



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

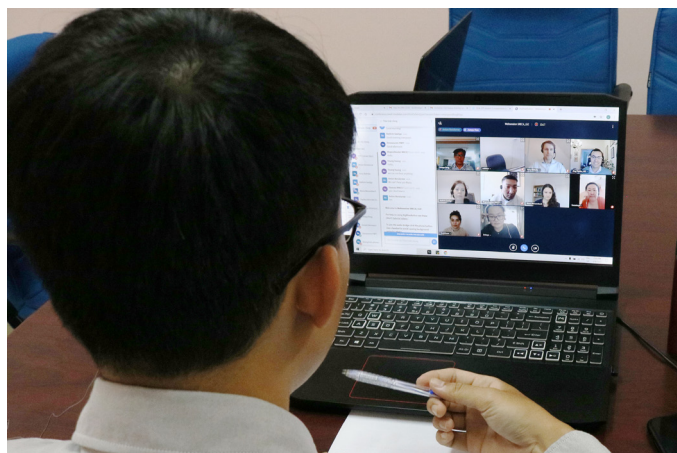
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM

SỐ 03 NGÀY 15.03.2021 (898)

ITPC tiếp và làm việc với Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến Thương mại Đà Nẵng (trang 05)



Ông Nguyễn Hữu Tín, Giám đốc Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM, làm việc với ông Lê Thanh Hạ - Giám đốc Trung tâm Khuyến công và xúc tiến Thương mại Đà Nẵng



SỰ KIỆN ITPC

Khóa tập huấn “Xây dựng các dịch vụ xúc tiến xuất khẩu” dành cho các đơn vị xúc tiến thương mại (trang 04)



THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 2021 (trang 06)

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 03 03.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Amazon Global Selling Việt Nam sẽ
đồng hành với ITPC hỗ trợ doanh
nghiệp

Hội thảo “Xúc tiến thương mại và
đầu tư với Thị trường Bremen (Đức)
- Trung tâm logistics cung ứng hàng
hóa ở Châu Âu”

Khóa tập huấn “Xây dựng các dịch vụ
xúc tiến xuất khẩu” dành cho các đơn
vị xúc tiến thương mại

ITPC làm việc với Trung tâm Khuyến
công và Xúc tiến Thương mại Đà Nẵng

06 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng
nhất Việt Nam 2021

9 mặt hàng xuất khẩu đạt kim ngạch
tỷ USD trong tháng 2



09 ENGLISH FOR YOU USEFUL ENGLISH PHRASES

10 GÓC NHÌN XÚC TIẾN

Lan tỏa những thông điệp từ “Đổi
thoại 2045” *

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty TNHH SX&TM Tân Quang
Minh - Bidrico



Amazon Global Selling Việt Nam sẽ đồng hành với ITPC hỗ trợ doanh nghiệp



Sáng ngày 09/3/2021 vừa qua, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã có buổi làm việc với Amazon Global Selling Việt Nam tại trụ sở số 51 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1, TP.HCM.

Đại diện ITPC gồm có ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc và đại diện các phòng - ban; đại diện Amazon gồm có ông Trần Xuân Thủy - Giám đốc Amazon Global Selling Việt Nam, bà Nguyễn Thị Thu Hiền và ông Nguyễn Thế Nam phụ trách Quản lý phát triển thị trường của Amazon Global Selling Việt Nam.

Mở đầu cuộc họp, ông Trần Xuân Thủy đã giới thiệu sơ nét các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp (DN) của Amazon trong thời gian qua; đồng thời khẳng định có tới 20% số DN tham gia giao dịch thành công trên nền tảng của Amazon. Song, ông Thủy cũng nêu ra một số khó khăn của thương mại điện tử mà DN đang gặp phải: chưa có thông tin, chưa nắm bắt kịp hệ thống vận hành của thương mại điện tử và chưa hiểu rõ thị hiếu của thị trường nước ngoài.

Bà Thu Hiền nhấn mạnh Amazon sẽ hỗ trợ tối đa cho DN thông qua 3 chiến lược: 1. Hỗ trợ tiếng Việt; 2. Mở rộng hỗ trợ cho người Việt bằng cách gợi ý lên chiến lược marketing, xây dựng đội ngũ chăm sóc khách hàng và 3. Đào tạo chuyên sâu cho DN, thiết kế trang web Amazon.vn và trang fanpage dành riêng cho thị trường Việt Nam.

Hiện nay, đội ngũ Amazon Global Selling Việt Nam được tăng cường về số lượng lẫn chất lượng nhằm đáp ứng sự phát triển ngày càng mạnh của thị trường trong nước.

Tiếp theo, ông Nguyễn Hữu Tín nêu ra những khúc mắc thường gặp đối với các DN khi xuất khẩu vào các thị trường lớn như vấn đề về thuế suất, rào cản kỹ thuật đối với hàng nhập khẩu, thương hiệu của các sản phẩm Việt Nam vẫn chưa được công nhận và thậm chí bị ‘mượn tên’ bởi một nước thứ ba v.v...

Qua trao đổi, cả hai bên ITPC và Amazon Global Selling Việt Nam cùng nhất trí với ý kiến đề xuất rằng phải đặt nhu cầu và lợi ích của DN làm trung tâm, phải sớm thực hiện các cuộc điều tra, khảo sát DN để tìm ra đâu là nhu cầu thực sự chính yếu của DN, đâu là điểm mạnh và điểm yếu của DN để đẩy mạnh việc hỗ trợ có trọng điểm và hiệu quả, tất cả vì mục tiêu chung là giúp DN Việt Nam đủ năng lực xây dựng, quảng bá thương hiệu, làm thế nào để thị trường thế giới biết đến ngày càng nhiều các sản phẩm do Việt Nam sản xuất.

Amazon Global Selling Việt Nam khẳng định sẽ luôn đồng hành với ITPC trong hành trình hỗ trợ DN của Thành phố nâng cao năng lực xuất khẩu thông qua nền tảng thương mại điện tử theo đúng chủ trương của Đảng và Nhà nước về chuyển đổi số cho nền kinh tế.

Phòng Thông tin - ITPC

Hội thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư với Thị trường Bremen (Đức) – Trung tâm logistics cung ứng hàng hóa ở Châu Âu”

Đức là nền kinh tế lớn thứ 4 thế giới, là quốc gia có quy mô kim ngạch xuất khẩu đứng thứ 2 thế giới và đứng thứ 3 thế giới về tổng kim ngạch nhập khẩu. Do nằm ở trung tâm châu Âu, Đức đồng thời cũng là quốc gia cửa ngõ lý tưởng để thâm nhập thị trường EU với 500 triệu người tiêu dùng. Và Bang Bremen là một trong những thị trường quan trọng nhất nước Đức và trên thế giới về kinh tế hàng hải, là trụ cột của kinh tế bang cũng như của nước Đức và Châu Âu. Một trong những khác biệt nổi bật của hệ thống trung tâm logistics của Đức với các quốc gia khác ở châu Âu là mạng lưới dày đặc và hợp tác chặt chẽ giữa các trung tâm logistics. Trong đó, một trong

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 Phi Phượng (0906 803 288, phuonghnp@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

những mô hình trung tâm logistics thành công của Đức là GVZ Bremen.

Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp cập nhật thông tin mới nhất về tổng quan thị trường thương mại và đầu tư tại Bang Bremen (Đức) và các cơ hội mở rộng thị trường và tìm kiếm các đối tác tiềm năng cho doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang thị trường Châu Âu, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Đại diện Cơ quan phát triển

kinh tế Bang Bremen ở Việt Nam - BremenInvest tổ chức Hội thảo với thông tin chi tiết như sau:

❖ **Thời gian:** 08 giờ 00 -12 giờ 00, thứ Tư, ngày 31 tháng 3 năm 2021.

❖ **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu - số 92-96 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Hạn chót đăng ký trước ngày 28 tháng 3 năm 2021

Phòng Dịch vụ - ITPC

Khóa tập huấn “Xây dựng các dịch vụ xúc tiến xuất khẩu” dành cho các đơn vị xúc tiến thương mại

Nhằm nâng cao năng lực, bổ sung kiến thức và kỹ năng cho các đơn vị làm công tác xúc tiến thương mại, tư vấn hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng nông sản thực phẩm đạt hiệu quả, Dự án hỗ trợ phát triển kinh tế khu vực châu Á - SRECA do tổ chức GIZ (Đức) triển khai thực hiện đã tổ chức khóa tập huấn “Xây dựng các dịch vụ xúc tiến xuất khẩu” dành cho các đơn vị xúc tiến thương mại”. Chương trình có sự tham gia của đại diện các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp trong lĩnh vực nông sản thực phẩm ở Việt Nam, Campuchia, Lào, Mông Cổ, Trung Quốc. Lớp tập huấn trực tuyến diễn ra hàng tuần từ ngày 09/3/2021 đến ngày 20/4/2021.

Ngày 9/3/2021, khóa tập huấn đã khai mạc với sự góp mặt của các chuyên gia hàng đầu đến từ Tổ chức hợp tác phát triển Đức(GIZ) và SEQUA và sự tham gia của hơn 60 đơn vị, cá nhân của các quốc gia trong khu vực.

Chương trình nhằm mục đích huấn luyện và trao đổi



thông tin giúp các đơn vị cập nhật kiến thức mới cùng với các công cụ hỗ trợ nhằm tăng hiệu quả trong công tác xúc tiến thương mại và nhận diện những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức trong thị trường xuất khẩu Nông sản thực phẩm hiện nay, từ đó các đơn vị xây dựng lại các chiến lược mục tiêu với những cải tiến mới giúp cho công tác hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu đạt hiệu quả hơn.

Phòng Huấn luyện - ITPC

ITPC làm việc với Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến Thương mại Đà Nẵng

Sáng ngày 11/3/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM (ITPC) đã trân trọng đón tiếp đoàn Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến Thương mại Đà Nẵng tại 51 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1, TP.HCM.

Đại diện ITPC gồm có ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc và trưởng các phòng - ban; phía Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến Thương mại Đà Nẵng gồm có ông Lê Thanh Hạ - Giám đốc, ông Nguyễn Hữu Bình - Phó Giám đốc cùng đại diện các phòng - ban.

Mở đầu cuộc họp, ông Thanh Hạ bày tỏ sự vui mừng và cảm ơn sự đón tiếp nồng hậu, nhiệt tình của Ban giám đốc ITPC. Trong buổi họp, ông Thanh Hạ nêu khái quát chức năng hoạt động của Trung tâm



Khuyến công và Xúc tiến Thương mại Đà Nẵng, cụ thể là cung cấp các dịch vụ công và các dịch vụ khác trong lĩnh vực khuyến công, tư vấn phát triển công nghiệp và xúc tiến thương mại cho các doanh nghiệp trong khu vực.

Đi sâu vào nội dung cuộc họp, cả hai bên ITPC và Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến Thương mại Đà Nẵng cùng nhất trí về việc thúc đẩy hỗ trợ cho doanh nghiệp, vì mục tiêu chung là giúp cộng đồng doanh nghiệp sớm lấy lại động lực phát triển sau dịch Covid-19. Ông Tín khẳng định, hiện tại mục tiêu của ITPC là tập trung hoạt động xúc tiến thương mại tại miền Trung và miền Bắc đất nước, trong đó xem Đà Nẵng như là một trong những địa điểm quan trọng.

Cuối buổi, cả hai bên đồng ý về việc lên kế hoạch hợp tác trong năm nay; cụ thể bao gồm các hoạt động như Ngày hội hàng hóa TP.HCM tại Đà Nẵng, Lễ hội hàng hóa tại TP.HCM có sự tham dự của doanh nghiệp Đà Nẵng và tổ chức các buổi tập huấn có sự tham gia của doanh nghiệp hai bên.



ITPC cùng các doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tham gia Hội chợ hàng Việt – Đà Nẵng 2020

Phòng Thông tin - ITPC

Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 2021

Ngày 10/03/2021, Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) phối hợp cùng Báo VietNamNet công bố Bảng xếp hạng FAST500 - Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam năm 2021.

Thứ hạng của các doanh nghiệp trong Bảng xếp hạng được sắp xếp dựa trên tiêu chí tăng trưởng kép (CAGR) về doanh thu và hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó, các tiêu chí như tổng tài sản, tổng lao động, lợi nhuận sau thuế và uy tín doanh nghiệp trên truyền thông cũng được sử dụng như yếu tố bổ trợ để xác định quy mô cũng như vị thế của doanh nghiệp trong ngành hoạt động.

Giai đoạn 2016-2019: Doanh nghiệp FAST500 tăng trưởng ổn định, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân

Trong giai đoạn 2016-2019, tốc độ tăng trưởng doanh thu kép (CAGR) trung bình của Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam (FAST500) đạt 28,2%. Xét theo khu vực kinh tế, giai đoạn này chứng kiến sự trỗi dậy mạnh mẽ của khu vực kinh tế tư nhân, thể hiện rõ vai trò tiếp tục là động lực tăng trưởng kinh tế nước nhà, với mức CAGR trung bình lớn nhất, 29,2%.

Số lượng doanh nghiệp thuộc khu vực này cũng chiếm tỷ lệ lớn nhất trong Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam với tỷ lệ 83,2%. Với một khu vực kinh tế đang tạo ra khoảng 42% GDP, đóng góp 30% vào Ngân sách Nhà nước và thu hút khoảng 85% lực lượng lao

FAST500 TOP 10 DOANH NGHIỆP TĂNG TRƯỞNG NHANH NHẤT VIỆT NAM 2021



CÔNG TY CP AN TIẾN INDUSTRIES



CÔNG TY CP CẢNG QUẢNG NINH



CÔNG TY CP ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VIỄN ĐÔNG



CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN SAO MAI



CÔNG TY CP CÁN THÉP THÁI TRUNG



CÔNG TY CP ĐẦU TƯ TỔNG HỢP HÀ NỘI



CÔNG TY CP SẢN XUẤT VÀ CÔNG NGHỆ NHỰA PHALÉ



CÔNG TY CP KOSY



CÔNG TY CP CDC HÀ NỘI



CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN AUSTDOOR

động cả nước, tốc độ tăng trưởng ổn định và sự góp mặt ngày càng nhiều trong Bảng xếp hạng FAST500 cũng là một minh chứng rõ ràng cho thấy tiềm năng phát triển của khu vực kinh tế này trong cơ cấu kinh tế Việt Nam, khẳng định vai trò là lực kéo giúp thúc đẩy sự tăng trưởng và phát triển đất nước.

Bên cạnh đó, trong nỗ lực chung tay cùng các bộ, ngành và Chính phủ chống dịch COVID-19 hiệu quả trong năm vừa qua, khu vực kinh tế tư nhân một lần nữa cho thấy vai trò quan trọng như một “tấm đệm giảm sốc” cho nền kinh

tế, nhất là trong bối cảnh có những biến động khó lường.

Để tiếp tục phát huy vai trò lực đẩy của nền kinh tế trong giai đoạn 2021-2030 của khu vực kinh tế năng động này, Nhà nước cần tiếp tục tạo không gian phát triển, tạo cơ hội cho kinh tế tư nhân, đặc biệt doanh nghiệp tư nhân khai thác, sử dụng nguồn lực quốc gia phân bổ lại từ khu vực kinh tế tư nhân cho phát triển. Đẩy mạnh cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước, thoái vốn nhà nước tại các doanh nghiệp mà Nhà nước không cần nắm giữ vốn, giảm tối đa mức nắm giữ cổ phần

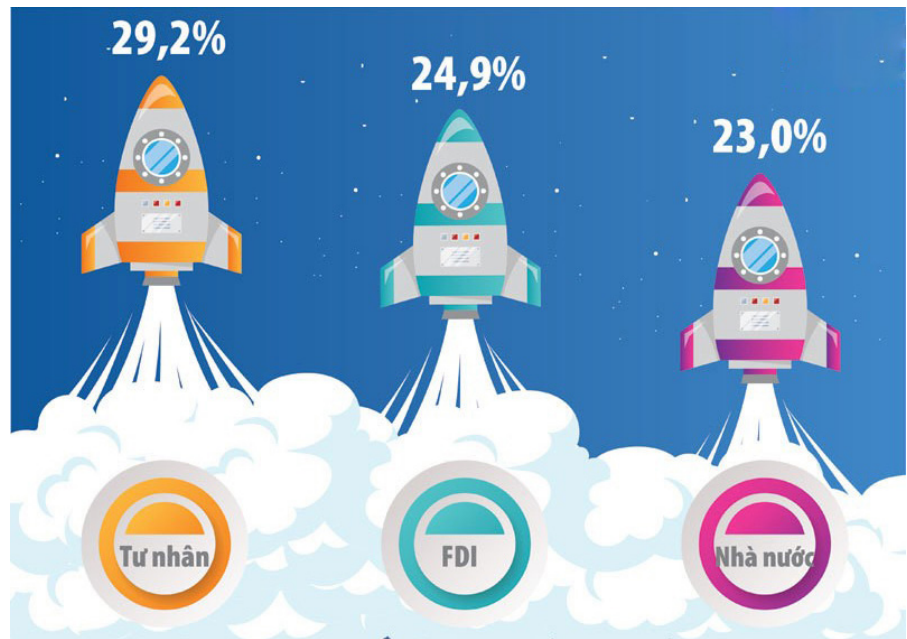
nhà nước, triển khai quyết liệt, đồng bộ các giải pháp căn bản như: cải thiện môi trường kinh doanh, thúc đẩy tiêu dùng trong nước, cơ cấu lại các doanh nghiệp nhà nước, khắc phục điểm nghẽn hạ tầng, chủ động thu hút các dự án đầu tư nước ngoài trong xu hướng điều chỉnh chuỗi cung ứng toàn cầu.

Top 5 ngành có tốc độ tăng trưởng doanh thu cao nhất giai đoạn 2016-2019

Với tốc độ tăng trưởng dương năm 2020 bất chấp tác động của đại dịch COVID-19, kinh tế Việt Nam được coi là “ngôi sao sáng” của Châu Á, trong bối cảnh nhiều quốc gia và khu vực trên thế giới phải hứng chịu những thiệt hại vô cùng nặng nề. Các ngành có đóng góp lớn cho sự tăng trưởng chung của Việt Nam trong năm qua có thể kể đến như: Thực phẩm - đồ uống, cơ khí, xây dựng, dược, bán lẻ,... Bảng xếp hạng FAST500 năm 2021 tiếp tục ghi nhận sự có mặt trong nhiều năm liên tiếp của ngành Thực phẩm - đồ uống và bán lẻ trong cơ cấu ngành nghề có tốc độ tăng trưởng doanh thu cao.

Cũng trong khuôn khổ công bố Bảng xếp hạng FAST500 năm

CAGR trung bình theo khu vực kinh tế của BXH FAST500 năm 2021



2021, Vietnam Report cũng tiến hành khảo sát các doanh nghiệp FAST500 nhằm phác họa bức tranh tăng trưởng toàn cảnh của doanh nghiệp Việt Nam, những yếu tố quan trọng nhất góp phần tạo nên sự thành công của doanh nghiệp trong năm qua và những định hướng hoạt động của doanh nghiệp trong thời gian tới.

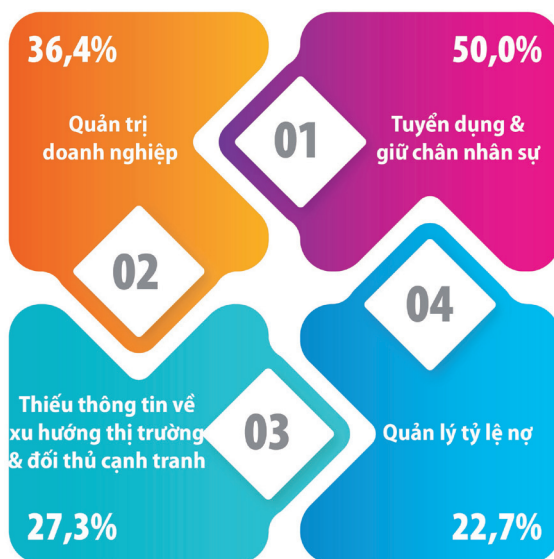
Thách thức tăng trưởng của doanh nghiệp FAST500 trong năm 2020

Tình hình dịch bệnh khó lường; Nhu cầu thị trường biến động; Chi phí đầu vào tăng; Bất ổn kinh tế - chính trị trên thế giới; Thủ tục hành chính phức tạp được các doanh nghiệp FAST500 cho là 5 thách thức và rào cản lớn nhất trong năm vừa qua.

Bên cạnh các nhân tố tác động bên ngoài như đã đề cập phía trên, các doanh nghiệp FAST500 còn nêu ra 4 rào cản đến từ bên trong doanh nghiệp và ảnh hưởng tới tăng trưởng trong năm 2020 là: Tuyển dụng và giữ chân nhân sự; Quản trị doanh nghiệp; Thiếu thông tin về xu hướng thị trường và đối thủ cạnh tranh; Quản lý tỷ lệ nợ. Vấn đề nhân sự luôn là yếu tố then chốt để quyết định sự thành công của tổ chức. Đối với nguồn cung lao động dồi dào như Việt Nam hiện nay, công tác tuyển dụng là hoàn toàn không khó. Tuy nhiên, để tìm được nhân viên có năng lực và gắn bó lâu dài với tổ chức không phải là câu chuyện đơn giản. Do vậy, đây tiếp tục là một trong những thách thức lớn nhất đối với sự tăng trưởng của doanh nghiệp trong năm nay, theo kết quả khảo sát của Vietnam Report.

(Nguồn: Vietnam Report)

Phòng Thông tin - ITPC



Top 4 rào cản đến từ bên trong doanh nghiệp và ảnh hưởng tới tăng trưởng trong năm 2020

9 mặt hàng xuất khẩu đạt kim ngạch tỷ USD trong tháng 2



Trong tháng 2 có 9 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 73,8% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Theo Tổng cục Thống kê, hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam 2 tháng đầu năm nay đạt mức tăng cao, với tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa 2 tháng ước tính đạt 95,81 tỷ USD, tăng 24,5% so với cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu đạt 48,55 tỷ USD, tăng 23,2%; nhập khẩu đạt 47,26 tỷ USD, tăng 25,9%. Cán cân thương mại hàng hóa ước tính xuất siêu 1,29 tỷ USD.

Đáng chú ý, trong 2 tháng có 9 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 73,8% tổng kim ngạch xuất khẩu. Điện thoại và linh kiện tiếp tục là mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam trong khi nhiều ngành sản xuất công nghiệp và xuất khẩu khác gặp khó khăn do dịch Covid-19 chưa được kiểm soát trên toàn cầu.

Là mặt hàng chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu, tăng trưởng của mặt hàng điện thoại và linh kiện có ảnh hưởng khá lớn đến tăng trưởng xuất khẩu chung của cả nước.

Xuất khẩu điện thoại và linh kiện dẫn đầu trong 6 nhóm hàng đạt kim ngạch trên 10 tỷ USD của Việt Nam là: Điện thoại và linh kiện; điện tử, máy vi tính và linh kiện; dệt may; máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng; giày dép; gỗ và sản phẩm gỗ.

Đặc biệt trong 2 tháng đầu năm 2021, trị giá xuất khẩu của nhóm hàng điện thoại và linh kiện ước tính đạt 9,3 tỷ USD, chiếm 19,2% tổng kim ngạch xuất khẩu và tăng cao ở mức 22,8% so với cùng kỳ năm trước.

Thị trường xuất khẩu lớn của nhóm hàng này là chủ yếu vẫn là EU, Hoa Kỳ, Trung Quốc, trong đó xuất khẩu điện thoại và linh kiện sang Trung Quốc trong 2 tháng đầu năm 2021 đạt gần 2,5 tỷ USD, tăng cao 103,9% so với cùng kỳ năm trước.

Trong thời gian gần đây, đặc biệt do ảnh hưởng của chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, ngành sản xuất điện tử, điện thoại có nhiều cơ hội đón làn sóng đầu tư từ các tập đoàn công nghệ lớn dịch chuyển sang Việt Nam. Hiện nay Samsung là tập đoàn sản xuất điện tử, điện thoại lớn nhất của nước ta. Doanh thu và sản lượng toàn cầu của Samsung giảm mạnh trong năm 2020 và dự báo tiếp tục giảm trong năm 2021 do ảnh hưởng tiêu cực của dịch Covid-19 đến kinh tế thế giới, trong đó có ngành điện tử.

Dù vậy, ngành sản xuất điện tử, điện thoại của Việt Nam vẫn giữ được sự ổn định và từng bước phục hồi. Đây là những tín hiệu đáng mừng, dự báo một năm tăng trưởng mạnh mẽ của ngành điện tử và đem lại nhiều đóng góp lớn cho quá trình khôi phục và đạt mục tiêu tăng trưởng của Việt Nam trong năm 2021.

(Nguồn: Báo Hải quan) - Phòng Thông tin - ITPC

USEFUL ENGLISH PHRASES



TRONG TIẾNG ANH CÓ MỘT SỐ CỤM TỪ ĐƯỢC SỬ DỤNG CỰC KÌ PHỔ BIẾN. CÓ THỂ BẠN KHÔNG GIỎI TIẾNG ANH LẮM NHƯNG VỚI VIỆC NẮM VỮNG NHỮNG CỤM TỪ NÀY SẼ GIÚP VIỆC GIAO TIẾP DỄ DÀNG HƠN NHIỀU. HÃY CÙNG TÌM HIỂU NHỮNG CỤM TỪ NÀY LÀ GÌ NHÉ.

Với một người mà tiếng Anh không phải tiếng mẹ đẻ thì bạn cần người bản xứ lặp lại 1 số từ hoặc nói chậm lại. Sau đây là một số cụm thông dụng.

I'm learning English.

Cụm này sẽ cho người khác biết tiếng Anh không bản ngữ gốc của bạn. Nếu bạn là người mới bắt đầu học tiếng Anh hãy thêm "just started": "I just started learning English."

My name is Mai and **I'm learning English.** (Tôi là Mai và tôi đang học tiếng Anh)

I don't understand.

Cụm này để diễn tả bạn không hiểu ý người khác.

Sorry, **I don't understand.** This seems very confusing! (Xin lỗi, tôi không hiểu lắm. Cái này có vẻ hơi rối một chút)

Could you repeat that please?

Nếu bạn muốn người khác lặp lại một lần nữa hãy sử dụng cụm này. Hoặc "Could you say that again please?"

Could you **please** repeat that?

Could you repeat that **please**?

Could you please talk slower?

Người bản xứ thường nói rất nhanh, nếu bạn muốn họ nói chậm hơn hãy sử dụng cụm sau:

A: You can give us a call any weekday from 8:00 a.m. to 5:00 p.m. at five five five, two five zero eight, extension three three.

B: I'm sorry, **could you please talk slower?**

Thank you. That helps a lot.

Sau khi họ đã nói chậm hơn hãy cảm ơn bằng cụm sau: Cụm này có thể sử dụng ở các tình huống khác.

A: Ben, could you please make the font bigger? It's hard for me to read the words. (A: Ben, chuyển cỡ chữ lớn hơn được không? Khó thấy quá.)

B: Sure! I'll change it from size 10 to 16. How's this? (B: Được thôi! Tôi sẽ tăng từ cỡ 10 lên 16 nhé. Thế nào?)

A: **Thank you. That helps a lot.**

(A: Cảm ơn nhé. Đỡ hơn nhiều rồi)

What does _____ mean?

Khi bạn nghe thấy 1 từ mới mà không hiểu từ đó nghĩa là gì hãy sử dụng cụm sau đây:

A: **What does "font" mean?** ("font" nghĩa là gì vậy?)

B: It's the style of letters, numbers and punctuation marks when you type. A common font in the USA is Times New Roman. (Đó là kiểu chữ, số và dấu câu khi bạn đánh máy. Một font chữ phổ biến ở Mỹ là Times New Roman)

How do you spell that?

Cách đánh vần tiếng Anh có thể hơi phức tạp, vì thế để chắc chắn sẽ hỏi câu hỏi sau. Bạn cũng có thể dùng "Could you spell that for me?"

A: My name is Robbertah Handkerchief. (Tên tôi là Robbertah Handkerchief)

B: **How do you spell that?** (Đánh vần như thế nào vậy?)

What do you mean?

Khi bạn hiểu từng từ nhưng khi kết hợp các từ lại thì lại thấy không hiểu, hãy sử dụng câu hỏi sau.

A: The Smiths do have a really nice house, but the grass is always greener on the other side.

B: **What do you mean?** (Ý bạn là sao?)

A: I mean that if we had the Smith's house, we probably wouldn't be happier. We always think other people have better lives than us, but other people have problems too.

Phòng Thông tin - ITPC

Lan tỏa những thông điệp từ “Đối thoại 2045” *

“Đối thoại 2045” được Thủ tướng khởi xướng diễn ra ở Hội trường Thống Nhất TP.HCM ngày 6.3 “nhằm lắng nghe tiếng nói từ giới tinh hoa, từ các trí thức, các doanh nghiệp” thu hút khoảng 50 doanh nghiệp, trí thức tiêu biểu và lãnh đạo một số bộ, ngành tham dự. Riêng với giới doanh nghiệp, ước tính sơ bộ, tổng doanh thu của các doanh nghiệp tham dự Hội nghị khoảng hơn 26 tỷ USD một năm. Sự kiện đã khép lại nhưng những thông điệp tích cực từ đó vẫn đang lan tỏa. Bản tin ITPC xin tóm lược lại nội dung buổi đối thoại trên từ Báo điện tử chính phủ.

Nguồn lực từ 100 triệu dân người Việt Nam

Chiều 6/3, tại Thành phố Hồ Chí Minh, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc có cuộc gặp mặt các doanh nhân, trí thức tiêu biểu với chủ đề “Đối thoại 2045”.

Phát biểu khai mạc Đối thoại, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc nêu rõ: Doanh nhân, trí thức đóng góp quan trọng cho sự phát triển đất nước. Do đó, đối thoại này nhằm lắng nghe tiếng nói từ giới tinh hoa, từ các trí thức, các doanh nghiệp.

Bác Hồ có nhiều mong mỏi đối với Đảng, với đất nước, trong đó, Thủ tướng nhắc đến 2 di nguyện của Người trước khi qua đời là: Tổ quốc sẽ thống nhất hai miền Nam, Bắc để dân tộc Việt Nam là một và một Việt Nam trở nên về vang, sánh vai với các cường quốc năm châu.

Do đó, lý do chọn Hội trường Thống nhất lịch sử này để tổ chức “Đối thoại 2045” bởi tại nơi đây đã chứng kiến giây phút đất nước thống nhất, dân tộc Việt Nam là một. Và thời điểm năm 2045 cũng chính là dấu mốc để di nguyện lớn nhất của Bác trở thành hiện thực.

“Chúng ta có niềm tin vững chắc rằng di nguyện lớn thứ hai của Người về một Việt Nam về vang, sánh vai với cường quốc năm châu cũng sẽ trở thành hiện thực. Mục tiêu to lớn, xuyên suốt của chúng ta là xây dựng một Việt Nam dân giàu, nước mạnh, xã hội dân chủ, công bằng, văn minh”, Thủ tướng nói.

Muốn dân giàu, nước mạnh, chúng ta phải chú trọng phát triển quốc kế dân sinh. Muốn về vang, sánh vai với cường quốc năm châu chúng ta phải có những doanh nghiệp lớn mạnh, những thương hiệu có sức cạnh tranh khu vực và toàn cầu, đặc biệt có nguồn nhân lực xuất sắc để đảm đương những công việc lớn của đất nước.

Để hiện thực hóa ý định này, chúng ta cần giải phóng mọi nguồn lực, mọi tiềm năng, tổng động viên

baochinhphu.vn > Tin-noi-bat > TONG-THUAT-Viet... ▾

.: VGP News :. | TỔNG THUẬT: Việt Nam 2045: Bức tranh đẹp ...

3 ngày trước — Thủ tướng nêu rõ, “Đối thoại 2045” sẽ được tổ chức định kỳ, trực tiếp và cả ... nước nói chung, trong đó doanh nghiệp Việt Nam mới là chủ đạo.

vneconomy.vn > doi-thoai-2045-xac-dinh-the-manh-co... ▾

Đối thoại 2045: Xác định thể mạnh của Việt Nam trong 25 ...

3 ngày trước — Tham dự “Đối thoại 2045” có khoảng 50 doanh nghiệp, trí thức tiêu biểu ... nước nói chung, trong đó doanh nghiệp Việt Nam mới là chủ đạo.

vov.vn > chinh-tri > doi-thoai-2045-the-hien-ro-khat-kha... ▾

“Đối thoại 2045” thể hiện rõ khát khao cháy bỏng một Việt ...

3 ngày trước — Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc dự “Đối thoại 2045”. ... rộng ra kinh tế trong nước nói chung, trong đó doanh nghiệp Việt Nam mới là chủ đạo.

tuoitre.vn > thu-tuong-muon-dat-nuoc-ve-vang-phai-co... ▾

Thủ tướng: Muốn đất nước về vang phải có những doanh ...

3 ngày trước — ... gặp mặt các doanh nhân, trí thức tiêu biểu với chủ đề ‘Đối thoại 2045’. ... nước nói chung, trong đó doanh nghiệp Việt Nam mới là chủ đạo.

Hình chụp màn hình máy tính nội dung được tường thuật từ “Đối thoại 2045” trên các báo điện tử.

mọi sức mạnh còn tiềm ẩn trong khoảng 100 triệu dân người Việt Nam, kể cả kiều bào ta ở nước ngoài. Ngoài ra, chúng ta phải biết thu hút, đón nhận và phát huy những nguồn lực quốc tế từ hội nhập toàn cầu hóa, từ đầu tư trực tiếp, gián tiếp đến nguồn lực về công nghệ, về tri thức, về đổi mới sáng tạo. Niềm tin là chất xúc tác lớn nhất cho mọi quyết tâm cũng như mọi mục tiêu phải đạt tới. Phải có niềm tin mạnh mẽ hơn vào tương lai tươi sáng của dân tộc ta.

Từ khóa “chuyển tư duy quản lý sang phục vụ”

Phát biểu tại “Đối thoại 2045”, ông Đỗ Minh Phú, Chủ tịch HĐQT Ngân hàng TPBank, Chủ tịch Hội đồng sáng lập Tập đoàn DOJI cho rằng cần tập trung vào một số điểm cốt lõi và coi như là các từ khóa.

(*): Các tựa trong bài do bản tin ITPC đặt.

Chuyển từ tư duy quản lý sang phục vụ, cụ thể, các bộ, ngành cần thay đổi tư duy khi làm chính sách, thực thi chính sách từ “quản lý”, quản lý doanh nghiệp, quản lý người dân sang tư duy “phục vụ”: phục vụ doanh nghiệp, phục vụ người dân. Các cơ quan công quyền cần ở tâm thế “tháo gỡ khó khăn, hỗ trợ doanh nghiệp, người dân, đồng hành cùng họ”, lấy sự hài lòng và thành công của cộng đồng doanh nghiệp và người dân là thước đo hoàn thành nhiệm vụ của mình.

Trong nhận thức và đối xử, phải **bình đẳng** giữa DNTN và doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp FDI, không phân biệt, không kỳ thị trong đánh giá, trong nhìn nhận. Bình đẳng tiếp cận nguồn lực.

Không hình sự hóa các quan hệ kinh tế, quan hệ dân sự, nếu làm đúng pháp luật thì phải **bảo vệ** doanh nghiệp, bảo vệ quyền tài sản, quyền tự do kinh doanh, quyền và lợi ích hợp pháp theo hiến pháp, pháp luật.

Khuyến khích các doanh nghiệp tư nhân thấy vinh dự, tự hào khi làm ra sản phẩm tốt, tạo công ăn việc làm có đóng góp lớn cho xã hội. Nhất quán trong nhìn nhận, đánh giá **tôn vinh** sự đóng góp vai trò của các doanh nghiệp tư nhân/ Hộ gia đình trong sự phát triển kinh tế tại địa phương và với đất nước.

Doanh nghiệp tư nhân ngày nay không chỉ còn tham gia những ngành thâm dụng lao động giản đơn mà họ đã thực hiện các công trình lớn, tham gia vào các công đoạn phức tạp trong công nghệ và đã có nhiều tập đoàn KTTN đã đảm nhận vai trò đầu tàu ở những lĩnh vực chủ chốt của nền kinh tế như: công nghiệp điện tử viễn thông, tự động hóa, ô tô, sắt thép, hóa chất, xi măng... Vì vậy, nếu được **trao cơ hội**, các doanh nghiệp tư nhân chắc chắn sẽ hoàn thành xuất sắc những nhiệm vụ khó khăn mà mình được giao phó. Tôi cho rằng, mọi vấn đề xung quanh vấn đề cơ chế, chính sách với KTTN đều có thể gói gọn trong 4 từ khóa này.

Đối với doanh nghiệp tư nhân, ông Đỗ Minh Phú cho rằng cần chú trọng nâng cao năng suất lao động, năng lực cạnh tranh, nhanh chóng áp dụng công nghệ mới trong sản xuất, kinh doanh và quản lý. Một mặt, tri thức hóa đội ngũ doanh nhân và mặt khác, thương mại hóa các sản phẩm trí tuệ. Đây là cốt lõi của cụm từ đổi mới sáng tạo; Kinh doanh liêm chính; Đề cao và vun đắp tinh thần yêu nước, lòng tự hào dân tộc, có ý chí vươn lên để góp phần xây dựng một quốc gia hùng cường, hưng thịnh.

“Doanh nghiệp Việt Nam mới là chủ đạo. Doanh nghiệp nước ngoài là một bộ phận quan trọng của nền kinh tế”

Phát biểu tại Đối thoại, nhà nghiên cứu, TS. Đỗ Thiên Anh Tuấn, Giảng viên Chương trình giảng dạy kinh



ITPC luôn có nhiều hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam phát triển thị trường để góp phần xây dựng doanh nghiệp Việt ngày càng lớn mạnh, trở thành lực lượng chủ đạo của nền kinh tế.

tế Fulbright tin tưởng, 25 năm nữa Việt Nam sẽ hoàn thành mục tiêu “tầm nhìn” năm 2045.

Theo ông Tuấn, 25 năm trước tăng trưởng kinh tế của Việt Nam đạt ở mức cao khoảng 9,3%/năm. Tuy nhiên, sao đó, do tác động của khủng hoảng kinh tế thế giới nên chúng ta tăng trưởng chậm lại. Những năm gần đây Việt Nam tiếp tục tăng trưởng mạnh khoảng 7%/năm, thuộc tốp cao nhất thế giới, được cộng đồng quốc tế đánh giá như ngôi sao đang lên.

Theo phân tích của ông Tuấn, nếu Việt Nam vẫn duy trì mức tăng trưởng trung bình khoảng 7%/năm trong 25 năm tới, thì Việt Nam sẽ chạm chuẩn thu nhập cao của thế giới.

Ông Tuấn cho rằng, kinh tế Việt Nam phải do người Việt Nam làm chủ, không chỉ kinh tế Nhà nước mà phải mở rộng ra kinh tế trong nước nói chung, trong đó doanh nghiệp Việt Nam mới là chủ đạo. Doanh nghiệp nước ngoài là một bộ phận quan trọng của nền kinh tế. “Sự giàu có của người dân Việt Nam, sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam là một đòi hỏi cấp thiết, như là một mệnh lệnh trên con đường hướng tiến đến một Việt Nam cường thịnh 2045”, ông Đỗ Thiên Anh Tuấn nói.

Chính phủ có vai trò vô cùng quan trọng trong việc kiến tạo, hỗ trợ, thúc đẩy bằng nhiều chính sách đặt trong cái tâm của nhà lãnh đạo phục vụ nhân dân. “Tôi đặt niềm tin Việt Nam sẽ có ngày càng nhiều những doanh nhân công, những nhà lãnh đạo xuất sắc có tinh thần dám nghĩ dám làm, quyết tâm hành động, phụng sự tổ quốc, phục vụ nhân dân, với tinh thần: Trách nhiệm - Danh dự - Lương tâm”.

Đồng thời, trong quá trình phát triển, chúng ta cần phải kết hợp hài hòa yếu tố văn hóa, môi trường cũng như tăng trưởng GDP để tạo nên sự phát triển bền vững cho đất nước, ông Tuấn đề xuất.

Phòng Thông tin - ITPC

Việt Nam là thị trường cung cấp tôm lớn nhất cho Nhật Bản



Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) dẫn số liệu thống kê từ Cơ quan Hải quan Nhật Bản cho biết, nhập khẩu tôm của Nhật Bản năm 2020 đạt 219 nghìn tấn, trị giá 242,8 tỷ Yên (tương đương 2,292 tỷ USD), giảm 6,3% về lượng và giảm 12,5% về trị giá so với năm 2019. Do tác động của dịch Covid-19, xu hướng tiêu dùng và nhập khẩu sản phẩm tôm của Nhật Bản năm 2020 có thay đổi khi nhập khẩu sản phẩm tôm trị giá cao giảm, trong khi nhập khẩu sản phẩm tôm có trị giá thấp và trung bình tăng mạnh. Do đó giá nhập khẩu trung bình tôm vào Nhật Bản trong năm 2020 giảm 78,7 Yên/kg so với năm 2019, đạt 1.108 Yên/kg

(tương đương 10,49 USD/kg).

Việt Nam là thị trường cung cấp tôm lớn nhất cho Nhật Bản trong năm 2020, đạt 55,05 nghìn tấn, trị giá 64,4 tỷ Yên (tương đương 608 triệu USD), giảm 5,3% về lượng và giảm 7,6% về trị giá so với năm 2019. Mặc dù giảm, nhưng thị phần tôm của Việt Nam trong tổng nhập khẩu của Nhật Bản lại tăng so với năm 2019.

Đáng chú ý, năm 2020 nhập khẩu tôm của Nhật Bản từ thị trường Ecuador tăng mạnh so với năm 2019, đạt 2,59 nghìn tấn, trị giá 2,238 tỷ Yên, tăng 68,9% về lượng và tăng 32,6% về trị giá. Giá nhập khẩu trung bình tôm từ Ecuador năm 2020 ở mức 863 Yên/kg, mức giá thấp nhất trong 11 thị trường cung cấp tôm lớn

nhất cho Nhật Bản. Việc xuất khẩu tôm sang thị trường Trung Quốc gặp khó khăn khiến Ecuador do thúc đẩy sang các thị trường khác, trong đó có Nhật Bản. Xu hướng này nhiều khả năng sẽ tiếp tục được duy trì trong năm 2021.

Cũng theo Cục Xuất nhập khẩu, ước tính, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam tháng 2/2021 đạt 137 nghìn tấn, trị giá 400 triệu USD, giảm 17,2% về lượng và giảm 20% về trị giá so với tháng 2/2020. Tính chung 2 tháng đầu năm 2021, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam ước đạt 259,1 nghìn tấn, trị giá 1,011 tỷ USD, tăng 5,5% về lượng, nhưng giảm 0,7% về trị giá so với cùng kỳ năm 2020.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

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



Nước Nha Đam Bidrico chai 360ml



Nha đam chanh dây 360ml



Nha đam đường phèn 360 ml



Nha đam đường phèn 360ml



Nha đam mật ong 360ml

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

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

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

– **Các hình thức đóng gói:**

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

TIN VĂN

❖ Thống kê của Tổng cục Hải quan cho thấy, trong tháng 2, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đã đạt gần 20,2 tỷ USD, giảm 29,3% so với tháng trước. Lũy kế trong 2 tháng đầu năm, kim ngạch xuất khẩu đạt 48,74 tỷ USD, tăng 23,7% so với cùng kỳ 2020. Về cán cân thương mại, hết 2 tháng đầu năm, quy mô kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước đạt gần 96 tỷ USD, trong đó Việt Nam xuất siêu hơn 1,6 tỷ USD. (Báo Công Thương, 10/03)

❖ Ủy ban Thuế quan quốc gia Pakistan (Cơ quan điều tra) đã khởi xướng vụ việc điều tra chống bán phá giá đối với một số sản phẩm thép cán nguội có xuất xứ/xuất khẩu từ Việt Nam, Trung Quốc, Liên minh châu Âu và Hàn Quốc. Hàng hóa bị điều tra là thép cuộn/tấm cán nguội được phân loại theo các mã hải quan của Pakistan: 7209.1510, 7209.1590, 7209.1610, 7209.1690, 7209.1710, 7209.1790, 7209.1810, 7209.1891, 7209.1899, 7209.2510, 7209.2590, 7209.2610, 7209.2690, 7209.2710, 7209.2790, 7209.2810 và 7209.2890. (Báo Hải quan, 09/03)

❖ Thông tin trên trang Nikkei Asia, Công ty năng lượng tái tạo TNB Renewables trực thuộc Tập đoàn Điện lực quốc gia Malaysia TNB dự kiến mua lại 39% cổ phần trong 5 dự án điện mặt trời áp mái của nhà cung ứng điện mặt trời hàng đầu Singapore - Sunseap Group tại Việt Nam. Theo bài báo, 5 dự án trong thỏa thuận này đặt tại miền Nam Việt Nam, có tổng công suất 21,6 MW và hoàn thành vào tháng 12.2020. (Thanh niên 08,03)



Thuế giá trị gia tăng

Công ty có Chi nhánh hạch toán phụ thuộc trong cùng địa bàn tỉnh, mã số thuế 13 số. Chi nhánh chỉ thực hiện sản xuất và lưu trữ hàng hóa, không trực tiếp bán hàng. Tất cả các báo cáo sẽ do trụ sở chính thực hiện

Do công ty có quy mô nhỏ, mọi giao dịch mua bán đều thực hiện tại trụ sở chính. Hiện nay các hóa đơn đầu vào khi mua hàng hóa dịch vụ cho chi nhánh đều mang tên MST, địa chỉ của trụ sở chính

Cho em hỏi, các hóa đơn này có được khấu trừ thuế giá trị gia tăng (GTGT) đầu vào và tính vào chi phí khi xác định thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) của công ty hay không?

Trả lời:

Căn cứ Khoản 1, Điều 11 và Khoản 1, Điều 12 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 thì về nguyên tắc doanh nghiệp có đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc cùng Tỉnh, TP với trụ sở chính thì doanh nghiệp kê khai nộp thuế GTGT và thuế TNDN tập trung tại trụ sở chính.

Trường hợp Công ty có Chi nhánh hạch toán phụ thuộc trong cùng địa bàn tỉnh, TP với trụ sở chính thì Công ty có trách nhiệm kê khai thuế GTGT và thuế TNDN tập trung tại trụ sở chính kể cả phần phát sinh của Chi nhánh. Do đó các hóa đơn đầu vào phục vụ cho Chi nhánh mang tên, địa chỉ, mã số thuế của Công ty, nếu đáp ứng đủ điều kiện theo quy định tại Điều 15 Thông tư số 219/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính (đã được sửa đổi, bổ sung tại Khoản 10, Điều 1 Thông tư số 26/2015/TT-BTC ngày 27/02/2015) và Điều 6 Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 của Bộ Tài chính (đã được sửa đổi, bổ sung tại Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015) thì Công ty được kê khai khấu trừ thuế GTGT đầu vào và tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN theo quy định.

Kê khai thuế

Hiện tại công ty tôi đang kê khai tờ khai VAT hàng tháng theo mẫu : 01/GTGT (Bản hành kèm theo thông tư số 26/2015/TT-BCT ngày 27/02/2015 của Bộ Tài Chính).

Quý cục thuế cho tôi hỏi, Mục 32a (Hàng hoá dịch vụ bán ra không tính thuế), Mục này tôi phải khai những khoản tiền nào, và tôi có cần phải khai lên hay không? Hiện tại tôi đang khai những khoản theo điều 5 thông tư 219/2014. Các khoản doanh thu không xuất hoá đơn đầu ra có cần phải khai lên luôn không? Tôi ko biết làm như thế nào cho hợp lệ?

Trả lời:

Căn cứ Điều 5 Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế GTGT quy định các trường hợp không phải kê khai, tính nộp thuế GTGT.

Trường hợp trong kỳ tính thuế GTGT, doanh nghiệp có phát sinh HHDV bán ra không tính thuế GTGT theo quy định tại Điều 5 Thông tư số 219/2013/TT-BTC của Bộ Tài chính thì chỉ những trường hợp phải xuất hóa đơn theo quy định, doanh nghiệp kê khai vào chỉ tiêu số [32a] "HHDV bán ra không tính thuế" trên Tờ khai thuế GTGT (mẫu 01/GTGT)/.

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

GIAO DIỆN MỚI - CÔNG NGHỆ MỚI - TIỆN ÍCH MỚI

Hãy truy cập

itpc.gov.vn







hoặc

itpc.hochiminhcity.gov.vn

NỔI BẬT

- Công nghệ mới - tốc độ truy cập nhanh - bảo mật cao.
- Giao diện và cấu trúc website thân thiện với người dùng. Trang tiếng Việt dành cho nhà xuất khẩu trong nước, trang tiếng Anh dùng cho nhà mua hàng nước ngoài và nhà đầu tư nước ngoài.

The screenshot shows the news section of the ITPC website. It is organized into three columns: **IMPORTER NEWS**, **INVESTOR NEWS**, and **EVENTS**. Each column contains a small image, a date, and a headline. Below the news items, there are two red circular icons with the text "Read more".

IMPORTER NEWS	INVESTOR NEWS	EVENTS
 11/03/2021 Hòa Phát steel sales down 25 per cent in February	 11/03/2021 EVFTA pushes up Vietnam's exports to Sweden	 10/03/2021 - 12/03/2021 Online connection program with food and beverage suppliers from Japan and China
 11/03/2021 Legal framework to be improved to promote e-commerce		 19/12/2020 - 25/12/2020 Dong Nai year-end shopping fair 2020
		 19/12/2020 - 24/12/2020 The HCMC booth cluster in "Industrial - Trade Fair and OCOP Product Exhibition in Bac Lieu 2020"

TÍNH TƯƠNG TÁC CAO

Nối kết và tương tác được trên các trang cộng đồng của ITPC như Fanpage ITPC (facebook/ITPC.HOCHIMINH CITY), kênh youtube; kết nối các cộng đồng mạng xã hội như:

- Cộng đồng viber ITPC - Thông báo sự kiện xúc tiến thương mại - đầu tư.
- Cộng đồng viber ITPC - Kết nối doanh nghiệp.
- Cộng đồng viber ITPC - Kết nối LTTP (luơng thực thực phẩm).
- Cộng đồng viber ITPC - Kết nối y tế.
- Trang zalo xúc tiến thương mại.

The screenshot shows the main navigation and contact information of the ITPC website. At the top, there is a blue navigation bar with four menu items: **CẨM NANG XUẤT KHẨU**, **DANH BA DOANH NGHIỆP**, **CƠ HỘI GIAO THƯƠNG**, and **VĂN BẢN PHÁP LUẬT MỚI BAN HÀNH**. Below this is a row of logos including **DOTIP**, **ITPC GIA LAI**, and others. At the bottom, there are two contact sections: **Trụ sở chính** and **Điểm đến của nhà Đầu tư - Showroom**, each with address, phone, fax, and email information. A dropdown menu is also visible on the right side.

TIỆN ÍCH MỚI

- Có thể đăng ký tham gia các hoạt động giao lưu trực tuyến trên web.
- Dễ dàng tải tài liệu xúc tiến, bản tin ITPC.