

**BẢN TIN**  
**XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ**

**Bản tin số 13/2020 (860)**

**Ngày 04.05.2020**



**2020**

**BLOOMBERG:**

**VIỆT NAM NỖ LỰC PHỤC HỒI KINH TẾ  
SAU THỜI GIAN CÁCH LY XÃ HỘI**

# 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](mailto:itpc@itpc.gov.vn)

Website: [www.itpc.gov.vn](http://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](mailto:info@itpc.gov.vn)

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



# 03

## SỐ 13 ♦ 05.2020

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

Tìm kiếm thị trường mới cùng chuyên gia dưới tác động của dịch Covid-19

### 04 CHUYÊN ĐỀ

Những bí quyết cho triển lãm thương mại thành công  
Thị trường Singapore: Các quy định về thương mại, hải quan

### 06 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Việt Nam nỗ lực phục hồi nền kinh tế sau thời gian cách ly xã hội  
Xuất khẩu nông thủy sản gặp tín hiệu tích cực

### 11 ENGLISH FOR YOU

Cách sử dụng từ vựng về coronavirus

### 12 TIN VEXA

Tôm Việt sẽ vượt dịch thành công

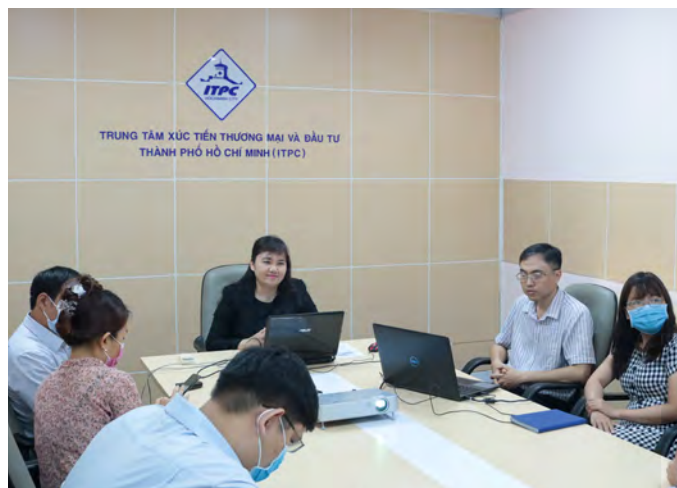
### 13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Thái Bình

# 

Sáng ngày 28/4/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Trung tâm Halal Việt Nam (VHC) tổ chức Hội thảo trực tuyến "Tìm kiếm thị trường mới cùng chuyên gia dưới tác động của dịch Covid-19". Chương trình nhận được gần 50 DN tham dự trực tuyến và hơn 400 lượt theo dõi trên mạng xã hội, dưới sự hỗ trợ nhiệt tình của Thương vụ Malaysia tại TPHCM và sự quan tâm - tham dự của Đại sứ quán Malaysia tại Việt Nam như sự hiện diện của Bà Dato' Shariffah Norhana – Lãnh sự Malaysia tại Việt Nam, Ông Raphy MD Radzi – Tham tán Thương mại Malaysia tại Việt Nam. Theo bà Cao Thị Phi Vân, Phó giám đốc ITPC, kinh tế toàn cầu năm 2019 nói chung cũng như Việt Nam nói riêng, đã đạt được những kết quả đáng kể. Tuy vậy từ đầu năm 2020, kinh tế toàn cầu gặp khó khăn do dịch bệnh Covid-19. Các doanh nghiệp đã tìm nhiều giải pháp để vượt qua khó khăn tạm thời này. Với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC), chúng tôi cũng đã tiến hành một số giải pháp nhằm tăng cường sự hỗ trợ cho cộng đồng doanh nghiệp thành phố và khu vực. Một trong những hoạt động kể trên là việc ITPC phối hợp với VHC tổ chức chương trình hội thảo trực tuyến hôm nay với chủ đề "Tìm kiếm thị trường mới cùng chuyên gia dưới tác động của dịch Covid-19". Chuyên gia sẽ chia sẻ đến chúng ta những nội dung như: tổng quan nền kinh tế Halal toàn cầu, những tiềm năng to lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam và những yêu cầu mà các doanh nghiệp cần có để có thể xâm nhập thị trường mới đầy tiềm năng này. Thay mặt BTC, bà cũng gửi lời cảm ơn đến Ngài Đại sứ Malaysia tại Việt Nam, Thương Vụ Malaysia tại TPHCM và các tổ chức có liên quan đã quan tâm hỗ trợ để chương trình được diễn ra tốt đẹp, đặc biệt cảm ơn các doanh nghiệp đã luôn đồng hành cùng ITPC trong các hoạt động xúc tiến trong thời gian qua.

Ông Ramlan Osman, Giám đốc kinh doanh của Vietnam Halal Center, chuyên gia về lĩnh vực Halal trong 15 năm qua cho biết, hầu như doanh nghiệp chưa rõ về nguồn gốc của Halal và các thông tin liên quan. Một số doanh nghiệp nghĩ rằng Halal rất khó thực hiện, tuy nhiên không hoàn toàn đúng như vậy bởi Halal cũng giống như một số tiêu chuẩn khác, được đặt ra để bảo đảm sự vệ sinh, sự an toàn cho người tiêu dùng. Việt Nam hiện chỉ chiếm 1 tỷ trọng khá nhỏ, tức là doanh nghiệp Việt hiện đang bỏ lỡ tiềm năng to lớn từ thị trường này. Ngoài ra, ông cũng cung cấp cho người tham dự thông tin tổng thể về nền kinh tế Halal toàn cầu, về tiềm năng và cơ hội cũng như thách thức của



doanh nghiệp Việt khi muốn xâm nhập thị trường tiềm năng này. Theo ông Ramlan, nhu cầu về sản phẩm có chứng nhận Halal rất cao trong khi sản phẩm từ Việt Nam mới chỉ chiếm tỷ lệ rất khiêm tốn trong tổng giá trị giao dịch sản phẩm Halal toàn cầu. Do vậy, đây được xem là thị trường mới cho doanh nghiệp Việt Nam. Tuy hàng hóa của Việt Nam đã có mặt ở khá nhiều các quốc gia Hồi giáo nhưng doanh nghiệp đạt được chứng nhận Halal còn hạn chế trong khi đây chính là chìa khóa để đưa sản phẩm vào thị trường tiềm năng này. Chính vì vậy, doanh nghiệp cần quan tâm và đầu tư đúng mức hơn để gia tăng giao thương với khối kinh tế này.

Chương trình đã nhận được sự quan tâm của người tham dự với nhiều câu hỏi liên quan đến tiềm năng của thị trường Halal: về những yêu cầu nào cần đáp ứng để đạt chứng nhận Halal, liệu sản phẩm thủ công mỹ nghệ có thể xuất khẩu sang thị trường Halal hay không, các tổ chức được ủy quyền cấp chứng nhận Halal đều có quy trình giống hay khác nhau và khác như thế nào, để được cấp chứng nhận Halal thì doanh nghiệp phải tham gia khóa tập huấn hay chỉ xin cấp giấy chứng nhận đơn thuần...

Tất cả các câu hỏi đã được trả lời một cách chi tiết phần nào cho thấy được bức tranh tiềm năng để doanh nghiệp tìm kiếm thị trường mới, phù hợp trong điều kiện của Việt Nam hiện nay. Các doanh nghiệp rất hài lòng với câu trả lời của báo cáo viên, đồng thời cũng có một số doanh nghiệp muốn liên hệ để được hỗ trợ về việc cấp giấy chứng nhận Halal. Nhìn chung, hội thảo đã phần nào giải đáp thắc mắc của doanh nghiệp về thị trường giàu tiềm năng này và mở ra hướng đi mới trong giai đoạn khó khăn như hiện nay.

Đầu tiên, cần tìm hiểu chi tiết thông tin của triển lãm thương mại mà bạn đã đăng ký hoặc xem xét tham dự. Liên hệ với ban tổ chức để biết chi tiết về loại, số lượng khách hàng mục tiêu tham quan mua sắm. Từ đó có thể giúp doanh nghiệp thiết kế được khu vực trưng bày thu hút sự chú ý, đồng thời cũng tạo ra chương trình bán hàng hiệu quả tại kỳ triển lãm.

Hầu hết các bí quyết triển lãm thương mại được thực hiện dựa trên các ghi chú từ ngành công nghiệp dịch vụ, tuy nhiên, đối với các công ty công nghiệp sản xuất thì khi tham gia triển lãm cũng phải trải qua các đầu việc tương tự.



Trường hợp bạn đã có thiết bị chiếu nhưng chưa đủ ngân sách sản xuất phim, hãy tận dụng các phần mềm đơn giản để tạo ra bộ biểu mẫu công ty đồng nhất, thậm chí là một bộ phim tự giới thiệu. Cũng đừng quên sử dụng biểu mẫu, bảng viết lòng, bìa cứng hoặc lõi xốp để tạo

một dấu hiệu gì đó đủ gây sự tò mò về sản phẩm, dịch vụ của các bạn ở nơi trưng bày.

#### 4. Sắp xếp bảng hiển thị của bạn đúng cách

Sắp xếp bảng hiển thị các thương mại theo từng cấp độ. Đặt biệt chú ý đến trình tự xuất hiện của các nội dung: cái gì nhỏ nói trước, cái gì quan trọng nói sau.

#### 5. Sử dụng Video hoặc Slide Show để thu hút sự chú ý

Phát video cần trình chiếu trên màn hình TV trong gian hàng của bạn. Bạn có thể thuê hoặc mượn các thiết bị này nếu công ty không có sẵn. Khách tham quan mua sắm chắc chắn bị thu hút bởi các quầy hàng có màn hình trình chiếu giúp tăng độ tương tác.

#### 6. Quảng bá gian hàng trên mạng xã hội

Sử dụng mạng xã hội để thông báo cho khách hàng về triển lãm thương mại bạn tham gia và nhớ mời họ ghé thăm. Nếu bạn chưa sử dụng mạng xã hội hãy tìm cách tạo ra kênh và bắt tay xây dựng kế hoạch truyền thông trên mạng xã hội: (tạo fanpage hoặc mở một tài khoản twitter)

#### 7. Chuẩn bị rất nhiều quà tặng

Có rất nhiều quà tặng trong triển lãm thương mại, chẳng hạn như danh thiếp, tờ rơi, bút, đồ lưu niệm, usb... hoặc và bất cứ thứ gì có khắc tên công ty và / hoặc logo của bạn trên đó. Hầu hết những người tham dự mong đợi mang về nhà một số món quà. Hãy chắc chắn sử dụng hệ thống kệ bên dưới màn hình như khu vực bày trí các tài liệu quảng cáo của bạn.



Ảnh TL

#### 8. Chuẩn bị đồ ăn thử

Nếu bạn đang làm trong lĩnh vực thực phẩm; hãy nhớ việc cho ăn thử tại quầy là hoạt động tiếp thị cực kỳ hiệu quả. Bên cạnh đó, phải chú tâm đến các thông tin về công ty, quy trình sản xuất, hạn sử dụng được thiết kế rõ, đẹp, nổi bật trên sản phẩm.

#### 9. Cung cấp phiếu quà tặng

Cung cấp phiếu quà tặng tại hội chợ. Khách hàng sau khi thanh toán tại quầy lại còn nhận được phiếu quà tặng, chắc chắn sẽ rất sẵn lòng quay trở lại doanh nghiệp để trải nghiệm dịch vụ sau kì triển lãm.

#### 10. Bốc thăm trúng thưởng

Cung cấp giải thưởng thông qua bốc thăm sẽ là cách tốt nhất để bổ sung cho doanh nghiệp bạn có được danh sách khách hàng tiềm năng. Hãy

cho khách hàng đăng ký, ký tên vào sổ lưu bút, điền vào một vé, hoặc gửi lại danh thiếp... sau khi nhận quà tặng. Điều tuyệt vời của việc giveaway tại triển lãm thương mại, chính là việc bạn hoàn toàn có thể sử dụng thông tin này cho lần liên lạc kế tiếp.

#### 11. Thể hiện thành tích công ty bạn

Nên trưng bày danh mục đầu tư của công ty bạn tại hội chợ. Hãy in số dự án tốt nhất của bạn và đặt chúng vào các khung tranh sắp xếp trên bàn. Thậm chí bạn có thể bố cục chúng trong một cuốn sổ tay, giúp khách truy cập có thể lật qua dễ dàng các trang sách khi tìm hiểu về những thành tích công ty bạn đạt được.

#### 12. Đi cùng trợ lý

Nếu kỳ triển lãm thương mại kéo dài trong nhiều ngày, hãy chắc chắn bên cạnh mình ngoài quản lý cửa hàng, bạn còn có được sự giúp đỡ kịp thời của trợ lý. Còn nếu bạn không chọn được ai cùng đi, hãy đưa ra thông báo chính xác bao lâu bạn sẽ quay lại quầy, trường hợp bạn đi nghỉ ngơi đôi chút.

#### 13. Lời chào cao hơn mâm cỗ

Quan trọng nhất, hãy thân thiện và chào đón tất cả mọi người. Hãy nói thật to "Xin chào" với những người sắp sửa rẽ vào hoặc nhìn về phía gian hàng triển lãm thương mại của bạn. Bắt đầu một cuộc trò chuyện và chắc chắn thuộc lòng bài phát biểu giới thiệu được chuẩn bị chi tiết và chu đáo. Lúc nào cũng phải vui vẻ bạn nhé.



Ảnh TL

# Thị trường Singapore

## Các quy định về thương mại, hải quan

(Tiếp theo kỳ trước)

### RÀO CẢN THƯƠNG MẠI

Singapore duy trì một trong những chế độ kinh doanh tự do nhất trên thế giới, nhưng các nhà xuất khẩu vẫn phải đối mặt với nhiều rào cản thương mại. Đất nước này duy trì một hệ thống cấp phép vận hành xe gắn máy theo từng cấp dựa trên dung tích động cơ, cùng với thuế đường dựa trên kích thước động cơ, khiến những nhà xuất khẩu xe phân khối lớn ở thế bất lợi cạnh tranh.

Cơ quan nông nghiệp-thực phẩm và thú y Singapore (AVA) kiểm tra tất cả các lô hàng nhập khẩu thịt và gia cầm và không chấp nhận gia cầm sống và tươi sống và các sản phẩm thịt có chứa vi khuẩn salmonella vượt quá các tiêu chuẩn vi sinh của AVA.

Những điều kiện trên là không hợp lý về mặt khoa học và gây một vài khó khăn cho các nhà xuất khẩu Việt Nam. Thông tin chi tiết có thể được tìm thấy tại trang web: <http://www.ava.gov.sg/FoodSector/FoodTestingAndCertification/ExportHealthCertMeatFishDairyProd/>

### CÁC YÊU CẦU NHẬP KHẨU VÀ CHỨNG TỪ

Các công ty phải khai báo tất cả các hàng hoá nhập khẩu vào Singapore. Tất cả hàng nhập khẩu phải có giấy phép nhập khẩu mặc dù điều này chỉ là yêu cầu mang tính thống kê đối với hầu hết hàng hóa.

Để biết thêm thông tin chi tiết, xin vui lòng truy cập trang web của Tổng cục Hải quan Singapore theo địa chỉ: <http://www.customs.gov.sg/leftNav/trad/Permits+and+Documentation.htm>

#### ❖ Bộ chứng từ nhập khẩu bao gồm:

- Hóa đơn thương mại
- Phiếu đóng gói
- Vận đơn
- Các chứng từ có liên quan khác (giấy phép nhập khẩu...)

#### ❖ Đối với một số sản phẩm nhất định cần phải có các chứng từ như sau:

Các thương nhân kinh doanh các sản phẩm thực phẩm tươi sống hoặc đã qua chế biến (bao gồm cả các thiết bị chế biến thực phẩm) cần phải đăng ký với Cơ Quan Thú Y và Thực Phẩm Nông Nghiệp (AVA) bên cạnh việc đăng ký với Hải Quan.

Các mặt hàng nước khoáng thiên nhiên, nước lọc, nước suối đóng chai, nước mắm, nước tương, thực phẩm, các loại thực phẩm qua chiếu xạ cần phải có các chứng từ bổ sung.

Các nhà nhập khẩu nếu muốn được hưởng ưu đãi về thuế quan thì cần phải có giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.

Các nhà nhập khẩu ô tô đầu tiên phải có được giấy cho phép thanh toán thuế hàng hóa dịch vụ.

#### ❖ Giấy phép nhập khẩu

Các nhà nhập khẩu phải có được giấy phép nhập khẩu qua TradeNet (hệ thống điện tử do Cục Hải quan Singapore quản lý) trước khi nhập bất kỳ một loại hàng hóa nào vào Singapore. Nhờ TradeNet, một thương nhân có thể nộp đơn xin cấp giấy phép tại chính văn phòng của mình. Đơn xin giấy phép sẽ được tự động chuyển đến các cơ quan chức năng để xem xét và thông qua trong vòng nửa ngày. Khi đã được thông qua, các thương nhân sẽ chỉ việc in giấy phép đó ra. Việc nộp thuế hàng hóa và dịch vụ, thuế hải quan và các phí khác sẽ được tự động khấu trừ vào tài khoản của thương nhân đó tại ngân hàng. Theo các nhà chức trách thì 90% các trường hợp, thời gian làm một thủ tục xin giấy phép qua TradeNet chỉ mất khoảng 10 phút.

Tuy nhiên, đối với những mặt hàng nhập khẩu có giấy phép tạm nhập ATA thì không cần phải có giấy phép nhập khẩu.

### HÀNG MẪU

Nhập khẩu mẫu thương mại có tổng giá trị dưới 286 USD (400 đô la Singapore) sẽ không phải chịu thuế và/hoặc GST. Ngoài ra, không cần giấy phép nhập khẩu. Mẫu thương mại (không bao gồm rượu và thuốc lá) có thể được nhập khẩu nếu nhập khẩu chỉ cho mục đích mời gọi các đơn đặt hàng đối với hàng hoá được cung cấp từ nước ngoài, để trưng bày tại Singapore giúp các nhà sản xuất tại Singapore sản xuất các sản phẩm này để thực hiện các đơn đặt hàng từ nước ngoài hoặc bởi một nhà sản xuất cho mục đích sao chép, thử nghiệm hoặc thí nghiệm trước khi họ sản xuất các sản phẩm này tại Singapore.

Để biết thêm thông tin, xin truy cập trang web của Tổng cục Hải quan Singapore theo địa chỉ: <http://www.customs.gov.sg/leftNav/trav/Business+Travellers.htm>

### QUY ĐỊNH NHẬP KHẨU CÁC SẢN PHẨM Y TẾ VÀ THUỐC

Tất cả các sản phẩm y tế và dược liệu, thuốc và dược phẩm được nhập khẩu hoặc bán tại Singapore đều phải có giấy phép

của Cơ quan Khoa học Y tế. Trách nhiệm áp dụng giấy phép sản phẩm thuộc về người giữ giấy phép, tức là, một công ty đăng ký tại Singapore sẽ chịu trách nhiệm về chất lượng, an toàn và hiệu quả của sản phẩm.

## QUY ĐỊNH CHUNG CỦA SINGAPORE VỀ VỆ SINH AN TOÀN THỰC PHẨM

Việc sản xuất, nhập khẩu và bày bán các sản phẩm thực phẩm tại Singapore được điều chỉnh bởi Luật Thực phẩm năm 2002 và Quy chế thực phẩm năm 2006, chịu sự quản lý của Cơ quan quản lý về vệ sinh an toàn thực phẩm và thú y (Agri-Food and Veterinary Authority of Singapore - AVA) là cơ quan trực thuộc Bộ Phát triển Quốc gia (Ministry of National Development).

Luật Thực phẩm 2002 có 5 chương gồm phần mở đầu, cơ quan quản lý, các điều khoản chung (như nhãn mác, chất dinh dưỡng, đăng ký nhập khẩu thực phẩm, quy định về chất phụ gia, thành phần thêm vào trong thực phẩm, dư lượng kháng sinh và dư lượng thuốc trừ sâu, thực phẩm được chiếu xạ), quy định về tiêu chuẩn và nhãn mác đối với 221 sản phẩm thực phẩm (gồm bột mỳ, bánh kẹo, thịt và sản phẩm thịt, cá và sản phẩm cá, sữa và sản phẩm sữa, dầu ăn, dầu trộn, mứt, kem, nước chấm và dấm, đường và sản phẩm đường, chè, cà phê và cacao, nước hoa quả, đồ uống có cồn và không cồn, muối, gia vị, thực phẩm hỗn hợp, gạo) và điều khoản phạt.

Quy chế Thực phẩm 2006 quy định về an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn kỹ thuật, chất phụ gia được phép và giới hạn tối đa; giới hạn mức có thể chấp nhận được đối với dư lượng hóa chất, cũng như các tiêu chuẩn về ghi nhãn mác và quảng cáo. Quy chế được xây dựng dựa trên khuyến nghị của Codex Alimentarius Commission (CAC), tiêu chuẩn quốc tế đối với thực phẩm và các cơ quan an toàn thực phẩm của các nước phát triển, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế. AVA thường xuyên đánh giá các quy định để đảm bảo các quy định được cập nhật cho phù hợp với thông lệ quốc tế và để bảo vệ sức khỏe cộng đồng.

## CHÍNH SÁCH ĐIỀU HÀNH XUẤT KHẨU, NHẬP KHẨU LÚA GAO CỦA SINGAPORE

Theo quy định hiện hành của Singapore gạo là mặt hàng thuộc diện Chính phủ kiểm soát giá. Các doanh nghiệp tham gia kinh doanh gạo ở bất kỳ công đoạn nào cho dù là nhập khẩu để tiêu thụ trong thị trường nội địa hay nhập khẩu để tái xuất, lập kho dự trữ hay chế biến và bán buôn gạo đều phải có giấy phép kinh doanh do Cục Doanh nghiệp Quốc tế Singapore (IES) trực thuộc Bộ Công Thương Singapore cấp. Tất cả các lô hàng gạo nhập khẩu, tái xuất khẩu hay quá cảnh Singapore đều phải có Giấy phép nhập khẩu, tái xuất khẩu hoặc quá cảnh Singapore. Các nhà nhập khẩu có thể bán gạo cho các cơ sở bán buôn hoặc trực tiếp cho các cơ sở bán lẻ. Các nhà nhập khẩu cũng có

thể xây dựng mạng lưới phân phối của riêng mình nhưng giấy phép kinh doanh nhập khẩu và giấy phép kinh doanh bán buôn gạo được cấp riêng. Việc xuất nhập khẩu và kinh doanh gạo hoàn toàn do các doanh nghiệp tư nhân thực hiện.

**Các nhà nhập khẩu Singapore phải xin giấy phép nhập khẩu từ Cục doanh nghiệp quốc tế Singapore (IE Singapore)**, đồng thời IE Singapore cũng là cơ quan chủ trì Chương trình Kho dự trữ gạo (RSS).

Giấy phép nhập khẩu gạo chỉ được cấp cho nhà nhập khẩu khi làm thủ tục nhập khẩu và đã có kho dự trữ. Tuy nhiên, IE Singapore có thể cấp phép cho nhà nhập khẩu gạo để dự trữ và cả nhà nhập khẩu gạo không dự trữ theo luật định dưới sự giám sát chặt chẽ của Bộ Công Thương Singapore.

**Chương trình Kho dự trữ gạo:** Hiện được điều hành theo Luật Quản lý giá (Chương 244) và Kiểm soát Giá (Gạo) ban hành năm 1990 với mục tiêu là luôn bảo đảm cung cấp đủ gạo trên thị trường. Theo đó, mỗi nhà nhập khẩu gạo khi xin cấp phép nhập khẩu cần có kho dự trữ và cần phải tham gia Chương trình Kho dự trữ gạo. Tất cả các loại gạo trắng, gạo Basmati, gạo Ponni, gạo đỏ đều phải dự trữ, các nhà thương nhân nhập khẩu gạo để cung cấp cho thị trường nội địa đều phải tham gia RSS và được IE Singapore cấp phép Kho dự trữ.

Các thương nhân có kho dự trữ phải cam kết trước về lượng gạo muốn nhập khẩu hàng tháng (MIQ) để cung cấp cho thị trường nội địa và lượng gạo này có thể được điều chỉnh tùy tình hình thị trường và thời kỳ nhất định. Lượng gạo dự trữ tối thiểu hàng tháng cho gạo trắng là 50 tấn và không có lượng gạo dự trữ tối thiểu hàng tháng cho Basmati, gạo Ponni, gạo đỏ. Các doanh nghiệp tham gia dự trữ cũng phải lưu một lượng dự trữ (SQ) trong kho được Chính phủ chỉ định và lượng dự trữ này phải gấp đôi lượng muốn nhập khẩu hàng tháng với gạo trắng và gấp đôi lượng muốn nhập khẩu trung bình hàng tháng cho gạo Basmati, gạo Ponni và gạo đỏ. Gạo dự trữ sẽ liên tục được thay mới, không trữ trong kho Chính phủ quá một năm. Quyền sở hữu gạo thuộc về thương nhân tham gia dự trữ gạo, tuy nhiên Chính phủ có quyền yêu cầu thu gom gạo có tồn dư trong các trường hợp khẩn cấp.

Tất cả các thương nhân nhập khẩu và ủy thác mặt hàng gạo đều phải kê khai nhập và xuất khẩu, các nhà nhập khẩu gạo có thể bán buôn, bán lẻ và cũng có thể thiết lập mạng lưới phân phối riêng.

**Yêu cầu nhãn mác cho gạo:** Theo luật kinh doanh lương thực (chương 283) thì mỗi bao gạo sẽ phải dán nhãn tương ứng cho từng chủng loại gạo bán cho khách hàng theo quy định Lương thực (sửa đổi) năm 1990 để đảm bảo tất cả gạo trước khi đóng gói bày bán tại Singapore phải dán nhãn với chi tiết như sau:

- Chủng loại gạo
- Hàm lượng tinh bột
- Trọng lượng tịnh
- Nhãn hàng (nếu có)
- Tên và địa chỉ của nhà nhập khẩu, nhà phân phối, đại lý hoặc đơn vị đóng bao.

# Việt Nam nỗ lực phục hồi nền kinh tế sau thời gian cách ly xã hội

**V**iệt Nam đã kiểm soát tốt sự lây lan của Covid-19 bằng các giải pháp quyết liệt, và sau những thành công bước đầu, giờ đây quốc gia này đang bắt đầu mở cửa trở lại nền kinh tế.

Khi hai du khách từ quốc gia láng giềng Trung Quốc được ghi nhận là những trường hợp nhiễm Covid-19 đầu tiên của Việt Nam vào cuối tháng Một, Chính phủ - được lãnh đạo bởi Đảng Cộng sản Việt Nam đã bắt đầu áp dụng các biện pháp kiểm soát khác biệt với nhiều quốc gia khác trên thế giới. Trong những tuần tiếp sau đó, Việt Nam đã tạm ngừng tất cả các chuyến bay nội địa và quốc tế, yêu cầu các nhà thuốc báo cáo khách hàng đến mua thuốc cảm lạnh và cách ly hơn 100.000 người trong các trại quân đội, khách sạn và giám sát chặt chẽ tại nhà.

Nguyễn Đức Hiếu, một sinh viên 22 tuổi, đã được cách ly tập trung khi trở về Việt Nam từ London vào cuối tháng Ba. Trên

chuyến bay tới Thành phố Hồ Chí Minh, phi hành đoàn thông báo cho hành khách rằng chuyến bay đang được chuyển hướng tới một địa phương tại Đồng bằng sông Cửu Long bởi vì tất cả các khu cách ly tại trung tâm thương mại này của Việt Nam đã không còn chỗ trống.

Hành khách sau đó được đưa lên các xe quân sự, để đến một trường quân sự đã được chuyển đổi thành khu cách ly tập trung và được ở tại đó trong hơn hai tuần.

“Chúng tôi có từ 6 – 8 người trong một phòng với những chiếc giường tầng và chăn gối của quân đội,” Hiếu nói. “Chúng tôi được cung cấp một số đồ dùng cá nhân trong thời gian cách ly như bàn chải đánh răng, kem đánh răng, gối và màn chống muỗi. Mặc dù hơi bất tiện một chút, nhưng tôi nghĩ điều đó là cần thiết.”

## KHÔNG CÓ CA NÀO TỬ VONG

Mọi nỗ lực dường như đã được đền đáp xứng đáng. Chỉ với 270 ca nhiễm Covid-19 và không có trường hợp nào tử vong, Việt Nam đang nổi lòng các quy định giãn cách trên toàn quốc, mở lại một số hoạt động kinh doanh. Một số người hoài nghi về con số nhiễm Covid-19 thấp của Việt Nam, do việc xét nghiệm hạn chế trong cộng đồng: tính đến ngày 21/4, tỷ lệ xét nghiệm của Việt Nam khoảng 1.881 trên một triệu dân, so với khoảng 14.500 của Singapore. Tuy nhiên, cách tiếp cận của Việt Nam đã dành được những lời khen ngợi từ các tổ chức như Trung tâm Kiểm soát và Phòng ngừa Dịch bệnh Hoa Kỳ (CDC Hoa Kỳ) cũng như Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) và điều này trái ngược với các quốc gia láng giềng như Singapore hay Indonesia, nơi mà các biện pháp hạn chế đang được nới rộng bởi các trường hợp dương tính với Covid-19 tiếp tục gia tăng đột biến.



Một con đường vắng ở thành phố Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 4 (Ảnh TL)

“Việt Nam từng phải đối phó với SARS, cúm gia cầm và các cuộc khủng hoảng tài chính khác nhau,” Fred Burke, quản lý tại hãng luật Baker McKenzie tại thành phố Hồ Chí Minh, cố vấn các quy

định về đầu tư nước ngoài cho chính phủ Việt Nam nói. “Họ đã học được rằng họ cần phải hành động nhanh chóng và kỷ lưỡng. Việt Nam đã đủ điều kiện để phục hồi trở lại.”



Nhiều người chờ đợi tại một trung tâm xét nghiệm nhanh gần bệnh viện Bạch Mai ở Hà Nội vào ngày 31 tháng 3. (Ảnh TL)

Việt Nam đã thực sự trở thành địa điểm ưa thích cho các nhà đầu tư nước ngoài đang tìm kiếm một trung tâm sản xuất thay thế cho Trung Quốc sau những căng thẳng thương mại leo thang giữa Hoa Kỳ và nền kinh tế lớn thứ hai thế giới này.

Mục tiêu của Chính phủ hiện nay là hướng tới tận dụng tốt xu hướng này để làm nền móng. Cam kết đầu tư nước ngoài đã

tăng 7,2% trong năm ngoái, với 24,6 tỷ USD chảy vào lĩnh vực sản xuất, theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Điều này giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế lên 7,02%, là tốc độ tăng trưởng nhanh thứ hai kể từ năm 2007.

“Điều này cho thấy sự ưu việt của hệ thống chính trị của chúng ta, cho phép chính phủ huy động mọi nguồn lực khi cần thiết để đối phó với khó khăn, và thời điểm này là Covid-19,” ông Lê Đăng Doanh, chuyên gia kinh tế, nguyên thành viên Tổ Tư vấn của Chính phủ nói.

Trung Quốc được nhiều công ty nước ngoài đánh giá là quốc gia có dân số già và chi phí ngày càng đắt đỏ – cùng với ảnh hưởng của Covid-19 đã khiến Việt Nam hấp dẫn hơn đối với các doanh nghiệp, ông Vũ Tú Thành, phó Giám đốc điều hành khu vực Hội đồng Kinh doanh Hoa Kỳ - ASEAN cho biết.

Một cuộc khảo sát đối với một số tập đoàn là thành viên của Hội đồng cho biết, họ vẫn đang đánh giá lại vị trí của mình tại Trung Quốc, ông Thành nói.

## RỦI RO VẪN TIỀM ẨN

Nhật Bản, nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ hai vào Việt Nam với 848 triệu USD trong quý Một năm nay, đã tuyên bố hồi đầu tháng này, họ đang dành 2,2 tỷ USD cho gói kích thích kinh tế để khuyến khích các nhà sản xuất dịch chuyển cơ sở của họ rời khỏi Trung Quốc. Theo ông Fred Burke, Việt Nam chắc chắn sẽ được hưởng lợi từ chính sách này.

Nói một cách chính xác thì Việt Nam vẫn chưa hoàn toàn kiểm soát được dịch bệnh. Phó Thủ tướng Vũ Đức Đam, trưởng ban Chỉ đạo Quốc gia phòng chống dịch bệnh Covid-19, cảnh báo vào hôm thứ Sáu rằng Việt Nam vẫn còn tiềm ẩn nguy cơ cao bùng phát dịch.

Việt Nam cũng phải chuẩn bị cho sự sụt giảm kéo dài trong nhu cầu toàn cầu trong nhiều tháng trước khi các nhà máy có thể bắt đầu tăng cường các đơn đặt hàng từ giày của hãng Nike cho tới thiết bị gia dụng của LG Electronics.

Theo dữ liệu của Ngân hàng Thế giới (WB), Việt Nam phục thuộc rất nhiều vào xuất khẩu – chiếm hơn 100% GDP – đồng nghĩa với việc tăng trưởng đã bị ảnh hưởng mạnh mẽ trong quý đầu tiên, giảm xuống mức 3,82%. Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) dự báo, tăng trưởng GDP của Việt Nam sẽ suy giảm chỉ còn 2,7% trong cả năm nay.



Mọi người tuân thủ các quy tắc xa cách xã hội khi họ xếp hàng chờ lấy gạo miễn phí tại Thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 22 tháng 4. (Ảnh TL)

Nới lỏng các hạn chế không có nghĩa là cuộc sống sẽ trở lại bình thường

“Đối với các doanh nghiệp mới, lệnh cách ly vẫn chưa được nới lỏng hoàn toàn,” Gareth Leather, chuyên gia kinh tế tại Capital Economics Ltd. ở London nói. Hơn nữa, mọi người sẽ không trở lại những thói quen thường ngày của họ như trước khi có dịch bệnh. Nỗi sợ bị nhiễm virus khiến mọi người sẽ tiếp tục thực hiện giãn cách xã hội trong một thời gian nữa”

Chính phủ tin rằng những động thái nghiêm ngặt để đối phó với dịch bệnh

Covid-19 có thể làm giảm những tác động tiêu cực tới nền kinh tế. Ông Adam McCarty, chuyên gia kinh tế của Mekong Economics ở Hà Nội nói rằng, trong lúc các nhà máy chờ đợi nhu cầu toàn cầu quay trở lại, nền kinh tế nội địa của Việt Nam sẽ bắt đầu hồi sinh.

“Cách Việt Nam đối phó với Covid-19 đang cho phần còn lại của thế giới thấy rằng đây không còn là một quốc gia đang phát triển nữa, họ cho thế giới thấy Việt Nam có một sự tinh tế sâu sắc trong cách họ xử lý các vấn đề”, ông Adam McCarty nói.

(Nguồn: Bloomberg) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

# Xuất khẩu nông thủy sản gặp tín hiệu tích cực

**S**au mùa dịch Covid-19, nông nghiệp Việt Nam sẽ là một trong những ngành đầu tiên phục hồi nhanh nhất do tính thiết yếu của nó trong đời sống thường ngày. Nhiều chuyên gia dự đoán, ngay khi hết dịch, những nước nhập khẩu sản phẩm nông nghiệp truyền thống của Việt Nam sẽ đẩy mạnh lượng nhập vào để cung cấp nhu yếu phẩm cho người dân.

## ➤ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU GẠO TRỞ LẠI BÌNH THƯỜNG

Ngay sau khi mở hệ thống hải quan điện tử từ 0h hôm 28/4, chỉ trong vòng 23 giây, 78 tờ khai của 57 doanh nghiệp đã được đăng ký thành công để xuất khẩu 65.713,49 tấn gạo vừa được bổ sung trở lại. Theo Tổng cục Hải quan, trong số gạo vừa được mở tờ khai thành công, có hơn 53.421 tấn là lượng hàng bị hủy của tờ khai từ hôm 12/4. Theo quy định, sau 15 ngày kể từ ngày đăng ký tờ khai, thương nhân không có hàng để xuất khẩu thì tờ khai sẽ bị cơ quan hải quan hủy. Do đó, lượng gạo của tờ khai bị hủy được hồi lại hệ thống để các doanh nghiệp tiếp tục đăng ký tờ khai mới.

Ngoài lượng gạo của tờ khai bị hủy nói trên, Tổng cục Hải quan cho biết, hệ thống cũng bổ sung vào hạn ngạch 12.292 tấn. Đây là lượng gạo nếp đã đăng ký tờ khai hôm 12/4 và không bị tính vào hạn ngạch. Như vậy, 1 tuần qua, cơ quan hải

quan liên tục thông báo giờ mở hệ thống tiếp nhận tờ khai hải quan của thương nhân. Hơn 17.800 tấn gạo nằm ở cảng biển, cửa khẩu quốc tế từ trước ngày 24/3 cũng được phía Bộ Công thương cho mở tờ khai xuất khẩu từ ngày 25/4, còn gạo nếp cũng được xuất khẩu bình thường, không phải tính vào hạn ngạch của tháng này.

Một tin vui khác cho ngành gạo là Bộ Công Thương vừa có văn bản gửi Thủ tướng Chính phủ báo cáo đề xuất phương án điều hành xuất khẩu gạo trong tháng 5/2020 và thời gian tới. Theo đó, kiến nghị kể từ ngày 1/5/2020, dừng cơ chế điều hành xuất khẩu gạo bằng hạn ngạch; cho phép hoạt động xuất khẩu gạo được trở lại bình thường, tiếp tục thực hiện theo quy định tại Nghị định số 107/2018/NĐ-CP về kinh doanh xuất khẩu gạo.

## ➤ CƠ HỘI CHO CÁ TRA VIỆT NAM

Ở mặt khác, theo thông tin từ Bộ Công thương, ngày 20-4 vừa qua, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã thông báo kết quả chính thức của đợt rà soát thuế chống bán phá giá lần thứ 15 (POR15) cho giai đoạn từ ngày 1-8-2017 đến ngày 31-7-2018 đối với sản phẩm cá tra - basa của Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Cụ thể, mức thuế cuối cùng áp dụng cho một số doanh nghiệp đã tham gia trả lời bản câu hỏi và hợp tác với DOC là 0,15 USD/kg (tương ứng khoảng 3,8% giá xuất khẩu). Các doanh nghiệp không

hợp tác sẽ nhận mức thuế 2,39 USD/kg. Ngoài ra, hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra lớn của Việt Nam (như Công ty CP Vinh Hoàn, Công ty TNHH Thủy sản Biển Đông...) vẫn tiếp tục được hưởng mức thuế 0%.

Như vậy, mặc dù thuế cho các doanh nghiệp không hợp tác giữ nguyên so với POR14 nhưng mức thuế dành cho các doanh nghiệp hợp tác đã giảm đi đáng kể, lần này POR15 là 0,15 USD/kg, so với đợt trước POR14 là 1,37 USD/kg. Đây là thông tin tích cực đối với các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra - basa của Việt

Nam trong bối cảnh tình hình dịch bệnh dự kiến sẽ tác động đến ngành nuôi cá trong nước.

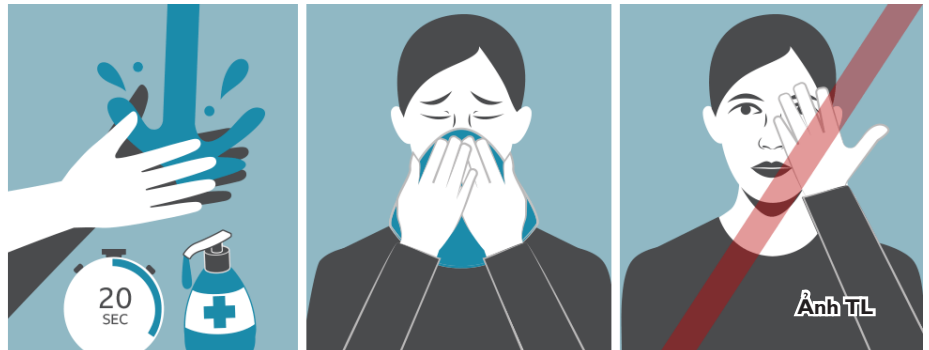
Theo số liệu thống kê, nửa đầu tháng 3-2020, giá trị xuất khẩu cá tra từ Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ tăng 18,8% so với cùng kỳ năm ngoái. Đây là tín hiệu lạc quan cho các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra đi Hoa Kỳ trong bối cảnh cả năm 2019, giá trị xuất khẩu cá tra sang thị trường này sụt giảm. Tính đến giữa tháng 3, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu cá tra lớn nhất của Việt Nam, chiếm 18,8% tổng giá trị xuất khẩu cá tra.

Theo số liệu từ Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng nông, lâm, thủy sản 4 tháng đầu năm 2020 ước đạt gần 21,1 tỷ USD. Trong đó, xuất khẩu (XK) đạt 11,9 tỷ USD, giảm 4,9% so với cùng kỳ; nhập khẩu (NK) ước khoảng 9,17 tỷ USD, giảm 5,2%.

Cụ thể, tháng 4/2020 kim ngạch XK nông, lâm, thủy sản ước đạt 2,9 tỷ USD, giảm 16,9% so với tháng 4/2019 và giảm 18,9% so với tháng 3/2020. Tính chung 4 tháng, kim ngạch XK nông, lâm, thủy sản ước đạt 11,9 tỷ USD, giảm 4,9% so với cùng kỳ năm 2019. Hầu hết các mặt hàng XK đều giảm kim ngạch, trừ cà phê, hạt điều, rau, gỗ và sản phẩm gỗ, quế, mây tre...

# Cách sử dụng từ vựng về coronavirus

**C**ác bạn thân mến, ở bài trước chúng ta đã biết một số từ vựng về bệnh dịch đáng sợ và khó lường nhất thập kỷ này. Tiếp theo chủ đề này, chúng ta sẽ cùng tìm hiểu cách sử dụng những từ vựng này đúng theo cách người bản xứ vẫn hay sử dụng trong giao tiếp hằng ngày nhé.



## TRIỆU CHỨNG

He has a cough. Anh ấy có triệu chứng ho.\*He coughs: (Anh ấy đang ho)

She has a cold. Cô ấy bị cảm.

He is sneezing. Anh ấy hắt xì.

She has a fever. Cô ấy bị sốt.

He has a temperature. Anh ấy bị sốt.

He's running a temperature. Anh ấy bị sốt.

What's your temperature? Bạn bao nhiêu độ?

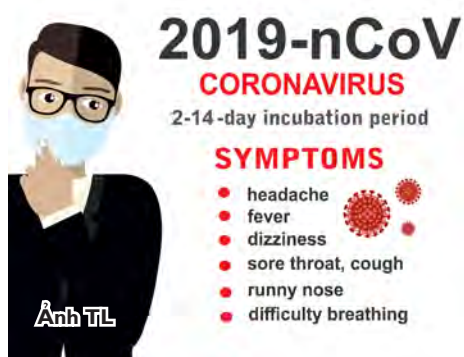
My temperature is 38 celsius degrees. Tôi 38 độ C.

Body ache: Her body hurts. Đau nhức cơ thể: Mình mảy có ấy bị đau nhức.

fatigue: He's very tired. Mệt mỏi: Anh ấy rất mệt

difficulty breathing: It's hard for her to breathe. Khó thở: Có ấy khó thở.

## KHI 1 NGƯỜI MẮC BỆNH COVID-19



He **has** COVID-19. Anh ấy bị mắc covid-19

He **doesn't have** COVID-19. Anh ấy không mắc covid-19.

He has coronavirus. Anh ấy bị vi rút corona.

He **doesn't have** coronavirus. Anh ấy không bị vi rút corona.

She has the coronavirus. Cô ấy bị vi rút corona.

She **doesn't have** the coronavirus. Cô ấy không bị vi rút corona.

They **tested positive** for the coronavirus. Họ được xét nghiệm dương tính với vi rút corona.

They **tested negative** for COVID-19. Họ được xét nghiệm âm tính với vi rút corona.

## MỘT SỐ DANH TỪ THÔNG DỤNG

There was an **outbreak** in Wuhan, China. Có một cơn bùng phát bệnh tại Vũ Hán, Trung Quốc.

When the outbreak spread, it became an **epidemic**. Khi cơn bùng phát bệnh bắt đầu lây lan nó trở thành bệnh dịch.

The WHO declared COVID-19 a pandemic. WHO tuyên bố COVID-19 trở thành đại dịch.

The health authorities took various **measures** to deal with this situation. Các cơ quan y tế tiến hành nhiều biện pháp để đối phó với tình hình này.



They wanted to limit the **transmission** of the virus. Họ muốn hạn chế sự lây lan của virút.

People who have the coronavirus must be **in isolation**. Những người bị vi

rút corona phải được cách ly.

People who might have the coronavirus are asked to be **in quarantine**. Những người bị vi rút corona được yêu cầu cách ly.

**Self-isolate, self-quarantine**: tự cách ly

The city **is in/under/on lockdown**.

Thành phố đang bị phong tỏa.

They are concerned about **community spread**. Họ lo lắng về việc lây lan trong cộng đồng.

Many people are wearing **masks**. Rất nhiều người đeo khẩu trang.

(Nguồn: Tổng hợp) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

# Tôm Việt sẽ vượt dịch thành công

## ➤ DỰ KIẾN NGUỒN CUNG GIẢM MẠNH

Tính đến hết tháng 2/2020, XK tôm Việt Nam tăng nhẹ 2,6%, đạt 383 triệu USD, chủ yếu do thị trường Nhật Bản, Mỹ, Hàn Quốc vẫn chưa bị biến động nhiều từ dịch Covid-19. Từ tháng 3/2020, dịch bệnh đã lây lan trên toàn thế giới, các nước chịu ảnh hưởng nặng nề nhất là: Italy, Tây Ban Nha, Đức... Một số DN XK tôm Việt Nam sang thị trường này bị hoãn, hoặc dừng đơn hàng.

Theo đánh giá của ông Gorjan Nikolik - chuyên gia phân tích tại Rabobank, dịch Covid-19 đã ảnh hưởng tới hoạt động nuôi trồng, thương mại tôm của một số thị trường nguồn cung lớn trên thế giới như: Ecuador, Ấn Độ, Indonesia, Thái Lan... và cả Việt Nam. Dự báo, tình hình cung tôm năm 2020 trên phạm vi toàn cầu giảm mạnh so với năm trước.

Phân tích về vấn đề này, TS. Hồ Quốc Lực - Nguyên Chủ tịch Hiệp hội Chế biến và XK thủy sản Việt Nam (VASEP) - cho hay, Trung Quốc và Ấn Độ đang phong tỏa quy mô quốc gia. Điều này khiến



Ảnh TL

chuỗi cung ứng tôm bị gián đoạn. Khả năng hai quốc gia này giảm sản lượng tôm rất lớn, khoảng 20%. Nếu dịch Covid-19 kéo dài hết quý II, mức sụt giảm sẽ cao hơn. Các quốc gia Indonesia, Ecuador, Thái Lan cũng bị ảnh hưởng bởi

Covid-19, nhưng mức độ nhẹ hơn, riêng Ecuador đang giới nghiêm vì dịch bệnh lây lan khá phức tạp sẽ tác động đến nuôi trồng và chế biến. Việt Nam, tuy có nửa tháng phong tỏa xã hội, nhưng về tâm lý cũng làm người nuôi tôm lo âu về đầu ra.

## ➤ NHIỀU YẾU TỐ TÁC ĐỘNG LÊN GIÁ TÔM

TS. Hồ Quốc Lực cho hay, theo dự báo, thông lệ hàng năm, tới đầu mùa mưa thời tiết luôn chuyển mát dịu, tác động tích cực tới sự sinh trưởng tôm nuôi. Tuy nhiên, ngành tôm đang chịu tác động bởi yếu tố thời tiết. TS. Hồ Quốc Lực cho hay, thời tiết khắc nghiệt, biên độ nhiệt độ giữa ngày và đêm là 10 độ, dễ gây sốc cho con tôm, tôm dễ bị nhiễm bệnh, khiến người nuôi tôm chần chừ thả nuôi giai đoạn hiện nay. Sóc Trăng là tỉnh có diện tích nuôi tôm thâm canh lớn nhất nước với gần 25.000 ha, đến thời điểm này diện tích thả nuôi mới đạt gần 15%.

Việc thả giống tôm nuôi chậm lại, khiến giá tôm trong nước sẽ biến động hình sin do thiếu hụt cục bộ, nhất là giai đoạn từ tháng 5. Hiệu ứng domino này khiến các nhà máy chế biến sẽ có khoảng thời gian thiếu hụt nguyên liệu, dẫn tới giá tôm tươi thất thường, tình trạng “đắt đồng, ế chợ” có thể diễn ra...

Yếu tố cầu phụ thuộc vào diễn biến của dịch Covid-19. Nếu dịch kéo dài, người dân phải tiết kiệm mọi chi tiêu, dẫn đến sức

tiêu thụ càng giảm, kể cả thực phẩm thiết yếu. Tôm nằm trong phân khúc những mặt hàng thủy sản giá trị cao, nên chủ yếu XK sang những thị trường có nền kinh tế phát triển như Mỹ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc... Khi những thị trường này gặp khó thì việc chuyển hướng thị trường không dễ.

Theo ông Trương Đình Hòe – Phó Tổng Thư Ký VASEP, những tháng đầu năm, sản lượng tôm của Việt Nam còn ít do chưa vào chính vụ, nếu dịch bệnh chấm dứt sớm sẽ thuận lợi cho ngành tôm trong nước. Theo đó, dịch Covid-19 lắng xuống trong quý II/2020, nhu cầu tôm trở lại bình thường, giá tôm sẽ tăng theo. Kịch bản khó khăn nhất là dịch bệnh kéo dài, sức cầu giảm, giá tôm không tăng nhưng cũng không giảm nhiều vì nguồn cung giảm.

Theo các DN, tôm là thực phẩm giàu dinh dưỡng và được người tiêu dùng thế giới khá ưa chuộng. Do đó, việc ưu tiên sử dụng sản phẩm này sau khi dịch bệnh lắng xuống sẽ rất cao, các DN cần tăng cường chế biến các sản phẩm ăn liền.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

# Công ty Cổ phần Đầu tư Thương mại Thái Bình

## 1. GIỚI THIỆU CHUNG

Từ năm 1998, Công ty Cổ Phần Đầu tư Thương Mại Thái Bình (gọi tắt là Thái Bình) tự hào là doanh nghiệp tiên phong trong xuất khẩu vào thị trường Caribe ở nhiều lĩnh vực như may mặc, da giày, hàng tiêu dùng, thực phẩm, vật liệu xây dựng, hàng hóa công nghiệp, v.v..

Sau nhiều năm phát triển, vượt qua những giai đoạn khó khăn và biến đổi của thị trường kinh tế mở cửa, Thái Bình đã khẳng định được sức mạnh và lợi thế cạnh tranh của mình, dựa vào kim chỉ nam đúng đắn "Tự tin, đồng hành và phát triển".

Tự tin với bề dày kinh nghiệm đạt được trong lĩnh vực xuất khẩu ở thị trường Caribe, Thái Bình mạnh dạn giới thiệu các dòng sản phẩm, hàng hóa Việt Nam vào thị trường Châu Mỹ Latinh.

Tại Châu Mỹ Latinh, văn phòng đại diện giao dịch thương mại Thái Bình đã và đang hoạt động ổn định từ năm 1998.

## 2. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

- Xây dựng Thái Bình trở thành doanh nghiệp Việt Nam lớn mạnh, uy tín trên thị trường Châu Mỹ Latinh và thế giới.
- Tập trung phát triển hoạt động thương mại cốt lõi và mở rộng ngành nghề kinh doanh tạo chuỗi giá trị cho tập đoàn
- Duy trì và phát triển các hoạt động sản xuất nhằm đáp ứng nguồn hàng hoá ổn định, chất lượng và đa dạng
- Đẩy mạnh hợp tác liên doanh với các đối tác trong và ngoài nước

## 3. LỢI THẾ CẠNH TRANH

Danh tiếng Thái Bình được xây dựng dựa trên chất lượng sản phẩm tốt và ổn định nên công ty sở hữu mức độ tín nhiệm cao với đối tác và người tiêu dùng.

Hơn 15 năm xây dựng và phát triển thương hiệu tại vùng Caribe, Thái Bình là doanh nghiệp Việt Nam đầu tiên có kinh nghiệm và kiến thức sâu sắc về thị trường này.

Đa dạng hóa loại hình sản xuất kinh doanh như: Sản xuất, liên doanh sản xuất, gia công độc quyền, phân phối độc quyền tạo nguồn cung cấp hàng hóa phong phú, đa dạng; đem đến nhiều sự lựa chọn cho khách hàng ở những thị trường tiềm năng như Châu Mỹ Latinh và vùng Caribe.

Năng lực tài chính vững mạnh. Tình hình kinh doanh hiệu quả và tăng trưởng ổn định

## 4. TẦM NHÌN, SỨ MỆNH, GIÁ TRỊ CỐT LÕI

### ➤ Tầm nhìn

Trở thành tập đoàn thương mại và đầu tư hàng đầu giữa Việt Nam và Châu Mỹ Latinh, từ đó mở rộng ra các nước trên thế giới.

### ➤ Sứ mệnh

Thái Bình cam kết mang giá trị sản phẩm và dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

### ➤ Giá trị cốt lõi

- Chất lượng: Tự hào về chất lượng các sản phẩm và dịch vụ mà công ty cung cấp.
- Tinh thần trách nhiệm: Có trách nhiệm với nhà đầu tư, người lao động, các bên liên đới và xã hội.
- Nguồn nhân lực: Đội ngũ lãnh đạo và cộng sự đoàn kết xây dựng tập thể phát triển bền vững
- Sáng tạo: Luôn sáng tạo và đổi mới trong tư duy và cách làm, phù hợp với tầm nhìn và sứ mệnh của công ty.

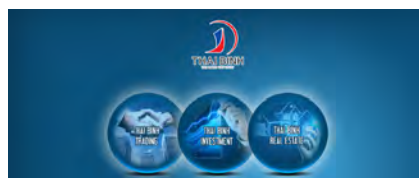
### CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI THÁI BÌNH

ĐC: 26B, Phan Chu Trinh, P. Hiệp Phú, Q.9, Tp.HCM

ĐT: (84 8) 3736 / 0231 / 0232 / 0233 / 0234

Fax: (84 8) 3736 0235

Email: info@thaibinh.com.vn



❖ Bộ KHĐT cho biết từ đầu năm đến ngày 20/4, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần của NĐTNN đạt 12,33 tỷ USD, bằng 84,5% so với cùng kỳ năm 2019. Có 984 dự án mới được cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư. Tổng vốn đăng ký đạt 6,78 tỷ USD, giảm 9,1% về số dự án và tăng 26,9% về số vốn đăng ký so với cùng kỳ năm 2019. Đáng chú ý, Singapore là đối tác đầu tư dẫn đầu. Tiếp sau đó là Thái Lan, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc... (VTV24, 27/4)

❖ Tổng kim ngạch xuất khẩu rau quả tính từ đầu năm đến 15/4 đạt hơn 1,07 tỷ USD. Rau quả là nhóm hàng xuất khẩu lớn nhất và cũng là nhóm hàng đầu tiên đạt kim ngạch 1 tỷ USD trở lên. Cùng kỳ 2019, kim ngạch xuất khẩu rau quả đạt gần 1,18 tỷ USD. Như vậy kim ngạch những tháng đầu năm 2020 sụt giảm hơn 100 triệu USD, tương đương sụt giảm khoảng 9%. Thị trường xuất khẩu rau quả của Việt Nam khá phong phú, nhất là các quốc gia, vùng lãnh thổ ở châu Á, châu Mỹ, châu Âu... (Báo Hải quan, 27/4)

❖ Tổng vụ Phòng vệ thương mại Ấn Độ (DGTR) vừa thông báo khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với một số sản phẩm ván sợi MDF có xuất xứ từ Việt Nam và một số nước. Cụ thể, hàng hóa bị điều tra là ván sợi MDF (Plain Medium Density Fibre Board) có độ dày nhỏ hơn 6mm, phân loại theo các mã HS: 4411.12; 4411.13; 4411.92; 4411.93; 4411.94. Việc phân loại chỉ có tính tham khảo, DGTR có thể mở rộng hoặc thu hẹp mã HS để phù hợp với mô tả hàng hóa. Thời kỳ điều tra phá giá là từ tháng 1/2019-12/2019; thời kỳ điều tra thiệt hại là từ tháng 4/2016-12/2019. DGTR sẽ gửi bản câu hỏi cho các doanh nghiệp sản xuất/xuất khẩu được biết tới (known producers/exporters). (Báo Hải quan, 28/4)



**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](mailto: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.**

## Trích thuế vãng lai

Vấn đề trích thuế vãng lai trong hoạt động thi công xây dựng: Hiện nay, theo hướng dẫn tại khoản 1 Điều 2 Thông tư số 26/2015/Tt-BTC ngày 27/02/2015 của Bộ Tài chính thì việc trích thuế vãng lai đối với một số hoạt động kinh doanh trong đó có hoạt động xây dựng ngoại tỉnh. Tuy nhiên, các nhà thầu xây dựng có trụ sở đăng ký kinh doanh ở Thành phố thì công các công trình trên địa bàn Thành phố cũng được Kho bạc yêu cầu trích thuế vãng lai và trích về Chi cục Thuế quận, huyện nơi có công trình xây dựng. Xin hỏi Kho bạc yêu cầu như vậy có đúng quy định không? Xin ngành Thuế hướng dẫn.

### Trả lời:

Căn cứ khoản 3 điều 28 Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 06/11/2013 của Bộ Tài chính được sửa đổi, bổ sung theo khoản 8 điều 1 Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014 của Bộ Tài chính,

Kho bạc nhà nước nơi chủ đầu tư mở tài khoản giao dịch có trách nhiệm khấu trừ số thuế GTGT để nộp vào ngân sách nhà nước khi chủ đầu tư đến làm thủ tục thanh toán theo tỷ lệ quy định là 2% trên số tiền thanh toán khối lượng các công trình, hạng mục công trình xây dựng cơ bản bằng nguồn vốn ngân sách nhà nước, các khoản thanh toán từ nguồn ngân sách nhà nước cho các công trình xây dựng cơ bản của các dự án sử dụng vốn ODA thuộc diện chịu thuế GTGT (phần vốn đối ứng trong nước thanh toán tại Kho bạc Nhà nước cho các công trình xây dựng cơ bản của các dự án ODA).

## Thuế giá trị gia tăng

Công ty trách nhiệm hữu hạn có ngành nghề kinh doanh chịu thuế giá trị

gia tăng (GTGT) và không chịu thuế giá trị, vậy cuối niên độ có lập bảng phân bổ thuế GTGT phải nộp không? Sử dụng biểu mẫu nào?

### Trả lời:

Căn cứ Khoản 2 Điều 14 Thông tư 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng (GTGT);

Căn cứ Khoản 9 Điều 1 Thông tư 26/2015/TT-BTC sửa đổi, bổ sung Khoản 2 Điều 14 Thông tư 219/2013/TT-BTC;

Trường hợp Công ty vừa có hoạt động chịu thuế GTGT vừa có hoạt động không chịu thuế GTGT mà không hạch toán riêng được thì việc phân bổ số thuế GTGT đầu vào được thực hiện theo quy định tại Khoản 2 Điều 14 Thông tư 219/2013/TT-BTC, Khoản 9 Điều 1 Thông tư 26/2015/TT-BTC. Cuối năm Công ty tự phân bổ số thuế GTGT được khấu trừ tăng thêm hoặc giảm xuống của cả năm và điền vào chỉ tiêu [25] trên tờ khai thuế GTGT mẫu số 01/GTGT.

## Hợp đồng lao động

Cách phân biệt/điều kiện/quy định khi ký hợp đồng dịch vụ/công tác viên thay vì hợp đồng lao động?

### Trả lời:

Theo quy định tại Điều 15 Bộ luật Lao động, hợp đồng lao động là sự thỏa thuận giữa người lao động và người sử dụng lao động về việc làm có trả lương, điều kiện làm việc, quyền và nghĩa vụ của mỗi bên trong quan hệ lao động. Đối với các loại hợp đồng khác như hợp đồng dịch vụ/cộng tác viên, đề nghị quý doanh nghiệp căn cứ vào tính chất, đối tượng của hợp đồng để xác định luật tham chiếu, điều chỉnh theo quy định.

# 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



**HO CHI MINH CITY**  
**ITPC - nối kết bạn và thế giới**



**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, dẫn đầu 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](mailto:itpc@itpc.gov.vn); [info@itpc.gov.vn](mailto:info@itpc.gov.vn)

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