



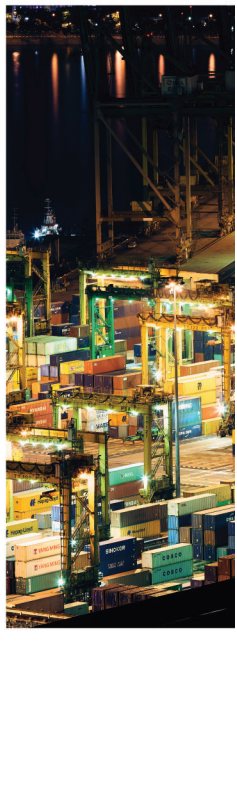
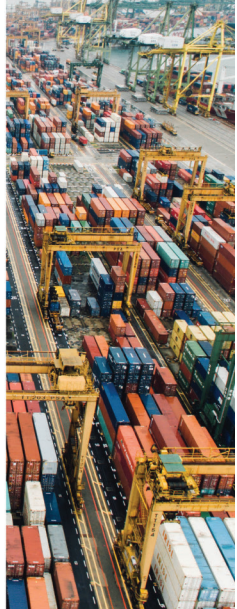
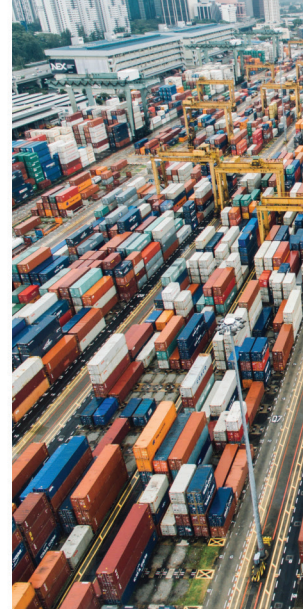
BẢN TIN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Bản tin số 01/2021 (896)

Ngày 01.03.2021



TÍN HIỆU LẠC QUAN CHO XUẤT KHẨU VIỆT NAM



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 01 03.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

DIỄN ĐÀN ĐẦU TƯ ẤN ĐỘ - VIỆT
NAM: Mở ra cơ hội hợp tác cho
doanh nghiệp Ấn Độ và Việt Nam
Triển vọng xuất khẩu hàng hóa vào
Liên minh châu Âu thông qua “cửa
ngõ” Ba Lan khi EVFTA có hiệu lực
Khởi nghiệp với mô hình nhượng
quyền thương mại
Cơ hội xuất khẩu thực phẩm, đồ uống
và nông sản qua thương mại điện tử

12 ENGLISH FOR YOU VALENTINE'S DAY

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty TNHH Liên kết Thương
mại Toàn Cầu

09 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Tận dụng thời gian vàng do các hiệp
định thương mại mang tới

10 GÓC NHÌN XÚC TIẾN

Đầu năm, xuất khẩu tăng, thu hút
đầu tư nhiều hứa hẹn!



DIỄN ĐÀN ĐẦU TƯ ẤN ĐỘ - VIỆT NAM

Mở ra cơ hội hợp tác cho doanh nghiệp Ấn Độ và Việt Nam

Hội nghị trực tuyến và trực tiếp Diễn đàn Đầu tư Ấn Độ - Việt Nam đã diễn ra tại TP.HCM, do Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại TP.HCM phối hợp cùng Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM tổ chức vào ngày 22/01/2021 với mục đích giúp doanh nghiệp 02 nước cùng nhau thảo luận, chia sẻ kinh nghiệm và đưa ra các giải pháp tăng cường các hoạt động về kinh tế, thương mại, đầu tư thuộc các lĩnh vực dược phẩm, công nghệ thông tin, năng lượng và cơ sở hạ tầng. Diễn đàn đã thu hút hơn 200 doanh nghiệp Ấn Độ tham gia trực tuyến và hơn 250 doanh nghiệp Việt Nam tham dự trực tiếp và trực tuyến.

Tại diễn đàn, ngài Pranay Verma, Đại sứ Ấn Độ tại Việt Nam, đánh giá cao mối quan hệ giữa Việt Nam và Ấn Độ: “Tôi tin rằng, bằng sự hợp tác trên nhiều lĩnh vực, hai nước có thể chuyển những khủng hoảng, thách thức thành cơ hội để phát triển mạnh mẽ, nhất là trong các lĩnh vực: năng lượng tái tạo, y tế, xây dựng thành phố thông minh và giải quyết các vấn đề về biến đổi khí hậu”.

Đại diện Lãnh đạo thành phố, ông Lê Hòa Bình, Phó chủ tịch Ủy ban Nhân dân TP.HCM cho biết: “Ấn Độ là một đối tác quan trọng, nước này đang có 161 dự án với tổng vốn đầu tư 74 triệu USD, đứng thứ 25/110 quốc gia đang đầu tư vào thành phố. Chính quyền thành phố kỳ vọng Ấn Độ sẽ cùng TP.HCM chung tay hợp tác đầu tư cùng có lợi để tương xứng với quan hệ song phương. Hiện nay TP.HCM đang đẩy mạnh triển khai 3 chương trình đột phá và 1 chương trình trọng điểm phát triển TP.HCM giai đoạn



Ông Nguyễn Hữu Tín, giám đốc ITPC phát biểu tại diễn đàn

2020-2025 với 51 chương trình, đề án thành phần thuộc nhiều lĩnh vực”.

Trình bày tại diễn đàn, ông Nguyễn Hữu Tín, Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cũng đã chia sẻ đến doanh nghiệp 02 nước về môi trường đầu tư tại TP.HCM. Ông cho biết “Thành phố Hồ Chí Minh đang triển khai các đề án về xây dựng thành phố Hồ Chí Minh trở thành đô thị thông minh, khu đô thị sáng tạo phía đông thành phố và các chương trình phát triển nhanh, bền vững. Thành phố đang mời gọi hợp tác, đầu tư nước ngoài trong đó có các doanh nghiệp Ấn Độ vào các ngành mà thành phố đang có nhu cầu như sản xuất công nghiệp, công nghệ cao, dịch vụ cảng biển, nông nghiệp công nghệ cao, đào tạo nguồn nhân lực, khoa học công nghệ...”

Đặc biệt, Ấn Độ với ưu thế của mình về lĩnh vực công nghệ thông tin sẽ liên kết, hợp tác cụ thể hóa các vấn đề mà Thành phố đang triển khai: xây dựng đô thị thông minh, chính quyền điện tử, kho dữ liệu dùng chung... góp phần nâng cao hiệu quả hợp tác, thực thi các chính sách, các chương trình hành động phục vụ cho sự phát triển

của hai địa phương và hai quốc gia.

Bên cạnh đó, thành phố Hồ Chí Minh với vai trò là trung tâm kinh tế - tài chính lớn của cả nước, trung tâm công nghiệp, thương mại, dịch vụ lớn nhất vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, nên thành phố Hồ Chí Minh cần đẩy mạnh khai thác thế mạnh này về nguồn lực cũng như nguồn nguyên liệu và sản phẩm hàng hóa để từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh toàn khu vực và thế giới”

Đồng thời ông cũng thông tin đến diễn đàn về các dự án trọng điểm mà Thành phố đang mời gọi đầu tư cũng như các lĩnh vực mà Thành phố tập trung phát triển như: cơ sở hạ tầng, năng lượng, công nghệ thông tin, sản xuất dược phẩm.

Từ năm 2017, Việt Nam và Ấn Độ đã trở thành đối tác chiến lược toàn diện. Kể từ đó đến nay, các hoạt động thương mại và đầu tư của hai quốc gia liên tục gia tăng và phát triển. Thông qua diễn đàn lần này, doanh nghiệp Việt Nam và Ấn Độ sẽ nắm bắt được nhiều cơ hội hợp tác trong nhiều lĩnh vực, đặc biệt là các lĩnh vực mà hai bên có thế mạnh.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC



HỘI THẢO

TRIỂN VỌNG XUẤT KHẨU HÀNG HÓA VÀO LIÊN MINH CHÂU ÂU THÔNG QUA "CỬA NGÕ" BA LAN KHI EVFTA CÓ HIỆU LỰC

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 01 năm 2021

Đơn vị thực hiện:



CÂU LẠC BỘ DOANH NGHIỆP
XUẤT KHẨU TP.HCM (VEXA)



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

Triển vọng xuất khẩu hàng hóa vào Liên minh châu Âu thông qua “cửa ngõ” Ba Lan khi EVFTA có hiệu lực

Với hơn 38 triệu dân, Ba Lan là thị trường lớn nhất trong số các quốc gia thành viên mới của Liên minh châu Âu (EU) và lớn thứ 6 trong EU. Gia nhập EU vào năm 2004 đã dẫn đến những cải cách kinh tế, cải thiện môi trường kinh doanh và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế cho quốc gia này. Thông qua cửa ngõ thị trường Ba Lan, các doanh nghiệp (DN) xuất khẩu của Việt Nam cũng có thêm cơ hội xuất khẩu vào EU, khai thác các lợi thế từ Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA).

Ba Lan - Thị trường xuất khẩu tiềm năng

Tại hội thảo “Triển vọng xuất khẩu hàng hóa vào EU thông qua “cửa ngõ” Ba Lan khi EVFTA có hiệu lực” diễn ra sáng 28/1, ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến thương mại và đầu tư TP. Hồ Chí Minh (ITPC) - cho biết: Ba Lan là một thị trường quan trọng và năng động nằm ở trung tâm của Trung Âu. Tính đến nay, GDP

của Ba Lan đạt khoảng 595,858 tỷ USD, là nền kinh tế lớn thứ 10 trong EU. Ba Lan cũng là quốc gia xuất khẩu hàng hóa lớn thứ 23 và nhập khẩu hàng hóa đứng thứ 20 thế giới. Thị trường xuất khẩu chính của Ba Lan là Đức 27,6%, Cộng hòa Séc 6,1%, Pháp 5,8%, Italy 4,6%, Hà Lan 4,4%... Ngược lại, Ba Lan nhập khẩu hàng hóa chủ yếu từ EU 54,6%, Trung Quốc 12,3%, Liên bang Nga 6,5%, Hoa Kỳ 3,2% và Vương quốc Anh 2,2%...

EVFTA chính thức có hiệu lực từ tháng 8/2020 đã đem lại nhiều lợi thế và cơ hội đẩy mạnh giao thương giữa Việt Nam và Ba Lan. Điều này được minh chứng qua kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước năm 2020 đạt 2,115 tỷ USD, tăng 17,6% so với năm 2019. Xuất khẩu của Việt Nam sang Ba Lan đạt gần 1,774 tỷ USD, tăng 18,4%; nhập khẩu của Việt Nam từ Ba Lan đạt 341 triệu USD, tăng 13,9% so với cùng kỳ năm trước. Việt Nam xuất siêu sang Ba Lan 1,433 tỷ USD trong năm 2020.

Tính đến nay, Việt Nam là quốc gia xuất khẩu hàng hóa lớn thứ 19 vào Ba Lan. Những mặt hàng Việt Nam

xuất khẩu nhiều vào Ba Lan năm 2020 như máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt hơn 993,209 triệu USD; máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác đạt gần 224 triệu USD; hàng dệt, may đạt 69,399 triệu USD; cà phê 39,158 triệu USD; giày dép các loại 38,025 triệu USD.

Ông Piotr Harasimowicz - Trưởng văn phòng đại diện Cục Đầu tư và thương mại Ba Lan tại TP. Hồ Chí Minh - cho biết: Với 71% thuế quan được EU gỡ bỏ ngay lập tức đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam và phần còn lại sẽ được gỡ bỏ trong vòng 7 năm, sẽ tạo điều kiện thuận lợi để hàng hóa Việt Nam chinh phục thị trường Ba Lan nói riêng và EU nói chung trong thời gian tới.

Doanh nghiệp cần lưu ý khi đẩy mạnh xuất khẩu

Ông Đặng Thái Thiện - Phó phòng Giám sát quản lý Cục Hải quan TP. Hồ Chí Minh - cho biết: EU (bao gồm cả Vương quốc Anh) là thị trường nhập khẩu lớn thứ hai thế giới, kim ngạch nhập khẩu ngoại khối vào khoảng 1.934 tỷ Euro. Hiện nay, Việt Nam là nhà cung cấp hàng hóa lớn thứ 10 của EU, chiếm khoảng 1,8% thị phần.



"Để xuất khẩu hiệu quả hàng hoá vào thị trường Ba Lan nói riêng và EU nói chung, tận dụng tối đa ưu đãi thuế quan các DN xuất khẩu của Việt Nam cần đáp ứng các tiêu chuẩn về kiểm dịch và vệ sinh an toàn thực phẩm (SPS). Theo đó, EVFTA quy định mỗi bên cần thiết lập danh sách các DN xuất khẩu hàng hóa nông sản, thực phẩm đáp ứng yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm theo mã hàng hóa xuất khẩu để gửi cho bên còn lại. Thời gian công nhận tương đương cũng được rút ngắn xuống còn 3



Hội thảo "Triển vọng xuất khẩu hàng hóa vào EU thông qua "cửa ngõ" Ba Lan khi EVFTA có hiệu lực" được tổ chức vào ngày 28/01/2021

tháng kể từ thời điểm nhận được đề nghị so với quy định của WTO (6 tháng)", ông Thiện nhấn mạnh.

Ngoài ra, DN cũng cần tìm hiểu về các hàng rào kỹ thuật như: Quy định không được sử dụng hóa chất trong thực phẩm, sản phẩm dệt may, đảm bảo nguồn gốc hợp pháp theo Hiệp định Đối tác tự nguyện về thực thi lâm nghiệp, quản lý rừng và thương mại lâm sản. Chính phủ Việt Nam đã ban hành Nghị định 102/NĐ-CP về việc quy định hệ thống đảm bảo gốc hợp pháp của Việt Nam.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp xuất khẩu cũng cần tìm hiểu về những quy định trong Công ước CITES - Công ước về thương mại quốc tế các loài động, thực vật hoang dã nguy cấp (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) nhằm bảo vệ các loài động vật, thực vật hoang dã, quý hiếm để tránh vi phạm khi xuất khẩu vào EU. Các DN thủy sản thì cần lưu ý tới quy định IUU về việc ngăn chặn việc khai thác hải sản bất hợp pháp, không khai báo...

Hiện EU đang áp dụng một số biện pháp phòng vệ thương mại như thuế tự vệ, thuế chống trợ cấp, thuế chống bán phá giá và hạn ngạch thuế quan. Để hạn chế tình trạng trên, DN cần phải đặc biệt lưu ý tới quy tắc xuất xứ trong EVFTA. Theo quy định, chỉ những hàng hóa có xuất xứ trong EVFTA mới được hưởng ưu đãi thuế quan. Khi xuất khẩu hàng hóa vào EU, việc nắm vững và thực hành đúng các quy tắc xuất xứ được quy định sẽ tránh được các rủi ro không đáng có cho DN.

Ngoài ra, ông Thiện lưu ý, để được hưởng ưu đãi thuế quan theo EVFTA thì chứng từ xuất xứ phải được nộp cho cơ quan hải quan của bên nhập khẩu phù hợp với các thủ tục hiện hành tại bên đó. Cơ quan hải quan có thể yêu cầu bản dịch nếu chứng từ xuất xứ không phải bằng tiếng Anh.

Phòng Thông tin - ITPC

Khởi nghiệp với mô hình nhượng quyền thương mại



Ngày 22/01/2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã tổ chức buổi hội thảo “Khởi nghiệp với mô hình nhượng quyền thương mại” nhằm giúp các doanh nghiệp trong nước có được những kiến thức về nhượng quyền thương mại, cơ sở pháp lý đối với nhượng quyền thương mại hiện nay ở Việt Nam, chia sẻ về một số mô hình nhượng quyền và kinh nghiệm quản lý để qua đó nắm bắt được cơ hội phát triển hoạt động kinh doanh và mở rộng thị trường.

Phát biểu khai mạc buổi hội thảo, ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC cho biết, hiện nay, mô hình kinh doanh bằng hình thức nhượng quyền thương mại ngày càng phổ biến tại Việt Nam và nhiều nước trên thế giới. Ông Nguyễn Tuấn cho biết

thêm, theo Hiệp hội Nhượng quyền Thương mại quốc tế (IFA) thì Việt Nam được xác định là thị trường nhượng quyền hấp dẫn tại khu vực Đông Nam Á với nhiều lĩnh vực tiềm năng như: thực phẩm và đồ uống, giáo dục, y tế và dinh dưỡng, dịch vụ kinh doanh, khách sạn, thời trang, làm đẹp và chăm sóc da, giải trí, dịch vụ trẻ em và cửa hàng tiện lợi. Việt Nam cũng được dự báo sẽ là điểm đến của nhiều thương hiệu quốc tế nổi tiếng trong thời gian tới.

Nhượng quyền – ngành tiềm năng hậu Covid-19

Chia sẻ tại buổi hội thảo, bà Nguyễn Phi Vân, Chủ tịch HĐQT Công ty Retail & Franchise Asia, thành viên sáng lập và điều hành Công ty World Franchise Associates cho biết, ngành nhượng quyền có

đóng góp đáng kể vào GDP và có tầm ảnh hưởng quan trọng đối với nền kinh tế của nhiều quốc gia trên thế giới. Ở các quốc gia có ngành nhượng quyền phát triển, mức đóng góp của nó vào khoảng 5-10% GDP.

Ở châu Á, nhượng quyền phát triển mạnh nhất tại Hàn Quốc với mức đóng góp vào GDP là 7,8%, Malaysia 6,3%, Philippines 5%, Singapore 3%. Đối với Malaysia, ngành nhượng quyền được chính phủ nước này lựa chọn như một chiến lược dài hạn để phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, bằng cách xuất khẩu mô hình và thương hiệu thay vì xuất khẩu hàng hóa và sản phẩm.

Còn tại Việt Nam, bà Nguyễn Phi Vân cho biết, trước Covid-19 đã có các thương hiệu nhượng quyền lâu năm và rất thành công như: Trung Nguyen Coffee, Pho 24, T&T, Cafe Bobby Brewers, Kinh Do Bakery,



Bà Nguyễn Phi Vân - Chủ tịch Cty Retail & Franchise Asia trình bày tại hội thảo ngày 22/01/2021

Wrap and Roll, Café Cong, AQ Silk, Shop and Go, Highland's Coffee...

Theo đánh giá, thời kỳ hậu Covid-19, hoạt động nhượng quyền có thể phát triển mạnh mẽ ở các mô hình kinh doanh ứng dụng công nghệ, O2O (Online - to - Offline), DevOps (mô hình làm việc kết hợp giữa kỹ sư phát triển phần mềm với bộ phận kỹ sư hệ thống, nhân viên bảo mật, kỹ sư mạng, kỹ sư hạ tầng,... nhằm mục đích rút ngắn vòng đời phát triển sản phẩm), mô hình linh hoạt hay những mô hình có mức đầu tư thấp và hoàn vốn nhanh.

Cơ sở pháp lý của nhượng quyền thương mại tại Việt Nam

Tại buổi hội thảo, bà Trần Thị Hương - Luật sư, sáng lập và điều hành Công ty Tư vấn Đầu tư và Sở hữu trí tuệ Rachel, Phó Ban Đối ngoại Trung tâm Hòa giải thương mại quốc tế VICMC đã chia sẻ về những cơ sở pháp lý của nhượng quyền thương mại tại Việt Nam hiện nay. Theo đó, hoạt động nhượng quyền thương mại ở nước ta hiện đang được điều chỉnh bởi Luật Thương mại năm 2005, sửa đổi năm 2017 và 2019. Cụ thể là tại Chương 6, mục 7, từ điều 284 đến 291 và Nghị định 08/2018/NĐ-CP.

Điều 284, Luật Thương mại quy định: Nhượng quyền thương mại là

hoạt động thương mại. Việc mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền. Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền.

Chuỗi cà phê Napoli – Mô hình nhượng quyền thương mại thành công tại Việt Nam



Napoli giới thiệu sản phẩm tại hội thảo "Khởi nghiệp với mô hình nhượng quyền thương mại" vào ngày 22/01/2021

Được thành lập từ năm 1995, trải qua gần 26 năm hình thành và phát triển, Công ty Cổ phần Sản xuất - Thương mại - Xuất nhập khẩu Cà phê Napoli (Công ty Napoli) đã nhượng quyền hơn 3.000 cửa hàng ở cả trong và ngoài nước, xuất khẩu sản phẩm cà phê đi nhiều nước trên thế giới, các sản phẩm của Napoli đã có mặt tại hầu hết các siêu thị, cửa hàng tạp hóa và chợ truyền thống. Napoli là một trong những đơn vị tiên phong ứng dụng chuyển đổi số trong lĩnh vực cà phê.

Ông Nguyễn Đức Hưng, Chủ tịch HĐQT Công ty Napoli cho biết, với đội ngũ kiến trúc sư giàu kinh nghiệm, đội thi công và pha chế chuyên nghiệp đang sở hữu, Napoli luôn sẵn sàng hỗ trợ các đối tác trong hoạt động kinh doanh nhượng quyền nhằm đem lại lợi ích cho các bên. Đồng thời, Napoli cũng sẵn sàng, cởi mở chia sẻ với các doanh nghiệp những kinh nghiệm về nhượng quyền thương mại đã tích lũy được trong hơn 25 năm qua, từ đó doanh nghiệp tránh được những rủi ro có thể gặp phải khi kinh doanh trong ngành này cũng như tạo nền tảng vững chắc để phát triển doanh nghiệp.

Phòng Thông tin - ITPC

Cơ hội xuất khẩu thực phẩm, đồ uống và nông sản qua thương mại điện tử

Thực phẩm, đồ uống và nông sản đang là nhóm hàng có mức tăng trưởng thương mại tốt nhất trên nền tảng thương mại điện tử và được dự báo còn nhiều dư địa phát triển hơn nữa trong thời gian tới.

Đây là thông tin được các chuyên gia nhấn mạnh tại Hội thảo “Giải pháp xuất khẩu thông qua trang thương mại điện tử quốc tế Alibaba” do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh (ITPC) tổ chức, ngày 12/1.

Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC cho rằng, thương mại điện tử đã trở thành xu thế kinh doanh mới trên toàn cầu. Tại Việt Nam, trong những năm gần đây chỉ số tăng trưởng thương mại điện tử luôn đạt ở mức cao trên 30%/năm với doanh thu xấp xỉ 3 tỷ USD.

Đặc biệt, trong năm 2020 sự xuất hiện của dịch COVID-19 gây ra không ít khó khăn cho hoạt động kinh doanh thương mại trực tiếp, tuy nhiên lại tạo động lực và cơ hội để các doanh nghiệp đẩy mạnh thương mại trên các nền tảng trực tuyến.

Theo ông Trần Phú Lữ, với sự phát triển của công nghệ, các nền tảng kết nối trực tuyến hiện nay có thể giúp con người kết nối mọi lúc mọi nơi, hỗ trợ nhiều tính năng tương tác về hình ảnh, âm thanh sinh động không khác nhiều so với tiếp xúc trực tiếp. Nhờ đó mà chỉ trong thời gian ngắn, người tiêu dùng thế giới đã chuyển dịch từ mua sắm tại cửa hàng sang mua sắm online thông qua các sàn thương mại điện tử.

Trong đó, các sản phẩm thiết yếu như lương thực, thực phẩm, sản phẩm chăm sóc cá nhân, đồ dùng gia đình được ưu tiên hơn cả. Trong bối cảnh đó, doanh nghiệp nào nắm bắt được xu hướng và nhanh chóng thích ứng với kênh bán hàng mới sẽ chiếm được ưu thế.

Bà Bùi Nhã Uyên, Quản lý Kênh đại lý Alibaba tại Việt Nam chia sẻ, do ảnh hưởng của dịch COVID-19, trong năm 2020 người tiêu dùng ở hầu hết các thị trường có sức mua lớn đều ưu tiên mua sắm qua các nền tảng thương mại trực tuyến; trong đó dẫn đầu là Mỹ, Ấn Độ, Canada, Brazil, Australia, Anh...

Số liệu thống kê của Alibaba cho thấy trong thời gian COVID-19 diễn biến phức tạp, số lượng người truy cập trang thương mại điện tử tăng 92%, số lượng đơn đặt hàng tăng tới 177% và giá trị trên mỗi đơn hàng cũng tăng 105%.

Trong đó, nhu cầu về thực phẩm, đồ uống và nông

sản không ngừng gia tăng. Cụ thể, trong số 100 sản phẩm tăng về lượng tiêu thụ thì có 48 mặt hàng liên quan tới đến nông sản, thực phẩm.

Đáng chú ý, thực phẩm ăn liền, thực phẩm tốt cho sức khỏe, thực phẩm chức năng tăng trưởng nhanh nhất. Ngoài ra các sản phẩm dệt may cơ bản, đồ dùng cá nhân và trang trí nội thất cũng được tiêu thụ tốt.

Theo dự báo của bà Bùi Nhã Uyên, thời gian tới khi dịch bệnh đã bớt căng thẳng, sức mua của một số thị trường chính bắt đầu hồi phục thì xu hướng mua sắm trực tuyến vẫn được ưa chuộng vì tiết kiệm được thời gian cho người mua và chi phí cho người bán. Do đó, cơ hội kinh doanh trực tuyến vẫn rất rộng mở đối với sản phẩm nông sản, thực phẩm và đồ uống.

Chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh trên nền tảng thương mại điện tử, bà Trần Thị Yến Phi, Giám đốc Điều hành Công ty DWS cho biết, với mục tiêu đưa được sản phẩm nông sản, hàng hóa của Việt Nam ra thị trường quốc tế với chi phí cạnh tranh nhất, ngay từ khi thành lập Công ty đã xác định các sản phẩm cụ thể phù hợp cho từng thị trường đích khác nhau.

Đồng thời, nắm bắt xu hướng chung trong thương mại, công ty đã chủ động xây dựng nền tảng kỹ thuật số để tham gia các sàn thương mại điện tử có uy tín và quy mô lớn.

Theo bà Trần Thị Yến Phi, nếu tự phát triển kênh thương mại điện tử riêng sẽ mất rất nhiều thời gian và kinh phí mà chưa hẳn đã tiếp cận được khách hàng mục tiêu. Đó là lí do doanh nghiệp nhỏ nên hợp tác với các sàn thương mại điện tử lớn, có sẵn hệ sinh thái phục vụ cho việc vận hành gian hàng, vận chuyển và dịch vụ hậu mãi.

“Sau hai tháng hợp tác với trang thương mại điện tử Alibaba.com, doanh nghiệp đã có được đơn hàng vừa và nhỏ từ thị trường EU, sau gần 1 năm thì doanh nghiệp có được các đơn hàng lớn tại thị trường châu Á, trong đó gia nhập thành công các thị trường mục tiêu là Nhật Bản và Trung Quốc.

Tuy nhiên, để đạt được kết quả đó, doanh nghiệp không chỉ chỉ đăng sản phẩm mình có lên các trang thương mại điện tử mà phải liên tục xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm mới, phù hợp theo nhu cầu thị trường và mùa vụ. Đồng thời cải thiện thông tin, chất lượng hình ảnh và sức cạnh tranh cho sản phẩm thông qua các công cụ marketing phù hợp”, bà Trần Thị Yến Phi nhấn mạnh.

Phòng Thông tin - ITPC

Tận dụng thời gian vàng do các hiệp định thương mại mang tới

Tháng đầu tiên của năm 2021 đã ghi nhận những tín hiệu tốt từ các doanh nghiệp (DN) xuất khẩu sang các thị trường tiềm năng như Mỹ, EU, Trung Quốc, cho thấy tín hiệu của một năm nhiều thuận lợi.

Cụ thể, theo số liệu từ ngành công thương, kim ngạch xuất khẩu trong nước tháng 1-2021 ước đạt 2,426 tỷ USD, tăng 1,1% so với tháng trước, tăng 61,7% so với cùng kỳ. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước đạt 412,5 triệu USD, tăng 7,2% so với tháng trước, tăng 2,2% so với cùng kỳ; khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đạt 2,013,5 tỷ USD, tăng 4,6% so với tháng trước, tăng 7,5% so với cùng kỳ.

Trước đó vào quý 4/2020, ngành chế tạo sản xuất Việt Nam cũng tăng trưởng ở mức 8,63%, GDP tăng 4,48% và FDI vào Việt Nam tăng 1%. Các yếu tố như xu hướng dịch chuyển sản xuất và ký kết nhiều hiệp định thương mại tự do đã giúp cho xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng dương trong năm qua.

Cơ hội để các DN trong nước xuất khẩu hàng hóa vào Liên hiệp châu Âu (EU) là rất lớn kể từ khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) có hiệu lực. Đây là thị trường tiêu thụ thủy sản lớn nhất

thế giới với giá trị nhập khẩu hàng năm khoảng 50 tỷ Euro và Việt Nam là nhà cung cấp lớn thứ 10 của EU, chiếm khoảng 1,8% thị phần.

Ông Đặng Thái Thiện, Phó Trưởng phòng Giám sát quản lý, Cục Hải quan TP Hồ Chí Minh, cho hay: Thời gian qua, quan hệ thương mại Việt Nam - EU không ngừng phát triển và đạt được nhiều kết quả quan trọng. Thương mại hai chiều tăng 13,5 lần trong vòng 20 năm, từ 4,1 tỷ USD năm 2000 lên 55,429 tỷ USD năm 2020. Trong đó, xuất khẩu của Việt Nam vào EU tăng 14,3 lần, từ 2,8 tỷ USD năm 2000 lên hơn 40 tỷ USD vào năm 2020; nhập khẩu của Việt Nam từ EU tăng 11,8 lần, từ 1,3 tỷ USD năm 2000 lên hơn 15,335 tỷ USD vào năm 2020. EVFTA giúp thúc đẩy tăng trưởng một số nhóm ngành nghề của Việt Nam như vận tải thủy, vận tải hàng không, thịt heo (lợn), đường, gạo, da giày, may mặc, dệt, gốm sứ, thủy tinh...

Trong khi đó, với việc tiếp tục ký kết Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP), các nước trong khu vực tham gia ký kết như Việt Nam sẽ thuận lợi trong vận chuyển. RCEP kỳ vọng tăng giá trị xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt là ngành nông nghiệp.

Theo Hiệp hội Trang trại và

Doanh nghiệp nông nghiệp Việt Nam, năm 2020, Việt Nam đã ký kết nhiều hiệp định kinh tế quan trọng, đáng chú ý nhất là Hiệp định RCEP ký kết tháng 11-2020, được đánh giá là lớn nhất thế giới, với quy mô khoảng 2,2 tỷ người tiêu dùng, chiếm khoảng 30% GDP toàn cầu (khoảng 26.000 tỷ USD). Ông Đặng Phúc Nguyên, Tổng thư ký Hiệp hội Rau quả Việt Nam, khẳng định: GDP của các nước thành viên RCEP vượt qua GDP các nước thành viên của Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), do có Trung Quốc.

Theo các doanh nghiệp xuất khẩu, năm 2021 là cơ hội nếu biết tận dụng lợi thế từ các hiệp định thương mại như EVFTA (Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu); UKVFTA (Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Vương quốc Anh); RCEP (Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện khu vực)... “Đây là thời gian “vàng” các hiệp định thương mại mang lại, giúp hàng Việt vào nhanh và sâu tại thị trường các nước đối tác” - ông Trần Bình, đại diện Công ty may mặc Bình Giang nhìn nhận.

Trong thời gian tới, các chuyên gia khuyến nghị rằng các cộng đồng DN nên tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, xúc tiến và xây dựng thương hiệu Việt thông qua môi trường thương mại điện tử và các nền tảng công nghệ số nhằm tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả và tính minh bạch cho các hoạt động thương mại. Đồng thời, cần tiếp tục tăng cường phối hợp với các đối tác, sàn thương mại điện tử ở nước ngoài và tìm đến sự hỗ trợ từ các cơ quan có trách nhiệm xúc tiến thương mại ở trong nước.

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



Đầu năm, xuất khẩu tăng, thu hút đầu tư nhiều hứa hẹn!

CÁC SỐ LIỆU THỐNG KÊ MỚI CÔNG BỐ CHO THẤY XUẤT KHẨU ĐÃ TĂNG SO VỚI CÙNG KỲ NĂM NGOÀI. CÒN TÌNH HÌNH THU HÚT ĐẦU TƯ CŨNG CÓ NHIỀU HỨA HẸN. NỀN KINH TẾ ĐANG KHỞI SẮC DÙ VẪN CÒN NHIỀU KHÓ KHĂN DO DỊCH COVID-19 GÂY RA.

Xuất nhập khẩu tăng trưởng ấn tượng

Theo Tổng cục Hải quan công bố chiều 22/2/2021, trong 15 ngày đầu tháng 2 kim ngạch xuất khẩu cả nước đạt 9,94 tỷ USD, tăng gần 2,5% so cùng kỳ 2020.

Chỉ trong nửa đầu tháng 2, cả nước tới 4 nhóm hàng xuất khẩu đạt kim ngạch từ 1 tỷ USD trở lên gồm: điện thoại và linh kiện; máy vi tính, sản phẩm điện thoại và linh kiện; máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng; dệt may.

Lũy kế từ đầu năm đến 15/2, tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước đạt 38,46 tỷ USD, tăng mạnh gần 36,9% so với cùng kỳ 2020, tương đương con số tăng thêm hơn 10 tỷ USD.

Trong khi đó, tính từ đầu năm đến 15/2, tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước tăng mạnh khi đạt 35,7 tỷ USD, tăng hơn 7 tỷ USD so với cùng kỳ 2020, tương đương gần 25,3%.

Như vậy, so cùng kỳ 1 năm trước, cả xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam đều có sự khởi đầu ấn tượng.

Tính chung từ đầu năm đến 15/2, quy mô kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước đạt hơn 74 tỷ USD, Việt Nam xuất siêu 2,76 tỷ USD trong khi cùng kỳ năm ngoái cả nước nhập siêu 400 triệu USD.

Nhìn vào số liệu được cập nhật của hải quan, chuyên gia kinh tế tài chính, PGS-TS Đinh Trọng Thịnh (Học viện Tài chính) nhận xét nền kinh tế Việt Nam có tính thích ứng tương đối tốt trong trạng thái “bình thường mới” của đại dịch. Ông lưu ý sự “chuyển dịch mạnh mẽ” đối với nền công nghiệp, điện tử, chế tạo Việt Nam không



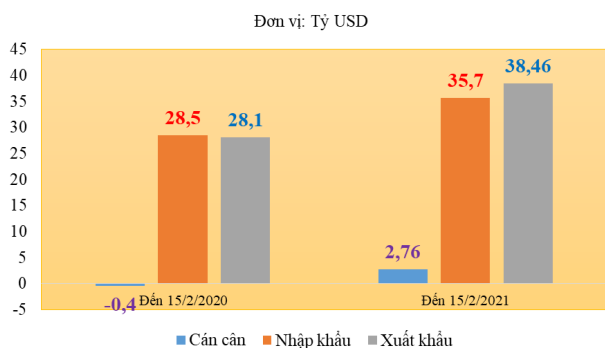
Các doanh nghiệp tham dự hội nghị trực tuyến và trực tiếp Diễn đàn Đầu tư Ấn Độ - Việt Nam do ITPC tổ chức. "Nhiều chuyên gia nhận định đầu tư FDI vào Việt Nam năm 2021 có nhiều hứa hẹn"!

chỉ xảy ra đối với khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) mà là trong nước. Đó là sự xuất hiện của doanh nghiệp trong nước, gia công điện thoại và xuất khẩu đi Mỹ chứ không chỉ điện thoại Samsung “thống trị” thị trường xuất khẩu điện thoại lâu nay. Từ tháng 9.2020, doanh nghiệp trong nước là VinSmart (thuộc Tập đoàn Vingroup) đã xuất khẩu lô hàng gia công điện thoại đầu tiên sang Mỹ.

Một báo cáo cập nhật tình hình kinh tế Việt Nam mới đây của tổ chức nghiên cứu độc lập của Mỹ, Asia Perspective cho thấy nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng nhanh trong quý cuối năm qua là nhờ sự phục hồi mạnh mẽ của ngành chế tạo sản xuất với mức tăng trưởng 8,63% so với cùng kỳ năm trước. Báo cáo cũng cho thấy giá trị gia tăng trong lĩnh vực công nghiệp Việt Nam tăng 4,8% so với năm 2020. Ngành chế tạo sản xuất tăng trưởng mạnh đã giúp GDP của Việt Nam quý 4/2020 tăng gần 4,5% so với cùng kỳ năm trước, giúp tăng trưởng GDP cả năm đạt 2,91%. “Đây là thành tựu kinh tế ấn tượng trong một năm bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19”, báo cáo nhấn mạnh.

Thu hút đầu tư nhiều hứa hẹn

Việt Nam thu hút gần 2,02 tỷ USD vốn FDI ngay trong tháng đầu năm 2021. Tính đến 20/1, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn, mua cổ phần của nhà



So sánh xuất nhập khẩu đầu năm 2020 - 2021

đầu tư nước ngoài đạt gần 2,02 tỷ USD, bằng 37,8% so với cùng kỳ 2020.

Trong báo cáo về triển vọng vĩ mô và thị trường Việt Nam 2021, nhóm chuyên gia phân tích thuộc SSI Research cho rằng tác động của mô hình phục hồi chữ V trên toàn cầu có thể giúp Việt Nam tăng trưởng cao hơn, do Việt Nam đã trở thành trung tâm có tầm quan trọng hơn trong hệ sinh thái công nghiệp chế biến chế tạo toàn cầu.

Bên cạnh đó là tác động mạnh mẽ hơn từ các hiệp định thương mại tự do như CPTPP, EVFTA hay RCEP. Đáng chú ý là CPTPP và EVFTA đã có hiệu lực từ 2019 và 2020, mở đường cho việc gia tăng thương mại giữa EU, 6 nước đối tác trong CPTPP và Việt Nam. Các hiệp định FTAs sẽ tạo ra sự thúc đẩy cần thiết cho các ngành công nghiệp của Việt Nam và việc xóa bỏ thuế quan sẽ có lợi cho các ngành xuất khẩu chủ lực, bao gồm điện thoại và các sản phẩm điện tử, dệt may, da giày, nông sản (gạo và cà phê) và thủy sản (cá da trơn và tôm).

“Trong năm 2021, dòng vốn FDI dự kiến sẽ tăng mạnh trở lại khi dịch COVID-19 được kiểm soát”, báo cáo SSI Research nêu.

Theo SSI Research, nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã hoãn kế hoạch đầu tư vào Việt Nam trong năm 2020 do hạn chế đi lại. Tuy nhiên, dòng vốn FDI đăng ký trong năm 2020 chỉ giảm 8,7% so với cùng kỳ (tổng vốn FDI đăng ký khoảng 21 tỷ USD theo giá trị tuyệt đối, thấp hơn năm 2019 khoảng 2 tỷ USD). Điều này khiến triển vọng cho năm 2021 đầy hứa hẹn về dòng vốn FDI.

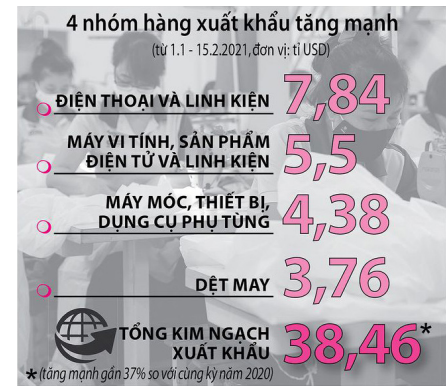
Đối với hoạt động thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), một số địa phương vẫn tiếp tục thu hút được

dự án công nghệ cao, điển hình như dự án 270 triệu USD của Foxconn tại Bắc Giang sản xuất, gia công máy tính xách tay (Macbook) và máy tính bảng (iPad). Việc

Foxconn - một trong những hãng chế tạo linh kiện điện tử và máy tính lớn nhất thế giới, chuyên sản xuất các sản phẩm cho Apple đầu tư vào Việt Nam ở thời điểm này đã củng cố niềm tin của giới đầu tư quốc tế vào môi trường đầu tư, kinh doanh nước ta.

Năm 2021, kế hoạch của Đồng Nai là thu hút FDI (đầu tư trực tiếp nước ngoài) vào các khu công nghiệp khoảng 700 triệu USD nhưng mới đến trung tuần tháng 1/2021, các doanh nghiệp (DN) FDI đã đầu tư vào tỉnh gần 230 triệu USD.

Đầu năm 2021, Khu công nghệ cao TPHCM (SHTP) đón một dự án rất đặc biệt: Nhà máy in 3D sợi carbon lớn nhất thế giới của startup Arevo (Mỹ). Đây là dự án do vợ chồng doanh nhân Vũ Xuân Sơn - Lê Diệp Kiều Trang đưa về Việt Nam ngay trong đại dịch Covid-19. Arevo dự kiến lắp đặt hơn 100 máy in 3D sợi carbon thế hệ mới (vật liệu dùng để sản xuất máy bay) và đã in khung xe đạp Superstrata tại Việt Nam. Theo dự kiến, startup này sẽ cho ra mắt sản phẩm thứ 2 vào tháng 3/2021.



Sức hút của Việt Nam

Với các nhà đầu tư quốc tế tiềm năng thì Việt Nam có một sức hút lớn với sự kết hợp của nhiều thế mạnh nổi bật.

Thứ nhất, Việt Nam là cửa ngõ đến các thị trường lớn. Việt Nam nằm ở vị trí huyết mạch của nền kinh tế khu vực nơi có các nền kinh tế phát triển mạnh và năng động, là động lực tăng trưởng của khu vực và thế giới, là cầu nối giữa hai vùng kinh tế biển và kinh tế lục địa của các nước Đông Nam Á và châu Á.

Thứ hai, nguồn nhân lực thực sự là một tài sản lớn của Việt Nam. Lực lượng lao động đông đúc, trẻ trung, năng động và có kỹ năng đang đóng góp rất lớn vào sự phát triển của đất nước.

Thứ ba, 17 hiệp định thương mại tự do (FTA) với nhiều quốc gia và khu vực trên thế giới đã được

ký kết mà gần đây nhất và có tác động lớn nhất có lẽ là Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) có hiệu lực từ 2019 và Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) có hiệu lực từ 2020. Hiện tại, Việt Nam cũng đã ký kết xong hai FTA mới là Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) và Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Vương quốc Anh (UKVFTA).

Thứ tư, không thể phủ nhận rằng Việt Nam là một trong những nền kinh tế năng động nhất trên thế giới với tốc độ tăng trưởng GDP cao, dòng vốn FDI lớn và tăng trưởng xuất khẩu cao.

(Ông David Nardone, Giám đốc điều hành WHA Industrial Development Plc, Phó chủ tịch HĐQT Tập đoàn WHA Corporation PLC, Thái Lan)

(Tổng hợp theo baohinhphu.vn; nhandan.com.vn; thanhnieu.vn; theleader.vn; vietnamfinance.vn; cafes.vn; baodongnai.com.vn) - Phòng thông tin - ITPC

VALENTINE'S DAY

Ngày Valentine thường được tổ chức vào 14 tháng 2 hằng năm. Đối với người độc thân đây là cơ hội để mời một người đặc biệt 'Will you be my Valentine?'. Hãy cùng tìm hiểu những điều thú vị xung quanh ngày lễ này nhé.



Things you can do on Valentine's Day

(Một số điều người phương Tây thường làm vào ngày lễ này)

A candlelit dinner: bữa tối dưới ánh nến. Bạn có thể tự nấu ăn hoặc mời đối phương đến nhà hàng.

Have a picnic: đi cắm trại ngoài trời.

Cinema: đi xem phim

Walking in the park: dạo công viên

Looking at the stars together: cùng ngắm sao

Typical Valentine Gifts

(Một số quà tặng phổ biến vào ngày Valentine)

Stuffed animals (teddy-bears) with cute slogans and love-hearts: thú nhồi bông đính kèm thông điệp dễ thương hoặc trái tim



Ảnh TL

Valentine's Day card: thiệp valentine.

A love-heart is the red symbol of a heart. Sometimes you will see **cupid** on cards too: Biểu tượng của ngày này là 1 trái tim màu đỏ. Đôi khi bạn sẽ thấy thần tình yêu trên thiệp.

Roses may be sent in secret - with a card from the

'Secret Admirer', that is, the person who **admires** (likes) the recipient, but doesn't want to say who they are. Hoa hồng có thể được tặng cùng với 1 tấm thiệp từ 'Người thầm mến' nếu người gửi không muốn tiết lộ danh tính.

A box of chocolates: 1 hộp sôcôla

Ring: nhẫn. Người ta có thể tặng nhẫn nếu muốn cầu hôn (proposing) vào dịp đặc biệt này.

VALENTINE VOCABULARY

To flirt (verb): tán tỉnh

Có nhiều cách tán tỉnh trong tiếng Anh.

Ex: "You look really cute today!" (Hôm nay trông bạn thật dễ thương)

Bạn cũng có thể viết thiệp "Loved how you were smiling in class today xox." (Anh rất thích cái cách em mỉm cười trong lớp ngày hôm nay)

To have a crush on someone (phrase): phải lòng ai đó

Ex: "I'm crushing on Sam so bad right now!" (Mình phải lòng Sam mất rồi!)

"Really? Why don't you ask him out on a date?" (Thật là? Thế sao không hẹn anh ấy đi chơi đi?)

"No way, I can't do that! What if he says 'no'?" (Không được. Lỡ anh ấy nói không thì sao?)

Will you like to go out with me? (phrase) -or- Would you like to go out with me?: Em có muốn hẹn hò với anh không?

Ex: "Hi, Julie!"

"Hey Rob!"

"Er, I was wondering if you'd like to go out with me Saturday night. There's a great band playing at the diner..."

"Sure, why not? I'd love to go!"

"Great, shall I pick you up around 8?"

"That sounds good to me!"

Phòng Thông tin - ITPC

MEET *Essence of Vietnam*
MORE[®]

100% Organic
COFFEE

MEET MORE COFFEE
MEET MORE COFFEE
MEET MORE COFFEE
MEET MORE COFFEE
MEET MORE COFFEE

MEET *Essence of Vietnam*
MORE

Cà phê hòa tan trái cây
ĐÁNH THỨC MỌI GIÁC QUAN

MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE
MEET MORE

CÀ PHÊ HÒA TAN TRÁI CÂY

Đánh thức mọi giác quan

MEET *Essence of Vietnam*
MORE[®]

INSTANT COFFEE
with natural fruit

WWW.MEETMORECOFFEE.COM

TIN VĂN

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam, trong tháng 1/2021, xuất khẩu từ Việt Nam sang Úc đạt mức tăng trưởng tới 62,08% so với cùng kỳ. Kim ngạch hai chiều giữa Việt Nam và Úc ước đạt gần 873 triệu USD, tăng 39,92% so với cùng kỳ năm ngoái, trong đó kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Úc đạt gần 392 triệu USD, tăng 62,08%. Trong tháng 1, bên cạnh mặt hàng điện thoại, nhiều mặt hàng xuất khẩu sang Úc tăng đột biến như: thủy sản tăng 106,09%, gỗ và sản phẩm gỗ tăng 69,95%, đồ chơi và bộ phận của đồ chơi tăng 218,11%, dệt may tăng 62,72%, giày dép tăng 72,47%, dây điện và dây cáp điện tăng 329,68%, chất dẻo nguyên liệu tăng hơn 900%, nông sản rau quả tăng 37,16%,... (Báo Công Thương, 23/02)

❖ Cục Đầu tư nước ngoài cho biết tổng vốn FDI đăng ký cấp mới, tăng vốn, góp vốn mua cổ phần tính đến ngày 20-2 đạt 5,46 tỉ USD, trong đó có 3 tỉ USD đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo. Tổng vốn FDI đăng ký đầu tư trong 2 tháng đầu năm nay bằng 84,4% so với cùng kỳ năm 2020. Trong khi vốn thực hiện của dự án đầu tư FDI ước đạt 2,5 tỉ USD, tăng 2% so với cùng kỳ năm 2020. Số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài ghi nhận trong 2 tháng qua, có 126 dự án FDI mới được cấp giấy chứng nhận đầu tư, giảm 74,8%; tổng vốn đăng ký mới đạt 3,31 tỉ USD, giảm 33,9% so với cùng kỳ năm trước. Tính chung trong 2 tháng qua, khu vực doanh nghiệp FDI xuất siêu gần 6,5 tỉ USD. (Tuổi trẻ, 25/02)



Giải thể doanh nghiệp

Doanh nghiệp (DN) đã ngưng hoạt động kinh doanh từ cuối năm 2019 và muốn giải thể. DN không có nợ thuế nhà nước, tuy nhiên hiện tại khách hàng còn nợ tiền hàng và DN còn nợ nhà cung cấp. DN có thể làm báo cáo tài chính cộng gộp 15 tháng và làm hồ sơ giải thể không? Sau khi có quyết định giải thể DN có được nhận tiền khách hàng thanh toán và có được thanh toán cho nhà cung cấp không? Nếu trường hợp vừa trình bày không đủ điều kiện để giải thể thì DN cần thực hiện những thủ tục gì để hoàn thành nghĩa vụ với cơ quan thuế và được giải thể?

Trả lời:

- Căn cứ Điều 59 Nghị định số 78/2015/NĐ-CP ngày 14/9/2015 của Chính phủ về đăng ký doanh nghiệp quy định trình tự, thủ tục đăng ký giải thể doanh nghiệp;

- Căn cứ Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 6/11/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện một số Điều của Luật Quản lý thuế;

- Căn cứ Khoản 3, Điều 3 Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế TNDN quy định kỳ tính thuế TNDN;

- Căn cứ Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về hóa đơn chứng từ khi bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ;

- Căn cứ Điều 17 Thông tư số 95/2016/TT-BTC ngày 28/6/2016 của Bộ Tài chính hướng dẫn về đăng ký thuế quy định hồ sơ chấm dứt hiệu lực mã số thuế;

Căn cứ các quy định trên, trường hợp doanh nghiệp đã ngừng hoạt động và giải thể thì doanh nghiệp lập thủ tục giải thể theo quy định tại Điều 59 Nghị định số 78/2015/NĐ-CP của Chính phủ nộp cho Sở Kế hoạch và Đầu tư TP, đồng thời doanh nghiệp thực hiện hủy hóa đơn chưa sử dụng còn tồn, báo cáo tình hình sử dụng hóa đơn, thực hiện quyết toán thuế TNDN, thuế TNCN và nộp hồ sơ chấm dứt hiệu lực mã số theo quy định tại Điều 17 Thông tư số 95/2016/TT-BTC của Bộ Tài chính cho cơ quan Thuế.

Riêng đối với báo cáo tài chính và quyết toán thuế TNDN, nếu Quyết định giải thể trước ngày 30/3/2020 (nếu doanh nghiệp thực hiện kỳ tính thuế TNDN theo năm dương lịch) thì được cộng với kỳ tính thuế năm 2019 để quyết toán thuế TNDN khi giải thể.

Kê khai thuế

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.

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

TỪ THÁNG 3.2021

Tại địa chỉ

itpc.gov.vn

hoặc


itpc.hochiminhcity.gov.vn

TRANG WEB ITPC ĐỔI MỚI GIAO DIỆN - NÂNG CẤP KỸ THUẬT - THÊM NHIỀU TIỆN ÍCH

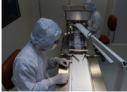
NỔI BẬT

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


IMPORTER NEWS **INVESTOR NEWS** **EVENTS**




23/02/2021
Vietnam posts trade surplus of approximately US\$3 billion by mid-February




23/02/2021
Drug market forecast to grow by 15%




23/02/2021
Vietnam's economy to grow by 7% in 2021: ASEAN+3 Macroeconomic Research Office



19/12/2020 - 25/12/2020
Dong Nai year-end shopping fair 2020



18/12/2020 - 24/12/2020
The HCMC booth cluster in "Industrial – Trade Fair and OCOP Product Exhibition in Bac Lieu 2020"



18/12/2020 - 24/12/2020
The HCMC booth cluster in "International Trade Fair of the Key Central – Central Highland in 2020"

[Read more](#) [Read more](#)

TÍNH TƯƠNG TÁC CAO

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

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

CẨM NANG XUẤT KHẨU **DANH BA DOANH NGHIỆP** **CƠ HỘI GIAO THƯƠNG** **VĂN BẢN PHÁP LUẬT MỚI BAN HÀNH**

DOTIP **ITPC GIA LAI** Trung tâm xúc tiến đầu tư thương mại - du lịch Tân Giang **TRUNG TÂM XÚC TIẾN ĐẦU TƯ** **TRUNG TÂM XÚC TIẾN ĐẦU TƯ**

Trụ sở chính
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, TPHCM
Điện thoại: (84-28) 38236738 - 39101304
Fax: (84-28) 38242391
Email: itpc@itpc.gov.vn

Điểm đến của nhà Đầu tư - Showroom
Địa chỉ: 92 - 96 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TPHCM
Điện thoại: (84-28) 38222982 - 38222956
Fax: (84-28) 38222983

Chọn liên kết ...

[Facebook](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#)

TIỆN ÍCH MỚI

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