



EVFTA

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

CHO SẢN PHẨM VIỆT

TIN NỔI BẬT

BẢN TIN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại
và Đầu tư Tp.HCM

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,

Quận 1, Tp.HCM

Tel: (028) 3823 6738

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn



THƯ TỪ BÀI VỞ VUI LÒNG GỬI VỀ:

Trung tâm Xúc tiến Thương mại
và Đầu tư Tp.HCM

Phòng Thông tin

ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,

Quận 1, Tp.HCM

Tel: (028) 3910 1225

Fax: (028) 3824 2391

Email: info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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



10

08

06

SỐ 02 ♦ 02.2020

03 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Những nội dung chính trong Hiệp định EVFTA

Tìm thị trường mới cho hàng hóa Việt

07 CHUYÊN ĐỀ

12 bí quyết để doanh nghiệp vừa và nhỏ nâng cao xuất khẩu

10 lời khuyên khi kinh doanh gia vị và thảo mộc với người mua châu Âu

Thị trường Ba Lan: Môi trường đầu tư

12 TIN VEXA

Xúc tiến xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ: Hướng gỗ khó kịp thời

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần HTC Viễn thông Quốc tế

Những nội dung chính trong Hiệp định EVFTA

Với nhiều nội dung đáng chú ý được quy định, Hiệp định thương mại tự do giữa EU và Việt Nam (EVFTA) được đánh giá là Hiệp định toàn diện, chất lượng cao, cân bằng về lợi ích cho cả Việt Nam và EU, đồng thời phù hợp với các quy định của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

Việc Nghị viện châu Âu (EP) bỏ phiếu thông qua Hiệp định EVFTA chiều ngày 12/2/2020 là sự kiện đánh dấu một mốc mới trên chặng đường gần 30 năm hợp tác và phát triển giữa Việt Nam và EU.

Theo Bộ Công Thương, Hiệp định EVFTA gồm 17 Chương, 2 Nghị định thư và một số biên bản ghi nhớ kèm theo với các nội dung chính là: thương mại hàng hóa (gồm các quy định chung và

cam kết mở cửa thị trường), quy tắc xuất xứ, hải quan và thuận lợi hóa thương mại, các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm (SPS), các rào cản kỹ thuật trong thương mại (TBT), thương mại dịch vụ (gồm các quy định chung và cam kết mở cửa thị trường), đầu tư, phòng vệ thương mại, cạnh tranh, doanh nghiệp nhà nước, mua sắm của Chính phủ, sở hữu trí tuệ, thương mại và Phát triển bền vững, hợp tác và xây dựng năng lực, các vấn đề pháp lý - thể chế.

➤ VỀ THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA

Đối với xuất khẩu của Việt Nam, ngay khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực, EU sẽ xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với khoảng 85,6% số dòng thuế, tương đương 70,3% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU. Sau 07 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, EU sẽ xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với 99,2% số dòng thuế, tương đương 99,7% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Đối với khoảng 0,3% kim ngạch xuất khẩu còn lại, EU cam kết dành cho Việt Nam hạn ngạch thuế quan với thuế nhập khẩu trong hạn ngạch là 0%.

Như vậy, có thể nói, gần 100% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU

sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu sau một lộ trình ngắn. Cho đến nay, đây là mức cam kết cao nhất mà một đối tác dành cho Việt Nam trong các hiệp định FTA đã được ký kết. Lợi ích này đặc biệt có ý nghĩa khi EU liên tục là một trong hai thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam hiện nay.

Đối với hàng xuất khẩu của EU, Việt Nam cam kết sẽ xóa bỏ thuế quan ngay khi Hiệp định có hiệu lực với 48,5% số dòng thuế (chiếm 64,5% kim ngạch nhập khẩu). Tiếp đó, sau 7 năm, 91,8% số dòng thuế tương đương 97,1% kim ngạch xuất khẩu từ

EU được Việt Nam xóa bỏ thuế nhập khẩu. Sau 10 năm, mức xóa bỏ thuế quan là khoảng 98,3% số dòng thuế (chiếm 99,8% kim ngạch nhập khẩu). Đối với khoảng 1,7% số dòng thuế còn lại của EU, Việt Nam áp dụng lộ trình xóa bỏ thuế nhập khẩu dài hơn 10 năm hoặc áp dụng hạn ngạch thuế quan theo cam kết WTO.

Việt Nam và EU cũng thống nhất các nội dung liên quan tới thủ tục hải quan, SPS, TBT, phòng vệ thương mại, tạo khuôn khổ pháp lý để hai bên hợp tác, tạo thuận lợi cho xuất khẩu, nhập khẩu của các doanh nghiệp...

➤ VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ ĐẦU TƯ

Trong EVFTA, cam kết của Việt Nam và EU về thương mại dịch vụ đầu tư nhằm tạo ra một môi trường đầu tư cởi mở, thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp hai bên. Cam kết của Việt Nam có đi xa hơn cam kết trong WTO. Cam kết của EU cao hơn trong cam kết trong WTO và tương đương với mức cam kết cao nhất của EU trong những Hiệp định FTA gần đây của EU.

Các lĩnh vực mà Việt Nam cam kết thuận lợi cho các nhà đầu tư EU gồm một số dịch vụ chuyên môn, dịch vụ tài chính,

dịch vụ viễn thông, dịch vụ vận tải, dịch vụ phân phối. Hai bên cũng đưa ra cam kết về đối xử quốc gia trong lĩnh vực đầu tư, đồng thời thảo luận về nội dung giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước.

Trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng, hai bên cam kết, trong vòng 05 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam cam kết sẽ xem xét thuận lợi việc cho phép các tổ chức tín dụng EU nâng mức nắm giữ của phía nước ngoài

(Xem tiếp trang 4)

(Tiếp theo trang 3)

lên 49% vốn điều lệ trong 02 ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam. Tuy nhiên, cam kết này không áp dụng với 04 ngân hàng thương mại cổ phần mà nhà nước đang nắm cổ phần chi phối là BIDV, Vietinbank, Vietcombank và Agribank.

Đối với lĩnh vực, dịch vụ bảo hiểm, Việt Nam cam kết cho phép nhượng tái bảo hiểm qua biên giới, cam kết dịch vụ bảo hiểm y tế tự nguyện theo luật Việt Nam. Riêng đối với yêu cầu cho phép thành lập chi nhánh công ty tái bảo hiểm, Việt Nam chỉ cho phép sau một giai đoạn quá độ.

Về dịch vụ viễn thông, Việt Nam chấp nhận mức cam kết tương đương trong Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Đặc biệt, đối với dịch vụ viễn

thông giá trị gia tăng không có hạ tầng mạng, Việt Nam cho phép EU được lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài sau một giai đoạn quá độ.

Trong lĩnh vực dịch vụ phân phối, Việt Nam đồng ý bỏ yêu cầu kiểm tra nhu cầu kinh tế sau 05 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, tuy nhiên Việt Nam bảo lưu quyền thực hiện quy hoạch hệ thống phân phối trên cơ sở không phân biệt đối xử. Việt Nam cũng đồng ý không phân biệt đối xử trong sản xuất, nhập khẩu và phân phối rượu, cho phép các doanh nghiệp EU được bảo lưu điều kiện hoạt động theo các giấy phép hiện hành và chỉ cần một giấy phép để thực hiện các hoạt động nhập khẩu, phân phối, bán buôn và bán lẻ.

➤ VỀ MUA SẮM CỦA CHÍNH PHỦ

Việt Nam và EU thống nhất các nội dung tương đương với Hiệp định mua sắm của Chính phủ (GPA) của WTO. Với một số nghĩa vụ như đấu thầu qua mạng, thiết lập cổng thông tin điện tử để đăng tải thông tin đấu thầu..., Việt Nam có lộ trình để thực hiện. EU cũng cam kết dành hỗ trợ kỹ thuật cho Việt Nam để thực thi các nghĩa vụ này.

Về diện cam kết, Việt Nam cam kết mở cửa mua sắm của các Bộ, ngành trung ương, một số đơn vị trực thuộc

Bộ Quốc phòng (đối với các hàng hóa và dịch vụ mua sắm thông thường không phục vụ mục tiêu an ninh – quốc phòng), TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Tập đoàn điện lực Việt Nam, Tổng công ty đường sắt Việt Nam, 34 bệnh viện thuộc Bộ Y tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh và một số Viện thuộc trung ương. Về ngưỡng mở cửa thị trường, Việt Nam có lộ trình 15 năm để mở cửa dần các hoạt động mua sắm.

Việt Nam bảo lưu có thời hạn quyền dành riêng một tỷ lệ nhất định giá trị các gói thầu cho nhà thầu, hàng hóa, dịch vụ và lao động trong nước trong vòng 18 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Đối với dược phẩm, Việt Nam cam kết cho phép các doanh nghiệp EU được tham gia đấu thầu mua sắm dược phẩm của Bộ Y tế và bệnh viện công trực thuộc Bộ Y tế với một số điều kiện và lộ trình nhất định.

➤ VỀ SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Theo Bộ Công thương, cam kết về sở hữu trí tuệ trong EVFTA gồm cam kết về bản quyền, phát minh, sáng chế, cam kết liên quan tới dược phẩm và chỉ dẫn địa lý... Về cơ bản, các cam kết về sở hữu trí tuệ của Việt Nam là phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành.

Trong đó, về chỉ dẫn địa lý, khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam sẽ bảo hộ trên 160 chỉ dẫn địa lý của EU (bao gồm 28 thành viên) và EU sẽ bảo hộ 39 chỉ dẫn địa lý của Việt Nam. Các chỉ dẫn địa lý của Việt Nam đều liên quan tới nông sản, thực phẩm, tạo điều kiện cho một số chủng loại nông sản của Việt Nam xây dựng và khẳng định thương hiệu của mình tại thị trường EU.

Về nhãn hiệu, hai bên cam kết áp dụng thủ tục đăng ký thuận lợi, minh bạch, bao gồm việc phải có cơ sở dữ liệu điện tử

về đơn nhãn hiệu đã được công bố và nhãn hiệu đã được đăng ký để công chúng tiếp cận, đồng thời cho phép chấm dứt hiệu lực nhãn hiệu đã đăng ký nhưng không sử dụng một cách thực sự trong vòng 5 năm. Về thực thi, Hiệp định có quy định về biện pháp kiểm soát tại biên giới đối với hàng xuất khẩu nghi ngờ xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ.

Cam kết về đối xử tối huệ quốc (MFN) được hai bên cam kết về nguyên tắc tối huệ quốc trong Hiệp định này đảm bảo dành cho các tổ chức, cá nhân của EU được hưởng những lợi ích về tiêu chuẩn bảo hộ cao không chỉ với các đối tượng quyền sở hữu trí tuệ theo Hiệp định của WTO về Các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPs) mà còn cả các đối tượng khác của quyền sở hữu trí tuệ trong các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia (như Hiệp định CPTPP).

➤ VỀ DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC

EVFTA cũng quy định về doanh nghiệp nhà nước nhằm tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các

thành phần kinh tế. Cam kết cũng tính đến vai trò quan trọng của các doanh nghiệp nhà nước trong việc thực hiện

các mục tiêu chính sách công, ổn định kinh tế vĩ mô và đảm bảo an ninh – quốc phòng. Bởi vậy, Hiệp định EVFTA

chỉ điều chỉnh hoạt động thương mại của các doanh nghiệp do Nhà nước sở hữu hoặc kiểm soát và doanh nghiệp độc quyền có quy mô hoạt động thương mại đủ lớn đến mức có ý nghĩa trong cạnh tranh.

Các nghĩa vụ chính của doanh nghiệp nhà nước là: hoạt động theo cơ chế thị trường, nghĩa là doanh nghiệp có quyền tự quyết định trong hoạt động kinh doanh và không có sự can thiệp hành chính của Nhà nước, ngoại trừ trường hợp thực hiện

mục tiêu chính sách công; không có sự phân biệt đối xử trong mua bán hàng hóa, dịch vụ đối với những ngành, lĩnh vực đã mở cửa; minh bạch hóa các thông tin cơ bản của doanh nghiệp phù hợp với quy định của pháp luật về doanh nghiệp.

➤ VỀ MINH BẠCH HÓA

Xuất phát từ thực tiễn môi trường pháp lý trong nước có ảnh hưởng lớn đến thương mại, Hiệp định EVFTA dành một chương riêng về minh bạch hóa với các yêu cầu chung nhất để đảm bảo một môi trường pháp lý hiệu quả và có thể dự đoán được cho các chủ thể kinh tế, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

➤ VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Để phát triển thương mại điện tử giữa Việt Nam và EU, hai bên cam kết không đánh thuế nhập khẩu đối với giao dịch điện tử. Hai bên cũng cam kết hợp tác thông qua việc duy trì đối thoại về các vấn đề quản lý được đặt ra trong thương mại điện tử, bao gồm: Trách nhiệm của các nhà cung cấp dịch vụ trung gian trong việc truyền dẫn hay lưu trữ thông tin; Ứng xử với các hình thức liên lạc điện tử trong thương mại không được sự cho phép của người nhận (như thư điện tử chào hàng, quảng cáo...); Bảo vệ người tiêu dùng khi tham gia giao dịch điện tử.

Hai bên cũng sẽ hợp tác trao đổi thông tin về quy định pháp luật trong nước và các vấn đề thực thi liên quan.

➤ VỀ THƯƠNG MẠI VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Hai bên khẳng định cam kết theo đuổi phát triển bền vững, bao gồm phát triển kinh tế, phát triển xã hội và bảo vệ môi trường. Về vấn đề lao động, với tư cách là thành viên của Tổ chức Lao động quốc tế (ILO), hai bên cam kết tôn trọng, thúc đẩy và thực hiện Tuyên bố 1998 của ILO về những nguyên tắc và quyền cơ bản trong lao động, bao gồm việc thúc đẩy phê chuẩn và thực thi có hiệu quả các Công ước cơ bản của ILO.

Ngoài ra, hai bên cũng nhất trí tăng cường hợp tác thông qua cơ chế chia sẻ thông tin và kinh nghiệm về thúc đẩy việc

phê chuẩn và thực thi các công ước về lao động và môi trường trong một số lĩnh vực như biến đổi khí hậu, đa dạng sinh học, quản lý rừng bền vững và thương mại lâm sản...

Bên cạnh các nội dung trên, Hiệp định EVFTA cũng bao gồm các Chương liên quan tới hợp tác và xây dựng năng lực, pháp lý - thể chế, chính sách cạnh tranh và trợ cấp. Các nội dung này phù hợp với hệ thống pháp luật của Việt Nam, tạo khuôn khổ pháp lý để hai bên tăng cường hợp tác, thúc đẩy sự phát triển của thương mại và đầu tư giữa hai bên.



Tìm thị trường mới cho hàng hóa Việt

KIM NGẠCH XUẤT NHẬP KHẨU GIẢM

Thống kê của Bộ Công Thương cho thấy, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa trong tháng đầu tiên của năm 2020 ước đạt 38,1 tỷ USD, giảm 12,9% so với cùng kỳ năm trước. Tháng 1 năm nay chỉ có 17 ngày làm việc do trùng với dịp nghỉ Tết Nguyên đán, làm cho kim ngạch xuất khẩu (XK) và nhập khẩu (NK) ước tính đều giảm so với tháng trước và so với cùng kỳ năm 2019.

Trong đó, kim ngạch XK ước đạt 19 tỷ USD, giảm 14,3% so với cùng kỳ năm 2019. Kim ngạch NK cao hơn, ước đạt 19,1 tỷ USD, giảm 11,3% so với cùng kỳ.

Trong đó, kim ngạch XK của khu vực 100% vốn trong nước ước đạt 6,3 tỷ USD, giảm 11,4%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) đạt 12,68 tỷ USD, giảm 15,7% so với cùng kỳ năm 2019. Nhiều mặt hàng chủ lực có kim

ngạch tăng so với cùng kỳ là điện tử, máy tính và linh kiện; gỗ và sản phẩm gỗ...

Về các nhóm hàng, kim ngạch XK nhóm nông, lâm, thủy sản ước đạt 1,85 tỷ USD, giảm 21,9% so với tháng 12/2019 nhưng giảm 18,8% so với cùng kỳ năm 2019. Trong nhóm này, ngoại trừ sản và các sản phẩm từ sản, các mặt hàng khác đều có kim ngạch giảm so với cùng kỳ năm trước.

Kim ngạch xuất khẩu nhóm nhiên liệu và khoáng sản ước đạt gần 0,294 tỷ USD, giảm 36,3% so với cùng kỳ. XK nhóm hàng công nghiệp chế biến ước đạt 15,88 tỷ USD, giảm 15,1% so với tháng 12/2019 và giảm 13,8% so với cùng kỳ.

Cùng chung xu hướng giảm của kim ngạch XK, kim ngạch hàng hóa NK tháng 1/2020 ước tính đạt 19,1 tỷ USD, giảm 14,4% so với tháng 12/2019. Như vậy,

sau năm 2019 xuất siêu cao, tháng đầu tiên của năm 2020, cả nước đã nhập siêu 100 triệu USD, bằng 0,5% kim ngạch XK.

Trong tháng 1/2020, có 6 mặt hàng XK đạt kim ngạch trên 1 tỷ USD. Bộ Công Thương nhận định, kim ngạch xuất nhập khẩu trong tháng 1 giảm so với tháng 12 năm 2019 và giảm so với cùng kỳ năm 2019 do có kỳ nghỉ Tết Dương lịch và Tết Nguyên đán nên số ngày làm việc thực tế chỉ là 17 ngày. Bên cạnh đó, giá XK và giá nhập khẩu trong tháng 1 tuy không biến động mạnh so với tháng trước, nhưng hầu hết đều giảm so với cùng kỳ năm trước, trừ một số mặt hàng như dầu thô, xăng dầu do giá dầu thế giới tăng khi xảy ra những bất ổn ở khu vực Trung Đông cũng như việc xung đột Mỹ-Trung bước đầu hạ nhiệt.

TÌM CƠ HỘI Ở CÁC THỊ TRƯỜNG MỚI

Theo nhận định của Bộ Công Thương, mức giảm nhập khẩu tháng 1 thấp hơn mức giảm của XK và cán cân thương mại tháng 1 quay trở lại nhập siêu, tuy nhiên mức nhập siêu không lớn. Diễn biến này phù hợp với xu hướng các doanh nghiệp đã hoàn tất các đơn hàng XK trước Tết và sau Tết cần một thời gian để các doanh nghiệp quay trở lại đạt năng suất cao và ổn định lực lượng lao động. Đặc biệt, do ảnh hưởng của bệnh dịch Covid-19 nên phía Trung Quốc - đối tác thương mại lớn nhất nước ta đã áp dụng một số biện pháp hạn chế giao thương, ảnh hưởng đến XK các loại nông sản, đặc biệt là các mặt hàng đang vào vụ thu hoạch như dưa hấu, thanh long.

Theo ông Nguyễn Đình Tùng, Hiệp hội Rau quả Việt Nam, dịch bệnh viêm đường hô hấp cấp do chủng mới của virus corona ngay lập tức đã tác động mạnh đến giá nhiều loại nông sản. Theo đó, nhóm doanh nghiệp XK trái cây đi Trung Quốc đã bị tê liệt do ảnh hưởng của dịch cúm này.

Hoạt động xuất nhập khẩu sang Trung Quốc thời gian gần đây cũng chịu tác động xấu do nhu cầu tiêu thụ giảm. Đơn cử, chuỗi Starbucks ở Trung Quốc tạm đóng cửa rất nhiều cửa hàng dẫn đến nhu cầu về cà phê giảm. Ngoài ra, một số chuỗi cửa hàng như McDonald, KFC đặc biệt là ở Vũ Hán cũng tác động

đến nhu cầu tiêu thụ cà phê trắng. Hoặc nhiều nhà hàng khác của Trung Quốc cũng vắng khách dẫn đến nhu cầu tiêu thụ thủy sản nói chung giảm.

Trong bối cảnh đó, mới đây, Bộ Công Thương đã đưa ra khuyến cáo các doanh nghiệp hạn chế đưa hàng hóa lên biên giới, trừ trường hợp đưa lên để XK theo hình thức chính ngạch và phía đối tác Trung Quốc có khả năng nhận hàng. Doanh nghiệp cũng cần liên hệ với đối tác phía Trung Quốc để đàm phán chuyển đổi sang hình thức xuất khẩu chính ngạch và chủ động áp dụng các biện pháp sẵn sàng chuyển đổi như thay đổi bao bì, nhãn mác hàng hóa, dán tem truy xuất nguồn gốc, bảo đảm an toàn thực phẩm...

Bộ Công Thương khẳng định sẽ tiếp tục nỗ lực tìm kiếm các thị trường XK mới, trong đó có việc chỉ đạo toàn bộ hệ thống Thương vụ, chi nhánh Thương vụ Việt Nam tại nước ngoài tham gia tìm kiếm và giới thiệu khách hàng mới, góp phần thúc đẩy chuyển hướng tiêu thụ nông, thủy sản, trái cây trong giai đoạn hiện nay. Đồng thời tiếp tục theo dõi và có thông báo, khuyến cáo đến các địa phương, doanh nghiệp khi có những diễn biến mới của bệnh dịch có khả năng ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu.

(Nguồn: Báo Công Thương) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

12 bí quyết để doanh nghiệp vừa và nhỏ nâng cao xuất khẩu



Ảnh TL

1. Các chuyến đi xúc tiến thương mại nên chú trọng đến việc kinh doanh, kết nối và tiếp tục theo dõi tiến triển của kết quả đạt được sau mỗi chuyến đi.

2. Cần lấy thêm thông tin từ bộ phận truyền thông và hiệp hội ngành nghề để nhận biết được đâu là thị trường thực sự. Các doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ chỗ nào có khách hàng và cơ hội cho mình thật sự. Cần đẩy mạnh xúc tiến ở châu Mỹ Latinh và Nam Mỹ, Đông và Tây Âu, và các thị trường nhỏ nhưng mạnh ở châu Á như Singapore, Hàn Quốc và Đài Loan.

3. Cần phải hiểu rằng chúng ta đang sống trong một thế giới cạnh tranh toàn cầu và phải tìm hiểu về nó.

4. Hãy sẵn sàng tiêu tốn tiền bạc và thời gian để đạt được kiến thức và đào tạo cần thiết về các hoạt động thương mại quốc tế như Incoterms, thư tín dụng, và giao nhận vận chuyển hàng hóa. Nó không khó lắm và nó phải là một phần của mọi hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

5. Phải hiểu được giá trị tác động của truyền thông xã hội đối với khả năng tiếp thị quốc tế của bạn. Trong khi người Việt Nam có mức sử dụng Internet cao nhất trên cơ sở bình quân đầu người giữa các nước đang phát triển, chúng ta nên chuyển đổi nó thành kỹ năng thương mại. Việc thiết lập tài khoản PayPal không khó, và trong vòng hai mươi phút, bạn có thể xác định một phân đoạn khách hàng thực bằng LinkedIn.

6. Phải hiểu nó không những đơn giản về thị trường; mà đó là về việc tiếp cận khách hàng thực sự. Đó không phải là việc bạn chọn quốc gia nào để bán (ngoại trừ Trung Quốc và Ấn

Độ), mà là việc bạn có khách hàng hay không. Hỏi đồng nghiệp và mạng lưới của bạn nơi họ bán hàng ra thế giới, tại sao họ đã thành công và họ đã học được những bài học gì.

7. Lựa chọn đối tượng khách hàng phù hợp với bạn. Đừng chạy theo khách hàng ở các thị trường lớn, phức tạp, không minh bạch. Chọn các quốc gia có doanh nghiệp nhỏ và vừa muốn làm việc với bạn.

8. Lựa chọn quốc gia có tiềm năng tăng trưởng và nhu cầu về sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Bạn không biết tìm chúng ở đâu? Dùng thử Google.

9. Lựa chọn đối tác. Bạn sẽ cần đại lý hoặc nhà phân phối hoặc đối tác địa phương. Tìm những người tốt và trân trọng họ. Họ sẽ giúp bạn tiết kiệm thời gian, tiền bạc và các vấn đề hắc búa khác.

10. Chấp nhận cạnh tranh. Phải điểm ra những điểm làm cho bạn thành công nhất với những gì bạn làm và xây dựng trên đó. À này, không phải vì bạn là ông ty Anh quốc, Không ai quan tâm. Điều quan trọng là khách hàng quan tâm đến chất lượng sản phẩm, dịch vụ sau bán hàng, thông tin liên lạc tốt và chuỗi cung ứng mạnh của công ty bạn.

11. Dành ngân sách để phát triển thị trường. Không có gì là miễn phí và thị trường quốc tế có thể mất thời gian để phát triển.

12. Cam kết ở lại lâu dài. Khách hàng tốt là khó tìm, và một khi tìm thấy thì rất xứng đáng với các nỗ lực đã bỏ ra.

Như Einstein đã nói “Bạn phải tìm hiểu các quy tắc của trò chơi. Và sau đó bạn phải chơi tốt hơn bất cứ ai khác.”



10 lời khuyên khi kinh doanh gia vị và thảo mộc với người mua châu Âu

Các nhà nhập khẩu gia vị và thảo mộc châu Âu luôn yêu cầu chất lượng tuyệt hảo, an toàn thực phẩm và giá cả cạnh tranh. Ngoài ra, một số người mua cũng muốn có sự đảm bảo

về tính bền vững của quá trình sản xuất. Dưới đây là mười lời khuyên cần lưu ý khi kinh doanh gia vị và thảo mộc với các nhà nhập khẩu châu Âu.

ĐÁP ỨNG CÁC TIÊU CHUẨN CHẤT LƯỢNG THEO YÊU CẦU

Thị trường châu Âu luôn đòi hỏi rất cao về chất lượng thực phẩm. Nhiều người mua hàng thường có các nhà quản lý chất lượng chịu trách nhiệm giám sát chất lượng của thực phẩm và các nguyên vật liệu mà họ mua. Những người này có quyền thực hiện hoặc bãi bỏ hợp đồng. Do vậy, bạn phải biết các yêu cầu của họ là gì và phải đảm bảo tuân thủ các yêu cầu đó.

Hệ thống chất lượng trong ngành gia vị và thảo mộc được điều chỉnh

bằng các tiêu chuẩn riêng biệt, chẳng hạn như qui định bởi Hiệp hội Gia vị châu Âu (ESA) và Hiệp hội Buôn bán Gia vị Hoa Kỳ (ASTA). Hãy nghiên cứu các tiêu chuẩn này vì đây là một tài liệu tham khảo quan trọng cho các công ty trong ngành gia vị.

❖ Lời khuyên:

Đọc nghiên cứu về các yêu cầu của người mua để biết thêm thông tin về các yêu cầu về chất lượng và

an toàn thực phẩm (<https://www.cbi.eu/market-inif/spices-herbs/buyer-requirements/>).

Tìm hiểu các yêu cầu an toàn thực phẩm và chất lượng tối thiểu đối với các loại thảo mộc và gia vị khô của Hiệp hội gia vị châu Âu (<https://www.esa-spices.org/index-esa.html/publications-esa>).

Những tài liệu này là tài liệu tham khảo quan trọng của hầu hết các công ty hàng đầu trong thị trường gia vị châu Âu.

TUÂN THỦ CÁC YÊU CẦU VỀ AN TOÀN THỰC PHẨM

An toàn thực phẩm là vấn đề quan trọng trong luật pháp an toàn thực phẩm Châu Âu. Bạn phải tuân thủ đầy đủ những yêu cầu và thủ tục pháp lý nghiêm ngặt được quy định trong Quy chế Luật Thực phẩm Chung (https://ec.europa.eu/food/safety/general_food_law_en). Bạn cũng cần phải thực hiện thực hành sản xuất tốt GMP cũng như hệ thống an toàn thực phẩm HACCP.

Một khi bạn đã đáp ứng được, hãy lập hồ sơ chứng minh về hệ thống chất lượng của bạn. Điều này sẽ giúp hạn chế các vấn đề phát sinh sau này, chẳng hạn như các lô hàng bị từ chối hoặc các khiếu nại về chất lượng.

Ủy ban châu Âu (EC) có một cổng thông tin chuyên biệt để cảnh báo về an toàn thực phẩm - Hệ thống cảnh báo nhanh về Thực phẩm và Thức ăn chăn nuôi (<https://webgate.ec.europa.eu/rasff-window/portal/?event=searchForm&cleanSearch=1>). Các thông báo sẽ chỉ cho bạn những vấn đề mà các nhà cung cấp thường gặp phải trong quá trình kiểm tra hải quan và cách xử lý.

Cần lưu ý rằng người mua cũng có thể có các yêu cầu riêng mà họ sẽ yêu cầu bạn tuân thủ. Trong các phân khúc thị trường theo nhóm sắc tộc và phân khúc thị trường cấp thấp, các yêu cầu riêng biệt có thể bị hạn chế hơn. Tuy nhiên, nhắm mục tiêu

các phân khúc này là một chiến lược rủi ro, vì các yêu cầu ở đây cũng có khả năng tăng lên.

❖ **Lời khuyên:**

Nếu bạn không có chứng nhận chất lượng và an toàn, bạn có thể thử tìm kiếm các quốc gia không yêu cầu thêm các tiêu chuẩn này (ví dụ: người mua ở Đông Âu và Nam Âu).

Đọc nghiên cứu về các yêu cầu của người mua để biết thêm thông tin về các yêu cầu về chất lượng và an toàn thực phẩm (<https://www.cbi.eu/market-inif/spices-herbs/buyer-requirements/>).

Đọc thêm về HACCP (http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu15_02v001/eu/main/req_heanahc_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=NL&file2=ehir_

nl15_02v001/nl/main/req_heanahc_nl_010_0612.htm&reporterLabel2=N) trên European Commission's

Export Helpdesk.

Tìm hiểu thêm thông tin về Thực hành Nông nghiệp Tốt cho Gia vị (http://www.greenfoodec.eu/document/general_guferences_for_good_agric_practices_spices.pdf) từ Tổ chức Hiệp hội Thương mại Gia vị Quốc tế (IOSTA).

Để biết thêm thông tin về các hệ thống quản lý an toàn thực phẩm khác nhau, hãy kiểm tra International Trade Centre's Standards Map (<https://www.esa-spices.org/index-esa.html/publications-esa>).

Tìm hiểu các yêu cầu an toàn thực phẩm và chất lượng tối thiểu đối với các loại thảo mộc và gia vị khô của Hiệp hội gia vị châu Âu (<https://www.esa-spices.org/index-esa.html/publications-esa>).

CUNG CẤP THÔNG TIN SẢN PHẨM RÕ RÀNG

Bạn cần phải gửi thông tin sản phẩm rõ ràng cho người mua hàng tiềm năng. Chi tiết sản phẩm của bạn là thông tin thiết yếu cần có trong tay khi có các yêu cầu đặt hàng và khi bạn muốn phát hành một bảng báo giá.

Các thông số sản phẩm xác định các đặc tính của sản phẩm và có thể trở thành một phần trong hợp đồng của bạn, bao gồm mô tả về sản phẩm của bạn, phân hạng, độ tinh khiết, các quy trình cụ thể được áp dụng như tiệt trùng bằng hơi nước cũng như các mức độ chất gây ô nhiễm khả dụng. Nếu sản phẩm của bạn có tiếp xúc với bất kỳ chất gây dị ứng nào, cũng phải được kê khai rõ.



Người mua châu Âu có thể muốn quá trình chế biến gia vị và thảo mộc nhiều hơn, chẳng hạn như làm nát, nghiền và pha trộn. Đây là một xu hướng ngày càng tăng, theo đó sản phẩm được chế biến tại nguồn trước khi xuất khẩu sang châu Âu. Nếu bạn có những khả

năng này, nên đưa vào thông tin sản phẩm và đưa lên trang web của bạn.

Các thông tin khác như phân tích phòng thí nghiệm và các chứng chỉ chất lượng và an toàn sẽ hỗ trợ quá trình bán hàng của bạn.

❖ **Lời khuyên:**

Hỏi người mua hàng về các thông số kỹ thuật sản phẩm của họ và so sánh với sản phẩm của bạn. Hãy xác định mức độ chênh lệch và thương lượng trước khi thực hiện thỏa thuận.

Đọc nghiên cứu về Xu hướng trên thị trường châu Âu về các loại gia vị và thảo mộc (<https://www.cbi.eu/market-inif/spices-herbs/trends/>) để biết thêm thông tin về việc chế biến gia vị.

PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU

Mặc dù bạn sẽ giao dịch với các doanh nghiệp chứ không phải chính người tiêu dùng, bạn vẫn nên phát triển thương hiệu. Điều này liên quan đến việc truyền thông nhất quán trên tất cả các phương tiện truyền thông bao gồm trang web, các mạng truyền thông xã hội, email, bản tin, bảng báo giá, thư từ và danh thiếp.

Cách bạn trình bày về công ty của các bạn cũng rất quan trọng. Hãy tạo một thông điệp rõ ràng theo một phong cách nhất quán. Giải thích rõ công ty bạn làm gì, sản phẩm của công ty bạn là gì, quy trình hoạt động như thế nào, bạn có những chứng nhận gì và sứ mệnh kinh doanh của bạn là gì.

Hãy hướng thông tin này đến những người mua tiềm năng của bạn, chọn những từ ngữ dễ hiểu và liên quan nhằm thu hút họ.

Hãy nhớ là phải trung thực, không quảng cáo các sản phẩm hoặc dịch vụ mà bạn không thể đáp ứng.

❖ **Lời khuyên:**

Hãy xác định và quảng bá các lợi điểm bán hàng độc đáo của bạn (USPs), bao gồm trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR), thực hành sản xuất tốt (GMPs), các tiêu chuẩn thực phẩm như HACCP (http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu15_02v001/eu/main/req_heanahc_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=NL&file2=ehir_nl15_02v001/nl/main/req_heanahc_nl_010_0612.htm&reporterLabel2=N)...

Đọc nghiên cứu về sự cạnh tranh trên thị trường châu Âu về thảo mộc và gia vị (<https://www.cbi.eu/market-information/spices-herbs/competition/>) để giúp bạn xác định được USPs.

(Xem tiếp kỳ sau)

Thị trường Ba Lan

Môi trường đầu tư

CHÍNH SÁCH CHUYỂN ĐỔI VÀ CHUYỂN TIỀN

Trao đổi ngoại tệ được phổ biến rộng rãi thông qua các ngân hàng thương mại, cũng như các văn phòng ngoại hối. Thanh toán và gửi tiền bằng ngoại tệ có thể được thực hiện thông qua ngân hàng được phép hoạt động ngoại hối, và hầu hết các ngân hàng đều được cho phép. Nhà đầu tư nước ngoài không phải phân nản về những khó khăn đáng kể hoặc chậm trễ trong việc nhận lợi nhuận đầu tư như cổ tức, hoàn vốn, lãi suất và nợ tư nhân nước ngoài, thanh toán tiền thuê đất, tiền bản quyền, hoặc chi phí quản lý. Ngoại tệ có thể được tự do sử dụng để thanh toán tài khoản.

Việc tuân thủ đầy đủ Điều khoản VIII, Điều lệ quỹ về tự do hoá các giao dịch vãng lai của IMF. Luật Ngoại hối của Ba Lan được sửa đổi, hoàn toàn phù hợp với Luật của OECD.

Nhìn chung, giao dịch ngoại hối với EU, OECD và các nước khu vực kinh tế châu Âu (EEA) được đối xử bình đẳng và không giới hạn.

Trừ những trường hợp hạn chế cần phải có giấy phép, người nước ngoài có thể chuyển tiền để thanh toán ra nước ngoài đối với hàng hóa hoặc dịch vụ và cũng có thể chuyển cổ phần thuộc lợi nhuận sau thuế từ các hoạt động tại Ba Lan. Nhà đầu tư nước ngoài có thể tự do rút vốn ra khỏi Ba Lan. Hồi hương lợi nhuận và chi trả cổ tức được thực hiện mà không cần giấy phép. Tuy nhiên, một công ty Ba Lan (bao gồm công ty Ba Lan con của công ty nước ngoài) phải nộp thuế nhà thầu cho cơ quan thuế Ba Lan vào lúc chia cổ tức trừ khi hiệp ước đánh thuế hai lần có hiệu lực.

Quy định ngoại hối đòi hỏi các tổ chức phi ngân hàng kinh doanh ngoại hối hoặc hoạt động như là điểm ngoại hối gửi báo cáo điện tử đến Ngân hàng quốc gia Ba Lan (NBP) tại địa chỉ: <http://sprawozdawczosc.nbp.pl/>.

• Chính sách gửi tiền

Ba Lan không cấm gửi tiền qua thị trường song song bằng cách sử dụng các công cụ chuyển nhượng. Tuy nhiên, trên thực tế, phương thức thanh toán này hiếm khi được sử dụng. Ba Lan chưa là thành viên của Lực lượng đặc nhiệm tài chính chống rửa tiền (FATF), và đang muốn trở thành thành viên của tổ chức này.

SUNG CÔNG VÀ BỒI THƯỜNG

Điều 21 của Hiến pháp Ba Lan khẳng định: “Việc sung công tài sản chỉ có thể được cho phép thực hiện vì các mục đích công cộng và phải bồi thường”. Luật quản lý đất đai và tước quyền sở hữu bất động sản quy định rằng tài sản bị sung

công phải phù hợp với quy định của pháp luật, chẳng hạn như có liên quan đến xây dựng các công trình công cộng, an ninh quốc gia, hoặc các trường hợp khác theo qui định của lợi ích công. Chính phủ phải bồi thường đầy đủ theo giá trị thị trường của tài sản bị sung công.

Các thủ tục thu hồi đất đai để đầu tư xây dựng đường xá đã được tự do hóa và đơn giản hóa để đẩy mạnh việc mua bán tài sản. Hầu hết việc thu hồi đất để xây dựng đường bộ được giải quyết mà không có vấn đề. Tuy nhiên, có một số trường hợp không đạt được thỏa thuận về mức bồi thường dẫn đến các cuộc biểu tình/tranh luận về sung công và bồi thường.

GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP



Ảnh TLL

Hệ thống pháp luật Ba Lan bảo vệ doanh nghiệp ở mức có thể chấp nhận được, và đã có những thay đổi đáng kể trong thời gian rất ngắn. Ba Lan có luật thương mại, luật doanh nghiệp thương mại. Luật này cung cấp cơ sở cho các tổ chức, hoạt động, giải thể, phân chia hoặc chuyển đổi của các doanh nghiệp thương mại.

Công ước của Liên hiệp quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế áp dụng cho tất cả các giao dịch kinh doanh xuyên biên giới hàng ngày tại các nước Tây Âu và Ba Lan. Do đó, hầu hết các loại giao dịch kinh doanh quốc tế thông thường với Ba Lan được qui định bởi các nguyên tắc pháp lý phổ biến cơ bản.

➤ Phá sản

Luật Phá sản của Ba Lan qui định rằng chủ nợ của công ty hoặc những người quản lý công ty đó (ví dụ như hội đồng quản trị, hoặc người nào khác, tùy theo hình thức hoạt động của công ty mắc nợ) có thể nộp tờ khai phá sản. Chủ nợ có quyền quyết định, ở giai đoạn đầu của quá trình phá sản, cho dù có thể thỏa

thuận được hoặc tài sản của công ty bị phá sản có thể bán thanh lý. Nghĩa vụ pháp lý để thanh toán nợ theo thứ tự sau: chi phí thủ tục pháp lý, tiền lương nhân viên, tiền nợ cho Quỹ an ninh nhà nước và xã hội (ZUS) được bảo đảm bằng tiền thế chấp hoặc cầm cố; các khoản nợ khác được bảo đảm bằng tài sản thế chấp hoặc cầm cố; các loại thuế và nợ công khác; các khoản nợ khác. Luật thế chấp ngân hàng và đăng ký tài sản thế chấp và cầm cố bảo hộ đủ tư cách cho người cầm cố và đảm bảo cho người chủ nợ nắm giữ vật thế chấp đến khi bên nợ trả hết được nợ và bảo đảm không có yêu cầu khác.

Phán quyết về tiền tệ được sử dụng là tiền trong nước. Tính đến năm 2014, OECD ước tính phải mất trung bình 3 năm để đóng cửa một công ty ở Ba Lan, cao gần gấp đôi so với mức trung bình của OECD. Bộ Tư pháp tiếp tục làm việc để đơn giản hóa và giảm bớt thủ tục phá sản.

➤ Tranh chấp đầu tư

Kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nước tại Ba Lan, thông qua áp dụng các quy định của EU và thông qua luật hạn chế vai trò của nhà nước trong hoạt động kinh tế đã tạo điều kiện cho một môi trường mà trong đó có một vài tranh chấp đầu tư. Tranh chấp đầu tư liên quan đến các nhà đầu tư nước ngoài tại Ba Lan không theo một khuôn mẫu. Luật pháp Ba Lan không bày tỏ quan điểm về tranh chấp đầu tư.

➤ Trọng tài quốc tế

Ba Lan không có luật về trọng tài, nhưng cũng có một số quy định trong Bộ luật Tổ tụng dân sự của Ba Lan năm 1964, được sửa đổi dựa trên luật mẫu về trọng tài thương mại quốc tế - UNCITRAL Model Law. Hợp đồng thương mại giữa công ty của Ba Lan và công ty nước ngoài thường có phần điều khoản của trọng tài. Tòa án trọng tài là nơi giải quyết tranh chấp phát sinh từ các hoạt động thương mại quốc tế thông qua Phòng thương mại Ba Lan, và các tổ chức khu vực khác. Theo Luật tổ tụng dân sự, thỏa thuận trọng tài phải được viết bằng văn bản.

Không có sự phân biệt về pháp luật giữa trọng tài trong nước và trọng tài quốc tế. Luật chỉ phân biệt quyết định giữa trọng tài nước ngoài và trong nước cho các mục đích công nhận và thi hành chúng. Cơ quan quyết định trọng tài không tự động cưỡng chế thi hành tại Ba Lan; mà phải được xác nhận bởi tòa án Ba Lan. Theo Luật Dân sự Ba Lan, tòa án địa phương chấp nhận và thi hành bản án của tòa án nước ngoài. Tuy nhiên, trong thực tế việc chấp nhận tòa án nước ngoài được quyết định khác nhau.

➤ Thời gian giải quyết tranh chấp

Trung bình phải mất khoảng 13 tuần để thực thi một quyết định trọng tài tại Ba Lan, từ việc nộp đơn cho đến quyết định của tòa án để thực thi gắn với tài sản (nếu không có kháng cáo), và 15 tuần đối với quyết định của nước ngoài.

YÊU CẦU THỰC HIỆN VÀ CHẾ ĐỘ ƯU ĐÃI

➤ Ưu đãi đầu tư:

Đầu tư tại Ba Lan, cả doanh nghiệp nước ngoài và trong nước có thể nhận được sự hỗ trợ từ chính phủ Ba Lan. Một số ưu đãi tiềm năng có sẵn cho các nhà đầu tư nước ngoài tại Ba Lan; thuế thu nhập và thuế bất động sản được miễn trong các Khu vực kinh tế đặc biệt (SEZ); tài trợ vốn đầu tư lên đến 50% chi phí đầu tư (70% đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ); tài trợ cho nghiên cứu và phát triển; trợ cấp cho các hoạt động khác như bảo vệ môi trường, đào tạo, hậu cần hoặc tạo ra nguồn năng lượng tái tạo.

Các quy định về khu vực kinh tế đặc biệt và trợ cấp xã hội cho doanh nghiệp, cung cấp cơ sở cho việc miễn giảm thuế thu nhập hoặc các ưu đãi khác. Số lượng hỗ trợ (ví dụ như miễn giảm thuế, trợ cấp v.v) sẵn có cho mục đích đầu tư ra ngoài của SEZs từ vùng này đến vùng khác. Chính phủ tạo ra “bản đồ khu vực viện trợ” với xác định từng khu vực được hỗ trợ, tính theo phần trăm của dự án đầu tư mới hoặc chi phí lao động. Ba Lan không có bất kỳ hạn chế nào về tài trợ chính phủ hoặc tài trợ cho các chương trình nghiên cứu phát triển quốc gia. Các công ty nước ngoài có thể tham gia vào các chương trình này nếu công ty được đăng ký tại Ba Lan.

Thông tin chi tiết tại:

http://www.paiz.gov.pl/governmental_grants;
http://www.paiz.gov.pl/investment_support/investment_incentives_in_SEZ;
<http://www.paiz.gov.pl/index/?id=9f975093da0252e2c0ae181d74c90dc6>.

➤ Yêu cầu thực hiện

Ba Lan không có chính sách “bắt buộc nội địa hóa” thiết kế để buộc các nhà đầu tư nước ngoài sử dụng hàng hóa và công nghệ nội địa, và không có yêu cầu lưu trữ dữ liệu tại địa phương.

Quy định bảo vệ dữ liệu cá nhân của Ba Lan chỉ được thu thập tại Ba Lan bất kể nơi nào dữ liệu được lưu trữ vật lý. GIODO (Cục Thanh tra đối với bảo vệ dữ liệu cá nhân) là tổ chức thực thi quy định dữ liệu cá nhân.

QUYỀN SỞ HỮU TƯ NHÂN VÀ THÀNH LẬP CƠ SỞ KINH DOANH

Các doanh nghiệp tư nhân trong và ngoài nước nói chung có thể tự do thành lập, mua lại hoặc hủy bỏ cơ sở kinh doanh, và có thể tham gia vào các hoạt động kinh tế theo quy định của Bộ Luật thương mại doanh nghiệp. Luật Dân sự, đã sửa đổi qui định quyền sở hữu của cá nhân hoặc pháp nhân. Luật dân sự quy định dựa trên nguyên tắc bình đẳng cho tất cả các bên bất chấp tình trạng sở hữu của họ, nghĩa vụ tương đương, tự do quyết định, bảo vệ quyền sở hữu tư nhân và tự do ký kết thỏa thuận.

Xúc tiến xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ: Hướng gỡ khó kịp thời

Bộ Công Thương đề nghị các doanh nghiệp và hiệp hội liên quan của Ấn Độ hỗ trợ tiêu thụ các loại nông - thủy sản của Việt Nam trong thời điểm khó khăn hiện tại.

Thông tin từ Vụ Thị trường châu Á - châu Phi (Bộ Công Thương) cho biết, Thứ trưởng Cao Quốc Hưng vừa có buổi làm việc song phương với các cơ quan, hiệp hội liên quan của Ấn Độ để thúc đẩy xuất khẩu cho hàng hóa Việt Nam, tháo gỡ khó khăn cho nông, thủy sản Việt Nam đang gặp khó khăn do dịch bệnh bùng phát tại Trung Quốc.

Cụ thể, tại buổi làm việc với Phòng Thương mại và Công nghiệp các nhà nhập khẩu Ấn Độ, Thứ trưởng Cao Quốc Hưng đã giới thiệu về tiềm năng, lợi thế và năng lực cạnh tranh của các mặt hàng nông - thủy sản, trái cây tươi của Việt Nam, đặc biệt là trái thanh long và cá basa.

Hiện thanh long là trái cây duy nhất của Việt Nam đã được cấp phép nhập khẩu vào Ấn Độ, trong các loại thủy sản, đến nay, mới chỉ cá basa là có khả năng cạnh tranh khi xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ. Đánh giá về trái cây Việt Nam, ông Mohit Singla - Chủ tịch Hội đồng Xúc tiến thương mại Ấn Độ - cho biết, thanh long của Việt Nam ngon hơn thanh long của nhiều nước khác. Ông khuyến nghị Việt Nam cần tăng cường quảng bá, xây dựng thương hiệu cho mặt hàng này hơn nữa trong thời gian tới để mọi tầng lớp nhân dân Ấn Độ biết đến và tiêu dùng quả thanh long.

Bên cạnh đó, vải Việt Nam cũng là một loại trái cây ngon với hương vị đặc biệt. Tuy nhiên, vải chưa mở cửa thị trường vào Ấn Độ. Ông Mohit Singla đề nghị Chính phủ Việt Nam sớm đề nghị



Ảnh TL

và triển khai thủ tục xin phép mở cửa thị trường cho trái vải vào Ấn Độ.

Ông Aditya Moda - quản lý mua hàng cao cấp của Công ty Trái cây và Rau quả Mother Dairy - cho biết, tại Ấn Độ hàng năm có khoảng 40-50 hội chợ lớn nhỏ trong ngành nông sản, thực phẩm, đây là cơ hội tốt để các doanh nghiệp Việt Nam quảng bá và giới thiệu sản phẩm. Để thúc đẩy thương mại song phương, Thứ trưởng Cao Quốc Hưng đề nghị Hiệp hội các Nhà nhập khẩu Ấn Độ hỗ trợ xúc tiến, quảng bá cho doanh nghiệp và người tiêu dùng Ấn Độ biết và tăng cường tiêu thụ các mặt hàng nông - thủy sản, trái cây tươi của Việt Nam, đặc biệt là quả thanh long và cá basa nhằm hỗ trợ nông dân Việt Nam trong thời điểm khó khăn hiện tại.

Bên cạnh đó, Thứ trưởng Cao Quốc Hưng cũng đề nghị Hiệp hội các Nhà nhập khẩu Ấn Độ có ý kiến với Chính phủ Ấn Độ để chấm dứt các biện pháp hạn chế thương mại như đã áp dụng đối với hạt tiêu, điều và hương nhang của Việt Nam. Đồng thời, không sử dụng các biện pháp hạn chế thương mại trong tương lai để không làm ảnh hưởng tới hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp hai nước, hướng tới đạt mục tiêu kim ngạch 15 tỷ USD trong thời gian sớm nhất.

Nhất trí với ý kiến của Thứ trưởng Cao Quốc Hưng, ông Anup Wadhawan - Thứ trưởng Bộ Công Thương Ấn Độ - cho rằng, bên cạnh các mặt hàng như thanh long, cá basa, Việt Nam còn có thể thúc đẩy xuất khẩu sang Ấn Độ nhiều mặt hàng khác nữa.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

Công ty Cổ phần HTC Viễn Thông Quốc Tế là đơn vị thành viên của Hanoi Telecom (tên gọi tắt là HTC-ITC) là một trong những nhà cung cấp dịch vụ viễn thông cố định, di động, internet, VOIP, điện thoại đường dài trong nước và quốc tế hàng đầu và được khách hàng tin tưởng.

Lịch sử phát triển:

- 2007: Thành lập công ty
- 2011: Bắt đầu xây dựng trục 1-7500km
- 2014: Hoàn thành xây dựng trục 1 - Bắt đầu dịch vụ hạ tầng MS
- 2016: Bắt đầu xây dựng trục 2-8000km
- 2017: Nhận giấy phép thiết lập hạ tầng viễn thông và giấy phép CCDV viễn thông trên phạm vi toàn quốc.
- 2019: Xây dựng Data Center tiêu chuẩn UpTime Tier3 cho thiết kế và xây dựng đầu tiên ở Việt Nam.

**Tầm nhìn:**

Trở thành doanh nghiệp có thương hiệu trong thị trường Viễn thông - CNTT Việt Nam

Sứ mệnh:

Cung cấp dịch vụ chất lượng cao, hướng tới khách hàng song song với ổn định tăng trưởng lợi nhuận

Giá trị cốt lõi:

- Đáng tin cậy
- Phát triển bền vững
- Sáng tạo - trung thực - tận tâm.

Công ty chuyên về các dịch vụ viễn thông và công nghệ thông tin - giải pháp hỗ trợ IT cho các doanh nghiệp như:



Với đội ngũ các chuyên gia và kỹ thuật viên am hiểu nghiệp vụ, nắm vững các kỹ thuật và công nghệ trong lĩnh vực viễn thông, công nghệ thông tin, HTC-ITC sẽ nhanh chóng tạo lập được niềm tin nơi khách hàng và trở thành Công ty số một Việt Nam cung cấp các dịch vụ viễn thông và giá trị gia tăng chất lượng cao.

HTC Viễn Thông Quốc Tế
Khơi dậy sự kết nối ổn định và chuyên nghiệp tại mỗi doanh nghiệp/tổ chức.

☎ 024 353 819 16 📞 190040008 ✉ info@htc-itc.com.vn 🌐 <http://htc-itc.com.vn>
📍 6th Floor, Lotus Building, No.2 Duy Tan Str, Cau Giay Dist, Hanoi, Vietnam

❖ Từ 20/2, phía Trung Quốc sẽ làm thủ tục thông quan cho hàng hóa tại cửa khẩu Tân Thanh, Lạng Sơn. Các xe chở hàng phải tuân thủ theo đúng quy trình. Lái xe phải trang bị đầy đủ quần áo bảo hộ, khẩu trang, găng tay và ngồi ở trên xe khi thông quan hàng hóa sang Trung Quốc. Lực lượng chức năng chỉ làm thủ tục cho xe chở hàng đã từng xuất khẩu sang Trung Quốc và đi về trong ngày, nếu chưa có trên hệ thống quản lý xuất cảnh của nước bạn thì phải đăng ký trước một ngày. Thời gian làm thủ tục từ 8 - 17h (giờ Việt Nam). (Ban Thời sự VTV, 20/02)

❖ Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, nhập khẩu thủy sản vào Việt Nam trong tháng 1/2020 sụt giảm mạnh 34,5% so với tháng 12/2019 và cũng giảm 24,7% so với tháng 1/2019, đạt 117,78 triệu USD. Các thị trường lớn cung cấp thủy sản cho Việt Nam gồm có: NaUy, Ấn Độ, Indonesia, Trung Quốc; trong đó nhập khẩu từ Độ nhiều nhất 20,52 triệu USD, chiếm 17,4% trong tổng kim ngạch nhập khẩu thủy sản của cả nước, giảm 8,9% so với tháng 12/2019, nhưng vẫn tăng 15,5% so với tháng 1/2019. (Vinanet, 20/2)

❖ Tổng cục Thống kê dự báo, thu hút đầu tư từ Trung Quốc vào Việt Nam quý I sẽ giảm 50% và quý II sẽ giảm 30% đồng thời, ảnh hưởng lan tỏa tới dòng đầu tư của các quốc gia khác tương ứng trong quý I và quý II cũng sẽ giảm 10% và 5%. Dự báo trong quý I này, tổng vốn đăng ký cấp mới, tăng thêm và góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài sẽ đạt 10,3 tỷ USD, giảm 1,8 tỷ USD, tương ứng giảm 16,6 điểm phần trăm so với kịch bản ban đầu. Tính chung cả năm 2020, thu hút vốn đầu tư nước ngoài sẽ giảm 2,46 tỷ USD, tương đương giảm 6,8 điểm phần trăm tăng trưởng so với kịch bản ban đầu. (VTV24, 18/02)



Doanh nghiệp muốn đối thoại với chính quyền Thành phố Hồ Chí Minh, hãy gửi câu hỏi của quý vị về doithoai@itpc.gov.vn. Thông tin riêng của doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn. Các cơ quan ban ngành, UBND các quận huyện luôn trả lời trong thời gian nhanh nhất. Vui lòng truy cập <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn> để biết thêm chi tiết.

Trợ cấp thôi việc

Trợ cấp thôi việc do chuyển công tác trước 1995: Người lao động (NLĐ) được chuyển công tác về làm ở công ty A, chưa được nhận trợ cấp từ công ty A. Vậy sau khi đến công ty B làm việc khi nghỉ việc công ty B có quyền không trả trợ cấp thôi việc của công ty A mà gửi công văn đề nghị Công ty A chi trả cho NLĐ, như vậy có đúng quy định không?

Trả lời:

Theo Điều 48 Bộ luật Lao động (BLLĐ) quy định về trợ cấp thôi việc: “1. Khi HĐLĐ chấm dứt theo quy định tại các khoản 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9 và 10 Điều 36 của Bộ luật này thì NSDLĐ có trách nhiệm chi trả trợ cấp thôi việc cho NLĐ đã làm việc thường xuyên từ đủ 12 tháng trở lên, mỗi năm làm việc được trợ cấp một nửa tháng tiền lương. 2. Thời gian làm việc để tính trợ cấp thôi việc là tổng thời gian NLĐ đã làm việc thực tế cho NSDLĐ trừ đi thời gian NLĐ đã tham gia bảo hiểm thất nghiệp theo quy định của Luật BHXH và thời gian làm việc đã được NSDLĐ chi trả trợ cấp thôi việc. 3. Tiền lương để tính trợ cấp thôi việc là tiền lương bình quân theo HĐLĐ của 06 tháng liền kề trước khi NLĐ thôi việc.”

Theo quy định tại Khoản 2, Điều 38 Nghị định số 05/2015/NĐ-CP ngày 12/01/2015 của Chính phủ thì: “Đối với doanh nghiệp 100% vốn nhà nước hoặc doanh nghiệp cổ phần hóa từ doanh nghiệp nhà nước khi chấm dứt HĐLĐ mà NLĐ có thời gian làm việc ở các cơ quan, tổ chức, đơn vị, doanh nghiệp thuộc khu vực nhà nước và chuyển đến làm việc tại doanh nghiệp trước ngày 01 tháng 01 năm 1995 nhưng chưa nhận trợ cấp thôi việc hoặc trợ cấp mất việc làm thì NSDLĐ có trách nhiệm chi trả trợ cấp thôi việc hoặc trợ cấp mất việc làm đối với thời gian NLĐ đã làm việc cho mình và chi trả trợ cấp thôi việc đối với thời gian NLĐ đã làm việc cho các cơ quan, tổ chức, đơn vị, doanh nghiệp thuộc khu vực nhà nước trước đó.”

Căn cứ các quy định nêu trên và nội dung hỏi của công ty, trường hợp doanh nghiệp 100% vốn nhà nước hoặc doanh nghiệp cổ phần hóa từ DNNN phát sinh việc chấm dứt HĐLĐ mà NLĐ có thời gian làm việc tại doanh nghiệp thuộc khu vực nhà nước và chuyển đến làm việc tại doanh nghiệp trước ngày 01 tháng 01 năm 1995 nhưng chưa nhận trợ cấp thôi việc, khi giải quyết chế độ thôi việc cho NLĐ, doanh nghiệp có trách nhiệm chi trả trợ cấp thôi việc đối với thời gian NLĐ đã làm việc cho mình và chi trả trợ cấp thôi việc đối với thời gian NLĐ đã làm việc doanh nghiệp thuộc khu vực nhà nước trước đó theo quy định nêu trên.

Hóa đơn điện tử

Tổ chức khởi tạo hóa đơn điện tử có bắt buộc phải có website để khách hàng vào tra cứu và tải hóa đơn điện tử? Nếu chỉ gửi dữ liệu hóa đơn điện tử qua email cho khách hàng thì có được không?

Trả lời:

Căn cứ Khoản 1 Điều 4 Thông tư số 32/2011/TT-BTC ngày 14/3/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn về nguyên tắc sử dụng hoá đơn điện tử.

Tổ chức khởi tạo hóa đơn điện tử không bắt buộc phải có website. Người bán có trách nhiệm thông báo cho người mua về định dạng hóa đơn điện tử, cách thức truyền nhận hóa đơn điện tử giữa người bán và người mua (nêu rõ cách thức truyền nhận hóa đơn điện tử là truyền trực tiếp từ hệ thống của người bán sang hệ thống của người mua; hoặc người bán thông qua hệ thống trung gian của tổ chức cung cấp giải pháp hóa đơn điện tử để lập hóa đơn và truyền cho người mua).

CHƯƠNG TRÌNH SẮP TỚI

Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

Phòng Dịch vụ - ITPC cung cấp dịch vụ trọn gói cho doanh nghiệp và nhà đầu tư:

- Tổ chức sự kiện thương mại - đầu tư: hội chợ - triển lãm, hội nghị - hội thảo, huấn luyện - đào tạo;
- Tổ chức đoàn khảo sát thị trường, tham dự hội chợ - triển lãm, hội nghị và hội thảo
- Đón tiếp, cung cấp thông tin cho các đoàn doanh nghiệp nước ngoài đến Thành phố. Tổ chức gặp gỡ các cơ quan chức năng, kết nối doanh nghiệp (Business To Business);
- Tổ chức các hoạt động truyền thông, tiếp thị;
- Tư vấn các hoạt động thương mại - đầu tư mở văn phòng, lập dự án đầu tư, xây dựng thương hiệu;
- Dịch vụ văn phòng, phòng họp với trang thiết bị đi kèm tại trung tâm thành phố.
- Showroom trưng bày hàng hóa

• Liên hệ: Phòng Dịch vụ – ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4733

(028) 3910 4903

Fax: (028) 3910 4902

Email: bizcenter@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn



Trung Tâm Xúc Tiến Thương Mại & Đầu Tư
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

CỔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ
Online Trade and Investment Information Portal



DÀNH CHO NHÀ XUẤT KHẨU



Nội dung bao gồm thông tin về xuất khẩu cho từng sản phẩm và thị trường cụ thể, hỗ trợ bán hàng xuất khẩu, thông tin về các khóa huấn luyện cũng như các sự kiện về hội chợ và đoàn xúc tiến thương mại.

[ENTER] >>



FOR INTERNATIONAL BUYERS AND IMPORTERS



A place for international buyers who want to source from Vietnam, containing Vietnamese exporter database, instructions on how to import from Vietnam and trade offers.

[ENTER] >>



FOR FOREIGN INVESTORS



A place for foreign investors who want to make investment in Vietnam, containing essential information such as opportunities, how to invest and what you should know.

[ENTER] >>

© Copyright ITPC 2008. All Rights Reserved

Cổng thông tin Điện tử Thương mại và Đầu tư (www.itpc.gov.vn)

Website của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM cung cấp thông tin các hoạt động xúc tiến, dữ liệu ngành hàng, thị trường, các chính sách đầu tư của Việt Nam và nước ngoài. Doanh nghiệp có thể tìm thấy nhiều thông tin hữu ích tại trang web của ITPC: www.itpc.gov.vn



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 thư ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.
- Thu thập ý kiến của cộng 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