



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 44 (984) NGÀY 28.11.2022



Logistics vùng Đông Nam Bộ: Chia sẻ và góc nhìn từ chuyên gia (trang 5)

Tập huấn “Đặt khách hàng làm cốt lõi trong hành trình xây dựng thương hiệu” (trang 3)

“Tuần lễ triển lãm sản phẩm ngành dệt may và da giày năm 2022” (trang 3)

Phiên trừ bị lĩnh vực thuế và hải quan chuẩn bị cho “Hội nghị Bàn tròn Doanh nghiệp Nhật Bản” năm 2022 (trang 6)

Tọa đàm “Nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư cho các tổ chức xúc tiến trong giai đoạn mới” (trang 7)



Hội thảo “Xúc tiến thương mại và kết nối doanh nghiệp Ba Lan – Việt Nam” (trang 4)

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



**TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC
CỦA ITPC**

[https://www.facebook.com/ITPC.
HOCHIMINH](https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH)



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 25/GP - XBTT - STTTT, ngày
23/11/2021 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 44 11.2022



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Tập huấn trực tuyến “Đặt khách hàng
làm cốt lõi trong hành trình xây dựng
thương hiệu”

Chương trình “Tuần lễ triển lãm
sản phẩm ngành dệt may và da giày
năm 2022”

04. Hội thảo “Xúc tiến thương mại
và kết nối doanh nghiệp Ba Lan -
Việt Nam”

05. Logistics vùng Đông Nam Bộ:
Chia sẻ và góc nhìn từ chuyên gia

06. Phiên trừ bị lĩnh vực thuế và hải
quan chuẩn bị cho “Hội nghị Bàn tròn
Doanh nghiệp Nhật Bản” năm 2022

07. Tọa đàm “Nâng cao hiệu quả
hoạt động xúc tiến thương mại và
đầu tư cho các tổ chức xúc tiến trong
giai đoạn mới”

08 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM
Xuất khẩu “sáng cửa” về đích



10 TƯ VẤN

Tám cách để phát triển doanh nghiệp
của bạn

11 ENGLISH FOR YOU

Finance and banking

12 TIN VEXA

Kim ngạch xuất nhập khẩu gần đạt
645 tỷ USD

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty TNHH Cá Sấu Hoa Cà



Tập huấn trực tuyến “Đặt khách hàng làm cốt lõi trong hành trình xây dựng thương hiệu”

Nhằm cung cấp cho học viên là các nhân viên bán hàng, nhà quản trị kinh doanh, quản trị chiến lược... những kiến thức hiểu biết và kỹ năng cũng như nâng cao nghệ thuật nắm bắt tâm lý, nhu cầu mua sắm và khai thác xu hướng thị hiếu của khách hàng từ đó đưa ra quyết định chiến lược trong hoạt động kinh doanh, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Công ty TNHH APL Vietnam tổ chức Tập huấn trực tuyến “Đặt khách hàng làm cốt lõi trong hành trình xây dựng thương hiệu”, nội dung cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ 9g00 đến 10g30, thứ Năm ngày 01 tháng 12 năm 2022.

❖ **Địa điểm:** phòng họp trực tuyến qua công cụ Zoom Meeting (BTC sẽ cung cấp ID và password sau khi nhận được đăng ký của quý doanh nghiệp).

Phòng Huấn luyện – ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM.

Điện thoại: (028) 3910 4730

Liên hệ chuyên viên Linh Thy (090 827 7455, thydl@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

❖ Nội dung:

- Sự phức tạp của tâm trí khách hàng;
- Vai trò của việc nghiên cứu khách hàng;
- Các lỗi sai thường gặp trong nghiên cứu khách hàng;
- Hỏi và trả lời: làm sao để thiết kế một câu hỏi đúng?

Phòng Huấn luyện - ITPC

Chương trình “Tuần lễ triển lãm sản phẩm ngành dệt may và da giày năm 2022”

Tiếp nối thành công sự kiện Tuần lễ triển lãm hàng năm do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) thực hiện đã cung cấp nhiều thông tin cần thiết cho cộng đồng doanh nghiệp và góp phần trong việc quảng bá sản phẩm Việt Nam đến các thị trường xuất khẩu mới và tiềm năng; trong bối cảnh Việt Nam đã và đang chịu nhiều ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, nhất là khi đợt dịch thứ 4 bùng phát làm kinh tế tăng trưởng chậm lại, hoạt động sản xuất, lưu thông hàng hóa, các chuỗi cung ứng, tiêu dùng bị gián đoạn, đứt gãy;

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp của Thành phố và doanh nghiệp hội viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp xuất khẩu Thành phố Hồ Chí Minh

Phòng Dịch vụ – ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4903

Liên hệ chuyên viên Ngọc Hiếu (0933222189, hieuhn@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

(VEXA); hội viên Hội Dệt - May - Thêu - Đan Thành phố Hồ Chí Minh (AGTEK); hội viên Hội Da giày Thành phố Hồ Chí Minh (SLA); đối tượng doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ tại Thành phố Hồ Chí Minh, doanh nghiệp khởi nghiệp và sáng tạo là các doanh nghiệp có nguồn vốn và công nghệ còn hạn chế;

Nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thuộc đối tượng trên

trưng bày, giới thiệu sản phẩm tìm kiếm đối tác trong nước và xuất khẩu;

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hội Dệt - May - Thêu - Đan Thành phố Hồ Chí Minh (AGTEK) và Hội Da giày Thành phố Hồ Chí Minh (SLA) tổ chức “Tuần lễ triển lãm sản phẩm ngành dệt may và da giày năm 2022”:

❖ **Thời gian:** 8g00 - 21g00 từ ngày 29/11 đến ngày 5/12/2022 (07 ngày).

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

❖ **Các nhóm mặt hàng chính tham gia gồm:** sản phẩm thời trang, sản phẩm thuộc ngành công nghệ phụ trợ cho ngành dệt may, da giày đã xuất khẩu hoặc có tiềm năng xuất khẩu.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Hội thảo “Xúc tiến thương mại và kết nối doanh nghiệp Ba Lan – Việt Nam”

Sáng ngày 23 tháng 11 năm 2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp cùng với Văn phòng đại diện Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tại TP.HCM (PAIH) tổ chức Hội thảo “Xúc tiến thương mại và kết nối doanh nghiệp Ba Lan - Việt Nam”. Hội thảo có sự tham dự của ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC), ông Piotr Harasimowicz - Trưởng Văn phòng đại diện Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tại TP.HCM, Tiến sĩ Nguyễn Văn Minh - Phó Chủ tịch Hiệp hội Tinh dầu, Hương liệu, Mỹ phẩm Việt Nam và đại diện của đoàn doanh nghiệp Ba Lan.



Phát biểu tại buổi Hội thảo, ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC cho biết, trong số các nước EU, Ba Lan là một trong những đối tác thiết lập quan hệ ngoại giao sớm nhất với Việt Nam và là một trong những quốc gia có mức độ phát triển mạnh mẽ nhất trong lĩnh vực kinh doanh thương mại với Việt Nam. Ba Lan hiện là bạn hàng số 1 của Việt Nam tại khu vực Đông Âu và Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ 7 của Ba Lan ngoài Liên minh châu Âu (EU). Trong 9 tháng đầu năm 2022, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của hai nước đạt hơn 2 tỷ USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu hơn 1,8 tỷ USD và nhập khẩu hơn 252,9 triệu USD. Các lĩnh vực hợp tác chính là nông sản, dược phẩm, mỹ phẩm, công nghệ xanh và xử lý nước thải. Trong đó, mỹ phẩm là thị trường tiềm năng, còn nhiều dư địa phát triển cho cả Việt Nam và Ba Lan.

Theo ông Nguyễn Tuấn, TP.HCM là đô thị đặc biệt, là đầu mối giao thương, giao lưu kinh tế - văn hóa - xã hội trong nước và quốc tế và là một thị trường tiềm năng có sức tiêu thụ hàng hóa rất lớn. TP.HCM còn có hệ thống

phân phối hàng hóa hiện đại, phong phú và đa dạng về loại hình hoạt động như: siêu thị, trung tâm thương mại, cửa hàng tiện ích, chợ đầu mối, chợ truyền thống...

Ông Piotr Harasimowicz, Trưởng Văn phòng Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tại TP.HCM chia sẻ, Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) đã mở ra nhiều cơ hội mới cho doanh nghiệp, các nhà xuất khẩu Việt Nam và Ba Lan. Việt Nam không chỉ nằm trong khu vực thị trường sôi động của châu Á mà còn là một quốc gia có cơ sở hạ tầng tốt cho việc phát triển thương mại. 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. Chỉ riêng trong năm 2021, kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nông sản và thực phẩm của Ba Lan sang Việt Nam đạt đến hơn 143 triệu Euro.

Tiềm năng phát triển cho thị trường mỹ phẩm tại Việt Nam

Bà Hồ Thị Hạnh Ngân, Trưởng phòng kinh doanh Văn phòng Cục Đầu tư và Thương mại Ba Lan tại TP.HCM cho biết: Ba Lan là nhà sản xuất mỹ phẩm lớn thứ 5 tại EU và ngành công nghiệp này đang phát triển rất năng động. Các công ty Ba Lan ngày càng mạnh dạn và năng động hơn trong việc tìm kiếm các thị trường mới.

Ở chiều ngược lại, các chuyên gia cho rằng Việt Nam là thị trường tiềm năng cho các ngành bán lẻ như chăm sóc sức khỏe, mỹ phẩm, mẹ và bé, thời trang, thể thao, thực phẩm. Điều này thúc đẩy các nhà bán lẻ mở rộng cửa hàng để khai thác nhu cầu tiêu dùng của khách hàng.

Tiến sĩ Nguyễn Văn Minh, Chủ tịch Hiệp hội Tinh dầu, Hương liệu, Mỹ phẩm Việt Nam cho biết, hàng trăm thương hiệu mỹ phẩm nổi tiếng trên thế giới đã xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau như mở văn phòng đại diện, đặt đại lý, nhà phân phối bán hàng, thành lập công ty và xây dựng nhà máy sản xuất tại Việt Nam.

Trong khuôn khổ buổi Hội thảo, đoàn doanh nghiệp mỹ phẩm Ba Lan đã kết nối với các doanh nghiệp Việt Nam, giới thiệu các sản phẩm thế mạnh của mình cũng như tìm kiếm các cơ hội phát triển, đầu tư tại thị trường TP.HCM. Sau buổi kết nối, doanh nghiệp hai nước có nhiều cơ hội tìm được những đối tác tiềm năng để mở rộng hoạt động sản xuất, kinh doanh, cũng như mở rộng thị trường xuất nhập khẩu.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Logistics vùng Đông Nam Bộ: Chia sẻ và góc nhìn từ chuyên gia

Sáng ngày 23 tháng 11 năm 2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) và Hiệp hội Logistics TP.HCM (HLA) tổ chức Hội thảo “Logistics vùng Đông Nam Bộ: Chia sẻ và góc nhìn từ chuyên gia”.

Sự kiện có sự hiện diện của ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC), Luật sư Châu Việt Bắc - Phó Tổng Thư ký Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), ông Huỳnh Văn Cường - Phó Chủ tịch Hiệp hội Logistics TP.HCM (HLA), thu hút hơn 120 đại biểu đại diện các doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố và các tỉnh lân cận cùng các cơ quan thông tấn báo chí.

Tại Hội thảo, các diễn giả gồm ThS.Nguyễn Thanh Tuấn - Trưởng bộ phận nghiên cứu Viện Nghiên cứu và Phát triển Logistics Việt Nam (VLI), ông Nguyễn Công Luân - Phó Trưởng phòng Quản lý Xuất nhập khẩu, Sở Công Thương TP.HCM và ông Huỳnh Văn Cường - Phó Chủ tịch Hiệp hội Logistics TP.HCM (HLA), Chủ tịch HĐQT Công ty CP Cảng Sài Gòn đã có những chia sẻ về hiện trạng logistics của khu vực Đông Nam Bộ với những đánh giá tổng quan cũng như nhận định về tiềm năng phát triển của ngành. Không chỉ giữ vai trò là đầu tàu kinh tế cả nước, vùng Đông Nam Bộ là khu vực tập trung hạ tầng logistics quan trọng của đất nước, đảm nhận phần lớn số lượng hàng hóa và khối lượng hàng container của cả nước. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, logistics vùng Đông Nam Bộ vẫn còn nhiều tồn đọng, hạn chế, đòi hỏi phải có sự khắc phục kịp thời: dịch vụ



logistics hiện nay phát triển có phần chưa tương xứng với tiềm năng, lợi thế vùng; chi phí logistics còn cao; sự liên kết giữa doanh nghiệp dịch vụ logistics và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu chưa đạt hiệu quả như mong đợi.

Hoạt động logistics tại TP.HCM cũng đang gặp phải nhiều trở ngại, nhất là hiện trạng về hạ tầng. Việc chưa có các trung tâm logistics đáp ứng đầy đủ tiêu chí như thế này về lâu dài có thể gây nên những ách tắc nhất định cho sự lưu thông logistics. Để nâng cao khả năng phát triển đồng bộ, cần tăng cường hơn các hoạt động thu hút vốn đầu tư, nâng cao tính tự chủ của địa phương trong việc vận hành cơ sở hạ tầng, triển khai hoạt động logistics để hệ thống logistics đạt hiệu quả tốt hơn, chất lượng hơn; đề xuất các giải pháp phù hợp, không chỉ về mặt chính sách, cơ chế mà còn về mặt hành động ở các địa phương để cải thiện hơn cũng như tạo tính đột phá hơn cho hệ thống logistics khu vực; từng địa phương đề xuất và triển khai nhiều phương án, chiến lược với mục tiêu cải thiện hơn

hoạt động logistics, tăng cường kết nối logistics vùng.

Từ góc độ pháp lý, LS. Ngô Khắc Lễ - Phó Tổng Thư ký Hiệp hội Doanh nghiệp Dịch vụ Logistics Việt Nam, Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) chia sẻ, khi thực hiện giao dịch, doanh nghiệp cần hết sức cẩn trọng trong việc xây dựng, bổ sung và điều chỉnh quy định hợp đồng, cũng như chú ý xem xét kỹ các điều kiện kinh doanh chuẩn để tránh tạo những bất lợi không đáng có trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Tại Hội thảo cũng đã nhận được nhiều chia sẻ, đóng góp từ phía đại biểu tham dự. Khách tham dự đã gửi các câu hỏi như: tình hình ngành logistics trong giai đoạn khó khăn hiện nay cần lưu ý điều gì, dự báo tình hình của ngành logistics trong khoảng 10 năm tới như thế nào, việc xây dựng và triển khai các hệ thống các trung tâm logistics tại TP.HCM ra sao,... cũng được các chuyên gia giải đáp một cách thấu đáo với đa dạng thông tin từ nhiều góc độ.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Phiên trụ bị lĩnh vực thuế và hải quan chuẩn bị cho “Hội nghị Bàn tròn Doanh nghiệp Nhật Bản” năm 2022



Ngày 21/11/2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản (JCCH) tổ chức Phiên trụ bị Bàn tròn Nhật Bản về lĩnh vực thuế và hải quan. Đây là 02 phiên họp trụ bị cuối cùng trong khuôn khổ chuỗi 04 phiên họp trụ bị để chuẩn bị cho phiên chính thức của Hội nghị Bàn tròn Doanh nghiệp Nhật Bản năm 2022 dự kiến diễn ra ngày 30/11/2022.

Tham dự Phiên trụ bị ngày 21/11/2022, về phía chính quyền Thành phố có ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM chủ trì và điều phối phiên họp trụ bị cùng đại diện của Cục Thuế và Cục Hải quan. Về phía Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản tại TP.HCM (JCCH) có ông Onose Takahisa Trưởng ban Thuế - Hải quan, ông Kohama Hikaru - Tổng thư ký cùng các thành viên khác của Hiệp hội.

Phiên trụ bị về lĩnh vực thuế xoay quanh 07 nội dung trong đó có 05 nội dung kiến nghị mới và 02 phản hồi về nội dung trả lời các kiến nghị năm 2021. Các kiến nghị mới lĩnh vực này chủ yếu tập trung vào các vấn đề như: kiến nghị về việc cụ thể hóa những quy định về việc quản lý ngày phát hành hóa đơn VAT; kiến nghị liên quan đến việc thanh tra thuế chuyển giá; kiến nghị về việc chia sẻ thông tin giữa các cơ quan thuế địa phương về tiền thuế thu nhập cá nhân; kiến nghị nói lỏng các điều kiện công nhận chi phí được trừ đối với chi phí tổn thất do hàng hóa hư hỏng; kiến nghị về việc đơn giản hóa thủ tục hoàn thuế VAT. Đối với các nội dung trả lời kiến nghị năm 2021 nhận được phản hồi hài lòng từ các doanh nghiệp Nhật Bản.

Phiên trụ bị về lĩnh vực hải quan tập trung giải quyết 06 nội dung kiến nghị mới: kiến nghị về việc chuẩn hóa thủ tục thuế kho bên

ngoài doanh nghiệp chế xuất (EPE); kiến nghị về công việc gia công vận tải trong kho ngoại quan; kiến nghị về việc cải thiện chức năng hệ thống đăng ký danh mục miễn thuế điện tử; kiến nghị về việc kiểm tra vận hành của máy móc, thiết bị nhập khẩu; kiến nghị về việc sử dụng hóa đơn trong xuất nhập khẩu tại chỗ (on the spot); kiến nghị về việc nhập khẩu hóa chất.

Hai phiên họp trụ bị đã giải quyết được hầu hết các vấn đề mà doanh nghiệp Nhật Bản đặt ra trước đó, góp phần tháo gỡ những vướng mắc và hỗ trợ cho cho nhà đầu tư Nhật Bản tại Thành phố. Hội nghị trụ bị lĩnh vực thuế và hải quan thành công là bước chuẩn bị cuối cùng nhằm hướng tới Hội nghị chính thức dự kiến diễn ra vào ngày 30 tháng 11 năm 2022 sắp tới, đánh dấu cột mốc lần thứ 21 Hội nghị Bàn tròn Doanh nghiệp Nhật Bản được tổ chức tại TP.HCM.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Tọa đàm “Nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư cho các tổ chức xúc tiến trong giai đoạn mới”

Ngày 15/11/2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương), Chương trình Xúc tiến nhập khẩu Thủy Sản (SIPPO), Thương vụ Tổng Lãnh sự quán Hàn Quốc tại Thành phố Hồ Chí Minh (Kotra) tổ chức buổi Tọa đàm “Nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư cho các tổ chức xúc tiến trong giai đoạn mới” với sự hiện diện của hơn 150 người đến từ Sở Công Thương, trung tâm xúc tiến các tỉnh, thành phía nam, cơ quan báo, đài và các doanh nghiệp quan tâm. Chương trình nhằm phổ biến, thông tin chính sách, các quy định tiêu chuẩn, điều kiện xuất nhập khẩu và cơ hội thị trường nước ngoài phục vụ công tác điều hành nâng cao nghiệp vụ xúc tiến thương mại; chia sẻ các thông tin, kiến thức, một số kinh nghiệm về xúc tiến thương mại nước ngoài trong tình hình mới.

Chương trình có sự hiện diện của các đại biểu: ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc phụ trách Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC), ông Lê Hoàng Tài - Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại, bà Bùi Hoàng Yến - Cục Xúc tiến thương mại và lãnh đạo Sở Công Thương, trung tâm xúc tiến các tỉnh, thành phía Nam.

Phát biểu tại buổi Tọa đàm, ông Charles Mordret - Chuyên gia ngành hàng nguyên liệu thực phẩm Từ Chương trình Xúc tiến nhập khẩu Thủy Sản (SIPPO) bày tỏ, hoạt động xúc tiến thương mại nên được thực hiện riêng theo từng lĩnh vực do mỗi mặt hàng, sản phẩm có sự khác biệt và cần sự chuyên sâu khác nhau. Bên cạnh đó, cần tăng cường kết nối mang tính chiến lược, để tận dụng được thế mạnh riêng của từng đơn vị, lĩnh vực. Một số xu hướng sắp tới của công tác xúc tiến vào các nước châu Âu là: xây dựng hình ảnh, sự hiện diện quốc gia, thương hiệu ngành hàng gắn với tính bền vững, gắn với việc trách nhiệm của công ty về kinh doanh, xuất khẩu, lợi nhuận vào trách nhiệm xã hội, cộng đồng. Theo ông, trong thương mại quốc tế, có nhiều thay đổi liên quan đến an toàn sản phẩm, chất lượng nên cần tăng cường các hoạt động trao đổi, đào tạo, hội thảo, cập nhật các thay đổi trong quy định và yêu cầu của thị trường nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp. Ngoài ra, cần thúc đẩy nâng cao khả năng tiếp cận các công cụ, kênh



giao dịch trên nền tảng số và khả năng ứng dụng các công cụ số, áp dụng các hình thức kết nối giao thương B2B mới (trực tuyến, kết hợp trực tiếp và trực tuyến). Đặc biệt, đẩy mạnh kết nối giữa các đơn vị, chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn, đa dạng các hình thức hỗ trợ, nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến trong giai đoạn mới.

Ông Kim Seoung, Phó đại diện Kotra đã trình bày hoạt động hỗ trợ của Kotra đối với công tác xúc tiến giữa Việt Nam và Hàn Quốc như: tổ chức các sự kiện giao thương B2B giữa nhà cung cấp Hàn Quốc với doanh nghiệp Việt Nam thông qua tổ chức theo đoàn cá nhân các doanh nghiệp mua hàng đến Hàn Quốc; phối hợp với các chính quyền địa phương và các tổ chức liên quan hỗ trợ các nhà cung cấp là doanh nghiệp nhỏ và vừa Hàn Quốc kết nối với doanh nghiệp Việt Nam; mời doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào các lớp đào tạo, triển lãm sản phẩm các sự kiện thương mại quốc tế Hàn Quốc. Bên cạnh đó, ông Kim Seoung còn chia sẻ thêm về các kinh nghiệm xúc tiến, kiến thức nâng cao kỹ năng xúc tiến trên thế giới nói chung và của Hàn Quốc nói riêng.

Chương trình Tọa đàm đã diễn ra khá sôi nổi với các câu hỏi xuất phát từ nhu cầu thực tế của công tác xúc tiến hiện nay là làm thế nào để nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến cũng như để hỗ trợ các doanh nghiệp tồn tại và phát triển thị trường bền vững trong giai đoạn kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn như hiện nay. Qua buổi Tọa đàm, Sở Công Thương, các trung tâm xúc tiến, nhà quản lý xúc tiến và một số doanh nhân đánh giá cao công tác tổ chức của ITPC và mong muốn cùng đồng hành với ITPC trong các chương trình diễn ra sắp tới.

Phòng Huấn luyện - ITPC



Xuất khẩu “sáng cửa” về đích

Tổng trị giá xuất nhập khẩu hàng hoá của cả nước trong 10 tháng năm 2022 đạt 616,3 tỷ USD, tăng 14,1% so với cùng kỳ năm 2021. Đáng chú ý, tốc độ tăng trưởng của xuất khẩu (16%) đã nhanh hơn nhập khẩu (12,2%). Với kết quả này, cán cân thương mại hàng hóa thặng dư 9,59 tỷ USD...

Theo số liệu thống kê được Tổng cục Hải quan công bố chiều 21/11/2022, tổng trị giá xuất nhập khẩu hàng hóa của cả nước tháng 10 đạt 58,27 tỷ USD, tăng nhẹ 0,1% (tương ứng tăng 67 triệu USD) so với tháng 9.

Tính chung 10 tháng năm 2022, tổng trị giá xuất nhập khẩu hàng hoá của cả nước đạt 616,3 tỷ USD, tăng 14,1% (tương ứng tăng 75,99 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2021.

Cán cân thương mại hàng hóa trong tháng 10 thặng dư 2,47 tỷ USD, đưa mức thặng dư thương mại hàng hóa 10 tháng/2022 lên 9,59 tỷ USD.

Cụ thể về xuất khẩu, trong tháng 10/2022 đạt 30,37 tỷ USD, tăng 1,9% (tương ứng tăng 552 triệu USD về số tuyệt đối) so với tháng trước.

Một số nhóm hàng tăng trong tháng như: điện thoại các loại và linh kiện tăng 285 triệu USD (tương ứng tăng 5,7%); giày dép các loại tăng 171 triệu USD (tương ứng tăng 9,5%); dầu thô tăng 156 triệu USD (tương ứng tăng 100%)...

Bên cạnh đó có một số nhóm hàng giảm mạnh trong tháng là máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện giảm 410 triệu USD (tương ứng giảm 8%); máy móc, thiết bị, dụng cụ và

phụ tùng khác giảm 238 triệu USD (tương ứng giảm 5,7%)...

Tính chung 10 tháng năm 2022, tổng trị giá xuất khẩu đạt 312,94 tỷ USD, tăng 16% (tương ứng tăng 43,1 tỷ USD) so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng khác tăng 8,27 tỷ USD; giày dép tăng 5,89 tỷ USD; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện tăng 5,75 tỷ USD; hàng dệt may tăng 5,64 tỷ USD; điện thoại các loại và linh kiện tăng 3,78 tỷ USD...

Từ chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa trong tháng 10/2022 đạt 27,9

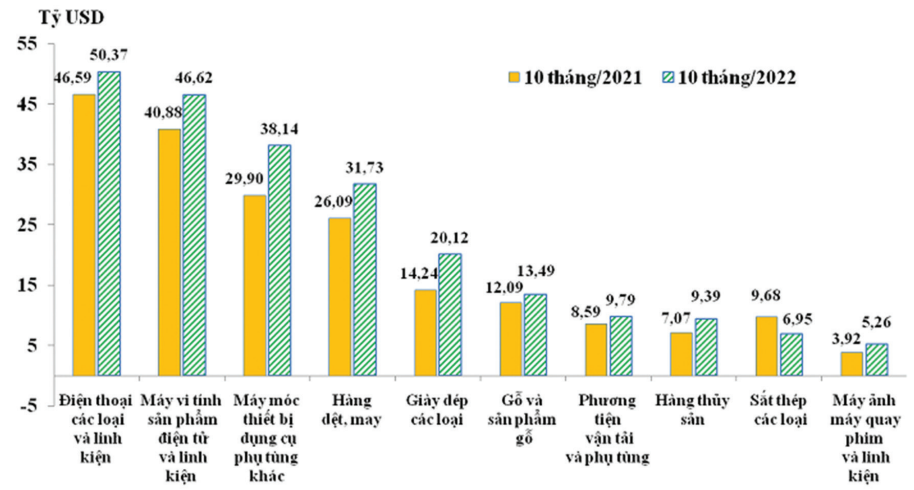
tỷ USD, giảm 1,7% (tương ứng giảm 485 triệu USD) so với tháng trước.

Một số nhóm hàng có trị giá nhập khẩu giảm mạnh, gồm: máy móc thiết bị dụng cụ và phụ tùng giảm 309 triệu USD, đầu thô giảm 224 triệu USD, máy vi tính sản phẩm điện tử và linh kiện giảm 221 triệu USD, nguyên phụ liệu dệt may da giày giảm 105 triệu USD. Tổng trị giá của 4 nhóm hàng này giảm 859 triệu USD.

Như vậy, tính chung 10 tháng năm 2022, tổng trị giá nhập khẩu hàng hóa của cả nước đạt 303,35 tỷ USD, tăng 12,2% so với cùng kỳ năm 2021.

Trong đó, tăng mạnh nhất là máy vi tính sản phẩm điện tử và linh kiện tăng 10,04 tỷ USD (tương ứng tăng 16,6%); xăng dầu các loại tăng 4,08 tỷ USD (tương ứng tăng 123,9%); hóa chất và sản phẩm hóa chất tăng 2,81 tỷ USD (tương ứng tăng 22,5%); than các loại tăng hơn 2,7 tỷ USD (tương ứng tăng 77,3%);

10 nhóm hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam trong 10 tháng năm 2021 và 10 tháng năm 2022. (Nguồn: Tổng cục Hải quan.)



tục chiếm tỷ trọng cao nhất (64,6%) trong tổng trị giá xuất nhập khẩu của cả nước.

Trị giá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với các châu lục khác lần lượt là: châu Mỹ: 131,23 tỷ USD, tăng 16,8%; châu Âu: 64,7 tỷ USD, tăng 8,9%; châu Đại Dương: 15,02 tỷ

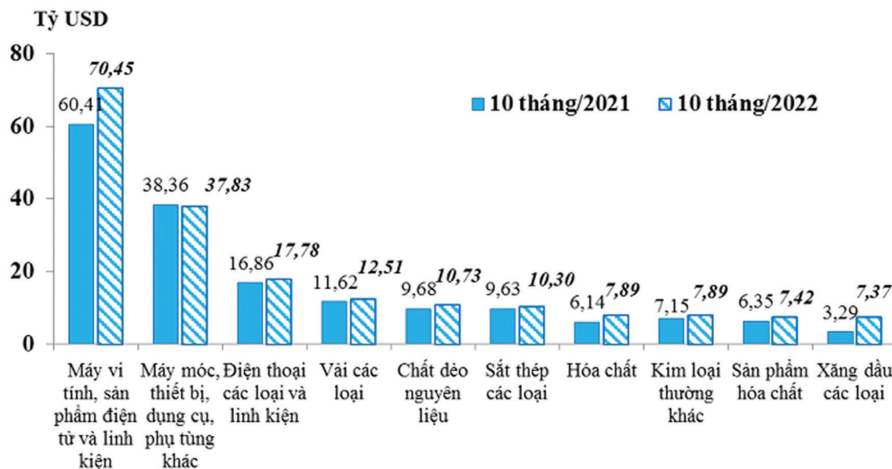
so với tháng trước, đưa tổng trị giá xuất nhập khẩu của doanh nghiệp FDI trong 10 tháng năm 2022 lên 428,99 tỷ USD, tăng 14,6% (tương ứng tăng 54,58 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2021.

Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của khối doanh nghiệp FDI trong tháng 10 là 22,73 tỷ USD, tăng nhẹ 0,1% so với tháng 9, qua đó nâng trị giá xuất khẩu hàng hóa trong 10 tháng năm 2022 của doanh nghiệp FDI lên 231,04 tỷ USD, tăng 17% (tương ứng tăng 33,52 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2021 và chiếm 73,8% tổng trị giá xuất khẩu của cả nước.

Ở chiều ngược lại, trị giá nhập khẩu của khối doanh nghiệp FDI trong tháng 10/2022 là 18,35 tỷ USD, giảm 2% so với tháng trước, đưa trị giá nhập khẩu của khối này trong 10 tháng năm 2022 đạt 197,95 tỷ USD, tăng 11,9% (tương ứng tăng 21,06 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2021, chiếm 65,3% tổng trị giá nhập khẩu của cả nước.

Cán cân thương mại hàng hóa của khối doanh nghiệp FDI trong tháng 10/2022 đạt thặng dư 4,38 tỷ USD, đưa cán cân thương mại trong 10 tháng năm 2022 của khối doanh nghiệp này lên mức thặng dư gần 33,1 tỷ USD.

10 nhóm hàng có trị giá nhập khẩu cao nhất trong 10 tháng/2022 so với cùng kỳ năm trước. (Nguồn: Tổng cục Hải quan.)



đầu thô tăng 2,31 tỷ USD (tương ứng tăng 57,2%); nguyên phụ liệu dệt may, da giày tăng 2,24 tỷ USD (tương ứng tăng 10,4%).

Về thị trường xuất nhập khẩu, trong 10 tháng năm 2022, trao đổi thương mại hàng hóa của Việt Nam với châu Á đạt 398,41 tỷ USD, tăng 13,8% so với cùng kỳ năm 2021, tiếp

USD, tăng 30,4% và châu Phi: 6,94 tỷ USD, giảm nhẹ 1,5% so với 10 tháng/2021.

Tổng cục Hải quan ghi nhận tổng trị giá xuất nhập khẩu của doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong tháng 10/2022 là 41,08 tỷ USD, giảm 0,9%

(Nguồn: Tạp chí Kinh tế Việt Nam) - Phòng Thông tin - ITPC

Tám cách để phát triển doanh nghiệp của bạn

Tạo ra doanh nghiệp mới bằng cách phát triển cơ sở khách hàng của bạn là điều quan trọng đối với sự thành công của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đôi khi nó có thể rất khó.

Dưới đây là một số mẹo thiết thực để giúp bạn phát triển cơ sở khách hàng của mình.

1. Tìm hiểu khách hàng của bạn

Hiểu nhu cầu của khách hàng và phát triển các sản phẩm và dịch vụ đáp ứng những nhu cầu đó. Bạn có thể hiểu rõ hơn về khách hàng của mình bằng cách khuyến khích họ đưa ra lời nhận xét hay những phản hồi về các dịch vụ của mình.

2. Cung cấp dịch vụ khách hàng tuyệt vời

Đảm bảo dịch vụ khách hàng của bạn là đặc biệt và có thể nhiều hơn nữa khi bạn có thể. Khách hàng của bạn sẽ không chỉ nhớ đến dịch vụ tuyệt vời mà họ còn có nhiều khả năng giới thiệu người khác đến bạn hơn.

3. Chăm sóc khách hàng hiện tại và tìm kiếm cơ hội mới

Có sẵn các chính sách để chăm sóc khách hàng hiện tại, chẳng hạn như giữ liên lạc với họ qua bản tin điện tử hoặc cho họ biết về các sự kiện khuyến mại sớm.

Đồng thời, tìm kiếm cơ hội để có nhiều khách hàng hơn và xây dựng cơ sở khách hàng của bạn. Đảm bảo rằng bạn tìm thấy sự cân bằng phù hợp giữa việc chăm sóc khách hàng và tìm kiếm những khách hàng mới.

4. Sử dụng phương tiện truyền thông xã hội

Phương tiện truyền thông xã hội là một công cụ mạnh mẽ để quảng bá doanh nghiệp của bạn với khách hàng tiềm năng và có được cái nhìn sâu sắc có giá trị thông qua “lắng nghe xã hội - social listening” nghĩa là đang lắng nghe cộng đồng mạng xã hội đang nói gì về thương hiệu, sản phẩm hoặc dịch vụ trên các nền tảng social media. Thông qua lắng nghe xã hội, bạn có thể tìm hiểu những gì khách hàng đang nói về bạn, hiểu sâu sắc về hành vi của họ, xác định các từ khóa và xu hướng thu



Ảnh TL

hút thị trường mục tiêu của bạn, đồng thời cải thiện dịch vụ khách hàng của bạn. Phương tiện truyền thông xã hội có thể giúp bạn xây dựng hồ sơ doanh nghiệp của mình và thu hút khách hàng mới.

5. Tham dự các sự kiện kết nối

Đầu tư thời gian để xây dựng mạng lưới của bạn - đó không phải là những gì bạn biết mà là những ai bạn biết.

Kết nối cho phép bạn xây dựng mối quan hệ với những người khác và khuyến khích họ giới thiệu khách hàng cho bạn thông qua truyền miệng.

6. Tổ chức sự kiện

Tổ chức sự kiện của riêng bạn có thể là một cách tuyệt vời để làm quen với khách hàng và xây dựng mối quan hệ. Mời một số khách hàng hiện tại tốt nhất của bạn và khuyến khích họ mang theo bạn bè của họ.

7. Trả lại cho cộng đồng của bạn

Xây dựng nhận thức về thương hiệu trong cộng đồng địa phương của bạn là một cách tuyệt vời để thu hút doanh nghiệp mới. Cân nhắc tài trợ hoặc tham gia một sự kiện cộng đồng để nâng cao hồ sơ doanh nghiệp của bạn.

8. Đo lường những hoạt động đã xảy ra và tinh chỉnh cách tiếp cận của bạn khi bạn tiếp tục

Bạn nên theo dõi khách hàng đến từ đâu để đo lường xem hoạt động tiếp thị của bạn có thành công hay không. Đừng ngại thử nghiệm. Tinh chỉnh cách tiếp cận của bạn nếu hoạt động nào đó không hiệu quả và tập trung nhiều thời gian hơn vào các hoạt động đạt được kết quả tốt nhất.

Phòng Thông tin - ITPC

FINANCE AND BANKING

(Tiếp theo bản tin số 43.2022 xuất bản ngày 21.11.2022)

T

Take out: rút tiền.

Tangible fixed assets: tài sản cố định hữu hình.

Taxes and other payables to the State budget: thuế và các khoản phải nộp nhà nước.

The openness of the economy: sự mở cửa của nền kinh tế.

To be at rock bottom: thấp nhất (giá cả).

To be bust: bị phá sản.

To be in good shape (the economy is in good shape)

= to be strong: mạnh, bền vững.

To be made redundant: bị sa thải.



To be nationalised (= bought by the government): bị quốc hữu hóa.

To bring down the rate of inflation: giảm tỷ lệ lạm phát.

To compound the misery: làm cho mọi việc tồi tệ thêm.

To cut interest rates: cắt giảm lãi suất.

To cut one's workforce: cắt giảm lực lượng lao động.

To fall house prices: hạ giá nhà.

To foot the bill: thanh toán tiền.

To inject (money) into (the financial market): bơm (tiền) vào (thị trường tài chính).

To lay off: cho nghỉ việc.

To lend money: cho vay tiền.

To live beyond your means: tiêu xài quá khả năng.

To pay the price: trả giá (cho những lỗi lầm).

To reject (v): không chấp thuận, bác bỏ.

To slide into (recession,...): rơi vào (tình trạng suy thoái,...).

To weather the storm: vượt qua thời kỳ khó khăn.

Total liabilities and owners' equity: tổng cộng

nguồn vốn.

Toxic mortgage: khi mortgage loans (các khoản vay có thể chấp) trở nên "toxic" thì chúng có thể trở thành một gánh nặng tài chính (cho ngân hàng cho vay).

Trade: sự mua bán.

Transfer: chuyển khoản.

Transnational company: công ty xuyên quốc gia

Transnational corporations: các công ty siêu quốc gia.

Treasurer: thủ quỹ.

Treasuries: kho bạc.

Treasury bill: trái phiếu kho bạc.

Treasury stock: cổ phiếu ngân quỹ.

turnover: doanh số, doanh thu.

Tycoon: nhà tài phiệt.

U

Unemployment benefit: trợ cấp thất nghiệp.

Unemployment: tình trạng thất nghiệp.

Upturn (n): sự chuyển hướng tốt, khá lên.

V

Value: giá trị.

Venture capital: đầu tư mạo hiểm.



Volatility: mức biến động.

W

Withdraw: rút tiền mặt.

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

Kim ngạch xuất nhập khẩu gần đạt 645 tỷ USD

Theo thống kê sơ bộ vừa được Tổng cục Hải quan công bố, nửa đầu tháng 11 (từ 1 đến 15/11), kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 13,6 tỷ USD. Trong đó có 4 mặt hàng đạt trên 1 tỷ USD, gồm: điện thoại các loại và linh kiện; máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; dệt may.



Tính chung từ đầu năm đến 15/11, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam đạt 326,68 tỷ USD, tăng 14,83% so với cùng kỳ năm ngoái, tương đương kim ngạch tăng thêm 42,2 tỷ USD (cùng kỳ năm ngoái đạt 284,48 tỷ USD).

Về nhập khẩu, kỳ 1 tháng 11 của Việt Nam đạt 14,78 tỷ USD. Tính chung từ đầu năm đến 15/11, tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 318 tỷ USD, tăng 11,74% so với cùng kỳ năm ngoái, tương đương kim ngạch tăng thêm 33,42 tỷ USD.

Tính chung từ đầu năm đến 15/11 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam đạt 644,68 tỷ USD.

Nửa đầu tháng 11, nước ta nhập siêu gần 1,2 tỷ USD, tuy nhiên, tính từ đầu năm đến ngày 15/11, Việt Nam vẫn xuất siêu 8,68 tỷ USD.

Trước đó, năm 2021, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước đạt kỷ lục 668,5 tỷ USD, tăng 22,6% so với năm trước, đưa Việt Nam vào nhóm 20 nền kinh tế hàng đầu về thương mại quốc tế. Nếu không có biến động thất thường, kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2022 sẽ vượt con số năm 2021 chỉ sau 11 tháng.

Kết quả xuất nhập khẩu trong thời gian qua là minh chứng cho thấy các doanh nghiệp đã và đang tận dụng tốt các FTA. Đơn cử, với Hiệp định CPTPP, bà Võ Hồng Anh, Phó Vụ trưởng Vụ Thị trường châu Âu, châu Mỹ, Bộ

Công Thương nêu rõ, 9 tháng đầu năm 2022, xuất khẩu mặt hàng dệt may sang thị trường Canada đã tăng trưởng tới trên 50% so với cùng kỳ năm 2021. Nhìn chung, sau 3 năm thực thi CPTPP, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sang các thị trường trong khối tăng trưởng lên đến 75-100%. Nhóm điện thoại và linh kiện, nhóm điện tử và máy vi tính, máy móc, phụ tùng, dệt may, da giày là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực sang khu vực này.

Hoặc với EVFTA, Hiệp định EVFTA có tác động rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu vì EU là thị trường tiêu thụ rất nhiều sản phẩm của Việt Nam; trong đó, có các sản phẩm như thủy sản, lúa gạo và cũng là thị trường đa dạng sản phẩm công nghiệp tiêu thụ lớn. Ông Trần Thanh Hải - Phó Cục trưởng Cục Xuất nhập khẩu - Bộ Công Thương thông tin, trong hai năm qua, đa số mặt hàng xuất khẩu sang EU đều có mức tăng trưởng cao, đặc biệt với một số nhóm hàng như sắt thép, mức tăng trưởng lên



đến 200%, hoặc nhóm cà phê tăng 75,2%, hạt tiêu tăng trưởng 55,8%.

Do đó, thời gian tới, Bộ Công Thương sẽ tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu, tăng cường quản lý nhập khẩu phù hợp, bảo đảm cân cán thương mại hài hòa, bền vững; Đẩy mạnh khai thác các Hiệp định FTA đã ký kết; Đồng thời, phát huy tốt vai trò của hệ thống cơ quan thương vụ Việt Nam ở nước ngoài để mở rộng, đa dạng hoá thị trường và mặt hàng xuất khẩu; Thúc đẩy tạo thuận lợi hoá thương mại, hỗ trợ thông tin thị trường; tháo gỡ rào cản để thâm nhập các thị trường mới; Cảnh báo sớm nguy cơ các vụ kiện phòng vệ thương mại cho doanh nghiệp.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

hoaca Fashion



Địa chỉ : 96/9/4 Nguyễn Thị Sáu, KP 1, P.Thạnh Lộc, Q.12, TP.HCM
Điện thoại:(84).28.3716.1507 Web:hoacafashion.com Email:hoacacrocodile@hoaca.net

TIN VĂN

❖ Khối lượng gạo Việt Nam xuất khẩu tháng 10/2022 ước đạt 700 nghìn tấn với trị giá đạt 334 triệu USD, đưa tổng khối lượng và trị giá xuất khẩu gạo 10 tháng năm 2022 đạt lần lượt 6,07 triệu tấn và 2,94 tỷ USD, tăng 17,2% về khối lượng và tăng 7,4% về trị giá so với cùng kỳ năm 2021. Giá gạo xuất khẩu bình quân 10 tháng năm 2022 ước đạt 484 USD/tấn, giảm 8,3% so với cùng kỳ năm 2021. (Báo Hải quan, 21/11)

❖ Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) dẫn số liệu thống kê từ Tổng cục Hải quan cho biết, trị giá xuất khẩu rau quả của Việt Nam trong tháng 10/2022 đạt 309,7 triệu USD, tăng 22,9% so với tháng 9/2022 và tăng 28,1% so với tháng 10/2021. Tính chung trong 10 tháng năm 2022, trị giá xuất khẩu rau quả đạt 2,75 tỷ USD, giảm 8% so với cùng kỳ năm 2021. (Báo Công Thương, 21/11)

❖ Trong 10 tháng qua, Việt Nam xuất khẩu phân bón tăng cao kỷ lục với khoảng 1,5 triệu tấn, kim ngạch đạt gần 973 triệu USD. So với cùng kỳ năm 2021, tăng hơn 45% về lượng và gấp gần 2,6 lần về kim ngạch. Với tốc độ xuất khẩu như thời gian qua, xuất khẩu phân bón của Việt Nam năm 2022 có thể vượt con số 1 tỉ USD. Ở chiều ngược lại, 10 tháng của năm 2022, cả nước nhập khẩu trên 2,77 triệu tấn phân bón các loại, trị giá trên 1,3 tỉ USD. Trung Quốc vẫn đứng đầu về thị trường cung cấp phân bón cho Việt Nam, chiếm hơn 50% trong tổng lượng và chiếm 45% trong tổng kim ngạch nhập khẩu phân bón của cả nước. (Tuổi Trẻ, 22/11)



Miễn, giảm kiểm tra chuyên ngành đối với thức ăn bổ sung thủy sản, sản phẩm xử lý môi trường thủy sản nhập khẩu

Theo điểm a, khoản 8 Điều 1, Nghị định 74/2018/NĐ-CP qui định về việc áp dụng biện pháp miễn giảm kiểm tra chất lượng hàng hóa nhóm 2 nhập khẩu có nêu:

Đối với hàng hóa nhập khẩu (không bao gồm phương tiện giao thông) có cùng tên gọi, công dụng, nhãn hiệu, kiểu loại, đặc tính kỹ thuật của cùng một cơ sở sản xuất, xuất xứ do cùng một người nhập khẩu, sau 03 lần nhập khẩu liên tiếp, có kết quả đánh giá phù hợp quy chuẩn kỹ thuật quốc gia được cơ quan kiểm tra có văn bản xác nhận miễn kiểm tra nhà nước về chất lượng trong thời hạn 02 năm với các thông tin sau: tên hàng hóa, nhãn hiệu, kiểu loại; đặc tính kỹ thuật; xuất xứ, nhà sản xuất; số lượng, khối lượng nhập khẩu theo đăng ký; đơn vị tính.

DN từng nhập nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi thủy sản và xử lý môi trường thủy sản 3 lần liên tiếp trong 1 năm, không thay đổi nhà sản xuất, bản chất hay công dụng của sản phẩm. Biện pháp kiểm tra: 2b (thông quan trước, hợp quy sau). Những nguyên liệu này chỉ phục vụ sản xuất, không nhằm mục đích kinh doanh và không bán tạo thêm mã tiếp nhận trên CSDL.

Nay, DN muốn đăng ký miễn giảm kiểm tra chất lượng (giảm công bố hợp quy) cho lô hàng mới vào năm tiếp theo nhưng hiện vẫn chưa có văn bản nào hướng dẫn chi tiết về thủ tục miễn, giảm kiểm tra chất lượng nhà nước đối với mặt hàng thức ăn bổ sung thủy sản, sản phẩm xử lý môi trường thủy sản nhập khẩu.

Vậy DN cần thực hiện những thủ tục nào để xin được miễn giảm đối với mặt hàng thức ăn và xử lý môi trường trong thủy sản?

Trả lời:

Theo điểm a, khoản 8 Điều 1, Nghị Định 74/2018/NĐ-CP để được miễn giảm kiểm tra chất lượng hàng hóa nhập khẩu, người nhập khẩu phải có văn bản đề nghị miễn kiểm tra với các thông tin sau: Tên hàng hóa, nhãn hiệu, kiểu loại; đặc tính kỹ thuật; xuất xứ, nhà sản xuất; số lượng, khối lượng nhập khẩu theo đăng ký; đơn vị tính; kết quả đánh giá phù hợp quy chuẩn kỹ thuật quốc gia của 03 lần liên tiếp gửi về Tổng cục Thủy sản để được xem xét miễn giảm kiểm tra.

Chính sách giảm thuế khi ký hợp đồng dịch vụ có thu tiền trước

Trường hợp Công ty chúng tôi ký hợp đồng cung cấp dịch vụ có thu tiền trước và xuất 1 hóa đơn cho dịch vụ trong năm 2022 và 2023, thì khi lập hóa đơn tại thời điểm từ ngày 01/02/2022 đến hết ngày 31/12/2022 chúng tôi có được áp dụng mức thuế suất thuế GTGT 8% cho dịch vụ sẽ cung cấp trong năm 2023 đã thu tiền trước trong thời gian từ 01/02/2022 đến hết ngày 31/12/2022 không?

Trả lời:

Ngày 28/01/2022, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 15/2022/NĐ-CP quy định chính sách miễn, giảm thuế theo Nghị quyết số 43/2022/QH15 ngày 11/01/2022 của Quốc hội về chính sách tài khóa, tiền tệ hỗ trợ Chương trình phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội.

Trường hợp Công ty có ký hợp đồng cung cấp dịch vụ với khách hàng trong năm 2022-2023, thực hiện thu tiền trước trong thời gian từ ngày 01/02/2022 đến hết ngày 31/12/2022 nhưng dịch vụ được cung cấp vào năm 2023 thì không được áp dụng chính sách giảm thuế GTGT theo Nghị định 15/2022/NĐ-CP.

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

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
Ho Chi Minh City People's Committee

DIỄN ĐÀN XUẤT KHẨU 2022

EXPORT FORUM

VẬN HỘI MỚI CHO XUẤT KHẨU – TẬN DỤNG THỜI CƠ ĐỂ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VƯƠN LÊN
NEW ERA OF EXPORT – BRIGHT PROSPECT FOR VIETNAMESE EXPORTERS TO GLOBAL MARKET

Đơn vị tổ chức | Organizer

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ THÀNH PHỐ (ITPC)
Investment and Trade Promotion Centre of Ho Chi Minh City (ITPC)



Thời gian: 8:00 - 17:00 ngày 08 tháng 12 năm 2022

Địa điểm: Khách sạn Rex, 141 Nguyễn Huệ, Bến Nghé, Quận 1,
Thành phố Hồ Chí Minh

• Time: 8:00am - 17:00pm 08th December 2022

• Venue: Rex Hotel, 141 Nguyen Hue Boulevard, District 1, HCMC



ĐƠN VỊ HỖ TRỢ / SUPPORTER



Câu lạc bộ doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM (VEXA)