tiếp, đặc biệt là giao tiếp trong kinh doanh, là một trong những điểm cần lưu ý để cải thiện tốt hơn cơ hội hợp tác kinh doanh với Pháp và các nước EU. Theo ông Nguyễn Hải Nam, Chủ tịch Hội Doanh nhân Việt Nam tại Pháp, để tận dụng cơ hội với thị trường EU, ngoài việc nắm rõ và tuân thủ các yêu cầu của thị trường EU, trong vấn đề giao tiếp cũng như xử lý công việc, chúng ta rất cần sự CAM KẾT, PHẢN HỒI, CHÍNH XÁC, MINH BẠCH. Đặc biệt, đại diện Siêu thị Thanh Bình đã chia sẻ những thực tế trong quá trình giao thương

hợp tác với doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian qua, cơ hội hợp tác cho một số ngành hàng thực phẩm nói chung. Ngoài ra, ông Nguyễn Lê Thăng Long, Giám đốc Ban Nghiên Cứu và Phát Triển Tập đoàn An Phát Holdings đã chia sẻ một số lưu ý trong kinh doanh với doanh nghiệp Pháp và EU. Đặc biệt, để tạo điều kiện cho doanh nghiệp Pháp - Việt giao lưu kết nối, BTC đã dành thời gian thích đáng để một số doanh nghiệp Pháp và Việt Nam giới thiệu sản phẩm và giao lưu tại Hội thảo.

Các doanh nghiệp đã bày tỏ sự quan tâm đặc biệt với thị trường EU nói chung và Pháp nói riêng. Có nhiều câu hỏi được doanh nghiệp đặt ra như: yêu cầu của thị trường Pháp, EU là như thế nào, cần lưu ý gì cho sản phẩm Việt Nam vào thị trường Pháp nói riêng và thị trường EU nói chung sau khi EVFTA đã

được ký kết, tâm lý tiêu dùng văn hoá tiêu dùng của thị trường Pháp, làm thế nào để kết nối được với nhà phân phối, người mua hàng, những bước đi cụ thể ra sao, v.v... Các diễn giả đã nhiệt tình giải đáp và tư vấn một cách đầy đủ, hợp lý. Những vấn đề liên quan đến kết nối sẽ được Ban tổ chức tiếp tục hỗ trợ sau Hội thảo hôm nay.

Theo đánh giá chung, đây là chủ đề rất thiết thực để doanh nghiệp hiểu rõ hơn những yêu cầu của thị trường, từ đó nâng cao giá trị chất lượng sản phẩm hàng hóa đáp ứng nhu cầu những thị trường khó tính như EU. Rất cần các chương trình mang tính thiết thực như hôm nay để công tác hỗ trợ doanh nghiệp được hiệu quả hơn, đặc biệt để doanh nghiệp Việt có thể cùng sánh vai trong sân chơi chung EVFTA với các doanh nghiệp trong cộng đồng chung Châu Âu.



Doanh nghiệp Việt Nam tự giới thiệu sản phẩm cho các kênh phân phối tại EU thông qua nền tảng trực tuyến tại hội thảo

Phòng Huấn luyện - ITPC

Canada khẳng định quan hệ thương mại mạnh mẽ với Việt Nam

Canada và Việt Nam có mối quan hệ thương mại mạnh mẽ, được xây dựng trên nền tảng quan hệ giao lưu nhân dân tốt đẹp. Đó là nhận xét của bà Kendal Hembroff, Tổng Giám đốc phụ trách đàm phán và chính sách thương mại thuộc Bộ các vấn đề toàn cầu của Canada (GAC) tại hội thảo trực tuyến ngày 1/10 do Hội đồng Thương mại Canada - Việt Nam tổ chức.

Việt Nam hiện là đối tác thương mại lớn nhất của Canada trong Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), với giá trị trao đổi hàng hóa hai chiều đạt 7,98 tỷ CAD (tương đương 6,01 tỷ USD) trong năm 2019, so với mức 6,5 tỷ CAD năm 2018. Đối với thị trường giáo dục Canada, Việt Nam là nguồn du học sinh quốc tế lớn nhất trong ASEAN và đứng thứ 5 trên quy mô toàn cầu.

Sau một năm thực thi Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Canada tăng tới 29,7%, trong đó xuất khẩu thiết bị điện tử tăng 72%. Ở chiều ngược lại, tổng giá trị xuất khẩu của Canada sang Việt Nam cũng tăng đột biến, với 230,7% đối với mặt hàng thịt và 61,2% đối với ngũ cốc.

Bà Hembroff dự báo một thỏa thuận thương mại toàn diện giữa Canada và ASEAN sẽ đem lại lợi ích cho tất cả các bên tham gia. Thỏa thuận sẽ giúp Việt Nam tối đa hóa các cơ hội mà các FTA đem lại, đồng thời tạo điều kiện để Việt Nam nâng tầm tác động tích cực của CPTPP trong những lĩnh vực có chung lợi ích.

Canada cùng với bốn nước trong ASEAN (Việt Nam, Singapore, Malaysia và Brunei) đều là thành viên của CPTPP. Canada và ASEAN đang triển khai Kế hoạch công tác trong khuôn khổ Tuyên bố chung giữa ASEAN và Canada về thương mại và đầu tư. Hoạt động đầu tư và thương mại của Canada ở Đông Nam Á hiện không chỉ tăng mạnh về khối lượng, mà còn trải dài trên nhiều lĩnh vực, trong đó có dầu khí, khai mỏ, công nghệ cao, viễn thông, chế biến thực phẩm, dịch vụ tài chính, hàng không,...

Phát biểu tại hội thảo, Đại sứ Việt Nam tại Canada Phạm Cao Phong đã nêu bật một thực tế là trong khi hoạt động thương mại của thế giới sụt giảm mạnh trong 6 tháng đầu năm nay, trao đổi thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Canada vẫn giữ được xu hướng đi lên, dù tốc độ tăng khiêm tốn ở mức 0,1%. Việt Nam hiện nằm trong top 10 thị trường xuất khẩu hải sản của Canada. Với lợi thế là một “trung tâm” FTA ở châu Á-Thái Bình Dương, Việt Nam sẽ



Ảnh TL

là cầu nối để đưa hàng hóa và dịch vụ của Canada tiếp cận với thị trường 660 triệu người tiêu dùng của ASEAN, cũng như tới các thị trường quan trọng khác tại khu vực. Trong khi đó, Canada có thể là cửa ngõ để các sản phẩm của Việt Nam thâm nhập các thị trường khác ở châu Mỹ.

Chia sẻ với phóng viên TTXVN, bà Julie Nguyen, Giám đốc Hội đồng Thương mại Canada - Việt Nam cho biết: “Hội đồng Thương mại Canada - Việt Nam được thành lập đến nay đã tròn 10 năm, đã triển khai nhiều hoạt động để kết nối doanh nghiệp và cung cấp thông tin về trao đổi thương mại - đầu tư giữa hai nước. Hội thảo trực tuyến về trao đổi chính sách kinh tế - giáo dục và kết nối doanh nghiệp hôm nay với sự tham dự của đại diện các cấp của chính phủ Canada và khoảng 80 doanh nghiệp cho thấy hợp tác kinh tế đang trở thành mối quan tâm lớn, nhất là trong bối cảnh các bên đang thăm dò khả năng tiến tới thỏa thuận thương mại tự do Canada-ASEAN, và vai trò nổi bật của Việt Nam trên cương vị Chủ tịch ASEAN năm nay”.

Thủ tướng Canada Justin Trudeau từng khẳng định Canada nhận thức rất rõ rằng trọng tâm kinh tế trên thế giới đang dịch chuyển về châu Á và cụ thể là hướng tới khu vực Đông Nam Á. Trong bối cảnh quan hệ thương mại giữa Canada - ASEAN có tiềm năng tăng trưởng mạnh, giới chuyên gia Canada cho rằng cần thiết lập một cơ cấu để tạo điều kiện thuận lợi cho tăng trưởng và thích ứng với các xu hướng, các thách thức mới trong hoạt động thương mại và đầu tư quốc tế. FTA Canada-ASEAN được kỳ vọng sẽ đem đến một nền móng vững chắc để đẩy mạnh cam kết và hợp tác giữa hai bên.

(Nguồn: TTXVN) - Phòng Thông tin - ITPC

Thành ngữ tiếng Anh (Idiom)

Thành ngữ tiếng Anh (Idiom) sự kết hợp của các từ riêng lẻ với nhau thành cụm từ, mang ý nghĩa cụ thể khác hoàn toàn với nghĩa của các từ cấu tạo nên nó. Giống như tiếng Việt của chúng ta, tiếng Anh cũng có các thành ngữ với

nhiều nghĩa ẩn dụ khác nhau. Khi bạn sử dụng thành ngữ trong giao tiếp, ngôn từ của bạn sẽ trở nên tự nhiên hơn, đa dạng hơn, sinh động hơn và “thật” hơn. Lời ăn tiếng nói của bạn dễ dàng gây ấn tượng cho người đối diện.

To cut corners - to do something badly or cheaply

Làm điều gì đó theo một cách dễ nhất, nhanh nhất hay rẻ nhất. Tại sao? Bạn có thể hiểu “cut corners” theo kiểu “cắt đầu cắt đuôi”, “đốt cháy giai đoạn”, thế thì làm gì mà chẳng đơn giản nhỉ?

Vd: We have to cut corners to build this house. We should use cheaper materials. (Chúng ta phải cắt giảm chi phí xây dựng ngôi nhà này. Chúng ta nên dùng các vật liệu rẻ hơn).

“They really cut corners when they built this bathroom; the shower is leaking.” (Họ thật sự đã cắt giảm chi phí khi xây cái phòng tắm này, vòi hoa sen đang rỉ nước kìa)



Ảnh TL

To add insult to injury - to make a situation worse: để làm cho tình hình tồi tệ hơn

“To add insult to injury the car drove off without stopping after knocking me off my bike.”

Càng tệ hơn là chiếc xe hơi đã lao đi mà không hề dừng lại sau khi hất văng tôi khỏi xe đạp.

You can't judge a book by its cover - to not judge someone or something based solely on appearance.



Ảnh TL

Bạn không thể biết được điều gì hoặc ai đó là người thế nào chỉ qua vẻ bề ngoài. Nguồn gốc của thành ngữ

này được cho là bắt nguồn từ năm 1867, trên tờ báo Piqua Democrat, phát hành tháng 6/1867. Bạn nhìn thấy một người đàn ông nhỏ bé và có vẻ e dè, nhưng ông ta lại rất có quyền lực và giàu có - You can't judge a book by its cover. Đây có thể được sử dụng như một lời khuyên, rằng không nên đánh giá con người, bản chất sự vật sự việc qua vẻ bề ngoài. Tiếng Việt mình thì có dùng ‘đừng nhìn mặt mà bắt hình dong’.

“I thought this no-brand bread would be horrible; turns out you can't judge a book by its cover.”

Tôi tưởng là ổ bánh mì không tên tuổi này dở lắm, thế mà hóa ra đừng trông mặt mà bắt hình dong.

To hit the nail on the head - to say something precisely right (nói điều gì đó hoàn toàn chính xác)

Ví dụ: Kevin hit the nail on the head when he said Cherry's argument lacks evidence.

(Kevin hoàn toàn chính xác khi nói rằng vụ tranh cãi của Cherry thiếu căn cứ)

Ngoài nghĩa bóng, cụm từ này cũng được hiểu theo nghĩa đen là đóng đinh chuẩn xác bằng việc dùng búa đập vào đầu đinh.

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

Mở rộng thị trường xuất khẩu, phát triển các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao, thu hút đầu tư có trọng tâm

Dự thảo báo cáo chính trị của Đại hội Đảng bộ Thành phố Hồ Chí Minh khóa XI nhiệm kỳ 2020- 2025 (công bố lần 1 ngày 28.12.2019 và lần 2 ngày 07.06.2020) tại trang tin điện tử Đảng bộ Thành phố Hồ Chí Minh ở địa chỉ <https://www.hcmcpv.org.vn/> đã đề cập đến công tác xúc tiến thương mại, đầu tư nhiệm kỳ 2015- 2020 và nêu nhiều nội dung định hướng cho công tác này trong nhiệm kỳ 2020- 2025. Bản tin ITPC xin điểm lại một số nét liên quan đến nội dung trên từ hai dự thảo này.

Công tác xúc tiến góp phần huy động các nguồn lực để phát triển kinh tế thành phố

Theo Dự thảo lần 1 báo cáo chính trị của Đại hội Đảng bộ Thành phố Hồ Chí Minh khóa XI nhiệm kỳ 2020-2025, công tác xúc tiến thương mại và đầu tư đã góp phần Huy động các nguồn lực để phát triển kinh tế thành phố. Trong phần “kết quả phát triển kinh tế”, dự thảo lần 1 nêu, “Trong 5 năm 2016 - 2020, tổng vốn đầu tư toàn xã hội bình quân chiếm khoảng 35% tổng sản phẩm trong nước địa phương (GRDP) của thành phố, vượt kế hoạch đề ra là 30% GRDP. Cơ cấu đầu tư chuyển dịch theo hướng tỷ trọng khu vực nhà nước giảm (năm 2020 chỉ còn 11,5%), tăng tỷ trọng đầu tư khu vực ngoài nhà nước năm 2020 là 88,5%. Môi trường đầu tư, các chính sách khuyến khích phát triển của nhà nước được hoàn thiện, huy động tốt hơn các nguồn lực đầu tư cho phát triển kinh tế thành phố. Hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư được triển khai mạnh mẽ, góp phần thu hút vốn đầu tư, hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu kinh tế thành phố, tăng tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm chế biến có giá trị gia tăng cao”.

Ở nội dung thu ngân sách, dự thảo nêu “Thu ngân sách thành phố đã đạt được kết quả khả quan nhờ thành phố đã tập trung nuôi dưỡng nguồn thu thông qua các hoạt động hỗ trợ về xúc tiến đầu tư, thương mại, cải cách hành chính, cho vay kích cầu nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh; tuyên truyền, hỗ trợ các chính sách thuế, đồng thời tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát việc kê khai thuế”.

Dự thảo lần 2 khẳng định lại, “Hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư được triển khai mạnh mẽ, góp phần thu hút vốn đầu tư, hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu kinh tế thành phố, tăng tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm chế biến có giá trị gia tăng cao”.

Mở rộng thị trường xuất khẩu, phát triển các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao, thu hút đầu tư có trọng tâm

Về quan điểm và phương hướng phát triển kinh tế thành phố, Dự thảo lần 2 nêu “Thành phố Hồ Chí Minh tiếp tục giữ vững vai trò đầu tàu kinh tế của cả nước, đi đầu trong thực hiện mô hình tăng trưởng mới”. Dự thảo cũng nhấn mạnh: “Phát huy hiệu quả mọi nguồn lực xây dựng các hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ, hiện đại; tập trung ưu tiên đầu tư các dự án hạ tầng giao thông và hạ tầng số với hệ thống thông tin di động 5G; Đẩy mạnh liên kết vùng, hợp tác quốc tế, đặc biệt thông qua thỏa thuận hợp tác chiến lược giữa các bên trên các lĩnh vực ưu tiên của thành phố”.

Nội dung “các chương trình đột phá đổi mới quản lý Thành phố Hồ Chí Minh” nêu 13 chương trình cụ thể trong đó đáng chú ý nội dung số 9 là “Xây dựng các quan hệ đối tác chiến lược với các thành phố, địa phương ở các nước là đối tác chiến lược của Việt Nam; thu hút các tập đoàn, công ty lớn đầu tư vào Thành phố Hồ Chí Minh để thành phố phát triển nhanh, bền vững”.

Nội dung 13 “Thành lập Trung tâm Hợp tác kinh tế, du lịch và văn hóa Thành phố Hồ Chí Minh ở Saint - Petersburg (Liên bang Nga) năm 2020” là một công việc cụ thể mà ITPC đã từng tổ chức đoàn công tác xúc tiến tại đây.

Các nội dung như “Đề án xây dựng thành phố thông minh giai đoạn 2017 - 2025; Đề án chuyển đổi số tại Thành phố Hồ Chí Minh; Đề án hình thành và phát triển Khu đô thị sáng tạo tương tác cao phía Đông thành phố giai đoạn 2020 - 2035”... trong thực tế cũng bao gồm nhiều hoạt động xúc tiến đầu tư và thương mại.

Trong “Các nhiệm vụ và giải pháp chủ yếu”, dự thảo nêu nhiều nội dung liên quan trực tiếp đến công tác xúc tiến.

Ví dụ như trong chủ trương Tập trung phát triển nhanh các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao, Thành phố sẽ “Tập trung phát triển các ngành dịch vụ tài chính, ngân hàng, du lịch, thương mại, logistics là thế mạnh của thành phố và có giá trị gia tăng cao... Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng phát triển nhanh dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu, thúc đẩy phát triển xuất khẩu phần mềm và sản phẩm nội dung số. Hoàn thiện các chính sách phát triển các sản phẩm chủ lực, trong đó tập trung sản xuất các sản phẩm có thương hiệu, sản phẩm có lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp thành phố làm nền tảng xây dựng thương hiệu sản phẩm, doanh nghiệp thành phố tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu. Đẩy mạnh mở rộng thị trường xuất khẩu, tận dụng tốt cơ hội mở cửa thị trường và lộ trình cắt giảm thuế quan để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa sang các nước đã ký hiệp định thương mại FTA”.

Trong nội dung Huy động có hiệu quả các nguồn lực cho phát triển thành phố có các giải pháp “Đổi mới phương thức chuẩn bị đất cho nhà đầu tư; ứng dụng thí điểm đổi mới mạnh mẽ trong tổ chức triển khai thực hiện các dự án cải tạo và phát triển đô thị theo định hướng tích hợp, nắm bắt và quản lý hiệu quả giá trị nguồn lực từ đất đai và đầu tư cơ sở hạ tầng trên nguyên tắc khuyến khích sự tham gia tích cực của các nguồn lực xã hội. Huy động và khai thác mạnh mẽ tiềm năng các nguồn lực tài chính trong nước,

ngoài nước để đầu tư phát triển thành phố. Tăng cường các biện pháp để quản lý và bồi dưỡng nguồn thu, đảm bảo thu đúng, thu đủ, thu kịp thời theo quy định của pháp luật; đồng thời tích cực giải quyết các vướng mắc trong lĩnh vực thuế để tạo điều kiện giúp các cơ sở sản xuất - kinh doanh đẩy mạnh hoạt động và thực hiện tốt nghĩa vụ thuế. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài chính công để phát huy nguồn vốn xã hội, thu hút FDI để giải quyết vấn đề tài chính phát triển đô thị. Phát huy hiệu quả nguồn kiều hối tham gia vào các hoạt động sản xuất, kinh doanh phát triển thành phố”.

Tại nội dung Phát triển các thành phần kinh tế và mô hình kinh doanh mới có giải pháp “Thu hút đầu tư nước ngoài có trọng tâm, trọng điểm, có chọn lọc, ưu tiên các dự án có công nghệ tiên tiến, công nghệ mới, công nghệ cao, quản trị hiện đại, năng lực đổi mới sáng tạo, kết nối chuỗi cung ứng toàn cầu”.

Trong nội dung Hợp tác, liên kết vùng và quốc tế, Dự thảo báo cáo nhấn mạnh giải pháp “Huy động và khai thác mạnh mẽ tiềm năng các nguồn lực trong nước, ngoài nước để đầu tư phát triển thành phố. Đề xuất cơ chế điều phối, hợp tác vùng hiệu quả. Phát huy vai trò nòng cốt của thành phố trong thực hiện nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm quốc phòng, an ninh Vùng Nam Bộ và Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, phấn đấu xây dựng thành phố từng bước trở thành trung tâm lớn về kinh tế, tài chính, thương mại, khoa học - công nghệ của đất nước và khu vực Đông Nam Á”.



Hội chợ Nhà - vườn - Thời gian rảnh rỗi tại thành phố Leipzig - Cộng hòa Liên bang Đức năm 2019. Hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư được triển khai mạnh mẽ, góp phần thu hút vốn đầu tư, hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu kinh tế thành phố như Dự thảo Báo cáo chính trị đã nêu

Phòng Thông tin - ITPC

TIN VĂN

❖ CBRE Việt Nam vừa công bố cáo báo về tiêu điểm thị trường quý III/2020, trong đó doanh thu bán lẻ và tiêu dùng tăng trưởng nhẹ ở mức 0,7% tính chung cho 9 tháng năm 2020. Bán lẻ và tiêu dùng là nhóm dịch vụ có tốc độ phục hồi nhanh nhất với doanh thu chiếm hơn 76% doanh thu toàn ngành. Dấu hiệu phục hồi chưa thật sự rõ rệt ở nhóm ngành du lịch lữ hành, cư trú, ăn uống dù Việt Nam đã có nhiều biện pháp kích cầu du lịch trong nước và mở lại đường bay. (VTV, 8/10)

❖ Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan Việt Nam, tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Ba Lan trong 8 tháng năm 2020 đạt 224,62 triệu USD, tăng 22,5% so với mức 183,41 triệu USD cùng kỳ năm 2019. Tính riêng tháng 8/2020 nhập khẩu hàng hóa từ thị trường Ba Lan đạt 32,43 triệu USD, tăng 53,5% so với mức 21,12 triệu USD cùng tháng năm 2019 và giảm 22,3% so với mức 41,74 triệu USD tháng 7/2020. (Vinanet, 07/10)

❖ Ngành nông nghiệp sẽ đạt mục tiêu xuất khẩu trên 40 tỷ USD. Đây là nhận định được lãnh đạo Bộ NN&PTNT đưa ra tại cuộc họp báo thường kỳ diễn ra ngày 6/10. 9 tháng năm nay, xuất khẩu nông, lâm, thủy sản ước đạt hơn 30 tỷ USD, tăng 1,6% so với cùng kỳ năm trước. Đến hết quý III có tới 6 nhóm mặt hàng xuất khẩu trên 2 tỷ USD. Đáng chú ý, từ khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) có hiệu lực vào đầu tháng 8 vừa qua, xuất khẩu nông, lâm, thủy sản Việt Nam vào thị trường này đã đạt hơn 766 triệu USD; tháng sau đều tăng khoảng 10% so với tháng trước. (VTV, 7/10)



Hướng dẫn nội dung về tiền lương

Trong quá trình thực hiện pháp luật lao động, Công ty gặp phải một số vướng mắc cụ thể như sau:

Trường hợp Nội quy lao động và Hợp đồng lao động Công ty chúng tôi quy định thời giờ làm việc bình thường theo tuần và tổng số giờ trong tuần là 48 giờ, cụ thể như sau:

Từ thứ Hai đến thứ Sáu:

❖ Sáng: Từ 8 giờ 15 phút đến 12 giờ 00 phút;

❖ Chiều: Từ 13 giờ 00 phút đến 18 giờ 00 phút.

Thứ Bảy: Từ 8 giờ 15 phút đến 12 giờ 30 phút.

Nếu toàn bộ thời giờ trên đều là ban ngày thường thì khi người lao động làm việc trong khoảng thời gian trên Công ty trả lương 100% tiền lương theo hợp đồng lao động có trái với quy định của pháp luật hay không?

Để có cơ sở áp dụng theo đúng quy định của pháp luật, rất mong nhận được sự hỗ trợ hướng dẫn từ phía Sở Lao động - Thương binh và Xã hội.

Trả lời:

Theo quy định tại Khoản 2 Điều 104 Bộ luật Lao động, người sử dụng lao động có quyền quy định làm việc theo giờ hoặc ngày hoặc tuần; trường hợp theo tuần thì thời giờ làm việc bình thường không quá 10 giờ trong 01 ngày, nhưng không quá 48 giờ trong 01 tuần. Nhà nước khuyến khích người sử dụng lao động thực hiện tuần làm việc 40 giờ. Nội dung về thời giờ làm việc, thời giờ nghỉ ngơi là một trong những nội dung chủ yếu được công ty quy định trong nội quy lao động.

Căn cứ theo quy định nêu trên và trường hợp của công ty, công ty có thể quy định trong nội quy lao động hoặc thỏa thuận trong hợp đồng lao động với người lao động thời giờ làm việc bình thường theo tuần không quá 10 giờ trong 01 ngày. Trường hợp người lao động làm việc theo thời gian đã được quy định cụ thể trong nội quy lao động hoặc hợp đồng lao động thì công ty không phải trả tiền lương làm thêm giờ.

Quyết toán thuế

Hiện tại công ty tôi đang làm quyết toán thuế thu nhập cá nhân (TNCN) năm 2019.

Quý cục thuế cho tôi hỏi số tiền thuế TNCN thừa sau quyết toán thuế TNCN công ty tôi có được làm hồ sơ bù trừ cho khoản thuế TNCN và thuế GTGT phải nộp cho những tháng tiếp theo không?

Trả lời:

Căn cứ Điều 33 Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 06/11/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện một số Điều của Luật Quản lý thuế quy định xử lý số tiền thuế, tiền chậm nộp, tiền phạt nộp thừa thì về nguyên tắc Người nộp thuế có quyền bù trừ tự động với số tiền thuế, tiền chậm nộp, tiền phạt còn nợ hoặc còn phải nộp của cùng loại thuế.

Trường hợp khi quyết toán thuế, Công ty nộp thừa thuế TNCN thì Công ty chỉ được tự động bù trừ với số thuế TNCN phát sinh phải nộp của kỳ tính thuế TNCN tiếp theo, không được tự động bù trừ với các khoản thuế khác.

Reetech

New

Chất lượng Không khí
Chất lượng Sống



Tiết kiệm điện

Loại DC Inverter là dòng máy có khả năng tiết kiệm điện cao, dùng theo Công nghệ biến tần Inverter có thể điều chỉnh tốc độ quay của máy nên giúp thay đổi công suất, giúp máy điều hòa hoạt động hiệu quả hơn, êm hơn và giảm tiêu thụ năng lượng. Khả năng tiết kiệm năng lượng lên tới 45%.



Chống các tác nhân gây ăn mòn và chịu được môi trường vùng biển

Vỏ dàn nóng với bộ phận trao đổi nhiệt được xử lý đặc biệt chống ăn mòn nên máy lạnh Reetech có độ bền cao không bị hoen gỉ, kể cả trong môi trường vùng biển.



Tự chẩn đoán hỏng hóc và tự bảo vệ

Máy lạnh Reetech tự dò tìm lỗi và hiển thị trên bảng đèn của dàn lạnh giúp cho việc bảo trì máy được dễ dàng và nhanh chóng hơn.

Bảo hành máy nén **5** năm

Tại sao nên chọn chúng tôi?

Tiến thân là xí nghiệp liên hợp thiết bị lạnh – thành lập năm 1977, sau hơn 36 năm phát triển, Công Ty Cổ phần Điện Máy R.E.E (thuộc REE Corp.) là công ty đầu tiên cũng là công ty có qui mô lớn nhất chuyên sản xuất máy điều hòa không khí tại Việt Nam với thương hiệu máy điều hòa không khí Reetech.

Các sản phẩm Reetech được sản xuất theo công nghệ Châu Âu, đạt tiêu chuẩn chất lượng đa dạng về chủng loại (như: Treo tường, Đặt sàn, Áp trần, Âm trần, Dấu trần nổi với ống gió) và với công suất (từ 9,000 BTU/h (1 HP) lên đến 450.000 BTU/h).

Các máy ĐHKK gia dụng Reetech có công suất vượt trội, bảo vệ chống ăn mòn, có chức năng tự khởi động lại, tự chẩn đoán hỏng hóc, tiết kiệm điện, lọc sạch không khí, diệt khuẩn.

Hệ ĐHKK Multi Reetech áp dụng nguyên lý Digital và Inverter tiên tiến nhất, tiết kiệm điện năng, điều khiển thông minh, điều chỉnh công suất liên tục từ 100% đến 10%.

Hệ ĐHKK Modula Chiller Reetech cho phép kết nối hoặc cô lập các máy chiller với nhau cho phép đầu tư, lắp đặt, bảo trì linh hoạt và dễ dàng.

Reetech chuyên sản xuất hệ thống ống gió, miệng gió.

Sứ mệnh

- Là nhà chuyên nghiệp về điều hòa không khí, Reetech luôn đi đầu trong cung cấp các giải pháp về điều hòa không khí trong mọi lĩnh vực theo hướng tiết kiệm điện năng, bảo vệ môi trường, mang lại những lợi ích tốt nhất và niềm tin cho khách hàng.
- Luôn nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ hướng tới tiện nghi, sang trọng và sức khỏe cho người sử dụng.

Chính sách chất lượng

- Cam kết cải tiến chất lượng.
- Nuôi dưỡng mối quan hệ đối tác.
- Tạo ra giá trị cao nhất cho cổ đông.
- Trân trọng sự đóng góp của nhân viên.
- Bảo đảm tính chính trực.

NHÀ MÁY SẢN XUẤT VÀ LẮP RÁP
Khu Công Nghiệp Tân Bình

Địa chỉ: Lô I-4, đường số 11, nhóm CNI
KCN Tân Bình, P. Sơn Kỳ, Q. Tân Phú, TP. HCM

ĐT: (08) 38 163 401
Fax: (08) 54 443 447

Tòa nhà ITPC 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1 TP.HCM

- Showroom trưng bày hàng hóa xuất khẩu.
- Điểm đến của các nhà đầu tư.



Dịch vụ trọn gói

Tổ chức: sự kiện thương mại - đầu tư; hội chợ - triển lãm, hội nghị - hội thảo; huấn luyện - đào tạo; đoàn khảo sát thị trường; các hoạt động truyền thông tiếp thị; kết nối doanh nghiệp - chính quyền - nhà đầu tư.

Tư vấn: hoạt động thương mại - đầu tư; mở văn phòng; lập dự án; xây dựng thương hiệu

Cung cấp: thông tin cho doanh nghiệp nước ngoài; dịch vụ phòng họp.

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC

Điện thoại: (028) 39104903 - (028) 39104039

(028) 38222 983 - (028) 39104947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn;

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