



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 19 (1009) NGÀY 12.06.2023



Sau khi tham dự Hội thảo Công nghệ Thông tin và Viễn thông Ba Lan – Việt Nam (các ảnh trên), các đại biểu doanh nghiệp Ba Lan đã đến tham quan và chụp ảnh lưu niệm tại Tuần lễ Triển lãm sản phẩm ngành Cơ khí, Thiết bị điện và Công nghệ số năm 2023 diễn ra tại Showroom hàng xuất khẩu 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1 TP.HCM của ITPC.

Hội thảo Công nghệ Thông tin và Viễn thông Ba Lan – Việt Nam (trang 6 - 7)

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



**TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC
CỦA ITPC**

[https://www.facebook.com/ITPC.
HOCHIMINH](https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH)



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 40/GP - XBTT - STTTT, ngày
12/12/2022 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 19

06.2023



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Đối thoại giữa Doanh nghiệp với Lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023 - Hội nghị Kết nối nhà phân phối và nhập khẩu tại Thái Lan

04. Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành logistics và Chính quyền Thành phố

Đoàn Xúc tiến Đầu tư và Thương mại tại San Francisco - Los Angeles, Hoa Kỳ năm 2023

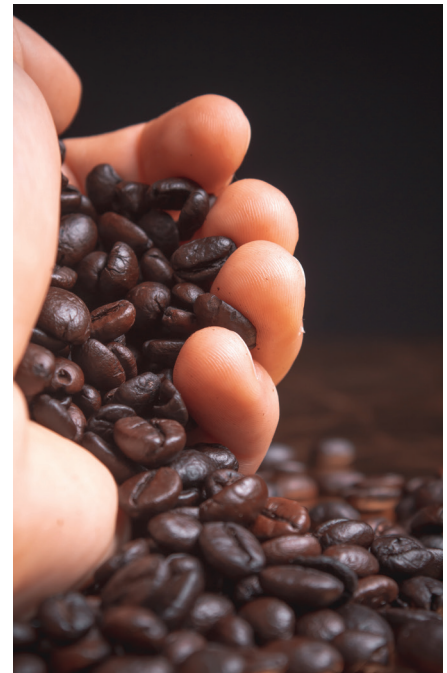
05. ITPC tiếp và làm việc với Ban đầu tư của Chính phủ Pakistan

Hội thảo “Nâng cao chất lượng thực phẩm xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc”

06. Hội thảo công nghệ thông tin và viễn thông Ba Lan - Việt Nam

08 TIÊU ĐIỂM

Tạo “đòn bẩy” cho xuất khẩu xuyên biên giới bất phá



10 TƯ VẤN

Sáu chiến lược để biến ý tưởng kinh doanh nhỏ của bạn thành một doanh nghiệp thành công

12 TIN VEXA

5 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu cà phê vượt mốc 2 tỉ USD

13 ENGLISH FOR YOU

Credit card trap - bẫy tín dụng



Đối thoại giữa Doanh nghiệp với Lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh

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 Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố”:

- ❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Sáu, ngày 30/6/2023.
- ❖ **Địa điểm:** Hội trường Prima AB, Khách sạn Majestic - Số 01 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
- ❖ **Nội dung:** Gặp gỡ, đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố về lĩnh vực ngân hàng. Thông tin, tuyên truyền về việc thực hiện Thông tư số 12/2022/TT-NHNN ngày 30/9/2022 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hướng dẫn về quản lý ngoại hối đối với việc vay, trả nợ nước ngoài của doanh nghiệp. Trong đó, đặc biệt liên quan các vướng mắc, khó

Tổ Đối thoại - ITPC

Liên hệ chuyên viên Thanh Tâm (077 200 7183, doithoai@itpc.gov.vn)
Email: doithoai@itpc.gov.vn
Website: <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn>

khăn trong việc sử dụng Trang điện tử để khai báo thông tin đăng ký, đăng ký thay đổi khoản vay và báo cáo tình hình thực hiện khoản vay tự vay, tự trả.

- ❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức **trước ngày 29/6/2023**, nếu có câu hỏi đề nghị gửi **trước 16g00 ngày 22/6/2023**, qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

Văn phòng - ITPC

Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023 - Hội nghị Kết nối nhà phân phối và nhập khẩu tại Thái Lan

Nằm trong khuôn khổ chương trình “Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023” lần thứ 6 với chủ đề “Thành phố Hồ Chí Minh và Đồng bằng sông Cửu Long” được tổ chức tại Thái Lan năm nay, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Sở Công Thương và Central Retail Việt Nam tổ chức chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam quảng bá, tìm kiếm cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, giới thiệu chất lượng cũng như tiềm năng của sản phẩm Việt Nam đến người tiêu dùng, doanh nghiệp, nhà phân phối và nhập khẩu Thái Lan.

- ❖ **Thời gian:**
 - **Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023:** ngày 16 - 20/8/2023 (05 ngày).
 - **Hội nghị Kết nối nhà phân phối và nhập khẩu tại Thái Lan:** từ 08g30 - 16g30, ngày 17/8/2023 (01 ngày).

Phòng Dịch vụ - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.
Điện thoại: (028) 3910 4903
Liên hệ chuyên viên Thanh Nguyệt (0917 518 744, nguyetttt@itpc.gov.vn)
Website: <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/home>

- ❖ **Địa điểm:** Trung tâm Thương mại Central World Plaza, Bangkok, Thái Lan.

❖ **Thành phần tham dự:** Các doanh nghiệp, đơn vị có năng lực xuất khẩu, các tổ chức xúc tiến thương mại Tỉnh/Thành phố, các Hiệp hội ngành nghề,...

❖ **Yêu cầu tham gia:** Sản phẩm trưng bày/giới thiệu là sản phẩm Việt Nam, đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, có Giấy chứng nhận an toàn thực phẩm, GMP, HACCP, ISO9001, ISO22000, OCOP 4*-5*... tập trung vào các nhóm ngành hàng food và non-food sau: lương thực thực phẩm, dệt may, chăm sóc sức khỏe - sắc đẹp, thủ công mỹ nghệ... (không bao gồm sản phẩm tươi/sống, phân bón, thuốc trừ sâu...).

❖ **Hỗ trợ:** Ban Tổ chức hỗ trợ 100% các chi phí bao gồm:
- Gian hàng chung của Thành phố Hồ Chí Minh trưng bày sản phẩm tiêu biểu, dự kiến bố trí từ 25 - 30 doanh nghiệp TP.HCM. (Tuy nhiên, do số lượng gian hàng có hạn nên BTC sẽ đóng hồ sơ sớm khi đã đủ số lượng doanh nghiệp đăng ký và đáp ứng yêu cầu).

- Tổ chức Hội nghị kết nối với các nhà nhập khẩu/nhà phân phối tại Thái Lan (không hạn chế số lượng doanh nghiệp tham gia).

- Mời các nhà mua hàng Thái Lan tham gia kết nối.
- Các chương trình quảng bá tại tuần lễ triển lãm và hội thảo kết nối,...

Doanh nghiệp vui lòng đăng ký trước ngày **19/6/2023**.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành logistics và Chính quyền Thành phố

Thực hiện chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp Sở Công Thương Thành phố tổ chức Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố”:

- ❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Năm, ngày 06/7/2023.
- ❖ **Địa điểm:** Hội trường Prima AB, Khách sạn Majestic - Số 01 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
- ❖ **Nội dung:** Gặp gỡ, đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh về lĩnh vực logistics. Các kiến nghị, đề xuất của doanh nghiệp ngành logistics với Sở Công Thương và cơ quan Nhà nước có thẩm quyền về các vấn đề: Cơ sở hạ tầng logistics; Các chính sách liên quan đến

Tổ Đối thoại - ITPC

Liên hệ chuyên viên Thanh Tâm (077 200 7183, doithoai@itpc.gov.vn)

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

ngành logistics; Việc đào tạo, phát triển nguồn nhân lực phục vụ ngành logistics; Các kiến nghị, đề xuất khác liên quan đến ngành logistics.

- ❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày **05/7/2023**, nếu có câu hỏi đề nghị gửi trước 16g00 ngày **29/6/2023** qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

Văn phòng - ITPC

Đoàn Xúc tiến Đầu tư và Thương mại tại San Francisco - Los Angeles, Hoa Kỳ năm 2023

Thực hiện chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh về việc tăng cường mời gọi đầu tư lĩnh vực vi mạch bán dẫn, công nghệ cao và nâng cao khả năng xuất khẩu và đưa hàng hoá của Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh cũng như các tỉnh lân cận vào thị trường Hoa Kỳ. Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) tổ chức “Đoàn Xúc tiến Đầu tư và Thương mại tại

San Francisco - Los Angeles, Hoa Kỳ năm 2023” từ ngày 8/7 đến ngày 17/7/2023 với nội dung như sau:

- ❖ **Thời gian:** từ ngày 08/7 đến ngày 17/7/2023 (10 ngày, 09 đêm).

- ❖ **Địa điểm:** tại thành phố San Francisco, Los Angeles - Hoa Kỳ.

- ❖ **Quy mô:** 15 doanh nghiệp (ngành vi mạch bán dẫn, sản phẩm công nghệ cao, thực phẩm chế biến, nông nghiệp, tiêu dùng, xây dựng, dịch vụ...).

- ❖ **Tiêu chí lựa chọn doanh nghiệp:** Các doanh nghiệp có năng lực sản xuất, kinh doanh các mặt hàng có khả năng cạnh tranh và năng lực xuất khẩu, nhân sự tham gia đoàn có khả năng, nghiệp vụ tham gia chương trình xúc tiến thương mại quốc tế.

- ❖ **Chi phí tham dự:**

- Nhà nước hỗ trợ 100% chi phí quảng bá cho đoàn, chi phí kết nối giao

thương với Doanh nghiệp Hoa Kỳ, Chi phí tổ chức hội thảo kết nối Đầu tư - Thương mại giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Hoa Kỳ.

- Doanh nghiệp chịu 100% chi phí xuất nhập cảnh, ăn ở, đi lại và các chi phí khác liên quan đến đoàn công tác...

- Chi phí tham dự: 198.000.000 đồng/1 nhân sự.

- ❖ **Yêu cầu về hồ sơ đăng ký tham gia chương trình:**

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (sao y bản chính, đóng dấu đơn vị);

- Phiếu đăng ký;

- Bộ hồ sơ xin cấp Visa Hoa Kỳ.

- ❖ **Thời hạn đăng ký tham gia:** trước ngày 03/6/2023. Do số lượng doanh nghiệp tham gia có hạn, ITPC sẽ thông báo chính thức tới các doanh nghiệp sau khi danh sách tổng đoàn được phê duyệt.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

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

Liên hệ chuyên viên Phương Anh (0932 167 916, anhlp@itpc.gov.vn)

Website: <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/home>

ITPC tiếp và làm việc với Ban đầu tư của Chính phủ Pakistan

Ngày 08/6/2023, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã có buổi làm việc với Ban đầu tư của Chính phủ Pakistan.

Tham gia buổi làm việc, về phía ITPC có đại diện các phòng Xúc tiến Đầu tư, phòng Xúc tiến Thương mại, phòng Dịch vụ và phòng Thông tin. Về phía đoàn Pakistan có bà Ambreen Iftikhar - Thư ký Bổ sung của Hội đồng Đầu tư thuộc Văn phòng Thủ tướng Pakistan cùng các đại biểu là lãnh đạo từ các phòng ban của Hội đồng Đầu tư.

Tại cuộc họp, đại diện Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã giới thiệu về chức năng, nhiệm vụ hoạt động của Trung tâm, đồng thời chia sẻ khái quát về môi trường đầu tư và thương mại của Thành phố Hồ Chí Minh. Ngoài ra, đại diện ITPC cũng trao đổi và chia sẻ những kinh nghiệm, bài học trong việc mở rộng cơ hội đầu tư đến nước bạn.

Các đại biểu đánh giá cao môi trường đầu tư và mong muốn được



đầu tư vào Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới với các dự án vừa và nhỏ. Đoàn cũng đặc biệt quan tâm đến các quy định liên quan đến chính sách thu hút đầu tư cũng như các dự án kêu gọi đầu tư của Thành phố Hồ Chí Minh. Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã giải đáp thoả đáng các câu hỏi từ phía đoàn khách cũng như khẳng định, ITPC luôn là điểm đến, là đối tác đáng tin cậy để hỗ trợ xuyên suốt

cho nhà đầu tư trong quá trình đầu tư, kinh doanh tại Thành phố.

Thông qua cuộc gặp lần này, đoàn đại biểu Pakistan hy vọng sẽ có nhiều cơ hội hợp tác cùng với các doanh nghiệp tại Việt Nam trong nhiều lĩnh vực - đặc biệt trong lĩnh vực Công nghệ thông tin và Chế biến thực phẩm, từ đó càng giúp thúc đẩy quan hệ kinh tế - xã hội và văn hóa giữa Pakistan và Việt Nam.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Hội thảo “Nâng cao chất lượng thực phẩm xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc”

Chuong trình nằm trong khuôn khổ Triển lãm quốc tế ngành lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 2 năm 2023 (FOODEX 2023) do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Eurofins Sắc Ký Hải Đăng, Hiệp hội Rau quả Việt Nam (VinaFruit) tổ chức.

❖ **Thời gian:** 08g30 - 11g30 thứ Sáu, ngày 16/6/2023.

Phòng Huấn luyện – ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4730

Liên hệ chuyên viên Hữu Phúc (0989 399 355, phucph@itpc.gov.vn)

Website: <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/home>

❖ **Địa điểm:** Khách sạn Grand - số 8, Đồng Khởi, Quận 1, TP.HCM

❖ **Hình thức:** Trực tiếp

❖ **Chi phí:** Ban Tổ chức tài trợ.

Quý đơn vị quan tâm xin vui lòng gửi thông tin đăng ký trước 17g00 ngày 13/6/2023.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Hội thảo công nghệ thông tin và viễn thông Ba Lan - Việt Nam

Nhân chuyến thăm của phái đoàn các doanh nghiệp công nghệ thông tin của Ba Lan đến Việt Nam để tìm kiếm đối tác kinh doanh, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Đại sứ quán Cộng hòa Ba Lan tại Việt Nam và Văn Phòng Cục đầu tư và Thương mại Ba Lan tại Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức Hội thảo công nghệ thông tin và viễn thông Ba Lan - Việt Nam vào sáng ngày 07/6/2023. Hội thảo cũng nhằm thúc đẩy mối quan hệ thương mại còn nhiều tiềm năng giữa Việt Nam và Ba Lan, nhất là trong lĩnh vực công nghệ thông tin.

Tham dự Hội thảo có ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC; bà Justyna Pabian, Đại biện lâm thời Cộng hòa Ba Lan tại Việt Nam; bà Aneta Piotrowska, cố vấn cấp cao phụ trách Phòng xuất khẩu vùng châu Á - Thái Bình Dương của Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan; ông Vlad Savin, Phó Chủ tịch phòng Thương mại Trung và Đông Âu tại Việt Nam



Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội thảo.

(CEEC); ông Adam Skoneczny, Giám đốc điều hành và nhà sáng lập EVIT Organization và 130 đại biểu đại diện hơn 100 doanh nghiệp.

Ba Lan hiện là bạn hàng số một của Việt Nam tại khu vực Trung Đông Âu và Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ tư của Ba Lan ở châu Á. Kim ngạch thương mại hai

chiều năm 2021 và năm 2022 đều đạt mức kỷ lục trên 2,5 tỷ USD. Tính riêng 04 tháng đầu năm 2023, trao đổi thương mại giữa hai nước đạt trên 841 triệu USD.

Riêng đối với lĩnh vực mới như công nghệ thông tin, Ba Lan vẫn đang trong quá trình tìm kiếm đối tác và cơ hội hợp tác với Việt Nam. Tổng kim



Lễ ký kết biên bản ghi nhớ.

ngạch xuất nhập khẩu 4 tháng đầu năm 2023 của mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt gần 236,34 triệu USD và là mặt hàng có tỷ trọng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang Ba Lan với kim ngạch xuất khẩu 4 tháng đầu năm 2023 đạt 235 triệu USD.

Tại Hội thảo, ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) chia sẻ ở cấp độ địa phương, quan hệ thương mại giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Ba Lan đã có những bước phát triển đáng khích lệ. Hợp tác song phương về thương mại và đầu tư trong năm 2022 phát triển mạnh mẽ với kim ngạch thương mại hai chiều đạt 270 triệu USD, tăng 8% so với cùng kỳ năm 2021. Về đầu tư, tính đến tháng 3 năm 2023 Thành phố Hồ Chí Minh có 10 dự án của Ba Lan với tổng vốn đầu tư hơn 469.044 USD, đứng thứ 64/117 quốc gia và vùng lãnh thổ. Ngoài ra, đã có các sự kiện thường niên do Đại sứ quán Ba Lan tại Việt Nam, Văn Phòng Cục đầu tư và Thương mại Ba Lan tại Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức nhằm tăng cường giao lưu văn hóa, du lịch và trao đổi thương mại.

Tại hội thảo, các công ty của Ba Lan đã tìm hiểu, trao đổi với các doanh nghiệp Việt Nam để tìm cơ hội hợp tác đầu tư lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông, gồm



Trao đổi B2B giữa doanh nghiệp Ba Lan và Việt Nam.



Bà Justyna Pabian, Đại biện làm thời Cộng hòa Ba Lan tại Việt Nam phát biểu tại Hội thảo.

Công ty TNHH Fluid Desk - nhà phát triển nền tảng BIM; Công ty cổ phần Comarch - một trong những công ty công nghệ thông tin lớn nhất ở Châu Âu và điều hành các dự án cho các thương hiệu hàng đầu của Ba Lan và trên thế giới trong các lĩnh vực quan trọng nhất của nền kinh tế, bao gồm viễn thông, tài chính, ngân hàng và bảo hiểm, thương mại và dịch vụ, cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, hành chính công, công nghiệp, y tế, cung cấp các nền tảng tiếp thị kỹ thuật số và quản lý; Công ty Cổ phần Hệ thống tin học Pentacomp chuyên thiết kế các giải pháp công nghệ thông tin tiên tiến, bảo trì và bảo dưỡng các hệ thống công nghệ thông tin, đồng thời cung cấp dịch vụ tư vấn cho các công ty thuộc nhiều ngành khác nhau; Công ty TNHH Elproma elektronika chuyên sản xuất máy đo từ xa

M2M không dây, cảm biến IMU sợi quang hiệu ứng SAGNAC, cung cấp bộ định tuyến/modem TSN không dây, máy chủ thời gian PTP/NTP, cảm biến FO...

Đại diện Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan cho biết tại châu Âu, Ba Lan hiện là một trong những quốc gia dẫn đầu trong quá trình chuyển đổi số với việc ứng dụng nhiều phần mềm tích hợp liên quan như công dân điện tử, sổ khám bệnh điện tử, quản lý tài chính, ngân hàng và tiền tệ... Nhiều công ty ở Ba Lan đã xuất khẩu các sản phẩm và liên kết với 40 quốc gia trên thế giới trong đó có Đức, Pháp, Mỹ, Phần Lan...

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh mong muốn thông qua chương trình Hội thảo, các doanh nghiệp hai nước sẽ tìm kiếm được nhiều đối tác tiềm năng tương xứng và các cơ hội hợp tác kinh doanh - xuất nhập khẩu mới tại thị trường hai nước, góp phần thúc đẩy hơn nữa mối quan hệ đối tác hữu nghị giữa hai quốc gia nói chung cũng như mối quan hệ hợp tác tốt đẹp giữa Ba Lan và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

Phòng Thông tin - ITPC

Tạo “đòn bẫy” cho xuất khẩu xuyên biên giới bất phá

NẾU DOANH NGHIỆP NHẬN ĐƯỢC SỰ HỖ TRỢ TOÀN DIỆN HƠN, ỨNG DỤNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VÀO XUẤT KHẨU, TRONG 5 NĂM TỚI XUẤT KHẨU QUA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ XUYÊN BIÊN GIỚI CỦA VIỆT NAM CÓ THỂ ĐẠT 300.000 TỶ ĐỒNG...

Ngày 7/6, tại Hà Nội, Cục Thương mại Điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương) và Amazon Global Selling (Amazon) phối hợp tổ chức hội nghị “Thương mại điện tử xuyên biên giới 2023”.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp nhiều thách thức

Theo nghiên cứu mới nhất của Access Partnership với 300 doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSMEs) tại Việt Nam cho thấy, 86% các doanh nghiệp cho rằng họ sẽ không thể thực hiện hoạt động xuất khẩu nếu không có thương mại điện tử.

Các MSMEs địa phương cũng đang hướng tới việc mở rộng thị trường đến các quốc gia khác như Hoa Kỳ, Nhật Bản và nhiều nước châu Âu trong vòng 5 năm tới.

Dự báo doanh thu xuất khẩu thương mại điện tử của Việt Nam có thể đạt đến 296,3 nghìn tỷ đồng vào năm 2027 nếu như các doanh nghiệp trong nước được hỗ trợ đầy đủ và đẩy nhanh tốc độ áp dụng thương mại điện tử để xuất khẩu sản phẩm và dịch vụ.

Tuy nhiên, báo cáo của Access Partnership cũng chỉ ra, dù đã ghi nhận nhiều nỗ lực hỗ trợ, các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa của Việt Nam vẫn đối mặt với một số

thách thức khi xuất khẩu thương mại điện tử.

Những thách thức này tập trung vào 4 vấn đề chính gồm: kiến thức; năng lực; quy định và chi phí.

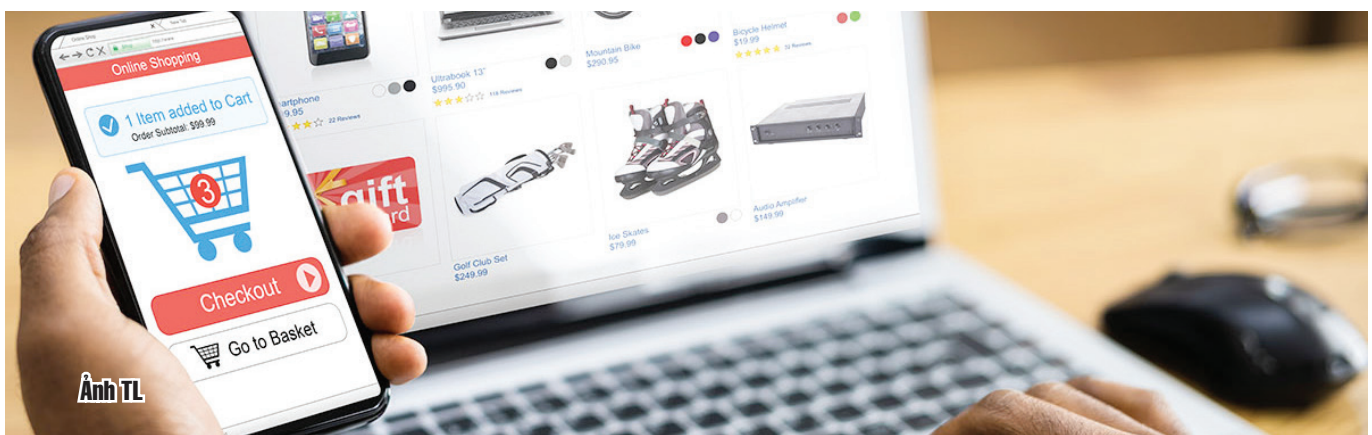
Còn theo bà Lại Việt Anh, Phó Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số Việt Nam (iDEA), thương mại điện tử xuyên biên giới đang là xu hướng bùng nổ tại nhiều quốc gia trên thế giới.

Riêng tại Việt Nam, tốc độ tăng trưởng thương mại điện tử bán lẻ trên 20%/năm. Đây là một ngành mới được đánh giá có nhiều tiềm năng và phù hợp với chủ trương phát triển nền kinh tế số của Chính phủ.

Tốc độ tăng trưởng thương mại điện tử xuyên biên giới tăng hơn 2 lần thương mại điện tử nói chung, nhất là trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế thế giới, doanh nghiệp buộc phải chuyển đổi mô hình kinh doanh để duy trì sản xuất, xuất khẩu.

Song dù đã tiếp cận với thương mại điện tử xuyên biên giới nhưng theo đại diện Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số Việt Nam, doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam vẫn gặp nhiều rào cản giống như những rào cản xuất khẩu theo phương thức truyền thống.

Đó là quy định khắt khe của thị trường nhập khẩu, vấn đề phát triển sản phẩm và năng lực cạnh tranh, rào cản về chi phí, thông tin tiếp cận thị trường...





Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc đẩy mạnh xuất khẩu là hoạt động thường xuyên của ITPC. Trong ảnh là buổi tập huấn “Chuỗi cung ứng toàn cầu và các tiêu chuẩn trong thương mại quốc tế” do ITPC mới tổ chức hồi tháng 5/2023.

Tạo sức bật cho doanh nghiệp

Do đó, để hỗ trợ doanh nghiệp, bà Lại Việt Anh cho biết iDEA đã và đang đa dạng hóa các chương trình để thúc đẩy quá trình chuyển đổi số, hoàn thiện các chính sách xuất khẩu trực tuyến, tìm hiểu các rào cản mà MSMEs gặp phải.

Đồng thời cung cấp tài nguyên giáo dục và các chương trình đào tạo để giúp các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng kinh doanh quốc tế và đạt được thành công trên quy mô toàn cầu.

Ông Gijae Seong, Giám đốc Điều hành Amazon Global Selling Việt Nam, chia sẻ rằng năm 2022, giá trị xuất khẩu qua thương mại điện tử xuyên biên giới của Việt Nam đạt trên 80.000 tỷ đồng.

Riêng với Amazon, năm 2022 số doanh nghiệp Việt Nam tham gia bán hàng tăng 80% so với cùng kỳ, kim ngạch tăng 45%. Tuy nhiên, điểm trừ là nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã sẵn sàng xuất khẩu trực tuyến nhưng chưa biết bắt đầu từ đâu và làm sao để mở rộng quy mô.

Để “thông đường” cho xuất khẩu xuyên biên giới tại Việt Nam, Amazon Global Selling đã hợp tác với các cơ quan chính phủ và các nhà cung cấp dịch vụ để hỗ trợ, trao quyền cho các doanh nghiệp xuất khẩu online thông qua việc đào tạo, nâng cao nhận thức về thương mại điện

tử xuyên biên giới, xây dựng thương hiệu toàn cầu cho Việt Nam...

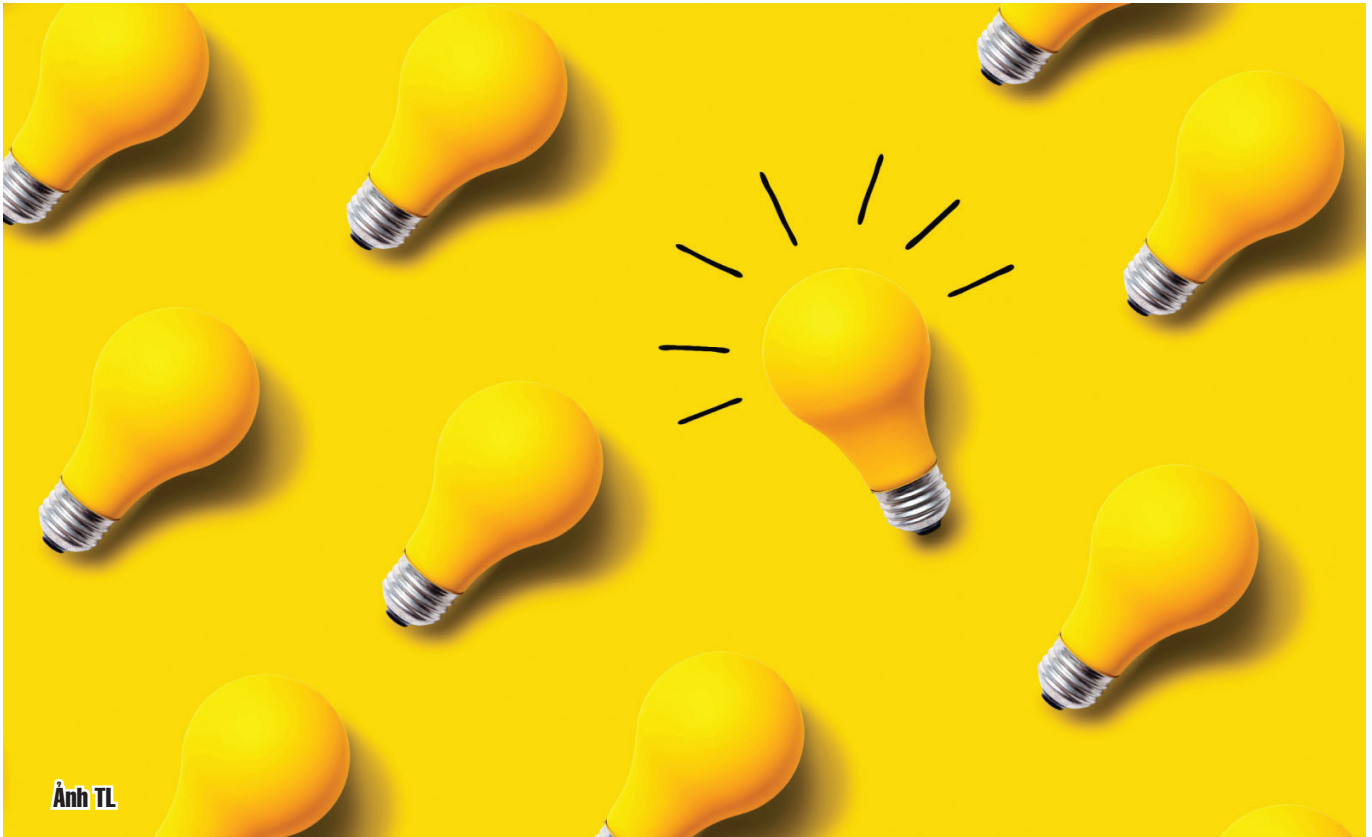
“Trang bị cho doanh nghiệp hành trang tiếp nhận những thay đổi, khuyến khích doanh nghiệp chuyển đổi tư duy, không chỉ gia công mà còn xây dựng thương hiệu để nâng cao giá trị sản phẩm và kinh doanh bền vững hơn môi trường kinh doanh toàn cầu”, đại diện Amazon nhấn mạnh.

Theo đại diện Amazon, một trong những hạn chế hiện nay là Việt Nam đang trong quá trình chuyển từ xuất khẩu truyền thống sang xuất khẩu online, nên vẫn còn nhiều khoảng trống về chính sách cần khắc phục.

Vì vậy, Amazon đang tích cực tham chiếu môi trường kinh doanh của các quốc gia có thương mại điện tử xuyên biên giới phát triển, lắng nghe ý kiến của các nhà bán hàng Việt Nam và phản ánh tới các cơ quan Chính phủ của Việt Nam để nghiên cứu, hoàn thiện chính sách phù hợp cho thương mại điện tử, từ đó tạo thuận lợi và thúc đẩy thương mại điện tử xuyên biên giới tại Việt Nam phát triển.

“Nếu doanh nghiệp nhận được sự hỗ trợ toàn diện hơn, ứng dụng thương mại điện tử vào xuất khẩu, trong 5 năm tới xuất khẩu qua thương mại điện tử xuyên biên giới của Việt Nam có thể đạt 300.000 tỷ đồng”, ông Gijae Seong khẳng định.

(Theo Tạp chí kinh tế Việt Nam - vneconomy.vn) - Phòng Thông tin - ITPC



Sáu chiến lược để biến ý tưởng kinh doanh nhỏ của bạn thành một doanh nghiệp thành công

Bạn cũng đang tự hỏi bằng cách nào để biến ý tưởng kinh doanh nhỏ của mình trở thành một doanh nghiệp thành công vào năm 2023? Hãy đọc hướng dẫn này để có một con đường rõ ràng cho chính bạn.

Có lẽ chúng ta đều có những ý tưởng như thế. Những ý tưởng mà bạn phải thốt lên rằng “Tại sao mình đã không nghĩ đến điều này nhỉ?” Những điều này quá đơn giản và rõ ràng, tuy nhiên rất ít người nhận ra những ý tưởng này tuyệt vời dường nào. Điều này giống như tìm thấy một cục vàng trong đồng đất hoặc tìm ra một cách hoàn toàn mới để thay thế cho những thứ cũ kỹ và chán ngán.

Bài viết này đề xuất một số chiến lược đơn giản sẽ giúp bạn biến ý tưởng kinh doanh nhỏ trở thành một doanh nghiệp thành công trong năm 2023!

Quyết định mục tiêu của bạn là gì

Đặt mục tiêu là bước quan trọng nhất trong việc biến ý tưởng kinh doanh thành hiện thực. Nếu không đặt mục tiêu cụ thể, bạn có thể không biết mình đang cố gắng đạt được điều gì hoặc bạn đã đạt được những mục tiêu đó bao xa. Ngoài ra,

nếu không có bất kỳ kế hoạch cụ thể nào cho những gì sẽ xảy ra tiếp theo sau khi doanh nghiệp của bạn đã đi vào hoạt động (ví dụ: khi nào tôi cần thuê nhân viên? Tôi cần tiết kiệm bao nhiêu tiền trước khi chúng tôi có thể bắt đầu bán hàng?), thì rất dễ để các cơ hội khác (và sự phân tâm) xuất hiện và khiến mọi thứ không diễn ra theo đúng kế hoạch!

Đặt mục tiêu sớm đặc biệt quan trọng vì điều này cho bạn thời gian trước khi những nỗ lực của bạn bắt đầu diễn ra quá nhanh - điều này có thể dẫn bạn đến những con đường không có lợi cho bạn hoặc doanh nghiệp của bạn.

Tập hợp lại các suy nghĩ của mình

Bạn có thể có hàng triệu ý tưởng cho việc kinh doanh của bạn, nhưng nếu bạn không tập hợp chúng lại, chúng sẽ bị lãng quên. Tập hợp lại các suy nghĩ của bạn bằng cách sắp xếp chúng vào những danh sách và viết xuống tất cả những ý tưởng nhanh nhất có thể. Đừng ngại đặt câu hỏi. Có thể khó để biết được khi nào là thời điểm chính xác để đặt câu hỏi, nhưng đặt câu hỏi luôn là một ý hay.

Phát triển chiến lược tiếp thị và chiến lược bán hàng cụ thể

Phát triển chiến lược tiếp thị và bán hàng là một trong những phần quan trọng nhất trong việc bắt đầu hoặc mở rộng việc kinh doanh nhỏ của bạn. Chiến lược tiếp thị của bạn nên tập trung vào nơi bạn muốn đạt được trong 5 năm (hoặc hơn). Điều đó có nghĩa là suy nghĩ về loại nhận diện thương hiệu nào mà bạn muốn, cần bao nhiêu tiền để đạt được điều đó và mất bao nhiêu thời gian - toàn bộ quá trình có thể mất từ vài tháng cho đến nhiều năm trước khi sản phẩm sẵn sàng đưa ra thị trường tiêu thụ. Chiến lược bán hàng của bạn nên xem xét cân nhắc mọi thứ một cách nhanh chóng một khi đưa ra thị trường; nếu ai

đó muốn mua ngay bây giờ, tại sao phải đợi một năm nữa trước khi bán lại sản phẩm?

Thuê đúng người cho doanh nghiệp của bạn

Bạn cần thuê những người giỏi trong lĩnh vực họ làm, chia sẻ tầm nhìn và văn hóa của bạn, và đồng thời phù hợp với đội ngũ/nhóm mà bạn đã tạo ra. Tránh tuyển dụng những người mà bạn cảm thấy thương cảm hoặc cảm thấy như họ cần được giúp đỡ vì hoàn cảnh hoặc lý lịch của họ.

Áp dụng những công cụ đóng gói hiện đại

Khi nghĩ về đóng gói, bạn có lẽ nghĩ về cái hộp đựng sản phẩm - nhưng đó không phải là thứ duy nhất cần cân nhắc. Việc đóng gói ảnh hưởng rất lớn đến việc người ta hiểu về thương hiệu của bạn và liệu họ có mua lại hàng của bạn nữa hay không.

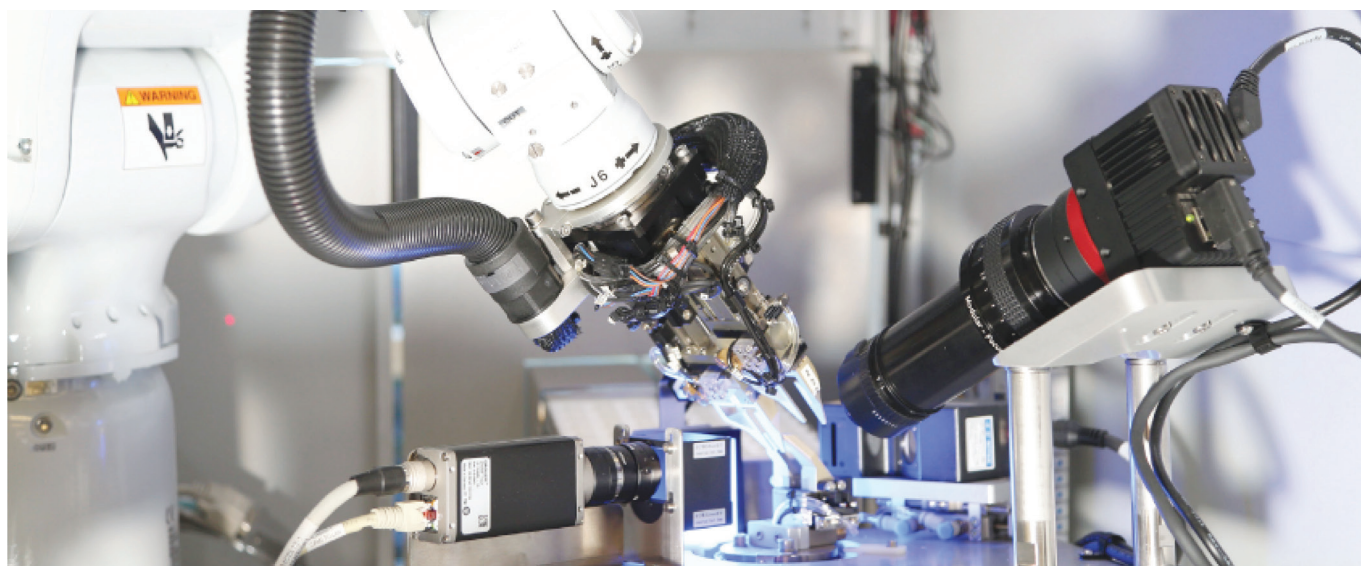
Điều đầu tiên cần nhớ khi lựa chọn đóng gói là phải độc đáo và nổi bật và gây sự chú ý nhiều hơn so với những sản phẩm khác trên thị trường. Bạn sẽ muốn thứ gì đó nổi bật đến mức người tiêu dùng sẽ nhớ công ty nào đã tạo nên sản phẩm đó, ngay cả khi họ quên mất ai đã sử dụng sản

phẩm đó hoặc lý do tại sao người ta lại cần chúng trong cuộc sống (bởi vì hãy đối mặt với sự thật: không có ai muốn tất cả mọi thứ).

Điều này có nghĩa là tìm thiết bị hoặc ý tưởng đóng gói thân thiện với môi trường hoặc kết hợp 2 loại vật liệu khác nhau! Nó cũng có nghĩa là sự tối giản: đôi khi ít là để tận hưởng nhiều hơn khi chọn giữa số lượng trang trên mỗi đơn vị với số lượng nội dung trên mỗi đơn vị - hãy cố gắng sử dụng ít từ hơn thay vì nhiều từ ngữ nếu có thể mà vẫn truyền tải được những thông tin liên quan cần thiết tại bất kỳ thời điểm nào trong quá trình tiêu thụ sản phẩm.

Đầu tư vào công cụ tự động hóa

Những công cụ tự động hóa là một cách tuyệt vời để tiết kiệm thời gian và tiền bạc. Chúng có thể giúp bạn quản lý vận hành, sắp xếp quy trình và cải thiện hiệu năng. Những công cụ tự động hóa thường là khoản đầu tư 1 lần nhưng cuối cùng bạn có thể tiết kiệm rất nhiều tiền nếu bạn sử dụng đúng cách. Hơn nữa, nghiên cứu chỉ ra rằng những công cụ tự động hoá cải thiện và kết hợp chặt chẽ toàn bộ tiến độ làm việc của doanh nghiệp.



Ảnh TL

Phòng Thông tin - ITPC

5 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu cà phê vượt mốc 2 tỉ USD

Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) dẫn số liệu của Tổng cục Hải quan cho biết, theo ước tính, tháng 5/2023, xuất khẩu cà phê của Việt Nam đạt 165 ngàn tấn, trị giá 396 triệu USD, tăng 0,9% về lượng, nhưng giảm 0,7% về trị giá so với tháng 4/2023, so với tháng 5/2022 tăng 15,7% về lượng và tăng 21,8% về trị giá.

Tính chung 5 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu cà phê của Việt Nam ước đạt 882 ngàn tấn, trị giá 2,02 tỉ USD, giảm 2,2% về lượng, nhưng tăng 0,2% về trị giá so với cùng kỳ năm ngoái.

Tháng 5/2023, giá xuất khẩu bình quân cà phê của Việt Nam ước đạt mức 2.399 USD/tấn, giảm 1,6% so với tháng 4/2023, nhưng tăng 5,3% so với tháng 5/2022.

Lũy kế 5 tháng đầu năm 2023, giá xuất khẩu bình quân cà phê của nước ta ước đạt mức 2.295 USD/tấn, tăng 2,4% so với cùng kỳ năm ngoái.

Về cơ cấu chủng loại 4 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu cà phê Robusta và Arabica giảm, nhưng xuất khẩu cà phê Excelsa và cà phê chế biến tăng so với cùng kỳ năm ngoái.

Số liệu thống kê từ Tổng cục Hải quan cho biết, xuất khẩu cà phê Robusta trong tháng 4/2023 đạt xấp xỉ 145 ngàn tấn, trị giá 312,67 triệu USD, tăng 5,3% về lượng và tăng 16% về trị giá so với tháng 4/2022. Tính chung 4 tháng đầu năm 2023, xuất khẩu cà phê Robusta của Việt

Nam đạt 647,74 ngàn tấn, trị giá 1,29 tỷ USD, giảm 2,9% về lượng và giảm 2,0% về trị giá so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong đó, xuất khẩu cà phê Robusta sang các thị trường Tây Ban Nha, Nhật Bản, Bỉ, Anh, Hà Lan giảm, nhưng xuất khẩu sang các thị trường Đức, Italia, Hoa Kỳ, Nga tăng.

Theo Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (VICOFA), giá cà phê tăng liên tục là do cung không đủ cầu. Dự báo từ nay đến cuối năm, xuất khẩu cà phê vẫn thuận lợi khi nhu cầu tăng trong khi nguồn hàng không được cải thiện. Dự báo, sản lượng cà phê năm nay giảm đến 10% - 15%/năm do thời tiết không thuận lợi.

Dù vậy, không chỉ nông dân mà một số doanh nghiệp xuất khẩu cũng cho biết, họ không được hưởng lợi từ giá cà phê tăng. Tình hình thị trường cà phê biến động lớn như hiện nay, đặc biệt là chi phí tài chính quá cao, khiến các doanh nghiệp Việt không dám trữ hàng.

Xu hướng cà phê tăng giá như hiện nay có thể dẫn đến hiện tượng người dân mở rộng vùng trồng. VICOFA cũng cảnh báo, theo quy định mới của Liên minh châu Âu (EU), những sản phẩm cà phê xuất xứ từ vùng rừng bị tàn phá, suy thoái sau ngày 30/12/2020 sẽ không được xuất khẩu vào thị trường này.

Do đó, lưu ý không trồng trên diện tích đất có rủi ro về nguồn gốc phá rừng vì sẽ ảnh hưởng xấu đến việc xuất khẩu cà phê của Việt Nam trong tương lai.



Ảnh TL

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

Credit card trap – bẫy tín dụng

Hiện nay, thẻ tín dụng (credit card) không còn là một khái niệm quá xa lạ. Tiện ích thanh toán trước, trả tiền sau đối với hầu hết mọi loại giao dịch, như chi trả hóa đơn điện nước, ăn uống, mua sắm trực tuyến... khiến thẻ tín dụng ngày càng trở nên phổ biến và dần trở thành vật không thể thiếu đối với lối sống hiện đại. Tuy nhiên, nếu không cẩn thận, bạn có thể rơi vào “bẫy” thẻ tín dụng với tình trạng chi tiêu mất kiểm soát và vượt khả năng chi trả của bạn. Hãy cùng tìm hiểu về chủ đề này.

WHAT IS A CREDIT CARD TRAP? - BÃY TÍN DỤNG LÀ GÌ?

People get caught in what's known as the credit card trap for various reasons. **Giving in** to the desire for instant **gratification**, they repeatedly reach into their wallets for their cards to pay for clothes and accessories, holidays, or other trappings of a **luxurious lifestyle**.

When their income isn't enough to cover the cost of these **spending splurges**, they end up using their credit cards to pay for **necessities** such as food, rent, and **utility bills**.

When their monthly credit card bill arrives in the mail, they decide to make only the **minimum payment**, telling themselves they'll pay off the debt in full when their finances improve. This rarely happens unless the individual gets serious about ending the **debt cycle once and for all**.

Người ta thường bị mắc kẹt trong bẫy tín dụng vì rất nhiều nguyên nhân. Đầu hàng trước những mong muốn được thỏa mãn tức thời, họ cứ lấy thẻ tín dụng trong ví để chi trả cho quần áo,



Ảnh TL

trang sức, kì nghỉ hoặc những cái bẫy khác của lối sống xa xỉ.

Khi thu nhập không còn đủ cho những chi tiêu phung phí, họ sử dụng cả thẻ tín dụng để chi trả cho những chi phí thiết yếu như đồ ăn, thuê nhà, và hóa đơn tiện ích.

Khi hóa đơn thẻ tín dụng đến email, họ quyết định sẽ chỉ thanh toán tối thiểu cho khoản nợ tín dụng, họ tự nói với bản thân rằng sẽ trả dứt nợ khi tình hình tài chính tốt hơn. Điều này hiếm khi xảy ra trừ khi cá nhân thật sự nghiêm túc để chấm dứt hoàn toàn chu kì vay nợ.

❖ **Give in:** đầu hàng.

❖ **Gratification = satisfaction:** sự thỏa mãn.

❖ **Luxurious lifestyle:** lối sống xa xỉ.

❖ **Spending splurge:** phung phí trong chi tiêu.

❖ **Necessities:** những thứ thiết yếu.

❖ **Utility bill:** hóa đơn tiện ích (điện, khí đốt, nước, rác...).

❖ **Minimum payment:** thanh toán tối thiểu (đây là số tiền tối thiểu mà bạn phải trả cho một kỳ sao kê).

❖ **Debt cycle:** chu kì vay nợ.

❖ **Once and for all:** hoàn toàn, dứt điểm.

(Mời bạn đón đọc phần tiếp theo trên Bản tin số sau)
(Nguồn: tổng hợp) - Phòng Thông tin - ITPC

TIN VĂN

❖ Theo thông tin Tổng cục Hải quan phát đi ngày 7/6, lũy kế 5 tháng đầu năm, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam ước đạt 262,54 tỷ USD, giảm 14,7% (tương ứng giảm 45,42 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó, xuất khẩu ước đạt 136,17 tỷ USD, giảm 11,6% (tương ứng giảm 17,93 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2022 và nhập khẩu ước đạt 126,37 tỷ USD, giảm 17,9% (tương ứng giảm 27,49 tỷ USD). Cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam trong 5 tháng đầu năm 2023, cả nước ước tính thặng dư 9,8 tỷ USD. (Báo Hải quan)

❖ Ước tính 4 tháng đầu năm, lượng gạo xuất khẩu Việt Nam đạt 2,95 triệu tấn với trị giá 1,55 tỉ USD, tăng 43,6% về lượng và 54,4% về trị giá. Tính chung quý 2 dự kiến xuất khẩu hơn 2 triệu tấn, nên lượng gạo dự kiến xuất khẩu 6 tháng đầu năm là 3,85 triệu tấn. Trong 6 tháng cuối năm, dự kiến xuất khẩu 6,6 triệu tấn. Trong đó nhóm gạo chất lượng cao đạt 3 triệu tấn; nhóm gạo thơm, đặc sản đạt 2,1 triệu tấn; nhóm gạo chất lượng trung bình đạt 0,9 triệu tấn; nhóm nếp đạt 0,6 triệu tấn. (Tuổi trẻ)

❖ Cục Phòng vệ Thương mại (Bộ Công Thương) cho biết, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã nhận hồ sơ yêu cầu điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm túi mua hàng bằng giấy nhập khẩu từ Việt Nam. Sản phẩm bị điều tra là túi mua hàng bằng giấy có các mã HS 4819.30.0040 và 4819.40.0040; mã vụ việc: A-552-836. (VTV)



Trang thông tin điện tử hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp, vui lòng truy cập <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn> hoặc gửi câu hỏi đến hộp thư doithoai@itpc.gov.vn. Thông tin riêng của quý doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn.

Tiền thưởng hưu trí từ quỹ phúc lợi có phải đóng thuế thu nhập cá nhân hay không?

Công ty tôi có lao động đến tuổi nghỉ hưu theo chế độ. Theo Thỏa ước lao động tập thể của công ty và Quy chế công ty thì lao động nghỉ hưu được thưởng tiền mặt là 10 triệu đồng. Số tiền 10 triệu này lấy từ quỹ phúc lợi của công ty.

Vậy cho tôi hỏi khi lao động nghỉ hưu nhận 10 triệu đồng tiền mặt này thì có phải chịu thuế thu nhập cá nhân hay không?

Nghĩa là sẽ cộng 10 triệu này vào tiền lương tháng của lao động để tính thuế thu nhập cá nhân phải không?

Trả lời:

- Căn cứ khoản 2 Điều 2 Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/08/2013 của Bộ Tài chính quy định các khoản thu nhập chịu thuế

“2. Thu nhập từ tiền lương, tiền công

Thu nhập từ tiền lương, tiền công là thu nhập người lao động nhận được từ người sử dụng lao động, bao gồm:

a) Tiền lương, tiền công và các khoản có tính chất tiền lương, tiền công dưới các hình thức bằng tiền hoặc không bằng tiền.

b) Các khoản phụ cấp, trợ cấp, trừ các khoản phụ cấp, trợ cấp sau: ...”

- Căn cứ Điều 2 Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung các khổ 1, 2, 3, 4 Điều 1 Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/8/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện Luật Thuế thu nhập cá nhân, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và Nghị định số 65/2013/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân như sau:

“Điều 1. Người nộp thuế

Người nộp thuế là cá nhân cư trú và cá nhân không cư trú theo quy định tại Điều 2 Luật Thuế thu nhập cá nhân, Điều 2 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ngày 27/6/2013 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế thu nhập cá nhân (sau đây gọi tắt là Nghị định số 65/2013/NĐ-CP), có thu nhập chịu thuế theo quy định tại Điều 3 Luật Thuế thu nhập cá nhân và Điều 3 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP.

Phạm vi xác định thu nhập chịu thuế của người nộp thuế như sau:

Đối với cá nhân cư trú, thu nhập chịu thuế là thu nhập phát sinh trong và ngoài lãnh thổ Việt Nam, không phân biệt nơi trả thu nhập; ...”

Căn cứ các quy định trên, trường hợp như của Công ty trình bày thực hiện chi thưởng tiền mặt 10 triệu đồng cho người lao động nghỉ hưu (trích từ quỹ phúc lợi của Công ty) thì khoản chi này được tính vào thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân từ tiền lương, tiền công của người lao động theo quy định tại Thông tư số 111/2013/TT-BTC.

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 thủ 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

TRIỂN LÃM QUỐC TẾ NGÀNH LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH LẦN THỨ 2 NĂM 2023

HCMC 2023
FCODEX

28 - 30/06/2023

TRUNG TÂM HỘI CHỢ & TRIỂN LÃM SÀI GÒN
(SECC), QUẬN 7, TP. HỒ CHÍ MINH

Values and Development

Kết nối giá trị cùng phát triển

Interconnection of

 hcmcfoodex.com



Đơn vị chỉ đạo: Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh
Đơn vị chủ trì: Trung tâm Xúc tiến Thương mại & Đầu tư TP. HCM (ITPC)
Đơn vị hỗ trợ: Hội Lương thực Thực phẩm TP. HCM

