



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 07 NGÀY 05.04.2021 (902)

Chuyển đổi số cho doanh nghiệp trong thời đại mới (trang 05)



Đầu tư, kinh doanh vào Bremen giúp doanh nghiệp tiến vào thị trường Đức, EU (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 07 04.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Lớp đào tạo “Lưu ý cho doanh nghiệp
khi khai thác lợi thế từ RCEP và
EVFTA”

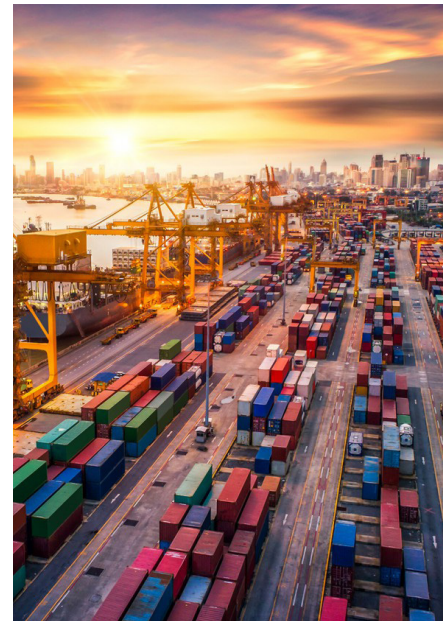
Đối thoại giữa Doanh nghiệp và
Chính quyền Thành phố về lĩnh vực
Bảo hiểm xã hội

Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ
Chí Minh tại Hội chợ Thương mại
Quốc tế Việt Nam lần thứ 30
Hội chợ Du lịch - Thương mại đặc
sản vùng miền trong khuôn khổ
chương trình Lễ hội Đêm trắng Ban
Mê năm 2021

Chuyển đổi số cho doanh nghiệp
trong thời đại mới

Đầu tư, kinh doanh vào Bremen giúp
doanh nghiệp tiến vào thị trường
Đức, EU

ITPC làm việc với Sở Công Thương
tỉnh Quảng Nam



10 CHUYÊN ĐỀ

Bảy lưu ý để nhượng quyền thương
hiệu thành công

11 ENGLISH FOR YOU

INVESTMENTS - STOCK MARKET

12 GÓC NHÌN XÚC TIẾN

Thành phố Hồ Chí Minh định vị sản
phẩm, dịch vụ xuất khẩu tiêu biểu



Lớp đào tạo “Lưu ý cho doanh nghiệp khi khai thác lợi thế từ RCEP và EVFTA”

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp cận hơn với Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) và Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA), đồng thời trang bị cho doanh nghiệp các kiến thức về rủi ro pháp lý trong hoạt động xuất nhập khẩu và phương thức giải quyết phù hợp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức Lớp đào tạo “Lưu ý cho

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 Bích Trâm (093 345 8099, trambb@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

doanh nghiệp khi khai thác lợi thế từ RCEP và EVFTA” với nội dung cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** 08g00 - 16g30, Thứ Sáu, ngày 09 tháng 4 năm 2021

❖ **Địa điểm:** Khách sạn REX Sài Gòn, 141 Nguyễn Huệ, Phường Bến

Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

❖ **Đối tượng:** Đại diện các doanh nghiệp xuất nhập khẩu

❖ **Chi phí:** Ban Tổ chức tài trợ Hạn chót đăng ký tham dự trước 17g00 ngày 07/04/2020 (Thứ Tư)

Phòng Huấn luyện - ITPC

Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố về lĩnh vực Bảo hiểm xã hội

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 với Bảo hiểm xã hội Thành phố tổ chức Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

Tổ Đối thoại Doanh nghiệp - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 1304

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

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

❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Tư, ngày 14/4/2021.

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

❖ **Nội dung:** Phổ biến quy định của pháp luật và giải đáp các câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn về trích nộp bảo hiểm xã hội và giải quyết các chế độ chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố.

❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày 13 tháng 4 năm 2021, nếu có câu hỏi đề nghị gửi trước 16g00 ngày 06 tháng 4 năm 2021, qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

Văn phòng - ITPC



HỘI CHỢ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VIỆT NAM LẦN THỨ 30 VIETNAM EXPO 2021

14 - 17/4 TRUNG TÂM TRIỂN LÃM QUỐC TẾ HÀ NỘI (ICE)
2021 91 TRẦN HƯNG ĐẠO, QUẬN HOÀN KIẾM, HÀ NỘI



CHI VÂN ANH: (+84) 909 141 064 (CALL/VIBER/ZALO)
ANH HIỀN LƯƠNG: (+84) 945 627 178 (CALL/VIBER/ZALO)
ANH TRUNG NHÃN: (+84) 966 967 715 (CALL/VIBER/ZALO)

HỖ TRỢ 50% CHI PHÍ THAM GIA



Hội chợ Du lịch – Thương mại đặc sản vùng miền trong khuôn khổ chương trình Lễ hội Đêm trắng Ban Mê năm 2021

Hội chợ Du lịch - Thương mại đặc sản vùng miền trong khuôn khổ chương trình Lễ hội Đêm trắng Ban Mê (Ban Me Overnight Fes), 2021 do Ủy ban nhân dân tỉnh Đắk Lắk chỉ đạo tổ chức với quy mô trên 250 gian hàng từ các doanh nghiệp, đơn vị trong và ngoài tỉnh. Hội chợ với mục tiêu tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, liên kết kinh tế, kết nối giao thương giữa các vùng miền trên cả nước. Hội chợ còn là nơi để các doanh nghiệp tham gia giao lưu hợp tác, liên kết đầu tư, nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng thị trường nội địa và phát triển xuất khẩu trong xu thế hội nhập quốc tế hiện nay. Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) thông báo thông tin Hội chợ cụ thể như sau:

- ❖ **Thời gian:** Từ ngày 30/4 - ngày 06/5/2021.
- ❖ **Địa điểm:** Trung tâm văn hóa tỉnh Đắk Lắk - số 2 Hùng Vương, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk.
- ❖ **Quy mô cụm gian hàng:** Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh quy mô 50 gian hàng (3mx3m) diện tích 450 m².
- ❖ **Ngành hàng:** Các sản phẩm công nghiệp chế biến nông - lâm - thủy sản và lương thực thực phẩm; hàng công nghiệp phục vụ tiêu dùng và xuất khẩu, hàng thay thế hàng nhập khẩu; công nghiệp hóa chất phục vụ nông

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 đăng ký với chuyên viên Việt Hùng (0975 828 754, hungnv@itpc.gov.vn)

ng nghiệp, nông thôn, sản xuất vật liệu xây dựng; sản phẩm, phụ tùng lắp ráp và sửa chữa máy móc, thiết bị; dụng cụ cơ khí, điện, điện tử - tin học; sản phẩm sản xuất gia công chi tiết, bán thành phẩm và công nghiệp hỗ trợ; hàng thủ công mỹ nghệ, hàng tiểu thủ công nghiệp...

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, Hợp tác xã, Cơ sở sản xuất; Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề, đơn vị được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng phù hợp và đang hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh, thành viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM (VEXA).

❖ **Chi phí tham gia:** Chi phí thuê gian hàng sau khi được ITPC hỗ trợ 50% là 7.500.000 đồng/gian hàng (mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ tối đa 01 gian hàng).

Hạn chót đăng ký trước ngày 15 tháng 04 năm 2021.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Chuyển đổi số cho doanh nghiệp trong thời đại mới

Ngày 31/3/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Cục Phát triển Doanh nghiệp - Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã tổ chức buổi hội thảo “Phát triển năng lực chuyển đổi số cho doanh nghiệp” nhằm hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận, nắm vững thông tin và vận dụng chuyển đổi số trong kinh doanh, sản xuất; giúp doanh nghiệp nhận biết về những lợi ích của chuyển đổi số như cắt giảm chi phí vận hành, tiếp cận được nhiều khách hàng, tối ưu hóa năng suất làm việc của nhân viên, tăng doanh số và lợi nhuận.

Phát biểu khai mạc buổi hội thảo, ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC cho biết, Việt Nam khởi động chương trình chuyển đổi số quốc gia từ năm 2020 với ba trụ cột chính là Chính phủ số, kinh tế số và xã hội số. Năm 2021, được nhận định là thời điểm “vàng” cho chuyển đổi số của Việt Nam, các đơn vị, tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân cần phải hành động ngay để khát vọng chuyển đổi số của Việt Nam sớm thành hiện thực. Đây được coi là cơ hội để Việt Nam phát triển đột phá, nhanh chóng bắt kịp với các nước phát triển.

Giới thiệu về Chương trình Hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số giai đoạn 2021 - 2025, bà Nguyễn Thị Lệ Quyên, Đại diện Cục Phát triển Doanh nghiệp - Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, chương trình này đã được Bộ phê duyệt tại Quyết định số 12/QĐ-BKHĐT ngày 07/01/2021 vừa qua. Chương trình nhằm hỗ trợ thúc đẩy chuyển đổi số trong doanh nghiệp thông qua tích hợp, áp dụng công nghệ số để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực và lợi thế cạnh tranh, tạo ra các giá trị mới cho doanh nghiệp. Đối tượng mà Chương trình hướng tới là các doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh có nhu cầu chuyển đổi số để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh. Hoạt động của Chương trình tập trung xây dựng các công cụ số, nền tảng số, cơ sở dữ liệu chuyển đổi số cho doanh nghiệp.

Tư duy và quyết tâm của lãnh đạo là yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định thành công doanh nghiệp khi chuyển đổi số. Trình bày về vấn đề này, ông Vũ Tuấn Anh, Phó Giám đốc Công ty Tư vấn Tái cấu trúc doanh nghiệp và Chuyển đổi số doanh nghiệp (DR. SME) cho biết muốn chuyển đổi số thành công chủ doanh nghiệp / CEO phải là người chỉ huy trực tiếp hoạt động, phê duyệt nguồn lực và quan trọng nhất họ phải là những kiến trúc sư quản trị sự thay đổi trong



Bà Bùi Thu Thủy, Phó Cục trưởng Cục phát triển Doanh nghiệp - Bộ Kế hoạch và Đầu tư phát biểu tại Hội thảo

chuyển đổi số. Chủ doanh nghiệp cần thành lập ban chuyển đổi số bao gồm các chuyên gia tư vấn độc lập nhằm bổ sung năng lực và tri thức doanh nghiệp còn thiếu hoặc chuyên sâu đảm bảo dự án thành công. Cuối cùng doanh nghiệp cần nhanh chóng đào tạo phát triển năng lực chuyển đổi số, đặc biệt là về nhân lực, quy trình và dữ liệu.

Tại hội thảo, ông Vũ Tuấn Anh, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu Tư vấn Kinh tế và Kinh doanh - Trường Đại học Kinh tế quốc dân đã trình bày về vấn đề chuyển đổi số trong chuỗi cung ứng và sản xuất. Ông nhấn mạnh tầm quan trọng của chuỗi cung ứng là mô hình mở rộng của doanh nghiệp trong chuyển đổi số. Doanh nghiệp cần duy trì chuỗi cung ứng trong chiến lược, thực thi và vận hành chuyển đổi số. Chuyển đổi số thành công đòi hỏi doanh nghiệp cần tiếp cận chuyển đổi số nội tại doanh nghiệp, tích hợp phía trước với khách hàng và phía sau với nhà cung cấp.

Doanh nghiệp nhỏ còn rất nhiều hạn chế về nguồn lực như tài chính, nhân lực, cơ sở hạ tầng, mạng lưới kết nối, chính sách..., do đó quá trình chuyển đổi số với họ là cả một chặng đường đầy gian nan. Tuy nhiên, doanh nghiệp nhỏ vẫn còn đó nhiều lợi thế trong hành trình chuyển đổi số đặc biệt khả năng linh hoạt và thay đổi. Các doanh nghiệp SME cần nghiên cứu cách thức vận hành của các doanh nghiệp lớn như kiến trúc doanh nghiệp, mô hình kinh doanh, quy trình trong bối cảnh riêng của mình, vận dụng linh hoạt sáng tạo và thực tiễn trong bối cảnh của mình. Tầm nhìn chuyển đổi số, chiến lược chuyển đổi số và năng lực chuyển đổi số cần triển khai ngay khi doanh nghiệp SME dự kiến tiến hành triển khai chuyển đổi số.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Đầu tư, kinh doanh vào Bremen giúp doanh nghiệp tiến vào thị trường Đức, EU



Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội thảo

Tuy là thành phố nhỏ bé nhưng Bremen lại có vị trí quan trọng trong ngành công nghiệp hàng hải của nước Đức. Ngành hàng hải chiếm hơn 30% kinh tế Bremen, là trụ cột kinh tế bang cũng như của nước Đức và châu Âu. Cảng Bremen là đầu mối quan trọng cho thương mại xuyên lục địa và thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của ngành hàng hải.

Đây là thông tin được các diễn giả chia sẻ tại buổi hội thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường Bremen (Đức) - Trung tâm logistics cung ứng hàng hóa ở châu Âu” do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) tổ chức ngày 31/3/2021.

Đại diện Cơ quan phát triển

kinh tế bang Bremen ở Việt Nam cho biết thêm, bang này hiện là trung tâm công nghiệp hàng đầu của nước Đức và châu Âu với các ngành công nghiệp hiện hữu bao gồm: công nghiệp xe hơi và tự động hóa; vận tải biển, logistics và khai thác kinh tế biển; công nghiệp hàng không vũ trụ; điện gió, năng lượng tái tạo; chế biến thực phẩm thủy sản, đông lạnh và đồ uống; số hóa và công nghiệp 4.0; giáo dục và nghiên cứu phát triển; start-ups...

Logistics – Ngành kinh tế quan trọng

Một ngành kinh tế quan trọng của Bremen là logistics. Nhờ vị trí địa lý, kinh tế và văn hóa, Bremen luôn

có sự kết nối mật thiết với đại dương. Nằm trên con sông Weser và vùng Biển Bắc, với lịch sử nằm trong liên minh thương mại Hanseatic hùng mạnh, Bremen trở thành một trong những nơi quan trọng nhất nước Đức và trên thế giới về kinh tế hàng hải. Thương cảng container lớn thứ tư ở châu Âu (lớn thứ hai nước Đức) này tiếp nhận một khối lượng hàng hóa khổng lồ giao dịch và vận chuyển, với hơn 40.000 người làm việc tại 1.300 công ty ở cả Bremen và Bremerhaven. Hiện tại khoảng 1,5 triệu tấn hàng hóa được vận chuyển hàng năm giữa các cảng Bremen và Hamburg. Hàng tuần có khoảng 38 tuyến từ Bremerhaven đến các điểm đến trên toàn thế giới. Cảng Wilhelmshaven, dự án đầu tư của Bremen và Lower-Saxony, ở lân

cận đang được phát triển mới với quy mô lớn và cũng được vận hành bởi Công ty cảng Bremen.

Cảng Bremen là đầu mối quan trọng cho thương mại xuyên lục địa và thúc đẩy mạnh sự phát triển của ngành hàng hải. Cảng Bremen có 14,860 triệu m² dành cho hoạt động logistics. Khu hạ tầng này vô cùng lý tưởng cho các công ty kinh doanh trong vùng. Còn cảng container Bremerhaven lớn thứ 27 thế giới, độ sâu tâm luồng 15m và cách biển Bắc 32 dặm hải lý. Năm 2019 đã thông quan hơn 4,5 triệu TEU, riêng ô tô là hơn 2 triệu chiếc. Đây là cảng xuất nhập khẩu đi Hoa Kỳ, Đông Á, Trung Đông, châu Phi và nhập khẩu từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Hoa Kỳ hàng đầu của Đức. Nơi đây tập trung các hãng tàu quốc tế như ACL, APL, CSAV, CMA CGM, Evergreen, Hapag-Lloyd, HMM, Maersk Line, NYK Line, Yang Ming Line, OOCL, UASC...

Bremen có hạ tầng kho bãi logistics rất phát triển với hơn 1 triệu m² kinh doanh kho bãi, trong đó 465.950 m² được xếp hạng là khu chế biến giá trị cao và 539.400 m² được xếp hạng tốt; 231.000 m² phục vụ cung cấp dịch vụ vận chuyển, chuyển phát, bưu chính KEP, hoạt động kho bãi dài hạn; 546.600 m² đóng hàng container.

Hơn 1.000 công ty tại Bremen đang kinh doanh trong lĩnh vực logistics, từ vận tải biển, kho bãi, chuyên chở, làm hàng, đại lý tàu biển, vận tải đường sắt, hàng không, dịch vụ logistics, thăm dò khai thác, vận tải siêu trọng, hoạch định và lắp đặt văn phòng, dịch vụ tư vấn, v.v. Một số tên tuổi lớn trên thế giới chuyên cung cấp dịch vụ logistics đặt chi nhánh tại Bremen, gồm Metro/MGL, Fiege, Dachser, DHL, TTS Teege Tietje & Sohn, Kühne & Nagel, Rhenus, DB Cargo, Schenker, cùng với hội sở BLG Logistics Group

Tại Bremen, các giải pháp logistics luôn được cung cấp chuyên biệt, phù hợp với những lĩnh vực kinh doanh riêng theo từng điều kiện tiện ích tối ưu.

Đi đầu trong xu hướng Công nghiệp 4.0

Là một trong 10 trung tâm công nghiệp lớn nhất nước Đức, Bremen luôn đi đầu xu hướng Công nghiệp 4.0. Bằng việc kết hợp với các công ty công nghiệp sáng tạo lớn mạnh trong lĩnh vực IT, các viện khoa học đang thực hiện nhiều nghiên cứu nền tảng và dự án khởi phát ứng dụng thực tế. Bremen đang đưa Công nghiệp 4.0 tiến lên phía trước.

Hiện nay, ở Bremen, nhiều công ty lớn đã sử dụng công nghệ sản xuất bồi đắp (Additive Manufacturing - AM) (hay còn được biết đến với tên gọi khác là in 3D - 3D printing) và sản xuất phụ tùng gốc (Original Equipment Manufacturer - OEM). AM là một quá trình kết nối vật liệu để hình thành nên vật thể cần gia công từ dữ liệu mô hình 3D, bằng cách xây dựng lần lượt từng lớp. Đối lập với AM là công nghệ sản xuất truyền thống (Subtractive manufacturing) như cắt gọt.

Để hiện thực hóa mục tiêu phát triển Công nghiệp 4.0, Bremen đã thành lập Additive Manufacturing Nordwest e. V., Trung tâm nghiên cứu Vật liệu và Công nghệ tiết kiệm (EcoMaT) và 9 viện nghiên cứu chuyên ngành. Đáng chú ý, Additive Manufacturing Nordwest e. V. có chức năng tư vấn và chuyển giao công nghệ, thực hiện hỗ trợ và cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), tham gia các dự án và hoạt động hợp tác. Một số doanh nghiệp hàng đầu thế giới về AM tại Bremen phải kể đến Materialise và BEGO.

Bremen cũng có ngành công nghiệp trí tuệ nhân tạo (AI) rất phát triển. Ở đây có mạng lưới gồm 50 công ty chuyên ngành và 06 viện nghiên cứu. Bremen là nơi tập trung mật độ cao nhất về nhân tài AI tại Đức. Mạng lưới Bremen.AI có mục tiêu là thành lập nên cụm AI, quy tụ các nhân tài, sinh viên, nhà nghiên cứu và công ty AI trong tương lai, tham gia các dự án nghiên cứu của Đức và EU, chuyển giao kiến thức, gặp gỡ và trao đổi thường xuyên về các đề tài liên quan tới AI (robotics, máy học, chatbots, AI với đạo đức và chính sách xã hội...). Trung tâm nghiên cứu trí tuệ nhân tạo Đức (DKFI), Trung tâm công nghệ máy tính (TZI), Viện trí tuệ nhân tạo (IAI), Viện Fraunhofer - Y học số MEVIS, Đại học Jacobs... là những địa chỉ nghiên cứu AI hàng đầu tại Bremen.

(Xem tiếp trang 8)



(Tiếp theo trang 7)

Ở Bremen hiện nay đã có Trung tâm nghiên cứu Vật liệu và Công nghệ tiết kiệm (EcoMaT) với tổng mức đầu tư khoảng 73 triệu Euro, được đầu tư bởi WFB (BremenInvest), tổng diện tích sàn vào khoảng 22.000 m², với xấp xỉ 500 lao động. Mục tiêu của EcoMaT là ứng dụng các dự án R&D và phát triển hợp tác thị trường.

Ngoài ra, Bremen cũng có ngành công nghiệp hàng không, vũ trụ rất phát triển cùng với nền giáo dục chất lượng cao, hội nhập quốc tế.

Lưu ý trong hoạt động kinh doanh ở Bremen

Bremen có rất nhiều tiềm năng cho doanh nghiệp Việt để đầu tư, kinh doanh, học tập, nghiên cứu. Tuy nhiên, khi đầu tư kinh doanh tại đây, theo bà Hoàng Thị Hương, Trưởng đại diện Cơ quan phát triển kinh tế bang Bremen tại Việt Nam thì cần phải lưu ý 6 điểm chính:

Thứ nhất, doanh nghiệp cần chú ý tới hàm lượng công nghệ cao trong sản phẩm, dịch vụ cũng như



quan tâm đến yếu tố môi trường, sức khỏe người tiêu dùng.

Thứ hai, giá cả không phải là vấn đề quan trọng nhất ở đây, mà chất lượng, độ tin cậy và thời gian đáp ứng mới là những yếu tố quyết định.

Thứ ba, nên tiếp cận thị trường ngách với quy mô nhỏ trước, phát triển dần sau khi đã thành công bước đầu và hoàn thành đăng ký bảo hộ đối với mô hình đầu tư, sản phẩm kinh doanh.

Thứ tư, hầu hết các tiêu chuẩn hàng hóa của EU được công nhận ở

Đức và ngược lại. Chứng chỉ CE châu Âu không được áp dụng cho hàng thực phẩm, dệt may và hóa chất, cần phân biệt với chứng chỉ CE Trung Quốc.

Thứ năm, hệ thống thuế tương đối chi tiết và phức tạp, do đó doanh nghiệp nên sử dụng tư vấn thuế trong kinh doanh tại Bremen.

Thứ sáu, luật pháp ở đây rất nghiêm minh và cụ thể, doanh nghiệp cần phải tuân thủ một cách nghiêm chỉnh và đặc biệt chú ý tới luật bảo mật thông tin cá nhân.



Ảnh TL

Phòng Thông tin - ITPC

ITPC làm việc với Sở Công Thương tỉnh Quảng Nam



Ngày 29/03/2021 Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã tiếp và làm việc với Sở Công Thương và đoàn doanh nghiệp tỉnh Quảng Nam, do ông Trần Bá Dự - Giám đốc Sở Công Thương tỉnh Quảng Nam làm trưởng đoàn.

Ông Trần Bá Dự cho biết tại tỉnh Quảng Nam, chương trình OCOP cấp tỉnh đang thực hiện là chuỗi những hoạt động nâng cấp, củng cố hơn 200 sản phẩm của giai đoạn 1, trong đó, phần đầu có ít nhất 5 sản phẩm 5 sao (tức là sản phẩm xuất khẩu được hoặc tham gia xuất khẩu). Bên cạnh đó, tiến đến xây dựng những dòng sản phẩm chủ lực của từng vùng, bao gồm đồng bằng là các sản phẩm từ ngũ cốc, thực vật hoặc các sản phẩm

chế biến từ thịt. Vùng miền núi cao là nhóm sản phẩm dược liệu, phía đông vùng cát ven biển xây dựng sản phẩm chủ lực từ chế biến hải sản. Đại diện Sở Công Thương và các doanh nghiệp kinh doanh ở tỉnh Quảng Nam mong muốn ITPC hỗ trợ giúp đưa các sản phẩm OCOP của địa phương kết nối với các nhà phân phối và chuỗi siêu thị tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Theo ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC, ITPC sẵn sàng hỗ trợ giúp các sản phẩm của Quảng Nam được mở rộng thị trường tiêu thụ tại các tỉnh phía Nam và ra nước ngoài. Hiện nay ITPC có phối hợp với Central Group trong việc hỗ trợ đưa các sản phẩm OCOP của từng địa phương vào kinh doanh tại siêu thị. Ngoài ra ITPC còn phối hợp đưa hàng của các doanh nghiệp Việt Nam vào kinh doanh tại các trang thương mại điện tử quốc tế như Alibaba, Amazon... Ông Hồ Hoàng Long, trưởng phòng xúc tiến thương mại cũng mong muốn các doanh nghiệp tỉnh Quảng Nam sẽ tham gia vào các chương trình xúc tiến mà ITPC tổ chức trong năm nay và giúp các doanh nghiệp này tham gia kết nối với các nhà cung cấp, doanh nghiệp đối tác qua các fanpage, cộng đồng doanh nghiệp trên group Viber mà hiện nay phòng đang vận hành và quản lý. Trong tương lai Sở Công thương tỉnh Quảng Nam sẽ phối hợp cùng ITPC tổ chức tuần lễ sản phẩm hàng OCOP Quảng Nam tại TPHCM. **Phòng Thông tin - ITPC**



Doanh nghiệp tỉnh Quảng Nam giới thiệu sản phẩm

Bảy lưu ý để nhượng quyền thương hiệu thành công

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

Nghiên cứu kỹ thị trường

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

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

Chọn thương hiệu nhượng quyền phù hợp

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

- Tài chính: Để nhượng quyền một thương hiệu thì chúng ta cần bỏ ra một khoản chi phí không hề nhỏ. Do đó, bạn cần xem lại khả năng tài chính của mình để lựa chọn thương hiệu phù hợp.

- Hiệu quả kinh doanh: Cần xem xét các thông tin cần thiết để biết thương hiệu bạn sắp đầu tư kinh doanh thực tế thế nào trong những năm vừa qua. Khảo sát những cửa hàng đã nhượng quyền trong cùng thành phố để đánh giá xem lợi nhuận có đáp ứng được mục tiêu của bạn, giống như công ty nhượng quyền đảm bảo hay không.

- Văn hóa: Đây là điều cần lưu ý khi bạn có ý định nhượng quyền từ những thương hiệu nước ngoài. Bạn cần xem xét giá trị văn hóa công ty đó có phù hợp hoặc có thể thương lượng để thay đổi một phần để thích ứng với nơi bạn sắp kinh doanh hay không.

Bảo hộ thương hiệu

Việc bảo hộ pháp lý rất quan trọng, nếu bạn không muốn bỏ một khoản tiền lớn để mua nhượng quyền, để rồi một thời gian sau có hàng loạt những cửa hàng cùng tên cạnh tranh với bạn mà họ chẳng phải tốn xu nào. Hãy

kiểm tra chắc chắn rằng thương hiệu đó đã đăng ký bản quyền được pháp luật bảo hộ, để tránh mất tiền oan nhé!

Phí nhượng quyền

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

Đơn phương hủy hợp đồng

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

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

Không được tự do sáng tạo

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

Đam mê

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

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

Phòng Thông tin - ITPC

INVESTMENTS - STOCK MARKET

Trong đầu tư kinh doanh ngoài kiến thức chuyên môn thì bổ sung từ vựng tiếng Anh chuyên ngành cũng hết sức cần thiết. Hãy cùng tìm hiểu nhé.

Risk: A chance that has an unknown outcome

Rủi ro: Một thay đổi mang lại kết quả chưa xác định.

Savings plan: Putting money aside in a systematic way to help reach a financial goal.

Quỹ tiết kiệm: Đưa tiền vào một cách có hệ thống giúp đạt được mục tiêu tài chính.

Speculation: To engage in business dealings that involve some risk in hopes of making a profit.

Đầu cơ: Tham gia các giao dịch kinh doanh liên quan đến một số rủi ro với hy vọng kiếm được lợi nhuận.

Stock: A certificate documenting the shareholder's ownership in the corporation

Cổ phần: một giấy chứng nhận quyền sở hữu cổ phần trong công ty.

Volatility: Being easily excited

Biến động: Dễ dàng thay đổi

Short Sales: A short sale is the sale of an asset or stock the seller does not own. It is generally a transaction in which an investor sells borrowed securities in anticipation of a price decline; the seller is then required to return an equal number of shares at some point in the future.

Bán khống: Trong tài chính, Short sales hay Short selling hoặc Shorting là một nghiệp vụ trên thị trường tài chính được thực hiện nhằm mục đích lợi nhuận thông qua giá chứng khoán giảm.

Bailing out:

Bán tháo: chỉ việc bán nhanh bán gấp một chứng khoán hay một loại hàng hóa nào đó bất chấp giá cả, có thể bán với mức giá thấp hơn rất nhiều so với khi mua vào, như một biện pháp cứu vãn thua lỗ hơn nữa khi chứng khoán hay mặt hàng này đang theo chiều rớt giá trên thị trường. Với thị trường chứng khoán, mọi thông tin đều là tài nguyên quý giá, thì chỉ cần một tín hiệu ề không lành đã có thể gây lên hiện tượng bán tháo.

Underwrite: Underwriting is the process through which an individual or institution takes on financial risk for a fee. This risk most typically involves loans, insurance, or investments

Bảo lãnh: Bảo lãnh là thuật ngữ tài chính chỉ việc một người hoặc một tổ chức chấp nhận rủi ro mua một loại hàng hóa giấy tờ nào đó để đổi lấy cơ hội nhận được món lời khác.

Bear trap: A bear trap is a technical pattern that occurs when the performance of a stock, index, or other financial instrument incorrectly signals a reversal of a rising price trend.

Bẫy giảm giá: Bẫy giảm giá được hình thành dưới dạng một tín hiệu giả cho thấy dường như chứng khoán đang có dấu hiệu đảo chiều, bắt đầu giảm giá sau một đợt tăng liên tiếp.

Bull trap: A bull trap is a false signal, referring to a declining trend in a stock, index, or other security that reverses after a convincing rally and breaks a prior support level.

Bẫy tăng giá: Bẫy tăng giá được hình thành dưới dạng một tín hiệu giả cho thấy dường như chứng khoán đang có dấu hiệu đảo chiều, bắt đầu tăng giá sau một đợt sụt giảm liên tiếp.



Ảnh TL

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

Thành phố Hồ Chí Minh định vị sản phẩm, dịch vụ xuất khẩu tiêu biểu

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH VỪA BAN HÀNH QUYẾT ĐỊNH 953/QĐ-UBND NGÀY 18.3.2021 VỀ VIỆC PHÊ DUYỆT “ĐỀ ÁN PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH ĐẾN NĂM 2025, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN NĂM 2030” (SAU ĐÂY XIN GỌI TẮT LÀ ĐỀ ÁN). BẢN TIN ITPC LƯỢC ĐIỂM LẠI MỘT SỐ NỘI DUNG CỦA ĐỀ ÁN QUAN TRỌNG NÀY.

Đề án có hai mục tiêu cụ thể là:
Thứ nhất, định vị danh mục các sản phẩm, dịch vụ xuất khẩu tiêu biểu dựa trên các tiêu chí khoa học cụ thể.

Thứ hai, đề xuất các định hướng chiến lược làm cơ sở phục vụ cho công tác chỉ đạo, điều hành và xây dựng chương trình hành động của thành phố đối với hoạt động xuất khẩu đến năm 2030, theo hướng thúc đẩy nâng cao năng lực cạnh tranh của các sản phẩm, dịch vụ xuất khẩu tiêu biểu.

Về phương pháp tiếp cận, việc định vị **sản phẩm, dịch vụ xuất khẩu tiêu biểu** của Thành phố được chia thành nhóm sản phẩm hàng hóa và nhóm sản phẩm dịch vụ.

Việc định vị nhóm **sản phẩm hàng hóa** chủ yếu dựa trên mô hình không gian sản phẩm (product space), một phương pháp mới trong phân tích và đánh giá dựa trên nền tảng năng lực sản xuất và xu hướng xuất khẩu của một quốc gia/vùng/địa phương trong mối quan hệ cạnh tranh với các quốc gia khác trên phạm vi toàn cầu.

Đối với **xuất khẩu dịch vụ**, phỏng vấn sâu doanh nghiệp, các hiệp hội và các chuyên gia trong một số nhóm ngành dịch vụ tiêu biểu như phần mềm - nội dung số, du lịch, tài chính - ngân hàng và logistic

là phương pháp được lựa chọn. Quá trình phân tích nhóm ngành này được đặt trong tương quan với nền tảng năng lực cạnh tranh của Thành phố cũng như các xu hướng thay đổi của thị trường thế giới để chỉ ra những vấn đề quan trọng đối với xuất khẩu dịch vụ mà Thành phố Hồ Chí Minh nên quan tâm.

Trong phần 2 “Định vị sản phẩm xuất khẩu chủ lực”, Đề án phân tích thực trạng, đánh giá cơ hội theo phân loại sản phẩm và dịch vụ.

Định hướng chung với xuất khẩu hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh là chiến lược chuyển dịch dần các hoạt động thâm dụng lao động phổ thông ra các vùng tỉnh thành phụ cận trong ngắn hạn. Đồng thời xây dựng các nền tảng để trở thành trung tâm dịch vụ xuất khẩu, trung tâm cung ứng đầu vào cho hoạt động sản xuất xuất khẩu và tập trung nguồn lực cho những phân khúc có hàm lượng giá trị gia tăng cao là thiết kế và thị trường phân phối. Một số nhóm ngành tiêu biểu mà thành phố nên hướng đến là **điện tử, tự động hóa, cơ khí và đồ gỗ**.

Về Định vị **xuất khẩu hàng hóa vô hình và dịch vụ**, Đề án cho rằng Thành phố Hồ Chí Minh cũng có lợi thế nhất định trong xuất khẩu các hàng hóa vô hình (phần mềm, sản phẩm nội dung số...) và xuất

khẩu dịch vụ. Vai trò của nhóm sản phẩm dịch vụ này ngày càng quan trọng. Đề án đưa ra kết quả định vị gồm: **Nhóm sản phẩm phần mềm và nội dung số; Dịch vụ logistic; Dịch vụ du lịch và Nhóm tài chính - ngân hàng**.

Đề án dự báo, với **xuất khẩu hàng hóa**, kim ngạch xuất khẩu của Thành phố năm 2025 ước đạt 70 tỷ USD và đến năm 2030 kim ngạch xuất khẩu ước đạt 108 tỷ USD. Với riêng nhóm sản phẩm phần mềm nội dung số, dự ước kim ngạch xuất khẩu năm 2020 đạt 5 tỷ USD, đến năm 2025 đạt 10,1 tỷ USD và năm 2030 có thể đạt 20,3 tỷ USD.

Để đạt chỉ tiêu đó, Đề án nêu định hướng nhiệm vụ đến năm 2025 là:

Duy trì và hỗ trợ phát triển các sản phẩm chủ lực truyền thống có kim ngạch xuất khẩu và tốc độ tăng trưởng cao, tạo nhiều việc làm và đóng góp ngân sách lớn cho thành phố trong đó chuẩn bị điều kiện để nâng cấp công nghiệp gia nhập chuỗi giá trị toàn cầu hướng đến thực hiện dịch vụ xuất khẩu là chiến lược dẫn dắt nhằm nâng cao giá trị gia tăng theo đúng lợi thế của Thành phố.

Xây dựng chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh các cụm ngành xuất khẩu theo hướng dịch chuyển sang các công đoạn thượng nguồn và hạ nguồn của chuỗi giá trị toàn cầu.

Đồng thời bước đầu chuyển dịch dần từ những ngành thâm dụng lao động có mức độ tinh vi và cơ hội đa dạng hóa thấp sang những ngành có mức độ tinh vi và cơ hội đa dạng hóa cao hơn (điện tử, cơ khí, đồ gỗ...). Xem những ngành này là nền tảng cho tăng trưởng xuất khẩu của Thành phố trong thời gian tới.

Nâng cấp và hoàn thiện mạng lưới cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu bao gồm cả hạ tầng giao thông kết nối, hạ tầng cảng biển, làm rõ định hướng phát triển cảnh biển trong vùng hoàn thiện tuyến đường vành đai 2 và đầu tư tuyến đường vành đai 3.

Cải cách nâng cao chất lượng các dịch vụ công liên quan trực tiếp để hoạt động xuất khẩu trên địa bàn theo hướng cung ứng dịch vụ tốt nhất có thể chứ không chỉ là cung ứng dịch vụ đúng quy định. Đồng thời cập nhật các yêu cầu, quy định về tiêu chuẩn mới liên quan đến xuất khẩu để thông tin giúp doanh nghiệp nắm bắt và nhanh chóng thích nghi.

Xây dựng các cơ chế phối hợp, thường xuyên trao đổi với doanh nghiệp nhằm nắm bắt kịp thời các khó khăn vướng mắc, các đề xuất tháo gỡ và hỗ trợ từ phía doanh nghiệp, đặc biệt là các nhóm ngành xuất khẩu tiêu biểu.



Thực tế ITPC đã có nhiều hoạt động nhằm giúp các doanh nghiệp xuất khẩu qua Alibaba... Trong ảnh là Hội thảo "Giải pháp xuất khẩu thông qua trang thương mại điện tử quốc tế Alibaba.com" tổ chức tháng 01 năm 2021

Xây dựng cơ sở dữ liệu doanh nghiệp trên địa bàn nói chung và lực lượng tham gia xuất khẩu nói riêng để kịp thời theo dõi và nắm bắt tình hình trong bối cảnh thay đổi liên tục của thị trường và các tác động từ bên ngoài.

Đẩy mạnh thu hút vốn đầu tư nước ngoài (FDI) tập trung vào khắc phục các điểm yếu của nền tảng phát triển sản xuất tại thành phố Hồ Chí Minh như nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị hay nhóm FDI trong

các nhóm ngành công nghệ cao, nhóm ngành dịch vụ, phần mềm - nội dung số.

Nâng cao chất lượng xúc tiến thương mại và đầu tư theo hướng tập trung vào những nhóm ngành đã được xác định là có lợi thế cạnh tranh (theo mô hình không gian sản phẩm); hướng vào những thị trường đã và sẽ ký kết hiệp định thương mại tự do (FTA). Tăng cường các hiệp định thương mại song phương trong chiến lược tiếp cận thị trường mới.

Nhóm giải pháp nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến thương mại

Mục tiêu: Nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại gắn với nhóm ngành sản xuất, dịch vụ xuất khẩu tiêu biểu.

Nhiệm vụ: Tổ chức các hoạt động khảo sát thu thập nhu cầu xúc tiến thương mại của các doanh nghiệp trên địa bàn và các tỉnh có sản phẩm xuất khẩu nhiều qua

thành phố Hồ Chí Minh; Xây dựng các chương trình xúc tiến thương mại từ kết quả khảo sát nhu cầu doanh nghiệp trong khả năng nguồn lực cho phép; Huy động nguồn lực của doanh nghiệp cùng tham gia thực hiện các chương trình xúc tiến thương mại; Đẩy mạnh quảng bá các sản phẩm, dịch vụ xuất khẩu tiêu biểu của Thành phố Hồ Chí Minh và vùng lân cận qua kênh trực tuyến (online).

Đơn vị chủ trì: Trung tâm xúc tiến thương mại và Đầu tư; Sở Công thương; Viện nghiên cứu phát triển Thành phố.

(Trích từ "Đề án phát triển xuất khẩu trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh đến năm 2025, định hướng đến năm 2030" ban hành kèm theo Quyết định 953/QĐ-UBND ngày 18.3.2021 của Ủy ban nhân dân Thành phố).



❖ Theo thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, tháng 2/2021, cả nước nhập khẩu 1,03 triệu tấn sắt thép các loại, tương đương trên 725,04 triệu USD, giá trung bình 706,6 USD/tấn, giảm 16% về lượng, giảm 13,8% về kim ngạch nhưng tăng 2,1% về giá so với tháng 1/2021, nhưng so với tháng 2/2020 thì tăng cả về lượng, kim ngạch và giá với mức tăng tương ứng 0,04%, 18% và 18%. (Vinanet, 31/03)

❖ Theo số liệu từ Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), tính đến thời điểm hiện tại (tháng 3/2021), Việt Nam có 33.294 dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài còn hiệu lực, với tổng vốn đăng ký 393,3 tỷ USD. Trong đó, vốn thực hiện lũy kế của các dự án FDI là 236,96 tỷ USD, bằng 60% tổng vốn đăng ký còn hiệu lực. (Báo Công Thương, 01/4)

❖ Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng của TP.HCM trong quý I/2021 đạt 279.045 tỷ đồng, tăng 6,2% so cùng kỳ. Theo Sở Công thương TP.HCM, hoạt động thương mại tăng một phần do các doanh nghiệp đã rất coi trọng thị trường trong nước. (Thời báo tài chính Việt Nam, 01/4)

❖ Báo cáo Kinh tế số Đông Nam Á 2020 của Google, Temasek và Bain & Company cho thấy thị trường thương mại điện tử (TMĐT) Việt Nam đứng thứ 3 Đông Nam Á năm 2020, với quy mô 7 tỉ USD. Theo dự đoán đến năm 2025, thương mại điện tử Việt Nam có thể đạt mức tăng trưởng cao nhất khu vực (34%), chạm mốc 23 tỉ USD. (Tuổi trẻ, 02/4)

Thuế TNCN khi chuyển nhượng cổ phần

Công ty chúng tôi là một Công ty Cổ phần, khi cá nhân trong công ty chuyển nhượng cổ phần cho người khác, theo quy định tại Điều 16 Thông tư 92/2015/TT-BTC, chúng tôi hiểu rằng: người chuyển nhượng phải nộp thuế thu nhập cá nhân với thuế suất 0.1% trên giá bán (thể hiện trên hợp đồng) cho dù việc chuyển nhượng này lời hay lỗ. Xin hỏi Quý Cục Thuế, chúng tôi hiểu như vậy có đúng hay không?

Về phần kê khai thuế, công ty chúng tôi có thể sử dụng tờ khai mẫu số 06/TNCN (ban hành kèm theo TT 92/2015/TT-BTC) khai thay và nộp thuế thay cho cá nhân chuyển nhượng hay không? hay bắt buộc cá nhân này phải khai trực tiếp với cơ quan thuế?

Trả lời:

Căn cứ Điều 16; Khoản 6 Điều 21 Thông tư số 92/2015/TT-BTC ngày 15/6/2015 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung điểm a và điểm b khoản 2 Điều 11 và Khoản 5 Điều 16 Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/8/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế TNCN quy định căn cứ tính thuế và kê khai thuế TNCN đối với chuyển nhượng chứng khoán;

Căn cứ theo quy định trên, trường hợp cá nhân chuyển nhượng cổ phần của Công ty cổ phần chưa là công ty đại chúng cho tổ chức, cá nhân khác thì khi cá nhân chuyển nhượng phải kê khai thuế TNCN theo từng lần phát sinh theo Tờ khai mẫu số 04/CNV-TNCN ban hành kèm theo Thông tư số 92/2015/TT-BTC với thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần (không phân biệt lãi hoặc lỗ) tại cơ quan thuế quản lý doanh nghiệp.

Trường hợp doanh nghiệp khai thuế thay cho cá nhân thì doanh nghiệp thực hiện khai thay hồ sơ khai thuế thu nhập cá nhân. Doanh nghiệp khai thay ghi cụm từ “Khai thay” vào phần trước cụm từ “Người nộp thuế hoặc Đại diện hợp pháp của người nộp thuế” đồng thời người khai ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu của doanh nghiệp. Trên hồ sơ tính thuế, chứng từ thu thuế vẫn thể hiện người nộp thuế là cá nhân chuyển nhượng chứng khoán.

Khấu hao tài sản góp vốn

Chúng tôi là doanh nghiệp mới thành lập. Các thành viên đã góp vốn bằng tài sản, hàng hóa, tiền mặt. Có thành viên đem góp vốn vào doanh nghiệp bằng tài sản thì doanh nghiệp có được trích khấu hao tài sản góp vốn đó không?

Trả lời:

Căn cứ 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 của Bộ Tài chính) hướng dẫn về thuế TNDN quy định định các khoản chi được trừ và không được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Trường hợp doanh nghiệp mới thành lập, các thành viên góp vốn bằng tài sản cố định thì doanh nghiệp nhận tài sản cố định này được tính khấu hao vào chi phí được trừ theo nguyên giá đánh giá lại. Đối với loại tài sản khác không đủ tiêu chuẩn là tài sản cố định có góp vốn và tài sản này có đánh giá lại theo quy định thì doanh nghiệp nhận tài sản này được tính vào chi phí hoặc phân bổ dần vào chi phí được trừ theo giá đánh giá lại.

“ 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.

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; veva.vn