BẢN TIN
www.itpc.gov.vn
XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM
SỐ 11 NGÀY 27.04.2021 (906)

ITPC tiếp và làm việc với Hiệp hội Doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam - EuroCham (trang 09)

Ban Giám đốc Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM làm việc với Hiệp hội Doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam - EuroCham

SỰ KIỆN ITPC

Hội nghị Đối thoại Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố - Chuyên đề về cấp giấy phép lao động cho người nước ngoài (trang 08)

SỰ KIỆN ITPC

Bứt phá trong chuyển đổi số - giải đáp về thị trường và pháp lý (trang 05)

BẢN TIN
XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM
Điện thoại: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: www.itpc.gov.vn

TIN VÀ BÀI VUI LÒNG GỬI VỀ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM
Phòng Thông tin
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại: (028) 3910 1225
Fax: (028) 3824 2391
Email: info@itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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

SỐ 11 **04.2021**

03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Hội thảo trực tuyến "Kết nối Doanh nghiệp Ấn Độ - Việt Nam trong lĩnh vực phụ tùng ô tô, công nghiệp phụ trợ, cơ khí và nguyên liệu da"
Hội thảo "Xúc tiến thương mại và đầu tư với Thị trường New Zealand - Tận dụng cơ hội các chuỗi giá trị mới trong khối ASEAN - New Zealand"
4. Hội thảo "Chương trình kết nối đưa hàng hóa Việt Nam vào hệ thống siêu thị LOTTE Mart tại Việt Nam năm 2021"
Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ triển lãm "Tôn vinh hàng Việt - năm 2021"
5. Hội nghị "Đối thoại Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố" về Lao động - Thương binh và Xã hội
Bứt phá trong chuyển đổi số - giải đáp về thị trường và pháp lý
7. Hiệp định Thương mại Tự do EU-Việt Nam và những cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam và Ba Lan
8. Hội nghị Đối thoại Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố - Chuyên đề về cấp giấy phép lao động cho người nước ngoài
9. ITPC tiếp và làm việc với Hiệp hội Doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam - EuroCham

10 GÓC NHÌN XÚC TIẾN

Tăng cường quảng bá, xúc tiến xây dựng thương hiệu du lịch

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần SX - TM bao bì Thành Thành Công

Hội thảo "Xúc tiến thương mại và đầu tư với Thị trường New Zealand – Tận dụng cơ hội các chuỗi giá trị mới trong khối ASEAN – New Zealand"

New Zealand hiện đang là thị trường xuất khẩu quan trọng và tiềm năng của Việt Nam cho các mặt hàng như nông sản, thủy sản, cà phê, hạt điều, máy vi tính, điện thoại, sản phẩm điện tử, dệt may, giày dép, vật liệu xây dựng... Nhiều năm qua, New Zealand là một trong những đối tác quan trọng của Việt Nam về thương mại và Việt Nam hiện là đối tác thương mại lớn thứ 16 của New Zealand. Đồng thời New Zealand cũng đã liên kết thương mại với Khối ASEAN, do đó đây cũng là cơ hội để doanh nghiệp Việt Nam tận dụng các chuỗi giá trị mới trong Cộng đồng Doanh nghiệp ASEAN - New Zealand.

Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp cập nhật thông tin mới nhất về tổng quan thị trường thương mại và đầu tư tại New Zealand 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 New Zealand, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Tổng Lãnh sự quán New Zealand tại TP.HCM tổ chức Hội thảo với thông tin chi tiết như sau:

❖ **Thời gian:** 13 giờ 30 - 17 giờ 00, thứ Năm, ngày 13 tháng 5 năm 2021.

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

❖ **Chi phí tham dự:** miễn phí

Hạn chót đăng ký trước ngày 10/5/2021

Phòng Dịch vụ - ITPC

Phòng Dịch vụ - ITPC
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.
Điện thoại: (028) 3910 4903
Liên hệ đăng ký với chuyên viên Phi Phượng (0906 80 3288 , phuonghhp@itpc.gov.vn)
Website: www.itpc.gov.vn

Hội thảo "Chương trình kết nối đưa hàng hóa Việt Nam vào hệ thống siêu thị LOTTE Mart tại Việt Nam năm 2021"

Siêu thị là nơi tập trung đa dạng các mặt hàng chất lượng và cũng là nơi ngày càng nhiều người tiêu dùng tin tưởng lựa chọn mua sắm trong thời hiện đại. Chính vì vậy nơi đây trở thành kênh phân phối chính mà bất kỳ doanh nghiệp Việt Nam đều mong muốn tiếp cận. Sau các chương trình kết nối thành công với các hệ thống siêu thị như AEON Mall, Big C/GO!,... Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) tiếp tục phối hợp với Công ty cổ phần trung tâm Thương mại LOTTE Mart Việt Nam tổ chức Hội thảo "Chương trình kết nối đưa hàng hóa Việt Nam vào hệ thống siêu thị LOTTE Mart tại Việt Nam năm 2021" nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Việt tiếp cận vào hệ thống siêu thị và trung tâm thương mại hiện đại do LOTTE Mart quản lý để từ đó giúp doanh nghiệp định hướng được sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ. Chương trình chi tiết như sau:

❖ **Thời gian:** 08 giờ 00 - 12giờ 00, thứ Tư, ngày 12 tháng 05 năm 2021.

❖ **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu, 92-96 Nguyễn Huệ, P. Bến Nghé, Q.1, Tp.HCM.

❖ **Nội dung chương trình:**

- Giới thiệu các tiêu chuẩn và quy trình đưa hàng hóa vào hệ thống siêu thị LOTTE Mart tại Việt Nam.
- Thông tin chương trình hướng dẫn và hỗ trợ đưa các sản phẩm OCOP của Việt Nam vào chuỗi siêu thị LOTTE Mart.
- Chương trình kết nối giữa doanh nghiệp Việt Nam với các đơn vị thu mua của LOTTE Mart.

❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** Các doanh nghiệp Việt Nam mong muốn kết nối đưa hàng hóa sản xuất tại Việt Nam vào chuỗi siêu thị LOTTE Mart.

Hạn chót đăng ký trước ngày 04/05/2021. (Vui lòng gửi trước thời hạn để đảm bảo thời gian cho LOTTE Mart Việt Nam tiến hành lựa chọn)

Phòng Dịch vụ - ITPC

Phòng Dịch vụ - ITPC
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.
Điện thoại: (028) 3910 4903
Liện hệ đăng ký với chuyên viên Ngọc Hiếu (0933 222 189, hieuhn@itpc.gov.vn)

Hội nghị "Đối thoại Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố" về Lao động – Thương binh và 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 Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thành phố tổ chức Hội nghị "Đối thoại Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố" với thông tin như sau:

❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Tư, ngày 12/5/2021.

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

❖ **Nội dung:** Giải đáp câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố liên quan đến các chính sách về lao động, việc làm, an toàn lao động và giáo dục nghề nghiệp.

❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày 11/5/2021, hạn chót gửi câu hỏi (nếu có) đề nghị gửi trước 16g00 ngày 05/5/2021.

Tổ Đối thoại - 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 Linh Tuyền (0965 161 872, doithoai@itpc.gov.vn)
Website: https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn

Văn phòng - ITPC

Bứt phá trong chuyển đổi số - giải đáp về thị trường và pháp lý

Ngày 23/4/2021 Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã phối hợp với Trung tâm Trọng tài Quốc Tế Việt Nam (VIAC) và Hiệp hội Thương mại Điển tử Việt Nam (VECOM) tổ chức Hội thảo "Bứt phá trong chuyển đổi số - giải đáp về thị trường và pháp lý" nhằm giúp cho doanh nghiệp thích ứng trước những thay đổi của nền kinh tế toàn cầu, những lợi thế cạnh tranh về hoạt động xuất nhập khẩu trong môi trường kinh tế thương mại điện tử, chuyển đổi số trong và ngoài nước, giúp doanh nghiệp nắm những chính sách, pháp lý trong giao dịch thương mại điện tử, giải quyết tranh chấp trong thời đại chuyển đổi số và thương mại điện tử hiện nay.

Trong phát biểu khai mạc hội thảo, ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc trung tâm ITPC cho biết trong 2 năm gần đây chuyển đổi số nhận được sự quan tâm đặt biệt từ các Chính Phủ cũng như cộng đồng doanh nghiệp, trước yêu cầu đổi mới sáng tạo diễn ra toàn cầu Chính Phủ Việt Nam đặt ra yêu cầu thúc đẩy mạnh mẽ chuyển đổi số quốc gia, phát triển kinh tế số, xã hội số để tạo bứt phá nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế. Uỷ Ban Nhân Dân TP.HCM đã xây dựng chương

(Xem tiếp trang 6)

(Tiếp theo trang 5)

trình chuyển đổi số dựa trên chương trình chuyển đổi số quốc gia và hướng phấn đấu đến năm 2030 Thành phố trở thành đô thị thông minh với sự đổi mới căn bản toàn diện của chính quyền và Doanh nghiệp.

Nói về sự bùng nổ của chuyển đổi số trong giai đoạn hiện nay Ông Nguyễn Ngọc Dũng - Phó Chủ Tịch Hiệp hội Thương mại Điện tử Việt Nam cho biết, do sự tác động của tình hình dịch bệnh Covid-19 kéo dài cùng với thói quen người tiêu dùng thay đổi theo chiều hướng mua sắm trực tuyến, tiêu dùng ngày một thông thái hơn. Do đó doanh nghiệp phải nhanh chóng thay đổi giải pháp công nghệ để tiếp cận với nhóm khách hàng bị thay đổi hành vi và xây dựng thương hiệu toàn cầu thông qua các sàn giao dịch thương mại điện tử.

Giới thiệu về chương trình Chuyển đổi số cho Doanh nghiệp Tiến sĩ Nguyễn Tuấn Hoa chuyên gia tư vấn Công nghệ thông tin nhìn nhận Chuyển đổi số là quá trình tích tụ và tích hợp tri thức tiên tiến của thời đại dựa trên các công nghệ số vào quy trình sản xuất, làm thay đổi phương thức sản xuất. Muốn đuổi kịp và vượt các quốc gia khác thì cần chuyển đổi số nhanh hơn họ, qua đó doanh nghiệp muốn chuyển đổi số cần xác định được mục tiêu chuyển đổi, chuyển đổi như thế nào, phương pháp chuyển đổi ra sao, các công cụ hỗ trợ để giúp doanh nghiệp đạt hiệu quả cao với chi phí thấp nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường thương mại điện tử.

Sau phần trình bày của TS. Nguyễn Tuấn Hoa, từ góc độ pháp lý, ông Phan Trọng Đạt - Phó Tổng Thư ký Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), Phó Giám đốc thường trực Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc VIAC đã có phần trình bày liên quan đến những thay đổi quan trọng mà doanh nghiệp cần lưu ý trong quản trị rủi ro và giải quyết tranh chấp trực tuyến tại Việt Nam hiện nay. Báo cáo viên đã đưa ra những rủi ro pháp lý có thể gặp phải trong giao dịch thương mại điện tử và có một số đánh giá chi tiết về mối quan hệ 3 bên giữa nhà cung cấp - sàn - người tiêu dùng. Khảo sát từ thực tiễn cho thấy, hầu hết các sàn thương mại điện tử chỉ yêu cầu nhà cung cấp cung cấp những thông tin cơ bản khi giao kết và thực hiện giao dịch trên môi trường điện tử; từ đó gây ra việc nhà cung cấp không xem trọng các nghĩa vụ đối với hàng hóa, dịch vụ; người tiêu dùng lo lắng về vấn đề chất lượng hàng hóa, vấn đề thanh toán. Về phương thức giải quyết tranh chấp, diễn giả đã nêu và làm rõ những điều kiện chung trong việc lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp hiệu quả, cùng với đó là cập nhập xu hướng giải quyết tranh chấp liên quan đến hoạt động thương mại điện tử. Cụ thể hơn, báo cáo viên đã có phần giới thiệu và trình bày về nền tảng giải quyết tranh chấp ODR, được hiểu là phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án sử dụng trên nền tảng trực tuyến, áp dụng công nghệ thông tin.

Chương trình Hội thảo nhận được nhiều ý kiến đóng góp và những câu hỏi từ Doanh nghiệp về chuyển đổi số cũng như thương mại điện tử và các vấn đề rủi pháp lý, giải quyết tranh chấp trong giao dịch thương mại điện tử. Tất cả các ý kiến kiến của Doanh nghiệp đều được Ban tổ chức làm rõ thông qua các Báo cáo viên giàu kinh nghiệm đến từ Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam(VECOM) cũng như đại diện Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam(VIAC) qua đó giúp doanh nghiệp nắm rõ hơn những thông tin về cơ hội, thách thức, cũng như những quy trình, mục tiêu, chính sách pháp lý trong giải quyết tranh chấp thương mại điện tử trước khi doanh nghiệp muốn thực hiện chuyển đổi số.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Hiệp định Thương mại Tự do EU-Việt Nam và những cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam và Ba Lan

Ngày 22 tháng 4 năm 2021 đã diễn ra hội thảo trực tuyến "Hiệp định Thương mại Tự do EU-Việt Nam và những cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam và Ba Lan" do Đại sứ quán Việt Nam tại Ba Lan phối hợp với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) và Cục đầu tư & thương mại Ba Lan (PAIH) tại Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức. Hội thảo đã thu hút 103 người tham dự trực tuyến với các nội dung quan trọng về Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu-EU (EVFTA) mở ra các cơ hội tiềm năng về đầu tư, thương mại dành cho các doanh nghiệp của Việt Nam và Ba Lan.

Theo Ông Piotr Harasimowicz, Ba Lan là thị trường xuất khẩu lớn thứ 9 của hàng hóa Việt Nam trong EU. Bất chấp tác động tiêu cực của COVID-19 đối với tất cả khía cạnh của nền kinh tế, thương mại hai chiều vẫn đạt 2,115 tỉ USD vào năm 2020, tăng 17,6% so với năm 2019. EVFTA có hiệu lực là một cơ hội lớn cho các nhà xuất khẩu Ba Lan và Việt Nam, ngày càng nhiều mặt hàng thực phẩm như bánh kẹo, các sản phẩm từ sữa, táo của Ba Lan trong các chuỗi siêu thị và cửa hàng lớn tại Việt Nam. 70% thịt lợn nhập khẩu cho nhà hàng, khách sạn tại Việt Nam cũng đến từ Ba Lan. Cũng theo ông Piotr Harasimowicz, Ba Lan có thể xem là cửa ngõ quan trọng cho các công ty Việt Nam vào thị trường EU. Cộng đồng người Việt Nam ở Ba Lan khá đông và ẩm thực Việt Nam ngày càng phổ biến ở Ba Lan nói riêng cũng như toàn bộ EU. Đây chính là tiềm năng phát triển cho các công ty thực phẩm, các doanh nghiệp Việt Nam nên tập trung vào nhóm hàng này để đẩy mạnh xuất khẩu sang Ba Lan, cửa ngõ vào châu Âu. Thị trường Đông Âu cũng có nhu cầu cao đối với giày dép bằng vải lanh, giày thể thao và túi xách nữ. Đây là những mặt hàng Việt Nam có tiềm năng xuất khẩu cao và thuế nhập khẩu thấp.

Kế đến là bài trình bày tham luận của ông Nguyễn Hữu Tín, Giám đốc ITPC với chủ đề: Hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) về thương mại, đặc biệt với Ba Lan. Mở đầu bài tham luận, ông Nguyễn Hữu Tín đã giới thiệu sơ lược các hoạt động của ITPC bao gồm: xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại, thông tin doanh nghiệp, huấn luyện - đào tạo, đối thoại giữa doanh

nghiệp với chính quyền thành phố... Sau đó, ông cũng nêu bật các thành tựu của chính quyền Thành phố Hồ Chí Minh nói chung và ITPC nói riêng trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động xúc tiến xuất khẩu tận dụng hiệu quả lợi thế mà các FTA đem lại, nâng cao trình độ tham gia của Việt Nam vào các chuỗi cung ứng toàn cầu thông qua các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư. Đối với Ba Lan, Thành phố luôn coi trọng mối quan hệ hữu nghị hợp tác phát triển giữa 2 nước, Thành phố luôn trân trọng mời gọi các doanh nghiệp Ba Lan đến TP.HCM tìm hiểu cơ hội hợp tác đầu tư, kinh doanh và Thành phố cũng sẵn sàng là cầu nối cho Ba Lan tiếp cận thị trường Châu Á - Thái Bình Dương vô cùng năng động. Riêng đối với ITPC, thị trường Ba Lan luôn nhận được sự quan tâm sâu sắc của lãnh đạo, thông qua các chương trình, các kênh kết nối doanh nghiệp, ITPC sẵn sàng hỗ trợ doanh nghiệp Ba Lan tìm kiếm doanh nghiệp có uy tín của Thành phố giới thiệu hợp tác đầu tư kinh doanh tại thành phố Hồ Chí Minh.

Ông Nguyễn Thành Hải, Tham tán thương mại - Trưởng Thương vụ Việt Nam tại Ba Lan, nối tiếp với bài tham luận EVFTA - Cơ hội mới và triển vọng cho hợp tác kinh doanh giữa Việt Nam và Ba Lan. Theo ông, Việt Nam hiện là đối tác thương mại lớn nhất của Ba Lan trong số các nước ASEAN, Việt Nam cùng với Algeria, Ấn Độ, Iran và Mexico là 5 thị trường được Ba Lan xem là trọng điểm trong việc thúc đẩy quan hệ thương mại.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Hội nghị Đối thoại Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố

Chuyên đề về cấp giấy phép lao động cho người nước ngoài

Sáng ngày 20 tháng 4 năm 2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp Sở Lao động - Thương binh và Xã hội tổ chức Hội nghị Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố nhằm phổ biến quy định của pháp luật và giải đáp các câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn về việc cấp giấy phép lao động cho người nước ngoài của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố. Đây cũng là Hội nghị Đối thoại trực tiếp lần thứ 212 của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố.

Hội nghị thu hút hơn 200 doanh nghiệp đăng ký tham dự, tiếp nhận và giải đáp hơn 110 câu hỏi của doanh nghiệp liên quan đến các vấn đề về gia hạn giấy phép lao động, báo cáo giải trình nhu cầu sử dụng lao động là người nước ngoài, quy định về trình độ chuyên môn và kinh nghiệm làm việc của lao động là người nước ngoài... Ngoài ra, Hội nghị còn phổ biến một số nội dung của Bộ luật Lao động ngày 20 tháng 11 năm 2019;

Nghị định số 152/2020/NĐ-CP ngày 30 tháng 12 năm 2020 của Chính phủ quy định về người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam và tuyển dụng, quản lý người lao động Việt Nam làm việc cho tổ chức, cá nhân nước ngoài tại Việt Nam...

Bên cạnh việc hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp thông qua trang thông tin điện tử của Hệ thống đối thoại https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn, ITPC đẩy mạnh phối hợp với các Sở, ban, ngành Thành phố tổ chức các hội nghị đối thoại trực tiếp với nhiều chuyên đề khác nhau nhằm tăng cường sự tương tác, kết nối giữa doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố, qua đó, trao đổi và tiếp thu ý kiến của doanh nghiệp về các chính sách, thủ tục hành chính của cơ quan Nhà nước để sửa đổi và hoàn thiện, góp phần nâng cao hiệu quả công tác cải cách hành chính của Thành phố.

Văn phòng - ITPC

ITPC tiếp và làm việc với Hiệp hội Doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam - EuroCham

Sáng ngày 16/04/2021 vừa qua, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã có buổi làm việc Hiệp hội Doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam - Eurocham. Ông Alain Cany, Chủ tịch EuroCham tiếp đoàn lãnh đạo ITPC tại văn phòng của EuroCham.

Theo ông Alain Cany, bất chấp những thách thức của COVID-19, số lượng hội viên của EuroCham tiếp tục tăng lên, đạt 1.083 doanh nghiệp. Cùng với đó là ba khu vực đại diện EuroCham ở Đông Bắc Bộ, Miền Trung và Đông Nam Bộ có những hoạt động mới tích cực. Ông Alain Cany mong muốn được hợp tác với toàn bộ cộng đồng doanh nghiệp châu Âu - các Tiểu ban Ngành nghề, các Hiệp hội Doanh nghiệp trực thuộc, cùng các thành viên của chúng tôi - cũng như Chính phủ mới của Việt Nam, nhằm giúp cải thiện môi trường thương mại và đầu tư, vì lợi ích của doanh nghiệp và người tiêu dùng ở cả hai phía.

Ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc ITPC đại diện ITPC gửi lời cảm ơn đến EuroCham về buổi làm việc, ông đánh giá cao sự đóng góp của EuroCham cũng như cộng đồng doanh nghiệp châu Âu vào sự phát triển của Thành phố trong thời gian qua, trong đó nổi bật là cộng đồng doanh nghiệp châu Âu đã có những dự án đầu tư vào lĩnh vực công nghệ cao, lĩnh vực năng lượng sạch, năng lượng tái tạo. Ngoài ra ông cũng mong muốn nắm bắt được các khó khăn vướng mắc của các nhà đầu tư châu Âu khi làm ăn kinh doanh tại TP.HCM để từ đó ITPC chủ động phối hợp với các sở ban ngành, quận huyện tìm cách tháo gỡ những vướng mắc đó và có cơ sở kiến nghị lên cấp lãnh đạo cao hơn.

Phòng Thông tin - ITPC

Tăng cường quảng bá, xúc tiến xây dựng thương hiệu du lịch

Diễn đàn "Du lịch nội địa – Động lực khôi phục du lịch Việt Nam trong bối cảnh bình thường mới" vừa được tổ chức nhân dịp khai mạc Năm Du lịch quốc gia 2021 ngày 15/4/2021. Tại diễn đàn, các diễn giả xác định trong bối cảnh bình thường mới thì **phát triển du lịch nội địa là cứu cánh, là hướng tích cực** *để duy trì hoạt động của ngành. Ở góc độ địa phương, TP.HCM cũng vừa có các chỉ đạo tăng cường quảng bá, xúc tiến xây dựng thương hiệu du lịch để phát triển du lịch nội địa.*

Bốn nhóm nhiệm vụ và chiến lược phát triển du lịch nội địa

Trong tham luận "Vai trò của du lịch nội địa trong chiến lược phát triển du lịch Việt Nam", TS Nguyễn Anh Tuấn, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Du lịch nhấn mạnh năm 2020, đại dịch Covid-19 bùng phát trên phạm vi toàn cầu, gây ảnh hưởng rất lớn đến ngành du lịch. Trong bối cảnh đó, du lịch nội địa có vai trò quan trọng, là đòn bẩy để phục hồi và phát triển du lịch. Để thúc đẩy phát triển du lịch nội địa, theo TS Nguyễn Anh Tuấn cần thực hiện một số giải pháp như: khuyến khích phát triển sản phẩm du lịch mới, đặc biệt tại những khu vực còn khó khăn nhưng có tiềm năng du lịch; tăng cường năng lực quản lý điểm đến, dịch vụ du lịch an toàn; thiết lập, kết nối mạng lưới trong thúc đẩy du lịch nội địa; đẩy mạnh nghiên cứu thị trường và xúc tiến du lịch.

Cũng tại diễn đàn, Bộ trưởng Bộ Văn, Thể thao và Du lịch Nguyễn Văn Hùng đã nêu ra 4 nhóm nhiệm vụ và chiến lược phát triển du lịch nội địa.

Đầu tiên là ưu tiên xem xét việc cơ cấu lại các doanh nghiệp làm du lịch hiện nay. Tính toán lại những bộ phận quan trọng, chủ lực của bộ phận kinh doanh dịch vụ lữ hành của kinh doanh lữ hành nội địa, từ kinh doanh lữ hành quốc tế sang kinh doanh lữ hành nội địa.

ITPC góp phần xây dựng thương hiệu du lịch. Trong ảnh là "Hội chợ triển lãm Thương mại – Dịch vụ – Du lịch thành phố Hồ Chí Minh tại tỉnh Savannakhet lần thứ III năm 2019" do ITPC tổ chức

Thứ hai là phải nghiên cứu lại thị trường nội địa, không thể manh mún. Theo khảo sát của Hội đồng tư vấn du lịch (TAB), hơn 83% người dân được hỏi cho biết sẵn sàng đi du lịch ngay trong vài tháng tới, nhất là vào mùa hè. Và hơn 69% sẽ lựa chọn đi du lịch bằng máy bay. Như vậy, nhu cầu của khách rất lớn. Từ đó, Bộ trưởng Nguyễn Văn Hùng cho rằng phải cơ cấu lại thị trường để tính được, làm được, điều tiết thị trường.

Thứ ba, du lịch là đòi hỏi sự liên kết, dựa trên những sản phẩm du lịch đặc biệt, đặc trưng có tính thu hút cao. Vì vậy phải tăng cường công tác quảng bá, xúc tiến xây dựng thương hiệu sản phẩm, kết nối các giá trị và lan toả các giá trị của sản phẩm để từ đó thực hiện cung cấp sản phẩm tới du khách.

Thứ tư, theo Bộ trưởng Nguyễn Văn Hùng, du lịch và sản phẩm du lịch là sự tác động của một quá trình nhưng lại mang đậm dấu ấn văn hoá nên du lịch không thể tách rời văn hoá. Vì vậy phải tập trung đầu tư xây dựng từng bước hình thành văn hoá ở các điểm đến du lịch. Khi và chỉ khi hình thành được điều này thì du

khách mới yêu quý vùng đất và các sản phẩm du lịch.

Xây dựng thương hiệu du lịch vùng TP.HCM và 13 tỉnh, thành Đồng bằng sông Cửu Long

Ở góc độ địa phương, TP.HCM cũng vừa có những chỉ đạo mới để phát triển du lịch nội địa. Ngày 20/4/2021, UBND TP.HCM ban hành quyết định số 1343/ QĐ-UBND phê duyệt "Chương trình liên kết hợp tác phát triển du lịch TP.HCM và 13 tỉnh, thành Đồng bằng sông Cửu Long giai đoạn 2021 - 2025, định hướng đến năm 2030".

Bản Chương trình nêu các nội dung liên kết hợp tác là Trao đổi thông tin trong công tác quản lý nhà nước về du lịch; Phát triển sản phẩm du lịch; Quảng bá xúc tiến du lịch; Phát triển nguồn nhân lực du lịch và kêu gọi đầu tư phát triển du lịch.

Theo đó, TP.HCM và 13 tỉnh, thành Đồng bằng sông Cửu Long trao đổi thông tin trong công tác quản lý nhà nước về du lịch như thông tin về quy hoạch, kế hoạch ngắn hạn, tình hình hoạt động du lịch theo từng năm.

Đồng thời, thông tin về tình hình thực hiện các kế hoạch mà các địa phương trong liên kết đã cùng ký. Thường xuyên trao đổi thông tin về các hiện tượng tiêu cực, hành vi vi phạm trong hoạt động du lịch; trao đổi trong công tác thanh kiểm tra và xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực du lịch, hướng dẫn xử lý vi phạm liên quan đến bảo vệ môi trường, an ninh, an toàn cho khách du lịch; thông tin về các giải pháp nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước về lĩnh vực du lịch.

Cùng với đó, trên cơ sở tiềm năng phát triển du lịch địa phương, Sở Du lịch TP.HCM phối hợp với các cơ quan chuyên môn lĩnh vực du lịch trực thuộc 13 tỉnh, thành Đồng bằng sông Cửu Long lựa chọn những sản phẩm du lịch đặc trưng để giới thiệu cho các doanh nghiệp du lịch đưa vào chương trình liên kết hợp tác. Định hướng cho các doanh nghiệp du lịch các địa phương hợp tác xây dựng tuyến du lịch kết nối giữa các tỉnh, thành phố; tạo điều kiện gắn kết hệ thống kinh doanh lữ hành, lưu trú, vận chuyển khách du lịch; phát triển và tổ chức các chương trình du lịch chuyên đề.

Bên cạnh đó là việc xây dựng thương hiệu du lịch vùng TP.HCM và 13 tỉnh, thành Đồng bằng sông Cửu Long. Trên cơ sở nhu cầu quảng bá điểm đến của các tỉnh, thành Đồng bằng sông Cửu Long, TP.HCM sẽ làm đầu mối mời các cơ quan truyền thông, hãng lữ hành của TP.HCM và quốc tế thực hiện các chương trình khảo sát để quảng bá sản phẩm du lịch, chương trình du lịch, tuyến, điểm du lịch kết nối giữa các tỉnh, thành trong liên kết.

Trước đó, ngày 14/4/2021, Ủy ban Nhân dân Thành phố có Quyết định 1281/QĐ-UBND ban hành kế hoạch "Tiếp tục thực hiện những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, năng lực cạnh tranh quốc gia năm 2021 và các giải pháp cải thiện môi trường đầu tư năm 2021 của Thành phố Hồ Chí Minh". Trong nhóm các giải pháp hỗ trợ người dân và doanh nghiệp phục hồi sản xuất kinh doanh, khắc phục các tác động tiêu cực của dịch bệnh Covid-19 nêu rõ nhiệm vụ "Triển khai kế hoạch xây dựng thương hiệu và quảng bá điểm đến Thành phố, Chương trình kích cầu du lịch nội địa, Chương trình liên kết phát triển du lịch giữa Thành phố Hồ Chí Minh với các địa phương khác trong cả nước". Đơn vị được giao chủ trì là Sở Kế hoạch và Đầu tư, Trung tâm xúc tiến thương mại và Đầu tư.

ITPC cũng góp phần thúc đẩy phát triển du lịch nội địa khi tham gia cụm gian hàng TP.HCM tại chương trình các tỉnh thành. Trong ảnh là Hội chợ triển lãm Nông nghiệp - Thương mại - Du lịch trong khuôn khổ Lễ hội Oóc Om Bóc - Đua nghe ngo Sóc Trăng lần thứ IV - khu vực Đồng bằng sông Cửu Long - năm 2019.

Phòng Thông tin - ITPC

Việt Nam - Hoa Kỳ
Hướng tới thương mại bình đẳng, bền vững

Dấu ấn tăng trưởng vượt bậc

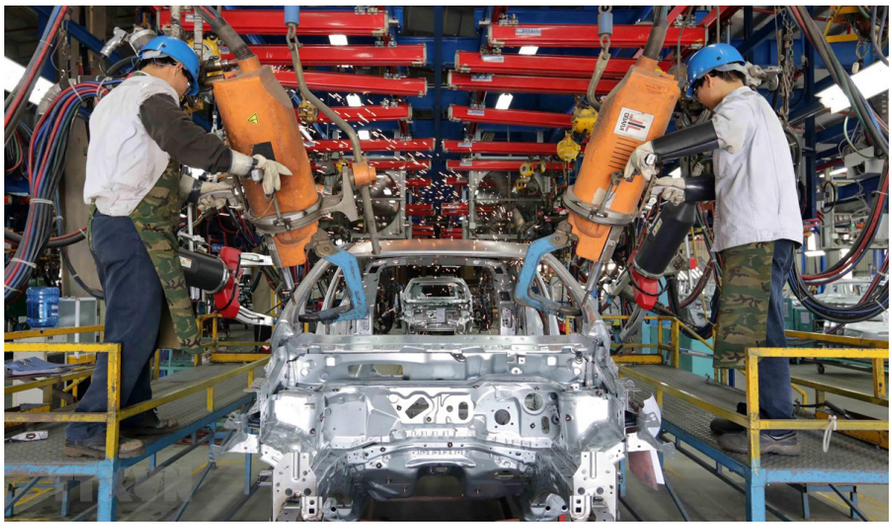
Quan hệ kinh tế, thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ đã đạt được tiến bộ lớn với nhiều kết quả thực chất, đáp ứng được lợi ích của Chính phủ, người dân và cộng đồng doanh nghiệp (DN) hai nước.

Tính chung trong giai đoạn 5 năm vừa qua, kim ngạch XK của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng 230%, trong khi XK từ Hoa Kỳ vào Việt Nam cũng tăng trưởng tới hơn 175%. Hoa Kỳ đã trở thành thị trường XK lớn nhất của Việt Nam và Việt Nam trở thành đối tác thương mại lớn thứ 10 của Hoa Kỳ. Riêng trong năm 2020 - năm đầu tiên tổng kim ngạch trao đổi thương mại giữa Việt Nam - Hoa Kỳ vượt qua mốc 90 tỷ USD (đạt 90,8 tỷ USD).

Theo đánh giá mới đây của Wall Street Journal, Việt Nam là một trong những quốc gia hưởng lợi từ xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu. Dù một số lợi ích Việt Nam nhận được có thể chỉ mang tính thời điểm, song dự đoán, hoạt động XK sang Hoa Kỳ của Việt Nam sẽ còn duy trì mức khá trong trung hạn. Nếu tăng trưởng kinh tế của Hoa Kỳ đạt 6,5% trong năm nay theo dự đoán của Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ được cho là sẽ duy trì ở mức cao. Điều này tạo cơ hội thuận lợi để DN Việt Nam tăng trưởng XK vào nước này.

Cân bằng cán cân thương mại

Quan hệ Việt Nam - Hoa Kỳ đang chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ trên tất cả các lĩnh vực, đặc biệt hợp tác



kinh tế - thương mại là trọng tâm và động lực chính thúc đẩy quan hệ song phương. "Thông qua cơ chế của Hiệp định Khung về Thương mại và Đầu tư (TIFA), trong thời gian qua, giữa hai nước đã cùng trao đổi, tìm ra giải pháp giải quyết thỏa đáng nhiều vấn đề kinh tế, thương mại" - bà Mary Tarnowka - Giám đốc điều hành Hiệp hội DN Hoa Kỳ (AmCham) - đánh giá.

Các bộ, ngành của Việt Nam cũng tích cực phối hợp với Hoa Kỳ nỗ lực xử lý nhiều vấn đề, đem lại kết quả cụ thể, góp phần thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động trao đổi thương mại song phương, duy trì quan hệ thương mại ổn định, hướng tới cán cân thương mại hài hòa, bền vững, hai bên cùng có lợi. Việt Nam đang thực hiện kế hoạch nhập khẩu thêm hàng hóa của Hoa Kỳ như: Khí thiên nhiên hóa lỏng (LNG), nông sản, thủy sản, ôtô, máy bay, máy móc, thiết bị, giảm thuế đối với hàng hóa nhập khẩu có thế mạnh của Hoa Kỳ để nhanh chóng cân bằng hơn cán cân thương mại giữa hai nước. Trong trung hạn, Việt Nam và Hoa Kỳ có thể tìm kiếm một thỏa thuận thương mại song phương hoặc đa phương mà hai nước là thành viên để tạo nền tảng cho hoạt động thương mại bình đẳng và bền vững.

Về phía DN, trước diễn biến thị trường thương mại thế giới ngày càng phức tạp, các quốc gia có xu hướng gia tăng biện pháp phòng vệ thương mại, ông C. Matthew - Luật sư Công ty luật quốc tế Dentons - nhận định: Hoa Kỳ - thị trường tiêu thụ lớn và cũng là đối tác thương mại mà nhiều quốc gia muốn thâm nhập. Tuy nhiên, Hoa Kỳ có xu hướng gia tăng giám sát với các mặt hàng và quốc gia có thặng dư thương mại lớn, tăng nhanh bất thường trong thời gian ngắn, đặc biệt quan tâm tới vấn đề nguồn gốc thật sự của hàng hóa. Mỗi giai đoạn và đối tác khác nhau, Hoa Kỳ sẽ có sự điều chỉnh chính sách thương mại cụ thể nhằm bảo vệ lợi ích của quốc gia. Bên cạnh đó, nhiều ngành hàng XK chủ lực của Việt Nam ngày càng dễ rơi vào tầm ngắm điều tra áp dụng phòng vệ thương mại. Đây cũng chính là những khó khăn, thách thức đòi hỏi DN Việt Nam phải quan tâm tìm hiểu thông tin khi muốn đẩy mạnh XK hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ trong thời gian tới.

(Nguồn: Báo Công Thương) - **Phòng Dịch Vụ - ITPC**

"Luôn đồng hành cùng sự phát triển của khách hàng"

Công ty Cổ phần SX-TM Bao bì Thành Thành Công

Là doanh nghiệp có 25 năm kinh nghiệp trong ngành bao bì, Công ty Cổ phần SX-TM Bao bì Thành Thành Công (TTC Packing) tự hào là một trong những doanh nghiệp sản xuất bao bì chất lượng cao, giá cả cạnh tranh nhất thị trường hiện nay.

TTC Packing luôn đi theo 5 tiêu chí: lấy đoàn kết làm sức mạnh; lấy chất lượng sản phẩm làm tiền đề phát triển; lấy uy tín làm thương hiệu; lấy đào tạo và phát triển nhân lực làm nền tảng để thành công; lấy khoa học kỹ thuật để tăng năng lực cạnh tranh.

Sử dụng dây chuyền sản xuất Starlinger theo công nghệ Châu Âu, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001-2015; TTC Packing cam kết mang lại cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng tốt, sản lượng cao, cung cấp trong thời gian nhanh nhất.

- Bao PP ghép màng
- Bao PP dệt trong
- Bao PP dệt, lồng PE

Shopping bag Bao Jumbo

TTC PACKING hân hạnh được hỗ trợ tư vấn, cung cấp đến Quý khách hàng sản phẩm bao bì đóng gói (PP dệt) các loại < 50kg và >500kg. Đặc biệt, trong các ngành nông sản như: Mía Đường, Gạo, Muối, Bột sắn, Bột Mì, Thức Ăn Chăn Nuôi, Phân bón, Hoá Chất….

Mọi thắc mắc Quý khách hàng vui lòng liên hệ:

Email: hi@ttcpacking.vn

ĐT: 096 141 66 88 ***Website: www.ttcpacking.vn***

Công ty Cổ phần SX-TM Bao bì Thành Thành Công

Trụ sở chính: Lô 99, KCN Mỹ Tho, Xã Trung An, Tp.Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang

Chi nhánh: 285 Trần Phú, Khu phố Ninh Thành, Phường Ninh Sơn, TP. Tây Ninh

TIN VẮN

❖ Thông tin từ Bộ Công Thương cho thấy, năm 2020, tốc độ tăng trưởng của thương mại điện tử (TMĐT) đạt mức 18%, quy mô đạt 11,8 tỷ USD và là nước duy nhất ở Đông Nam Á có tăng trưởng TMĐT 2 con số. Theo tính toán của các tập đoàn lớn thế giới như Google, Temasek và Bain&Company, với tốc độ tăng trưởng 29% trong cả giai đoạn 2020-2025, nhiều khả năng quy mô của nền kinh tế số Việt Nam sẽ vượt ngưỡng 52 tỷ USD và giữ vị trí thứ 3 trong khu vực ASEAN vào năm 2025. (Báo Quân đội nhân dân, 22/04)

❖ Ông Vũ Bá Phú, Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại, Trưởng ban thư ký Chương trình Thương hiệu quốc gia Việt Nam cho biết, báo cáo của Brand Finance nêu rõ, năm 2020 Việt Nam là một trong các quốc gia có mức tăng trưởng nhanh nhất thế giới với mức tăng 29% so với năm 2019. Nhờ đó, giá trị thương hiệu quốc gia của Việt Nam đã tăng 9 bậc, lên vị trí 33 trong Top 100 thương hiệu quốc gia giá trị nhất thế giới. (Bnews, 22/04)

❖ Theo Báo cáo Chỉ số Thương mại điện tử Việt Nam 2021 do Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM) thực hiện, trong nửa đầu của giai đoạn phát triển nhanh 2016 – 2020, khoảng cách trong lĩnh vực thương mại điện tử giữa Hà Nội và TP.HCM với 61 địa phương còn lại hầu như không thay đổi. Tình hình này cho thấy các địa phương chưa khai thác được những cơ hội do thương mại điện tử mang lại. Năm 2021, TP.HCM tiếp tục dẫn đầu xếp hạng Chỉ số Thương mại điện tử Việt Nam với 67,6 điểm. (CafeF, 20/04)

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.

Kê khai thuế

Câu 1: *Hiện tại công ty tôi đang kê khai tờ khai VAT hàng tháng theo mẫu: 01/GTGT (Bàn hành kèm theo Thông tư số 26/2015/TT-BCT ngày 27/02/2015 của Bộ Tài chính). Quý Cục Thuế cho tôi hỏi về 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 không 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).

Câu 2: *Bên công ty em chuyên kinh doanh các mặt hàng thuộc đối tượng không chịu thuế GTGT. Hàng đầu vào và đầu ra đều không chịu thuế GTGT. Vậy hàng quý bên em có phải nộp tờ khai VAT mẫu 01/GTGT không ạ?*

Trả lời:

Căn cứ Điểm 7 Công văn số 4943/TCT-KK ngày 23/11/2015 của Tổng cục Thuế về việc hướng dẫn một số vướng mắc về kê khai thuế và khai bổ sung hồ sơ khai thuế thì "Trường hợp người nộp thuế chỉ sản xuất kinh doanh hàng hóa dịch vụ không chịu thuế GTGT thì không phải kê khai, nộp thuế GTGT. Trường hợp nếu phát sinh bán hàng hóa dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT (ví dụ: thanh lý tài sản,…) thì người nộp thuế sử dụng hóa đơn của cơ quan thuế và nộp thuế theo quy định".

Đề nghị Công ty thực hiện theo hướng dẫn trên.

BANKING AND MONEY

Bạn mong muốn sẽ sử dụng tiếng Anh chuyên ngành ngân hàng thành thạo để giao tiếp tốt phục vụ công việc của mình hàng ngày và cũng như là muốn có nhiều cơ hội thăng tiến trong lĩnh vực ngân hàng? Nếu như vậy bạn nên tham khảo những từ vựng sau.

Deposit (US) / pay in (UK): *gửi tiền vào tài khoản ngân hàng*

To put money into a bank account.

Ex: If you go to the bank, will you deposit these checks for me? *(Nếu bạn đi ngân hàng thì gửi những séc này vào tài khoản cho tôi luôn nhé?)*

Direct debit: *ghi nợ trực tiếp*

An arrangement for making payments, usually to an organization, in which your bank moves money from your account into the organization's account at regular times. *(sắp xếp các khoản chi trả, thường là cho 1 tổ chức nào đó, từ tài khoản của bạn đến tài khoản của tổ chức đó 1 cách định kì)*

Ex: I pay my electricity bill by direct debit. *(Tôi thường trả hóa đơn tiền điện bằng phương thức ghi nợ trực tiếp)*

Expense: *chi phí*

When you spend or use money.

Ex: • Buying a bigger car has proved to be well worth the expense. *(Mua xe hơi lớn hơn chứng tỏ rằng sẽ tốn nhiều chi phí hơn)*

• We've just had a new garage built at great expense. *(Chúng tôi vừa mới có 1 garage được xây với chi phí lớn)*

Insurance: *tiền bảo hiểm*

An agreement in which you pay a company money and they pay your costs if you have an accident, injury.

Ex: life/health/car/travel insurance *(bảo hiểm du lịch / xe hơi / y tế / nhân thọ)*

Interest:

1. Money which is charged by a bank or other financial organization for borrowing money: *lãi suất.*

Ex: I got a loan with an interest rate of 10%. *(Tôi có 1 khoản vay với lãi suất 10%)*

2. Money that you earn from keeping your money in an account in a bank or other financial organization: *tiền lãi.*

Ex: You should put the money in a savings account where it will earn interest. *(Bạn nên bỏ tiền vào tài khoản tiết kiệm sẽ có tiền lãi cao hơn)*

Loan: *khoản vay*

A sum of money which is borrowed, often from a bank, and has to be paid back, usually together with an additional amount of money that you have to pay as a charge for borrowing.

Ex: She's trying to get a $100 000 loan to start her own business. *(Cô ấy đang cố gắng vay $ 100 000 để bắt đầu khởi nghiệp)*

Non Sufficient Fund (NSF): *tiền quỹ không đủ. Thuật ngữ được sử dụng khi chi phiếu không được trả tiền hoặc công nhận, bởi vì số dư trong tài khoản của người chi trả nhỏ hơn số tiền ghi trên chi phiếu.*

Overdraft: *thấu chi hay tên đầy đủ gọi là cho vay theo hạn mức thấu chi là việc tổ chức tín dụng cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng tới một hạn mức nhất định và trong một thời gian nhất định.*

The act of overdrawing a bank account.

Payee: *người được trả tiền*

A person who money is paid to or should be paid to.

Savings account (US) / deposit account (UK): *tài khoản tiết kiệm*

A bank account in which you usually leave money for a long time and which pays you interest.

Standing account (UK): *lệnh thanh toán*

An instruction to a bank to pay a particular amount of money at regular times from a person's bank account to another bank account (compare direct debit): *là lệnh của ngân hàng chi trả 1 khoản tiền nhất định tại những thời điểm nhất định từ 1 tài khoản cái nhân đến tài khoản của 1 ngân hàng khác.*

Tax: *thuế*

(An amount of) money paid to the government, which is based on your income or of the cost of goods or services you have bought.

Ex: They're putting up the tax on cigarettes. *(Họ đánh thuế lên thuốc lá)*

Traveler's check: *séc du lịch*

A piece of paper that you buy from a bank or a travel company and that you can use as money or exchange for the local money of the country you visit.

Withdraw: *rút tiền*

To take money out of a bank account.

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

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.

Showroom 92 - 96 Nguyễn Huệ hoạt động phục vụ quý doanh nghiệp trong điều kiện tuân thủ các quy định phòng chống dịch Covid-19 theo hướng dẫn của Bộ y tế và quy định của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC
Điện thoại: (028) 39104903 - (028) 39104039
(028) 38222 983 - (028) 39104947
Email: bizcenter@itpc.gov.vn; Website: www.itpc.gov.vn; vexa.vn