



**BẢN TIN**

[www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 16 NGÀY 31.05.2021 (911)

## ITPC tiếp và làm việc Tổng Lãnh sự Cộng hòa Cuba tại Thành phố Hồ Chí Minh (trang 03)



Ông Nguyễn Hữu Tín, Giám đốc Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (đầu tiên từ phải sang) làm việc với bà Indira Lopez Arguelles - Tổng lãnh sự nước Cộng hòa Cuba tại TP.HCM (đầu tiên bên trái).



### TIÊU ĐIỂM

Mục tiêu kép của đề án tăng tỷ lệ điều tiết ngân sách cho TP.HCM (trang 10)



### THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Sản phẩm đồ gỗ, nội thất Việt chinh phục thị trường Hoa Kỳ (trang 04)



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 - XBTT - STTTT, ngày  
30/5/2016 của Sở Thông tin  
Truyền thông Tp.HCM

# SỐ 16 05.2021



## 03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

ITPC tiếp và làm việc Tổng Lãnh sự  
Cộng hòa Cuba tại Thành phố Hồ  
Chí Minh



## 04 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Sản phẩm đồ gỗ, nội thất Việt chinh  
phục thị trường Hoa Kỳ

06. Việt Nam tích cực tìm kiếm cơ  
hội đầu tư và thương mại ở châu Phi

08. Thương mại song phương Việt  
Nam-Australia tăng 34% trong 4  
tháng qua

## 10 TIÊU ĐIỂM

Mục tiêu kép của đề án tăng tỷ lệ điều  
tiết ngân sách cho TP.HCM

## 12 TIN VEXA

Thêm cơ hội cho gạo Việt sang  
Philippines

## 09 ENGLISH FOR YOU HOW TO COMPLAIN

## 13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu  
Nam Thái Sơn



# ITPC tiếp và làm việc Tổng Lãnh sự Cộng hòa Cuba tại Thành phố Hồ Chí Minh



**N**gày 18/05/2021 Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã hân hạnh tiếp Tổng lãnh sự Cộng hòa Cuba tại Thành phố Hồ Chí Minh. Thay mặt tiếp đoàn có ông Nguyễn Hữu Tín - Giám đốc ITPC và các lãnh đạo các phòng ban. Bà Indra Lopez Arguelles - Tổng Lãnh sự nước Cộng hòa Cuba tại TP.HCM vui mừng trước sự đón tiếp nồng nhiệt của ban lãnh đạo ITPC.

Bà Indra Lopez Arguelles đánh

giá cao hợp tác truyền thống và hữu nghị giữa ITPC và Tổng Lãnh sự quán Cộng hòa Cuba trong thời gian vừa qua. Qua đó bà cũng mong muốn chủ đề cho sự kiện sắp tới mà 2 bên hợp tác tổ chức là chủ đề về nông nghiệp và hoạt động thương mại, đầu tư trong lĩnh vực hóa thực phẩm Việt Nam tại Cuba. Nội dung trong buổi hội thảo dự kiến giới thiệu nhóm doanh nghiệp LABIOFARM với danh mục phân bón sinh học và thuốc trừ sâu và các đối tác của BIOCUBAFARMA. Bên cạnh đó bà

cũng đề nghị thêm chủ đề cho hội thảo nói về lĩnh vực y tế và các lĩnh vực hợp tác y tế giữa Cuba và Việt Nam trong thời gian qua.

Thay mặt lãnh đạo ITPC - ông Nguyễn Hữu Tín hoàn toàn ủng hộ và hợp tác với chương trình hợp tác sắp tới giữa ITPC và Tổng Lãnh sự quán Cuba tại TP.HCM. Qua đó cũng nói lên được mối quan hệ thủy chung gắn bó giữa Việt Nam và Cuba vẫn ngày một bền chặt, sâu sắc và nồng ấm hơn. Dù cách xa về địa lý, nhưng Việt Nam và Cuba gần gũi ở lý tưởng và con tim nhiệt huyết của hai dân tộc mà biểu tượng cụ thể nhất qua hình ảnh 2 vị lãnh tụ Chủ tịch Hồ Chí Minh và Chủ tịch Fidel Castro.

Ngày nay, mối quan hệ đoàn kết, hữu nghị truyền thống và hợp tác toàn diện Việt Nam - Cuba không ngừng được củng cố và phát triển trên mọi lĩnh vực với những kết quả tích cực đáng khích lệ.

**Phòng Thông tin - ITPC**







## Sản phẩm đồ gỗ, nội thất Việt chinh phục thị trường Hoa Kỳ

**V**iệt Nam đã thay thế Trung Quốc trở thành quốc gia xuất khẩu sản phẩm nội thất lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ. Năm 2020, Việt Nam xuất 7,4 tỷ USD đồ nội thất sang Hoa Kỳ, tăng 31% so với năm 2019.

Với lợi thế sẵn có về sản xuất và tận dụng tốt các cơ hội thị trường, ngành gỗ, nội thất Việt Nam không những đứng vững trong cơn bão dịch COVID-19 mà còn vươn lên vị trí mới trên thị trường đồ gỗ, nội thất toàn cầu.

Riêng với thị trường Hoa Kỳ, Việt Nam đã trở thành nhà cung cấp nội thất lớn; nhưng, để duy trì và khẳng định vị thế đó đòi hỏi ngành chế biến gỗ, nội thất Việt Nam phải có giải pháp hiệu quả đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về phát triển bền vững.

### Nội thất Việt vươn lên

Năm 2020 và những tháng đầu năm 2021 đã chứng kiến nhiều cú nhảy ngoạn mục của ngành chế biến, xuất khẩu đồ gỗ nội thất Việt Nam, từ vị trí thứ 5 vươn lên trở thành quốc gia xuất khẩu đồ gỗ lớn thứ 2 thế giới.

Không những vậy, theo thông tin mới được Tạp chí Furniture Today - một trong những tạp chí chuyên ngành nội thất uy tín mới công bố, Việt Nam đã thay thế Trung Quốc trở thành quốc gia xuất khẩu sản phẩm nội thất lớn nhất sang thị trường Hoa Kỳ.

Năm 2020, bất chấp những ảnh hưởng và gián đoạn thương mại, Việt Nam đã xuất 7,4 tỷ USD đồ nội thất

sang Hoa Kỳ, tăng 31% so với năm 2019. Trong khi đó, Trung Quốc đã xuất 7,33 tỷ USD trong cùng kỳ, giảm 25% so với năm 2019.

Mặc dù, giá trị kim ngạch xuất khẩu nội thất của Việt Nam chỉ nhỉnh hơn Trung Quốc chút ít nhưng xu hướng tăng trưởng đối nghịch nhau sẽ giúp khoảng cách này nhanh chóng được nới rộng trong thời gian tới.

Theo phân tích của các chuyên gia Furniture Today, có nhiều yếu tố dẫn đến kết quả trên; trong đó, cuộc chiến thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc là khởi nguồn, từ nửa cuối năm 2018, Hoa Kỳ áp thuế 10% lên hàng nội thất Trung Quốc, ngành công nghiệp nội thất đã bắt đầu dịch chuyển ra khỏi Trung Quốc.

Năm 2019, chứng kiến mức sụt giảm mạnh trong xuất khẩu nội thất Trung Quốc vào thị trường này, giảm tới 28% xuống còn 9,7 tỷ USD. Trong khi đó, xuất khẩu nội thất Việt Nam vào Hoa Kỳ tăng 35%, đạt khoảng 5,7 tỷ USD.

Tính chung trong vòng 2 năm gần đây, chính phủ Hoa Kỳ đã áp đặt mức thuế cao tới 25% đối với hầu hết các loại đồ nội thất Trung Quốc khiến kim ngạch xuất khẩu nội thất nước này vào nước này liên tục giảm mạnh, thay vào đó là nguồn cung đến từ Việt Nam. Kim ngạch xuất khẩu nội thất vào Hoa Kỳ của Việt Nam từ chỗ chưa bằng 1/3 Trung Quốc đến nay đã bắt đầu nhỉnh hơn.

Trong cuộc hội thảo trực tuyến với các doanh nghiệp Việt Nam mới đây, đại diện các nhà phân phối nội thất tại Hoa Kỳ cho biết, kể từ khi nội thất Trung Quốc bị áp

thuế quá cao, họ đã chủ động tìm kiếm nguồn cung mới và Việt Nam là nhà cung cấp phù hợp nhất. Đến nay, hầu hết nội thất gỗ phòng ngủ, phòng ăn, nội thất văn phòng và phòng làm việc tại nhà đều được đặt hàng từ Việt Nam.

Theo các nhà phân phối nội thất Hoa Kỳ, doanh số bán hàng nội thất của Việt Nam tại nước này đã tăng khá nhanh trong thời gian vừa qua và nếu không gặp sự cố gián đoạn do dịch COVID-19 và logistics thì giá trị nhập khẩu nội thất Việt Nam sẽ còn cao hơn.

Ông Trần Lam Sơn, Giám đốc Marketing và quản lý chất lượng Công ty Thiên Minh cho biết, có thể thấy, sự “đổi ngôi” trong việc cung cấp nội thất vào thị trường Hoa Kỳ rõ nét nhất trong mùa mua hàng mỗi năm.

Theo đó, những năm trước vào thời điểm tháng 3-4, những người mua hàng cho các hãng nội thất lớn sẽ đổ xô đến Trung Quốc để tham quan, tìm kiếm mẫu mã và đặt hàng, sau đó mới đến Việt Nam để bổ sung những sản phẩm còn thiếu.

Tuy nhiên, mùa mua hàng năm 2021 ghi nhận xu hướng ngược lại, các nhà mua hàng tập trung đến Việt Nam đặt hàng trước sau đó mới sang Trung Quốc.

Thêm vào đó, thị trường nhà ở Hoa Kỳ đang tăng trưởng mạnh, kéo theo nhu cầu về đồ nội thất gia đình tăng trong năm 2021 và những năm tới chính là cơ hội lớn cho các thị trường cung cấp đồ nội thất bằng gỗ; trong đó có Việt Nam.

## **Đảm bảo vị thế vững chắc**

Việc vươn lên trở thành nhà cung ứng nội thất hàng đầu cho Hoa Kỳ có ý nghĩa và mở ra cơ hội thúc đẩy thương mại sản phẩm đồ gỗ, nội thất của Việt Nam.

Ông Nguyễn Chánh Phương, Phó Chủ tịch Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (Hawa) cho biết, Hoa Kỳ hiện là thị trường xuất khẩu đồ gỗ và nội thất lớn nhất của Việt Nam, chiếm hơn 50% kim ngạch xuất khẩu hàng năm.

Tuy nhiên, so với nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ, sản phẩm Việt Nam vẫn chiếm tỷ trọng rất nhỏ, chỉ hơn 7 tỷ USD trong số 115 tỷ USD doanh thu năm 2020. Điều này chứng tỏ, dư địa để ngành gỗ và nội thất Việt Nam nâng cao giá trị xuất khẩu vào thị trường này vẫn còn rộng mở.

Để có thể tận dụng được cơ hội và giữ vững vị thế là nhà cung cấp nội thất hàng đầu, các doanh nghiệp nói riêng và cả ngành chế biến gỗ, nội thất Việt nói chung cần đáp ứng được các yêu cầu về phát triển bền vững như đảm bảo nguồn gốc gỗ hợp pháp và ngăn chặn hiệu quả tình trạng gian lận nguồn gốc xuất xứ.

Cùng quan điểm, ông Lê Xuân Quân, Chủ tịch Hiệp hội gỗ và thủ công mỹ nghệ Đồng Nai cho rằng, từ khi

tham gia xuất khẩu gỗ và nội thất, các doanh nghiệp Việt Nam đã từng bước học luật và tuân thủ luật để cải thiện vị trí của mình trên thị trường thế giới. Thế nhưng, khi đã vươn lên đến vị trí cao thì rủi ro xuất hiện ngày càng nhiều và đó đều là những rủi ro không đáng có.

Theo ông Lê Xuân Quân, không phải ngẫu nhiên mà Việt Nam liên tiếp đối diện với các vụ kiện chống bán phá giá hay cáo buộc gian lận xuất xứ và sử dụng gỗ khai thác, buôn bán bất hợp pháp từ Hoa Kỳ, Hàn Quốc...

Trong thực tế, vào những giai đoạn đồ gỗ, nội thất Trung Quốc bị đánh thuế quá cao, đã có một số doanh nghiệp bắt tay với đối tác Trung Quốc nhập khẩu “nguyên liệu” nhưng thực chất đã thành hình sản phẩm vào Việt Nam rồi xuất khẩu dưới danh nghĩa hàng Việt Nam.

Con số này không nhiều nhưng vì lợi nhuận của một nhóm nhỏ đã tạo ra rủi ro lớn cho toàn ngành, đe dọa vị thế là lợi thế cạnh tranh của ngành chế biến, xuất khẩu gỗ Việt Nam.

“Vị trí và lợi thế của ngành gỗ nội thất Việt Nam hiện nay là kết quả sự nỗ lực của hàng nghìn doanh nghiệp cũng như quá trình hội nhập kinh tế của Chính phủ, chính vì vậy, để ngành chế biến gỗ, nội thất Việt Nam bền vững không còn cách nào khác phải ngăn chặn, loại bỏ những rủi ro đang hiện hữu và tiềm ẩn.

Theo đó, các hiệp hội phải quyết liệt hơn nữa việc thay đổi nhận thức của doanh nghiệp trong tuân thủ các quy định, tiêu chuẩn quốc tế. Về phía Nhà nước, cần có cơ chế kiểm soát nguồn nguyên liệu đầu vào và các hoạt động đầu tư núp bóng, lợi dụng tự do thương mại để chuyển tải hàng hóa và lẩn tránh thuế. Chỉ khi giải quyết được cả hai nguy cơ đó, ngành gỗ, nội thất Việt Nam mới có thể tập trung chiến lược phát triển thị trường và khẳng định vị thế hiện có” - ông Lê Xuân Quân nêu giải pháp.

Bà Julie Hundersmarck, đại diện Chương trình Quốc tế về Lâm nghiệp Hoa Kỳ nhấn mạnh, thị trường Hoa Kỳ đang mở rộng cửa cho các doanh nghiệp nội thất Việt Nam nhưng đây cũng là một trong những thị trường đòi hỏi các tiêu chuẩn khắt khe và kiểm soát chặt chẽ về nguồn gốc, tính hợp pháp của sản phẩm gỗ.

Các cơ quan quản lý Hoa Kỳ có rất nhiều công cụ khác nhau để đảm bảo sự tuân thủ quy định gỗ hợp pháp thông qua giám sát chuỗi cung ứng từ nguyên liệu đến sản phẩm. Do đó, doanh nghiệp xuất khẩu vào nước này bắt buộc phải tìm hiểu và đáp ứng được các yêu cầu về nguồn gốc gỗ hợp pháp.

Các chuyên gia cũng đặc biệt lưu ý doanh nghiệp Việt Nam phải chủ động ngăn chặn các hành vi chuyển tải hàng hóa và gian lận xuất xứ bởi Hoa Kỳ là thị trường lớn và rất nghiêm khắc trong chuyện lẩn tránh thuế, gian lận thương mại.

(Nguồn: TTXVN/Vietnam+) - **Phòng Thông tin - ITPC**



# Việt Nam tích cực tìm kiếm cơ hội đầu tư và thương mại ở châu Phi

**T**ại AFIC 7, Tham tán Thương mại Hoàng Đức Nhuận giới thiệu tình hình kinh tế Việt Nam, thực trạng quan hệ thương mại, đầu tư, nông nghiệp Việt Nam - châu Phi và tiềm năng hợp tác trong thời gian tới.

Theo phóng viên TTXVN tại Algeria, Diễn đàn Thương mại và Đầu tư châu Phi lần thứ 7 - 2021 (AFIC 7), do Trung tâm Đầu tư và Phát triển Ả Rập - châu Phi tổ chức theo hình thức trực tiếp và cả trực tuyến, đã diễn ra trong hai ngày 24 và 25/5 tại thủ đô Algiers, dưới sự bảo trợ của Tổng thống Algeria Abdelmadjid Tebboune.

Đoàn Việt Nam do Đại sứ Nguyễn Thành Vinh dẫn đầu đã tham gia sự kiện.

Với chủ đề "Sản xuất tại châu Phi," Diễn đàn AFIC 7 đã thu hút sự tham gia của đông đảo lãnh đạo các tổ chức khu vực và quốc tế, các đại sứ quán, chuyên gia, nhà nghiên cứu, các phòng thương mại, hơn 600 doanh nghiệp và 70 gian hàng đến từ 35 nước, trong đó có Việt Nam, quan



**Ảnh TL:** Gian hàng trưng bày các sản phẩm Việt Nam tại Hội chợ trong khuôn khổ Diễn đàn AFIC lần thứ 7

tâm đến lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa và đầu tư tại châu Phi.

Sự kiện này càng có ý nghĩa hơn khi trùng với dịp kỷ niệm Ngày châu Phi, đánh dấu sự thành lập Tổ chức châu Phi Thống nhất (nay là Liên minh châu Phi) vào ngày 25/5/1963 và khi 54 quốc gia châu Phi hiện đang tích cực chuẩn bị cho việc thực

thi Hiệp định thương mại tự do mậu dịch lục địa (AfCFTA) có hiệu lực từ 1/1/2021.

Những hoạt động chính của diễn đàn lần này bao gồm triển lãm hàng hóa các nước, các cuộc hội thảo và tiếp xúc song phương (B2B) giữa doanh nghiệp, tổ chức kinh tế liên quan đến các lĩnh vực xuất khẩu, công nghiệp thực phẩm và nông nghiệp, công nghệ, du lịch và dịch vụ, năng lượng tái tạo, tài trợ của ngân hàng và tín dụng, phụ nữ doanh nhân Ả Rập và châu Phi.

Về phía Việt Nam, trong khuôn khổ sự kiện lần này, ngoài việc tham gia trực tuyến của khoảng 20 doanh nghiệp Việt Nam từ trong nước, Đại sứ quán Việt Nam và Thương vụ Việt Nam tại Algeria (kiếm các nước như Senegal, Mali, Niger, Gambia) đã tổ chức gian hàng tại Hội chợ và trưng bày nhiều sản phẩm của Việt Nam như cà phê, chè, gạo, hạt tiêu, sữa, bánh tráng, bột sắn, dây cáp điện... cũng như các catalogue của doanh



**Ảnh TL:** Quang cảnh khai mạc Diễn đàn AFIC lần thứ 7, tại thủ đô Algiers.

nghiệp, ấn phẩm quảng bá văn hóa - du lịch và con người Việt Nam đến bạn bè các nước châu Phi.

Phát biểu tại Diễn đàn, Tham tán Thương mại Hoàng Đức Nhuận đã giới thiệu tình hình kinh tế Việt Nam, thực trạng quan hệ thương mại, đầu tư, nông nghiệp Việt Nam - châu Phi và tiềm năng hợp tác trong thời gian tới.

Dịp này, Tham tán thương mại Hoàng Đức Nhuận cũng thông báo kế hoạch Việt Nam tổ chức Hội nghị quốc tế về hợp tác nông nghiệp Việt Nam - châu Phi vào cuối năm 2021 theo hình thức trực tiếp và trực tuyến.

Hiện nay, Việt Nam đã có quan hệ thương mại với tất cả các quốc gia châu Phi.

Năm 2019, trao đổi thương mại giữa Việt Nam và khu vực này đạt 7,4 tỷ USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu 3,4 tỷ USD hàng hóa các loại, tăng 17% so năm 2018.

Những mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang châu Phi gồm hàng công nghiệp (điện thoại di động và linh kiện, máy tính và linh kiện, hàng dệt may, giày dép), hàng nông nghiệp (gạo, cà phê, hạt tiêu, cơm dừa, hạt điều nhân), hàng thủy sản (cá tra, ba sa, tôm), hàng vật liệu xây dựng.

Về nhập khẩu, Việt Nam mua từ châu Phi chủ yếu là hàng nguyên liệu thô như điều thô, bông, gỗ, đồng, quặng, thức ăn gia súc, khí hóa lỏng... phục vụ các ngành công nghiệp chế biến trong nước và xuất khẩu.

Những đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam ở khu vực này gồm Nam Phi, Ai Cập, Bờ Biển Ngà, Ghana, Algeria, Maroc, Nigeria, Cameroon.

Về hợp tác đầu tư, 20 quốc gia và vùng lãnh thổ châu Phi đứng đầu là Seychelles, Mauritius, Angola, Swaziland và Kenya đã đầu tư vào Việt Nam, với tổng số vốn là 2,35 tỷ USD chủ yếu trong các lĩnh vực công nghiệp chế biến, bán buôn, bán lẻ, dịch vụ lưu trú, tư vấn.

Theo chiều ngược lại, Việt Nam đã đầu tư vào 12 nước châu Phi như Algeria, Cameroon, Burundi, Tanzania, Mozambique... với tổng số vốn gần 3 tỷ USD trong các lĩnh vực thăm dò và khai thác dầu khí, viễn thông, thủy điện, sản xuất xi-măng, chế biến gỗ, hạt điều.

Trong lĩnh vực nông nghiệp, những năm qua Việt Nam đã cử trên 400 chuyên gia sang hỗ trợ phát triển nông nghiệp tại nhiều nước châu Phi như Mozambique, Benin, Guinea, Senegal.



Nhờ sự trợ giúp tận tình của chuyên gia nông nghiệp Việt Nam, năng suất lúa, rau màu, nuôi trồng thủy sản tại các dự án thí điểm đều tăng, từng bước góp phần giúp các nước châu Phi đảm bảo an ninh lương thực.

Liên quan đến tình hình hội nhập kinh tế quốc tế, cho đến nay, Việt Nam đã ký 16 Hiệp định thương mại tự do (FTA) trong khuôn khổ đa phương và song phương (trong đó có 14 Hiệp định đã có hiệu lực) với các đối tác lớn ở khắp các châu lục trừ châu Phi.

Tại diễn đàn lần này, nhiều đối tác châu Phi bày tỏ sự quan tâm đến các mặt hàng nông sản của Việt Nam cũng như mong muốn kêu gọi Việt Nam tăng cường hợp tác đầu tư với các nước châu Phi, nhất là trong lĩnh vực chế biến, chế tạo, khai thác mỏ.

(Nguồn: TTXVN/Vietnam+) - Phòng Thông tin - ITPC

Trong bối cảnh đại dịch COVID-19 lan rộng trên quy mô toàn cầu như hiện nay, diễn đàn thương mại và đầu tư trực tuyến này sẽ tạo ra một nền tảng quan trọng góp phần tăng cường quan hệ đối tác, đầu tư, các mối quan hệ chiến lược quốc tế và trao đổi thương mại thông qua việc thiết lập danh mục các nhà xuất khẩu, nhập khẩu và doanh nghiệp của các nước tham gia, trong đó có Việt Nam.

Đây là một cơ hội rất tốt để chúng ta có thể tìm hiểu các tiềm năng, cơ hội đầu tư và thương mại



# Thương mại song phương Việt Nam - Australia tăng 34% trong 4 tháng qua

**T**ổng Lãnh sự Việt Nam ở Sydney Nguyễn Đăng Thắng cho biết kim ngạch thương mại giữa hai nước tăng trưởng vững chắc trong nhiều năm qua, đạt mức tăng ấn tượng gần 34% trong 4 tháng đầu năm nay.

Phát biểu trước các doanh nghiệp Việt Nam và Australia tại cuộc hội thảo hợp tác kinh doanh do Hiệp hội Doanh nhân Việt Nam (VEAS) tại thành phố Sydney của Australia, tổ chức ngày 21/5, Tổng Lãnh sự Việt Nam tại Sydney Nguyễn Đăng Thắng cho biết kim ngạch thương mại giữa hai nước tăng trưởng vững chắc trong nhiều năm qua và đạt mức tăng ấn tượng gần 34% trong giai đoạn tháng 1 đến tháng 4 vừa qua.

Ông Nguyễn Đăng Thắng cho biết trong năm 2020 kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Australia tăng 3,94% lên gần 8,3 tỷ USD. Riêng trong bốn tháng đầu năm nay, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt 3,63 tỷ USD, tăng 33,85% so với cùng kỳ năm ngoái. Đặc biệt, xuất khẩu của Việt Nam và Australia sang thị trường của nhau đều tăng.

Ông Nguyễn Đăng Thắng nhấn mạnh đây là một kết quả rất có ý nghĩa trong bối cảnh đại dịch COVID-19 đã gây ra sự gián đoạn chưa từng có đối với thương mại toàn cầu và một số quốc gia, bao gồm cả các quốc gia ở Đông Nam Á, đang tái cấu trúc các chuỗi cung ứng và đưa các chuỗi này về trong nước.

Tuy nhiên, theo ông Nguyễn Đăng Thắng, mức kim ngạch thương

mại hiện nay chưa phản ánh đúng tiềm năng kinh tế thực sự của hai nước. Để gia tăng mức kim ngạch thương mại hiện nay, doanh nghiệp hai nước cần làm nhiều hơn nữa, không chỉ kinh doanh nhiều hơn các mặt hàng truyền thống như thủy sản, nông sản, khoáng sản, may mặc, giày dép, vật liệu xây dựng mà còn phải khai thác tiềm năng xuất nhập khẩu các mặt hàng khác mà hai bên có lợi thế so sánh trên thị trường toàn cầu.

Ông Nguyễn Đăng Thắng cũng kêu gọi các doanh nghiệp Australia quan tâm và đầu tư nhiều hơn vào

qua, ví dụ như dịch vụ công nghệ tài chính, y tế, giáo dục...

Hội đồng Xuất khẩu Australia đánh giá Việt Nam có rất nhiều điểm thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh và đầu tư của các doanh nghiệp Australia, bao gồm nền kinh tế tăng trưởng nhanh cùng với tầng lớp trung lưu ngày càng mở rộng, lực lượng lao động trẻ, năng động, môi trường chính trị - xã hội ổn định, môi trường kinh doanh ngày càng thông thoáng, các liên kết thương mại không ngừng được mở rộng và hệ hai nước ngày càng mở rộng và sâu sắc thêm trên các lĩnh vực kinh tế, an ninh, quốc phòng, văn hóa, giáo dục, ngoại giao nhân dân...

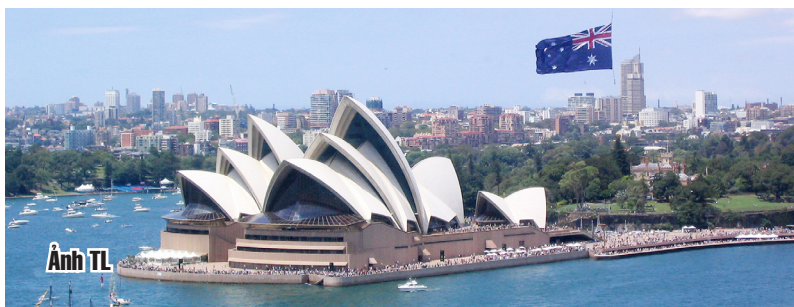
Bà Tipping khẳng định trong giai đoạn phục hồi sau đại dịch, Australia và Việt Nam có rất nhiều tiềm năng

và cơ hội để phát triển quan hệ kinh tế - thương mại giữa hai nước.

Hội đồng Xuất khẩu Australia khuyến khích các doanh nghiệp Australia triển khai và mở rộng hoạt động kinh doanh tại Việt Nam, đặc biệt là trong các lĩnh vực và ngành nghề tiềm năng tăng trưởng cao trong tương lai như công nghệ thông tin, chuyển đổi số, tài chính - ngân hàng, dịch vụ môi trường, chăm sóc y tế và làm đẹp...

Bà Tipping tiết lộ Hội đồng cũng tư vấn cho Chính phủ Australia hỗ trợ thúc đẩy thương mại với Việt Nam, nhất là hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa quan tâm đến thị trường Việt Nam và xem xét thiết lập hành lang đi lại giữa hai nước khi điều kiện cho phép.

(Nguồn: TTXVN/Vietnam+) - Phòng Thông tin - ITPC



Ảnh TL

Việt Nam, đặc biệt là trong những lĩnh vực Australia có kinh nghiệm chuyên sâu và có lợi thế riêng như công nghiệp chế biến, chế tạo, nông nghiệp công nghệ cao và logistics.

Chia sẻ với ý kiến của Tổng Lãnh sự Việt Nam tại cuộc hội thảo, bà Dianne Tipping, Chủ tịch Hội đồng Xuất khẩu Australia, khẳng định quan hệ thương mại của Australia với Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong những năm gần đây so với các nước khác trong khu vực và ngày càng trở nên quan trọng hơn đối với nước này.

Bà Tipping cho biết không chỉ thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ giữa hai nước cũng có mức tăng trưởng ấn tượng trong thời gian



# HOW TO COMPLAIN

**K**hông phải lúc nào bạn cũng hài lòng với những sản phẩm và dịch vụ mình nhận được. Vậy làm thế nào để phàn nàn một cách lịch sự? Hãy cùng tham khảo dưới đây nhé.

## I. Cách đơn giản

1) Hãy bằng đầu bằng **would like**

Ex:

- I would like to speak to the manager. (Tôi muốn nói chuyện với người quản lý)

- I would like to complain! (Tôi muốn phàn nàn!)

2) Bạn có thể dùng **I am unhappy about + cụm danh từ**. Bạn còn có thể thêm **very** hoặc **really** để nhấn mạnh vấn đề.

Ex:

- I'm unhappy about the food. (Tôi không hài lòng về đồ ăn)

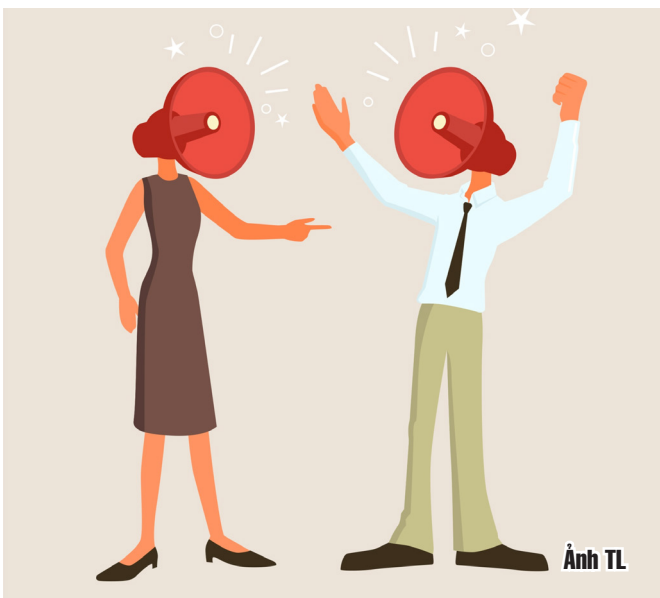
- I'm really unhappy about the food. (Tôi rất không hài lòng về đồ ăn)

3) Bạn có thể sử dụng **it's unacceptable that + mệnh đề**

Ex:

- It's unacceptable that you forgot my order. (Thật không chấp nhận được là bạn đã quên đơn đặt hàng của tôi)

- It's unacceptable that you expect me to pay. (Thật không chấp nhận được là bạn mong chờ tôi sẽ trả tiền)



4) Hãy nhớ rằng khi phàn nàn đừng nên tức giận. Bạn có thể nói điều này với người đang giận dữ với bạn.

Ex:

- Stop shouting - don't lose your temper. (Hãy dừng la hét - Đừng tức giận)

- Please don't lose your temper with me. (Đừng tức giận với tôi)

## II. Một số cách khác

### 1. Dẫn dắt vấn đề

Để dẫn dắt vào vấn đề của bản thân, ngoài **I am calling to complain about**, bạn có thể sử dụng những cấu trúc sau:

- I have a complaint to make. (Tôi có lời phàn nàn)

- Sorry to bother you but ... (Xin lỗi vì đã làm phiền, nhưng ...)

- I'm sorry to say this but ... (Tôi xin lỗi khi phải nói ra điều này, nhưng....)

- I'm afraid I've got a complaint about.... (E là tôi phải phàn nàn về ....)

- I'm afraid there is a slight problem with.... (Tôi e là có một chút vấn đề với....)

- Excuse me but there is a problem about.... (Xin thứ lỗi, nhưng có vấn đề về ....)

- I want to complain about.... (Tôi muốn phàn nàn về ...)

- I'm angry about.... (Tôi đang bực về ....)

Khi đưa ra vấn đề, các bạn chú ý nên sử dụng từ ngữ than phiền sao cho **lịch sự** và **tế nhị**.

Ví dụ, thay vì nói, **Sorry to bother you but this beef tastes like leather**. (Xin lỗi đã làm phiền nhưng miếng thịt bò này dai như da thuộc vậy), bạn nên nói **Sorry to say this but this beef seems to be rare** (Xin lỗi đã làm phiền nhưng miếng thịt bò này có vẻ chưa chín.)

(to be continued...)

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

# Mục tiêu kép của đề án tăng tỷ lệ điều tiết ngân sách cho TP.HCM

Đề án tăng tỷ lệ điều tiết ngân sách cho TP.HCM từ 18% lên 23% đã được một ban soạn thảo gồm đại diện Sở Tài chính, Viện Nghiên cứu Phát triển, Văn phòng Thành ủy, UBND Thành phố nghiên cứu và xây dựng cả năm qua. Đề án đã được Thủ tướng Phạm Minh Chính “ủng hộ tối đa”. Đại diện Bộ Tài chính cho biết Chính phủ sẽ trình tăng tỷ lệ ngân sách giữ lại cho TP.HCM cùng dự toán ngân sách năm 2022 ở kỳ họp Quốc hội tháng 10 năm 2021. Bản tin ITPC điểm lại một số nội dung chính yếu nhất của Đề án này.

## Số tiền "để lại cho thành phố nhiều hơn" lấy từ đâu?

PGS. TS Trần Hoàng Ngân, Viện trưởng Nghiên cứu Phát triển TP HCM, ủy viên Ủy ban Kinh tế của Quốc hội, giải thích: Theo dự thảo ngân sách năm 2021, TP.HCM dự toán thu 364.893 tỷ đồng, gồm 3 khoản:

Khoản thu thành phố được hưởng 100% (các loại thuế tài nguyên, môn bài, sử dụng đất nông nghiệp, tiền sử dụng đất, tiền thuê mặt nước...) khoảng 33.522 tỷ đồng.

Khoản thu hộ cho Trung ương, tức thu được bao nhiêu nộp về Trung ương bấy nhiêu, là 133.758 tỷ đồng (các loại thuế GTGT từ hàng hoá nhập khẩu, thuế xuất khẩu, nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp khai thác dầu khí...).

Khoản thu phân chia phần trăm khoảng 197.613 tỷ đồng (thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt...). Đây mới là khoản phân chia giữa Trung ương với thành phố. Khi điều chỉnh tăng 1%, thành phố được thêm chừng 2.000 tỷ đồng mỗi năm; 5% tương đương 10.000 tỷ đồng. Nếu thông qua, thành phố sẽ dùng kinh phí này đầu tư hạ tầng, giao thông, góp phần phát triển kinh tế - xã hội.

## Vậy khoản "đóng góp ngân sách cho Trung ương lớn hơn" ở đâu ra?

PGS. TS Trần Hoàng Ngân phân tích:

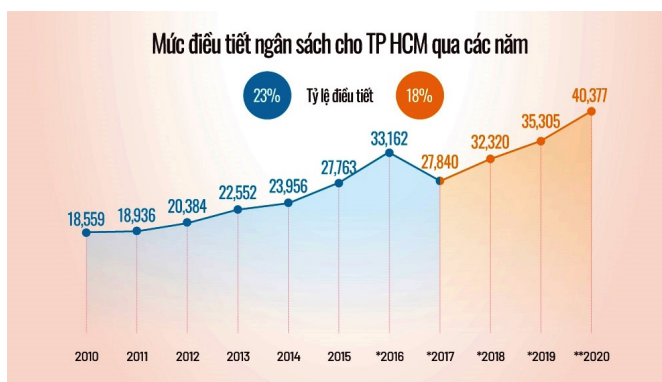
Qua chuỗi dữ liệu ngân sách mà Viện Nghiên cứu Phát triển TP.HCM tập hợp từ năm 2000 đến nay cho thấy hiệu quả đầu tư tại TP.HCM sinh lời cao hơn bình quân chung cả nước. Việc này xuất phát từ năng suất lao động của thành phố gấp 2,4 lần, chỉ số ICOR (hệ số sử dụng vốn) của thành phố hiệu quả hơn bình quân chung cả nước.

Cụ thể, theo mức bình quân cả nước, đầu tư 3- 3,5 đồng ngân sách mới mời được 10 đồng vốn đầu tư từ xã hội (vốn tư nhân, FDI). Trong khi TP.HCM chỉ cần đầu tư 01 đồng ngân sách huy động được 10 đồng vốn xã hội, tức hiệu quả gấp 3 lần. Khi đầu tư công đem lại hiệu quả, thu hút nhiều vốn đầu tư xã hội giúp GDP tăng trưởng, giải quyết nhiều việc làm, ngân sách thành phố sẽ tăng,

Ngoài ra, số liệu 20 năm qua cho thấy trong đầu tư tài chính, cứ một đồng chi ngân sách của thành phố thì thu được 5 đồng. Ví dụ năm 2000 chi ngân sách địa phương của thành phố gần 4.300 tỷ đồng, tương ứng thu ngân sách gần 24.900 tỷ đồng; năm 2005 chi 12.000 tỷ - thu hơn 57.400 tỷ; năm 2015 chi 55.000 tỷ - thu 273.000 tỷ; năm 2020 chi khoảng 70.000 tỷ - thu hơn 372.000 tỷ.

Khi thu được 5 đồng, TP.HCM chỉ giữ lại 1 đồng, còn Trung ương được 4 đồng. Điều này cho thấy nếu đầu tư cho thành phố nhiều hơn thì ngân sách thu về lớn hơn, Trung ương cũng sẽ có thêm nguồn lực đầu tư cho các địa phương khác.

Với đề án này, TP.HCM không suy nghĩ cục bộ cho riêng mình mà còn hướng tới vai trò, đóng góp cho sự phát triển chung của đất nước. Đề án đã được phản biện qua nhiều vòng, trong đó tham khảo ý kiến của Ban Kinh





tế Trung ương 2 lần, báo cáo Ban cán sự đảng Chính phủ, các bộ ngành, các ủy ban Quốc hội.

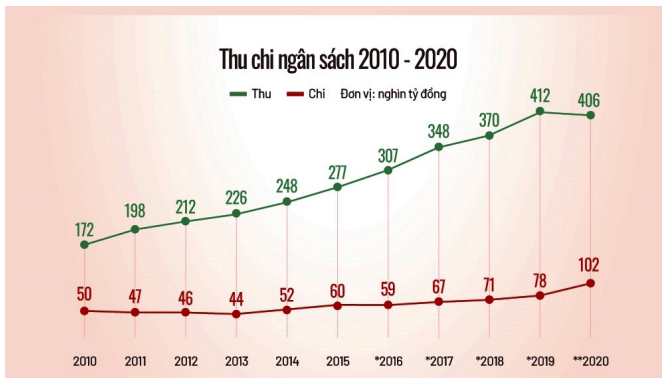
**Tại sao lại đề xuất tỷ lệ 23% vào năm 2025?**

Theo PGS. TS Trần Hoàng Ngân, đó là tỷ lệ khả thi nhất.

Từ số liệu thống kê 20 năm qua cho thấy việc điều chỉnh tỷ lệ ngân sách từ 33% xuống 18% như hiện nay khiến TP.HCM gặp nhiều trở ngại như tốc độ tăng trưởng và thu hút FDI đều giảm, điểm nghẽn giao thông ngày càng lớn. Đóng góp xuất khẩu của thành phố trong tổng xuất khẩu cả nước cũng giảm dần.

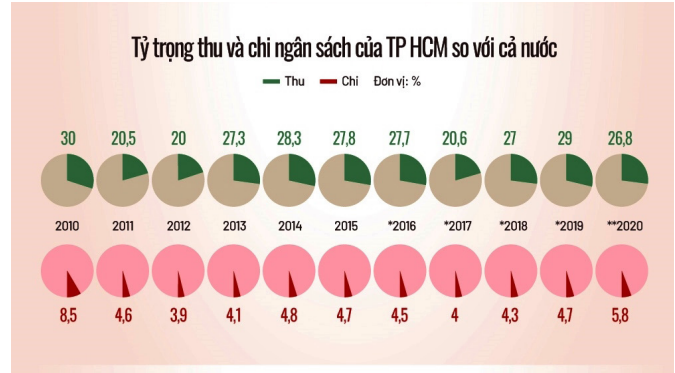
Đặc biệt tốc độ thu ngân sách cũng giảm. Giai đoạn 2007-2010 tốc độ thu ngân sách tăng hơn 25,62%; sau khi cắt giảm, giai đoạn 2011-2016 còn 10,67%; đến giai đoạn 2017-2020 chỉ còn có 4,5%. Những số liệu này cho thấy dấu hiệu của sự kiệt sức, giảm dần trong tốc độ tăng thu ngân sách của thành phố. Nếu tình hình này kéo dài, vai trò đầu tàu và sự đóng góp của TP.HCM sẽ giảm đi.

Từ những kết quả đó, ban soạn thảo đề án cho chạy mô hình, mô phỏng mối quan hệ giữa đầu tư ngân sách với đầu tư xã hội, tăng trưởng kinh tế, nguồn thu ngân sách Trung ương, nguồn thu ngân sách địa phương để tìm ra mối liên quan.



Thành phố tính toán làm sao phải hài hoà để vẫn bảo đảm số tiền nộp ngân sách Trung ương và khoản thu được để lại trong khả năng thành phố có thể hấp thụ. Nếu ngân sách để lại nhiều mà thành phố không giải ngân được sẽ kém hiệu quả. Tiền để lại cho thành phố có độ trễ chứ không sinh lời ngay. Ví dụ, muốn huy động vốn FDI hay vốn tư nhân thì phải làm đường, xây dựng hạ tầng kỹ thuật trước mới có nhà đầu tư.

Vì vậy, ban soạn thảo đã xây dựng khoảng 20 kịch bản tỷ lệ ngân sách giữ lại từ 18-19% lên 20, 21, 25, 27 thậm chí có lúc lên tới 33%... Từ đó, thành phố chọn ra phương án khả thi nhất, là đề xuất tăng tỷ lệ điều tiết cho



TP.HCM lên 23% từ năm 2022 đến 2025 và 26% trong giai đoạn 2026-2030.

**Đề án sẽ được triển khai như thế nào?**

Chính phủ sẽ trình tăng tỷ lệ ngân sách giữ lại cho TP.HCM cùng dự toán ngân sách năm 2022 ở kỳ họp Quốc hội tháng 10. Thông tin này được ông Võ Thành Hưng - Vụ trưởng Ngân sách Nhà nước (Bộ Tài chính) cho biết ngày 18/5. Bộ Tài chính là cơ quan được Thủ tướng giao nghiên cứu tính toán, xác định cụ thể để báo cáo Chính phủ và làm tờ trình gửi Quốc hội. TP.HCM kiến nghị Chính phủ, Quốc hội nâng tỷ lệ điều tiết ngân sách để lại cho địa phương này từ mức 18% giai đoạn 2017- 2021 lên 23% giai đoạn 2022-2025 và lên 26% vào 2026- 2030 và được sự ủng hộ của Thủ tướng Phạm Minh Chính.

**Tại sao lại nói "tất cả cùng có lợi"?**

PGS. TS Trần Hoàng Ngân viết: Tính toán của đề án cho thấy mức tăng thêm 5%, từ năm 2022, sau bốn năm, ngân sách TP.HCM có thêm khoảng 75.000 tỉ đồng cho đầu tư hạ tầng, đồng thời số thu cho ngân sách nhà nước chuyển về trung ương không hề giảm đi mà còn tăng thêm hàng ngàn tỉ đồng.

Nhưng điều quan trọng hơn, không chỉ TP.HCM, những đồng vốn để lại cho TP.HCM cũng kích thích được các địa phương trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam phát triển, qua đó đóng góp thêm nhiều hơn cho trung ương. Bình Dương, Bà Rịa - Vũng Tàu, Đồng Nai, Long An... đều là những địa phương ăn nên làm ra, nhưng hiện vẫn phải chịu cảnh giao thông tắc nghẽn.

Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đang đóng góp 46% GDP, 47% ngân sách quốc gia. Lộ thông, tài mới thông. Có thêm tiền, huy động thêm nguồn lực, đầu tư cho giao thông nhiều hơn, kết nối với TP.HCM tốt hơn, địa phương nào cũng ăn nên làm ra, đóng góp nhiều hơn cho ngân sách. Tất cả cùng có lợi là vì thế.

(Tổng hợp theo vnexpress.net và tuoitre.vn) - Phòng thông tin - ITPC

# Thêm cơ hội cho gạo Việt sang Philippines



Mới đây, chính quyền Philippines đã quyết định giảm thuế nhập khẩu gạo xuống còn 35% (trước đây là 40% đối với gạo nhập khẩu theo hạn ngạch và 50% đối với gạo nhập khẩu ngoài hạn ngạch) trong vòng 1 năm để tăng nguồn cung gạo, duy trì giá gạo phải chăng và giảm sức ép lạm phát.

Quyết định này có hiệu lực sau 15 ngày kể từ ngày Văn phòng Tổng thống đăng công báo là ngày 17/5/2021 và có thời hạn hiệu lực trong 1 năm. Đây là cơ hội cho gạo Việt tăng xuất khẩu sang Philippines - một trong những thị trường lớn nhất của gạo Việt.

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, 4 tháng đầu năm nay, xuất khẩu gạo của Việt Nam sang Philippines đạt hơn 715.000 tấn, trị giá hơn 380 triệu USD, chiếm 36,27% tổng lượng xuất khẩu của cả nước cho thấy Philippines vẫn là thị trường nhập khẩu truyền thống và quan trọng của Việt Nam.

Theo các chuyên gia, trong bối cảnh gạo Việt Nam đang bị cạnh tranh gay gắt về giá, để nắm bắt được cơ hội này, các doanh nghiệp cần tăng cường hợp tác, liên kết với các hợp tác xã và hộ nông dân sản xuất lớn tại các vùng sản xuất lúa gạo trọng điểm, giảm tối đa các khâu trung gian ở cả đầu vào và đầu ra để hỗ trợ giảm giá thành, từ đó

nâng cao sức cạnh tranh cho gạo xuất khẩu.

Cùng với đó, doanh nghiệp phải chủ động tìm hiểu và tuân thủ nghiêm túc các quy định của Philippines về nhập khẩu gạo; trong đó, có các quy định về khai báo hải quan trung thực; đồng thời chỉ đàm phán và ký kết hợp đồng với những thương nhân Philippines đã được Bộ Nông nghiệp Philippines cấp phép.

Việc giảm thuế nhập khẩu gạo của Philippines là theo sắc lệnh của Tổng thống nước này và có thể thay đổi bất kỳ lúc nào. Vì vậy, cần theo dõi sát tình hình, đánh giá đầy đủ các rủi ro chính sách để xây dựng phương án giao dịch, ký kết và thực hiện hợp đồng phù hợp. Đặc biệt, doanh nghiệp cần có phương án phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh. Doanh nghiệp cũng nên có biện pháp tăng cường kiểm tra, giám sát chất lượng gạo xuất khẩu để bảo đảm tuyệt đối uy tín cho gạo Việt Nam trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt hiện nay.

Hiện Bộ Công Thương - cơ quan quản lý về hoạt động xuất khẩu gạo đã, đang và sẽ tiếp tục phối hợp cùng các bộ, ngành, Hiệp hội Lương thực Việt Nam triển khai thực hiện các biện pháp thúc đẩy tiêu thụ hết lúa gạo hàng hóa cho người nông dân trên cơ sở bảo đảm an ninh lương thực trong nước.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



# NAM THÁI SƠN GROUP

## CÁNH CHIM ĐẦU ĐÀN XUẤT KHẨU BAO BÌ NHỰA VIỆT NAM

**T**rong ngành bao bì nhựa Việt Nam không ai là không biết đến cái tên Nam Thái Sơn Group, cánh chim đầu đàn trong ngành bao bì nhựa Việt Nam. Khởi đầu từ một cơ sở sản xuất bao bì nhỏ những năm đầu của thập niên 90, trải qua quá trình gần 20 năm xây dựng và phát triển

Nam Thái Sơn Group đã không ngừng lớn mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đa dạng hóa sản phẩm, vươn cao vươn xa ra thị trường quốc tế. Đến nay, Nam Thái Sơn đã chiếm lĩnh được phần lớn thị trường bao bì trong nước và các thị trường châu Âu, Australia, Nhật Bản,...



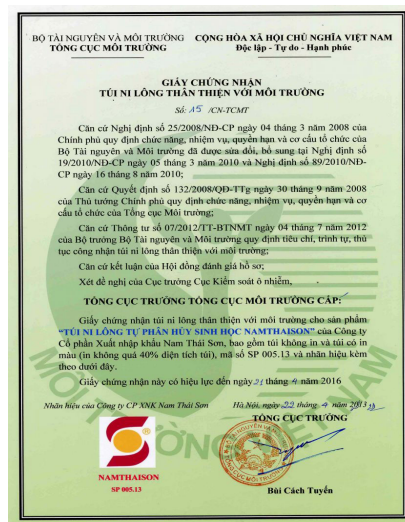
toàn công ty, cùng với đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, trách nhiệm và tâm huyết với nghề đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra luôn ổn định.

Hiện nay, Nam Thái Sơn Group đã đầu tư và vận hành thành công nhà máy sản xuất Nam Thái Sơn (tại KCN Cát Lái, Q.2, Tp.HCM) và nhà máy Nam Thái Sơn Phương Bắc (tại Xã Hưng Thịnh, Huyện Bình Giang, Tỉnh Hải Dương) mang lại doanh thu hàng năm trên 20 triệu USD trong đó xuất khẩu là chủ lực, giải quyết công ăn việc làm cho gần 1.000 lao động và vươn lên dẫn đầu trong TOP 3 nhà xuất khẩu bao bì lớn nhất Việt Nam.

Mục tiêu đến năm 2020 của Nam Thái Sơn là xuất khẩu đạt 100 triệu USD/năm, phát triển thêm thị trường mới; mở rộng xuất khẩu sang thị trường Mỹ; đầu tư và xây dựng 02 nhà máy mới chủ yếu phục vụ cho hoạt động xuất khẩu. Nam Thái Sơn Group quyết tâm xác lập và khẳng định vị trí hàng đầu của thương hiệu bao bì nhựa Nam Thái Sơn tại Việt Nam và trên thị trường quốc tế.

Không dừng lại ở đó, Nam Thái Sơn Group tiếp tục nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm mới bắt kịp xu hướng của thị trường; đầu tư dây chuyền sản xuất với công nghệ và kỹ thuật hiện đại; xây dựng và mở rộng nhà máy sản xuất nhằm đáp ứng tốt mọi yêu cầu của khách hàng: số lượng - chất lượng sản phẩm - thời gian giao hàng - giá cả cạnh tranh. Đặc biệt, Nam Thái Sơn chú trọng nghiên cứu và phát triển dòng sản phẩm được sản xuất theo công nghệ xanh, an toàn cho người sử dụng và thân thiện với môi trường đạt tiêu chuẩn quốc gia như: túi nilon tự phân hủy sinh học, túi PP không dẹt,...

Đầu năm 2013, các sản phẩm bao bì nhựa do Nam Thái Sơn Group sản xuất đã được Tổng cục Môi trường VN công nhận là Sản phẩm an toàn và thân thiện với môi trường. Nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, hiệu quả công việc và hướng đến sự thỏa mãn khách hàng, Nam Thái Sơn đã xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 trong



### CÔNG TY CP XNK NAM THÁI SƠN

Trụ sở chính: 934D3, Đường D, Khu CN Cát Lái, Quận 2, TP. HCM  
Nhà máy: Km34+600, Quốc lộ 5, X.Hưng Thịnh, H.Bình Giang, Hải Dương  
Tel: (84-8) 37421331 Fax: (84-8) 37421236  
Email : info@namthaison.com.vn  
Website: www.namthaison.com.vn



❖ Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) vừa ban hành kết luận cuối cùng trong vụ việc điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp đối với lớp xe ô-tô nhập khẩu từ Hàn Quốc, Đài Loan (Trung Quốc), Thái Lan và Việt Nam. Theo đó, đối với nội dung chống bán phá giá, DOC giữ nguyên quyết định đã công bố tại quyết định sơ bộ. Cụ thể, phần lớn các doanh nghiệp (chiếm 95,5% tổng kim ngạch xuất khẩu lớp xe ô-tô của Việt Nam sang Hoa Kỳ) vẫn được xác định không bán phá giá (không bị áp thuế chống bán phá giá). Các doanh nghiệp còn lại bị áp mức thuế là 22,30%. Đối với nội dung trợ cấp, mức thuế trợ cấp được xác định cho các doanh nghiệp Việt Nam từ 6,23% đến 7,89% (giảm so với mức 6,23% đến 10,08% trong kết luận sơ bộ). Tổng mức thuế chống bán phá giá và trợ cấp mà các doanh nghiệp chiếm 95,5% kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ của Việt Nam phải chịu là từ 6,23% đến 7,89%, thấp nhất trong số các nước, vùng lãnh thổ bị điều tra trong vụ việc này. (Báo Công Thương, 26/05)

❖ Tháng 4, xuất khẩu hải sản của Việt Nam đạt hơn 303 triệu USD, tăng 19% so với cùng kỳ năm 2020. Lũy kế 4 tháng đầu năm, xuất khẩu hải sản đạt hơn 1 tỷ USD, chiếm 42% tổng giá trị xuất khẩu thủy sản của cả nước và tăng 13% so với cùng kỳ năm 2020. Nhìn chung, so với cùng kỳ năm 2020, xuất khẩu các nhóm sản phẩm đều tăng so với cùng kỳ, trừ nhóm sản phẩm cua ghe và giáp xác khác giảm 3%. Cụ thể, xuất khẩu cá ngừ tăng 15%, xuất khẩu mực, bạch tuộc tăng 10%, nhuyễn thể hai mảnh vỏ tăng 40%. (Vasep, 26/05)

### Hóa đơn chứng từ

*Ngân hàng chúng tôi có nghiệp vụ thế như sau:*

*Khi khách hàng thực hiện giao dịch sẽ thu phí và treo vào 01 tài khoản chung của ngân hàng, vì thường xuyên phát sinh giao dịch tra soát nên sẽ có nhiều trường hợp hoàn phí cho khách hàng. Cuối tháng, ngân hàng mới đối chiếu tổng hợp và xuất 01 hóa đơn tổng cho khách hàng dựa trên số phí thu-số phí hoàn.*

*Vậy trường hợp này xuất hóa đơn theo từng lần khách hàng giao dịch hay xuất tổng hợp vào cuối tháng? Nếu được xuất tổng hợp vào cuối tháng thì xuất theo từng khách hàng hay có thể xuất chung cho những KH không lấy hóa đơn (vì thực tế đa số là khách hàng cá nhân, không có nhu cầu lấy hóa đơn và số lượng khách hàng rất nhiều, nếu xuất riêng sẽ tốn thời gian và nguồn lực của ngân hàng).*

*Mong Cục Thuế hướng dẫn cách thực hiện theo Nghị định 119, vì ngân hàng tôi đang phải triển khai xây dựng phần mềm sử dụng hóa đơn điện tử theo nghị định 119, nên cần Cục Thuế hướng dẫn để có thể xây dựng phần mềm cho đúng.*

#### **Trả lời:**

- Căn cứ Nghị định số 119/2018/NĐ-CP ngày 12/9/2018 của Chính phủ quy định về hóa đơn điện tử khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ;

- Căn cứ Thông tư số 68/2019/TT-BTC ngày 30/9/2019 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện một số điều của Nghị định số 119/2018/NĐ-CP ngày 12/9/2018 của Chính phủ quy định về hóa đơn điện tử khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ.

Căn cứ quy định trên thì về nguyên tắc khi Ngân hàng cung cấp dịch vụ phải lập hóa đơn điện tử để giao cho khách hàng theo định dạng chuẩn dữ liệu mà cơ quan thuế quy định và phải ghi đầy đủ nội dung theo quy định tại Nghị định 119/2018/NĐ-CP, không phân biệt giá trị từng lần cung cấp dịch vụ. Trường hợp khách hàng là cá nhân không có nhu cầu lấy hóa đơn, Ngân hàng vẫn phải lập hóa đơn điện tử và lưu trữ theo quy định.

### 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.



**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

# 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