

2020

THỨ HAI NGÀY 11.05.2020

51 ĐINH TIÊN HOÀNG, Q.1, TP. HCM



BẢN TIN
XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI
& ĐẦU TƯ

★ ★ BẢN TIN SỐ 15/2020 (862) ★ ★

KHÔI PHỤC VÀ PHÁT TRIỂN
KINH TẾ TP. HCM NĂM 2020

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

Kinh tế kết nối số 04/20 - Giải pháp nào khôi phục doanh nghiệp sau Covid 19



SỐ 15 ♦ 05.2020

03 CHUYÊN ĐỀ

Ý tưởng phát triển kinh doanh của bạn

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Thông tin xúc tiến trong phát triển sản phẩm nông nghiệp chủ lực

06 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

TP.HCM hỗ trợ doanh nghiệp để không đi vào con đường phá sản
EVFTA: Cơ hội xuất khẩu đối với một số nhóm hàng chính của Việt Nam

11 ENGLISH FOR YOU

To live for something vs do something for a living

12 TIN VEXA

Dịch Covid-19 tạo ra xu hướng mới đối với chuỗi cung ứng thủy sản
Việt Nam

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Dây Sợi Rỗng Á Châu

The diagram illustrates the Business Model Canvas, a tool for developing business models. It is divided into three main sections: Product & Service, Organizational, and Social Media. The Product & Service section includes Technology, Value Proposition, Channels, Customer Segments, and Our services. The Organizational section includes Organization, Revenue, Costs, and Profit. The Social Media section includes Social Media, Marketing, and Repeating Revenue. A lightbulb labeled 'Business strategy' is shown with a hand holding a pen, symbolizing the final step in the process.

Đối với những ai đã khởi đầu thành công và sẵn sàng thực hiện bước tiếp theo, bạn tự hỏi bạn có thể làm gì để giúp doanh nghiệp của bạn phát triển. Có rất nhiều cách để làm, và sau đây là 10 cách. Việc chọn 1 hay nhiều cách cho doanh nghiệp của bạn còn tùy thuộc vào loại hình kinh doanh, năng lực sẵn có, nguồn tài chính, thời gian và nhân lực mà bạn sẵn sàng đầu tư lại. Nếu bạn đã sẵn sàng để phát triển, hãy xem những lời khuyên sau:

I. MỞ MỘT ĐỊA ĐIỂM KHÁC

Đầy thường là cách đầu tiên của các chủ doanh nghiệp tiếp cận phát triển. Nếu bạn tin chắc địa điểm kinh doanh hiện tại của bạn bị kiềm chế hay bão hòa không thể phát triển thêm nữa, hãy thử xem xét việc mở rộng thêm một địa điểm mới.

2. CHÀO BÁN KINH DOANH CỦA BẠN NHƯ MỘT CƠ HỘI NHƯỜNG QUYỀN THƯƠNG MẠI HOẶC KINH DOANH

Nhượng quyền kinh doanh của bạn sẽ cho phép phát triển mà không cần bạn quản lý các địa điểm mới. Việc này sẽ giúp tối đa hóa thời gian cải thiện việc kinh doanh của bạn theo cách khác.

3. ĐĂNG KÝ SẢN PHẨM CỦA BẠN

Đây có thể là cách phát triển doanh nghiệp với chi phí thấp mà hiệu quả, đặc biệt, nếu bạn có sản phẩm dịch vụ hay sản phẩm có thương hiệu. Giấy phép đăng ký sản phẩm cũng sẽ giảm thiểu rủi ro cho bạn và chi phí thấp so với giá khởi nghiệp công ty. Để tìm một đối tác cấp phép, hãy bắt đầu nghiên cứu các công ty cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ giống như của bạn.

4. QUẢNG BÁ CÔNG TY TRỰC TUYẾN TRÊN INTERNET

Bạn phải chắc chắn rằng doanh nghiệp của bạn luôn hiện diện trên internet.



4. HÌNH THỨC LIÊN KẾT

Liên kết doanh nghiệp của bạn với một doanh nghiệp có hình thức kinh doanh giống như doanh nghiệp của bạn có thể là phương pháp mở rộng kinh doanh một cách nhanh chóng và mạnh mẽ hơn.

5. ĐA DẠNG HÓA

Đa dạng hóa là một chiến lược tuyệt vời cho sự phát triển, vì nó cho phép bạn có nhiều luồng thu nhập, và dĩ nhiên, tăng doanh số bán và lợi nhuận.

6. NHẢM TỚI CÁC THỊ TRƯỜNG KHÁC

Thị trường hiện tại đang phù hợp tốt với doanh nghiệp bạn. Có những thị trường khác không? Chắc chắn là có. Hãy dùng khả năng của bạn để xác định những thị trường khác có thể sử dụng sản phẩm của bạn.

7. KIỂM ĐƯỢC HỢP ĐỒNG CHÍNH PHỦ

Một trong những cách tốt nhất để phát triển doanh nghiệp của bạn là giành được hợp đồng kinh doanh từ chính phủ. Làm việc với Ban quản trị doanh nghiệp nhỏ của bạn (SBA) và Trung tâm Phát triển doanh nghiệp nhỏ để giúp bạn quyết định loại hợp đồng nào bạn có thể dùng được.

8. SÁP NHẬP HOẶC MUA LẠI DOANH NGHIỆP KHÁC

Hai công ty sáp nhập lại thành một sẽ mạnh hơn và có sức cạnh tranh hơn và giảm thiểu chi phí.

Hãy kiểm tra và nghiên cứu kỹ các công ty tương tự công ty của bạn, hoặc là đề nghị kết hợp với công ty bạn, và xem xét cân nhắc những lợi ích của việc kết hợp sáp nhập hay mua lại công ty.

9. MỞ RỘNG TRÊN TOÀN CẦU

Để làm được điều này, bạn cần một nhà phân phối ở nước ngoài để có thể mang sản phẩm của bạn và bán lại ở thị trường trong nước của họ.

Thông tin xúc tiến trong phát triển sản phẩm nông nghiệp chủ lực

Kể từ khi thành phố ban hành kế hoạch số 159/KH-UBND ngày 11/01/2019 với trọng tâm là phát triển sản phẩm chủ lực trong ngành nông nghiệp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã đẩy mạnh nhiều hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư nhằm góp phần vào việc phát triển các sản phẩm nông nghiệp chủ lực của thành phố, mà trong đó, công tác nghiên cứu, tổng hợp và cung cấp thông tin đã được

trung tâm tập trung khai thác một cách hiệu quả và chuyên nghiệp với nhiều phương thức thiết thực, gần gũi với cộng đồng doanh nghiệp thành phố.

Với đội ngũ chuyên viên kinh nghiệm nhiều năm làm nghiên cứu thị trường, sản phẩm, cũng như cọ xát thực tế thông qua các chương trình khảo sát, hội chợ, hội thảo ... thông tin do ITPC cung cấp luôn mang tính thiết thực và cập nhật đầy đủ kịp thời.

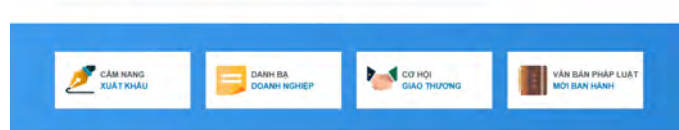
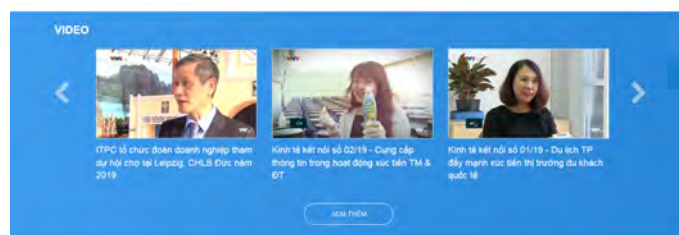
➤ CỔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ (MIS)

Hoạt động từ năm 2008, Cổng thông tin có các nghiên cứu về thị trường xuất khẩu mà ngành nông nghiệp thành phố có ưu thế cạnh tranh như Trung Quốc, EU, Hoa Kỳ, Nga, ASEAN ... Hiện có 42 thị trường được nghiên cứu có trên cổng thông tin được thực hiện chi tiết với nhiều nội dung về đặc điểm thị trường, tập quán văn hóa kinh doanh, các hàng rào bảo hộ...

Cổng thông tin hiện có hơn 920 tài liệu báo cáo của 68 sản phẩm trong 21 ngành hàng ứng với từng thị trường, được thực hiện theo 3 cấp: thị trường ngành hàng (cấp 1, phân loại theo mã HS 4 số), thị trường sản phẩm (cấp 2, phân loại theo mã HS 6 số) và sản phẩm kết hợp với thị trường quốc gia (PMC – Product Market Combination) tập trung vào 4 nhóm ngành công nghiệp trọng yếu và 9 nhóm ngành dịch vụ ưu tiên của thành phố cũng như các sản phẩm chủ lực ngành nông nghiệp.

Sở tài liệu hướng dẫn và các bí kíp xuất khẩu: 88 báo cáo với các tài liệu về marketing quốc tế, kỹ năng tham dự hội chợ, kỹ năng thâm nhập thị trường, các bí quyết để thành công trong xuất khẩu, các lời khuyên khi khởi nghiệp ...

Ngoài ra, các hoạt động như thường xuyên cập nhật biểu thuế xuất nhập khẩu hàng năm bằng tiếng Anh, các văn bản pháp luật (tiếng Việt và tiếng Anh), cơ hội giao thương, yêu cầu tham vấn kinh doanh, các dự án kêu gọi đầu tư của Thành phố (tiếng Anh) ... cũng như tin tức hàng ngày cập nhật các thông tin về thương mại và đầu tư từ các hãng tin nước ngoài và từ các tạp chí quốc tế và trong nước; Cập nhật các hoạt động của ITPC như Huấn luyện, hội thảo, Triển lãm, hội chợ quốc tế và trong nước ... Cập nhật các cơ hội giao thương, các yêu cầu tham vấn trong kinh doanh, các văn bản pháp luật: cập nhật hàng tuần mỗi khi có văn bản mới.



HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

➤ BẢN TIN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ



ITPC thực hiện đều đặn hàng tuần Bản tin Xúc tiến Thương mại và Đầu tư phát hành chủ yếu cho các tổ chức xúc tiến các địa phương, các Hiệp hội và hội ngành nghề cùng các doanh nghiệp.

Tính đến tháng 5/2020, ITPC thực hiện và phát hành 860 kỳ bản tin, riêng 4 tháng đầu năm 2020 phát hành 13 số với nội dung cập nhật các hoạt động xúc tiến của ITPC và của Thành phố; các bài viết chuyên đề về thị trường và sản phẩm xuất khẩu; các bài viết về hướng dẫn và hỗ trợ xuất khẩu và đầu tư, trong đó có các thông tin về sản phẩm nông nghiệp chủ lực của thành phố. Kèm theo đó, hàng tuần trung tâm cũng phát hành bản tin điện tử thông qua email cho cộng đồng doanh nghiệp tại Thành phố. Đưa bản tin lên cổng thông tin điện tử ITPC để khách truy cập tải về sử dụng cho mục đích nghiên cứu, lưu trữ.

➤ CHƯƠNG TRÌNH TRUYỀN HÌNH VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ VÀ DU LỊCH VÀ CÔNG TÁC CẢI CÁCH HÀNH CHÍNH.

Đây là chương trình được thực hiện do ITPC phối hợp với Trung tâm truyền hình Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh (VTV9) tổ chức thực hiện từ tháng 10/2017. Tính đến tháng 5/2020 đã thực hiện 31 số phát sóng, trong đó có các nội dung quảng bá, thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của lĩnh vực nông nghiệp của thành phố như

chủ đề “Thành phố Hồ Chí Minh và giải pháp mở rộng thị trường cá cảnh”, chủ đề “TP.HCM liên kết vùng đẩy mạnh xuất khẩu”, chủ đề “TP.HCM hỗ trợ doanh nghiệp đẩy mạnh xuất khẩu”, chủ đề “Sản xuất kinh doanh cá cảnh đang có nhiều điểm sáng”, chủ đề “Sản xuất sạch theo chuỗi khép kín thời dịch bệnh”

➤ ẨM PHẨM THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Đây là chương trình được ITPC triển khai nhằm tăng cường thêm kênh cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp về các thị trường quốc tế. Ấn phẩm được xuất bản với nội dung phong phú như về tổng quan nền kinh tế, mối giao thương với Việt Nam, các điểm lưu ý khi triển khai sản xuất, kinh doanh và đầu tư tại thị trường đó cũng như về văn hóa, tập quán kinh doanh tiêu dùng của người dân nước sở tại. Các bài viết được tổng hợp từ nhiều nguồn tài liệu chính thống của các cơ quan chính phủ Việt Nam và các nước, từ các chuyên gia và chuyên viên của ITPC sau những chuyến công tác thực tế.

Tính đến tháng 5/2020, có tổng cộng 15 thị trường được nghiên cứu và phát hành. Trong đó một số thị trường có lợi thế cạnh tranh cho các sản phẩm nông nghiệp như như Thị trường Myanmar (Chuỗi thị trường ASEAN), thị



trường Nga (Chuỗi thị trường EAEU), thị trường Úc và New Zealand (Chuỗi thị trường khối CPTPP), thị trường

Campuchia (Chuỗi thị trường ASEAN), thị trường Canada (Chuỗi thị trường nội khối CPTPP), thị trường Malaysia (Chuỗi thị trường ASEAN), thị trường Indonesia (Chuỗi thị trường ASEAN)...

Với chương trình thông tin xúc tiến phong phú và đa dạng, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư mang lại nhiều thông tin bổ ích cho cộng đồng doanh nghiệp nông nghiệp, đặc biệt trong thời gian vừa qua khi cả nước cũng như ở hầu khắp các khu vực trên thế giới phải đối mặt với đại dịch Covid 19 thì việc cung cấp thông tin càng tạo điều kiện cho các DN nắm bắt cơ hội, nhu cầu thị trường, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh; nhằm chung tay thực hiện kế hoạch phát triển sản phẩm chủ lực trong lĩnh vực nông nghiệp của thành phố mang lại nhiều giá trị cộng thêm cho sản phẩm của ngành.

TP.HCM hỗ trợ doanh nghiệp để không đi vào con đường phá sản



Ngày 5.5, tại buổi tọa đàm “Khôi phục và phát triển kinh tế TP.HCM”, nhiều chuyên gia, hiệp hội và doanh nghiệp (DN) đã gửi tới lãnh đạo TP.HCM nhiều giải pháp để tháo gỡ khó khăn cho DN, từng bước vực

dậy nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19.

Trong 3 tháng đầu năm, kinh tế TP.HCM tăng trưởng 0,42%, là mức thấp nhất kể từ năm 1986 đến nay. Ông Trần Hoàng Ngân, Viện trưởng Viện Nghiên

cứu phát triển TP, cho biết có hơn 262.000 DN của TP, trong đó 97% là DN vừa, nhỏ và siêu nhỏ bị ảnh hưởng trực tiếp. Dù các gói hỗ trợ cho DN triển khai nhanh nhưng nhiều DN vẫn gặp trở ngại khi tiếp cận các gói này.

DOANH NGHIỆP KÈU KHÓ

Ông Chu Tiến Dũng - Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM cho biết: Trong quý 2/2020, số lượng DN phải ngừng sản xuất, phá sản sẽ tăng cao do ảnh hưởng của dịch Covid-19.

Theo số liệu khảo sát của Hiệp hội này, 21% DN trả lời khảo sát cho rằng sẽ “cầm cự” được đến hết tháng 5/2020, 12% DN duy trì đến hết tháng 6, 12% DN duy trì đến hết tháng 9, 2% DN duy trì được đến cuối năm, 19% DN cho biết sẽ phá sản trong quý 2 và 34% DN không xác định được tình hình cụ thể.

“Hiệp hội đã phối hợp với Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM thiết lập cơ chế thông tin nhanh danh sách các doanh nghiệp bị thiệt hại do dịch Covid-19 đang nợ ngân hàng hoặc chưa tiếp cận được với vốn để được hỗ trợ kịp thời”, ông Dũng nói.

Theo ông Dũng, các “rào cản” về thẩm định, chứng minh thiệt hại do dịch Covid-19 gây ra hay tài sản thế chấp và chứng minh khả năng trả nợ vẫn là những “nút thắt” rất lớn để DN tiếp cận với các nguồn vốn vay.

CHÍNH QUYỀN TP.HCM LẮNG NGHE CÁC GIẢI PHÁP

Phát biểu tại buổi tọa đàm, Bí thư Thành ủy TP.HCM Nguyễn Thiện Nhân thừa nhận việc phục hồi và phát triển sản xuất kinh doanh bền vững hơn

đang là thách thức rất lớn đối với kinh tế TP.HCM hiện nay. Có nhiều việc phải làm, nhưng trước mắt cần ngăn chặn sự phá sản của doanh nghiệp.

Đưa ra 4 kịch bản cho sự phát triển của TP trong thời gian tới, với dự báo kinh tế TP sẽ tăng 2,5% “nếu tiêu cực nhất” và trên 5,4% “nếu lạc quan hơn”, ông Ngân



Ảnh TL

Ông Nguyễn Thành Phong - Chủ tịch UBND TP.HCM cho biết: Nếu hỗ trợ các DN chậm trễ, không kịp thời sẽ càng làm cho DN khó khăn và đi đến phá sản, kéo theo nhiều hệ lụy như tăng tỉ lệ thất nghiệp, tạo gánh nặng về an sinh xã hội, gia tăng tội phạm...

Cũng theo ông Phong, lãnh đạo thành phố mong muốn được lắng nghe những kế sách cũng như sự tham vấn của các chuyên gia, các nhà nghiên cứu. Việc này nhằm giúp lãnh đạo thành phố đưa ra các giải pháp phù hợp nhằm hỗ trợ cho các ngành, các lĩnh vực kinh tế của thành phố, từng bước vượt qua khó khăn, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô, cũng như tìm kiếm cơ hội phát triển sau dịch như chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ.

cho hay kinh tế TP.HCM sẽ nghiêng về mức tăng trưởng 3,4 - 4,12% với giả định dịch bệnh trong nước được kiểm soát tốt,

còn các đối tác kinh tế lớn của TP triển khai nhiều gói hỗ trợ nhằm giảm thiểu thiệt hại.

XỬ LÝ NHỮNG NÚT THẮT

Theo GS.TS Hồ Đức Hùng (Trường ĐH Kinh tế TP.HCM), các DN vừa và nhỏ bị tổn thương nhiều nhất với nguy cơ bị phá sản rất lớn nhưng đây cũng là thành phần dễ phục hồi nhất do những lợi thế riêng. Do đó, cần tập trung "cứu" các DN vừa và nhỏ, giúp thành phần này "biến nguy thành cơ".

"Khi tái cấu trúc hoạt động kinh tế của TP, trước hết cần tập trung vào DN vừa và nhỏ, theo chuỗi giá trị, định hướng thị trường, với thị trường trong nước với các sản phẩm tiềm năng, phục vụ dân sinh cần được ưu tiên hàng đầu hiện nay. Ngành nào bị thiệt hại nặng nề, bị tác động trực diện nhất vào thu ngân sách TP thì "cứu" trước", ông Hùng đề xuất.

Theo TS Trần Du Lịch, TP.HCM cần hỗ trợ cho DN tham gia chuỗi sản xuất và lưu thông dễ dàng như du lịch, vận tải, ẩm thực, giải trí... và những DN vừa và nhỏ. Đồng thời, TP chủ động xây dựng chương trình phục hồi kinh tế hậu Covid-19 chia làm 2 giai đoạn; trong đó giai đoạn 1 vẫn còn thực hiện một số biện pháp giãn cách xã hội, sống chung với dịch thì hoạt động kinh tế từng bước được bình thường hóa; còn giai đoạn 2 là phục hồi, tái cơ cấu kinh tế gắn với kế hoạch 5 năm tới.

Bà Lý Kim Chi, chủ tịch Hội Lương thực - thực phẩm TP.HCM, cũng đề xuất TP kiến nghị Chính phủ tăng cường xây dựng các



Ảnh TL

chính sách giúp DN giữ được dòng vốn trong lúc khó khăn vì dịch để duy trì sản xuất, kinh doanh, thay vì vẫn "nộp" rồi lại làm đơn xin xét nhận hỗ trợ nhằm trụ được trong giai đoạn này, chứ không nên xây dựng các chính sách hỗ trợ khi DN đã gần kiệt quệ.

"Việc chứng minh thiệt hại có thể kéo dài hàng năm. Chúng tôi rất mong TP đi đầu và cùng cả nước cải cách thủ tục hành chính trong xây dựng và thực thi cơ chế, chính sách hỗ trợ DN cũng cần được thực hiện một cách triệt để, thông thoáng và tận tâm hơn từ các cơ quan chức năng và trách nhiệm; quyết liệt phòng chống tiêu cực, tham nhũng...", bà Chi khẩn thiết.

Tiếp thu các ý kiến góp ý, Chủ tịch UBND TP.HCM Nguyễn Thành Phong cho biết, TP sẽ tập trung hỗ trợ các DN vừa và nhỏ để giúp DN không đi vào con đường phá sản. Bên cạnh gói 2.700 tỉ đồng đã được HĐND TP thông qua, TP cũng tranh thủ gói hỗ trợ 62.000 tỉ đồng của Chính phủ để giúp DN khôi phục sản xuất.

TP sẽ kiến nghị khoanh nợ cho DN không còn hoạt động và hoạt động một phần, đồng thời tập trung tín dụng cho DN đang hoạt động và có kế hoạch mở rộng quy mô. Bên cạnh đó, TP cũng triển khai mạnh đầu tư công, tập trung tháo gỡ cho từng DN, từng dự án để đảm bảo giải ngân 80% trong tháng 10.

EVFTA

Cơ hội xuất khẩu đối với một số nhóm hàng chính của Việt Nam



Ảnh TL

Hiệp định EVFTA là một Hiệp định toàn diện, chất lượng cao và đảm bảo cân bằng lợi ích cho cả Việt Nam và EU, trong đó cũng đã lưu ý đến chênh lệch về trình độ phát triển giữa hai bên.

Hiệp định 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; Pháp lý-thể chế.

Hiệp định EVFTA được khởi động và kết thúc trong bối cảnh quan hệ song phương Việt Nam-EU ngày càng phát triển tốt đẹp, đặc biệt trong lĩnh vực kinh

tế-thương mại. Đặc điểm nổi bật trong cơ cấu xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và EU là tính bổ sung mạnh mẽ, do đó Hiệp định EVFTA được dự đoán sẽ mang lại tác động tích cực cho cả Việt Nam và EU, trong đó nổi bật hơn cả là tác động về kinh tế, cụ thể:

Về xuất nhập khẩu, cam kết mở cửa thị trường mạnh mẽ trong Hiệp định EVFTA sẽ là một “cú hích” quan trọng để thúc đẩy quan hệ thương mại Việt Nam-EU, giúp mở rộng hơn nữa thị trường cho hàng xuất khẩu, đặc biệt là những sản phẩm mà hai bên có thế mạnh như nông sản nhiệt đới, thủy sản, dệt may, giày dép, đồ gỗ của Việt Nam và máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, các loại nông sản ôn đới của EU. Việt Nam và EU sẽ xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với hơn 99% số dòng thuế. Đối với rất ít số dòng thuế còn lại, hai bên sẽ dành cho nhau hạn ngạch thuế quan hoặc cắt giảm thuế quan một phần. Đây có thể coi là mức cam kết cao nhất mà Việt Nam đạt được

trong các Hiệp định FTA đã được ký kết cho tới nay.

Trong lĩnh vực đầu tư, các cam kết nhằm đảm bảo một môi trường đầu tư, kinh doanh cởi mở, thông thoáng và minh bạch hơn trong Hiệp định EVFTA sẽ giúp thúc đẩy luồng vốn đầu tư chất lượng cao với công nghệ nguồn của EU và cả các đối tác khác vào Việt Nam. Với quy mô và tiềm năng phát triển đầu tư của EU, Việt Nam có cơ hội trở thành địa bàn trung chuyển, kết nối cho hoạt động thương mại và đầu tư của EU trong khu vực. Lợi thế này dự kiến sẽ được phát huy hơn nữa với việc Cộng đồng kinh tế ASEAN đã được hình thành từ cuối năm 2015. Điều này sẽ thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo hướng tích cực của nước ta.

Các cam kết liên quan đến đầu tư, tự do hóa thương mại dịch vụ, mua sắm của Chính phủ, bảo hộ sở hữu trí tuệ, v.v. cũng sẽ mở ra cơ hội cho cả hai bên tiếp

cạnh thị trường của nhau, đảm bảo lợi ích tổng thể, cân bằng. Mặt khác, các cam kết này cũng đòi hỏi Việt Nam điều chỉnh một số quy định pháp luật trong nước. Tuy nhiên, về cơ bản việc điều chỉnh này phù hợp với chủ trương cải cách thể chế, đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao năng lực cạnh tranh của Việt Nam nên về lâu dài sẽ mang lại tác động tích cực đến quá trình phát triển của đất nước. Trong quá trình đàm phán Hiệp định EVFTA, Việt Nam và EU cũng đã thống nhất khuôn khổ cho các chương trình hợp tác và nâng cao năng lực trong các lĩnh vực hai bên cùng quan tâm. Khuôn khổ này sẽ giúp Việt Nam tiếp tục xây dựng hệ thống pháp lý, hỗ trợ triển khai các cam kết trong Hiệp định, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ, v.v. hướng tới mục tiêu cuối cùng là tăng cường các hoạt động thương mại và

đầu tư song phương trên cơ sở hai bên cùng có lợi.

Cuối cùng, việc ký kết FTA với một đối tác phát triển cao như EU sẽ mở ra nhiều cơ hội tiếp cận nguồn công nghệ hiện đại, học hỏi kỹ năng quản lý, nâng cao tay nghề, tạo thêm việc làm cho người lao động, giúp tăng cường an sinh xã hội cho Việt Nam.

Bên cạnh những cơ hội trên, Hiệp định EVFTA dự kiến cũng đặt ra những thách thức nhất định. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, các thách thức chính bao gồm sức ép cạnh tranh trên thị trường nội địa, khả năng đáp ứng các quy định về quy tắc xuất xứ để tận dụng ưu đãi của Hiệp định, yêu cầu cao về chất lượng hàng hóa của thị trường EU, khả năng tăng cường năng lực để khai thác thị trường EU trong các lĩnh vực khác như dịch vụ, đầu tư, mua sắm của Chính phủ. Đối với các cơ quan

nhà nước, thách thức lớn nhất chính là yêu cầu điều chỉnh hệ thống pháp luật, thể chế liên quan để thực hiện các cam kết trong Hiệp định.

Ngày 30/3/2020, Hội đồng châu Âu đã thông qua quyết định phê chuẩn Hiệp định thương mại tự do giữa Liên minh châu Âu và Việt Nam (EVFTA), mở đường cho việc thực hiện Hiệp định này.

Với việc thông qua thủ tục cuối cùng với EVFTA của Hội đồng châu Âu, EVFTA hiện chỉ còn chờ Quốc hội Việt Nam thông qua tại kỳ họp tới và Chủ tịch nước ký ban hành là sẽ chính thức có hiệu lực.

Khi EVFTA được chính thức có hiệu lực, cơ hội xuất khẩu đối với một số nhóm hàng chính của Việt Nam là rất lớn. Hàng hóa Việt Nam được tiếp cận thị trường rộng lớn, yêu cầu tiêu chuẩn khắt khe nhưng cũng hứa hẹn đầy triển vọng.

❖ CƠ HỘI XUẤT KHẨU ĐỐI VỚI NHÓM HÀNG NÔNG – THỦY SẢN



Đối với Thủy sản (trừ cá ngừ đóng hộp và cá viên): khoảng 50% số dòng thuế có thuế suất cơ sở từ 0 – 22% (phần lớn có thuế cao từ 6 – 22%) sẽ về 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực. 50% số dòng thuế còn lại có thuế suất cơ sở từ 5,5% - 26% sẽ về 0% sau từ 3 – 7 năm. Riêng cá ngừ đóng hộp và cá viên, EU dành cho Việt Nam hạn ngạch thuế quan lần lượt là 11.500 tấn và 500 tấn. Tỷ lệ kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam được xóa bỏ thuế quan: Sau 3 năm: 86,5%; sau 5 năm: 90,3%; sau 7 năm: 100%.

Gạo Việt Nam xuất khẩu vào thị trường EU sẽ thông qua cơ chế hạn ngạch thuế quan, trong đó, lượng nhập khẩu trong

hạn ngạch sẽ được hưởng mức thuế 0%. EU dành riêng cho Việt Nam tổng hạn ngạch 80.000 tấn, trong đó lượng hạn ngạch đối với từng loại gạo cụ thể như sau:

- Gạo chưa xay xát: Thuế cơ sở từ 65 đến 211 EUR/1000 kg sẽ có lượng hạn ngạch là 20.000 tấn.
- Gạo xay xát: Thuế cơ sở 175 EUR/1000kg sẽ có lượng hạn ngạch 30.000 tấn.
- Gạo thơm: Thuế cơ sở 65 đến 211 EUR/1000 kg sẽ có hạn ngạch 30.000 tấn.

Ngoài ra, EU sẽ xóa bỏ hoàn toàn thuế nhập khẩu đối với gạo tấm sau 5 năm và đối với các sản phẩm từ gạo sau 3-5 năm.

Đối với mặt hàng đường, EU dành riêng cho Việt Nam hạn ngạch 10.400 tấn đường trắng, 10.000 tấn sản phẩm chứa trên 80% đường. Thuế suất cơ sở EU đang áp dụng dao động từ 33,9-41,9 EUR/100 kg.

Lộ trình áp dụng ưu đãi với một số mặt hàng nông sản khác cũng được quy định cụ thể: Cà phê (thuế cơ sở 0 – 15%), hạt tiêu (thuế cơ sở 0 – 4%), mật ong tự nhiên (thuế cơ sở 17,3%). Toàn bộ các sản phẩm rau củ quả tươi và chế biến, nước hoa quả, hoa tươi (thuế cơ sở cao nhất lên tới 20%) sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực.

EU dành riêng hạn ngạch thuế quan cho một số mặt hàng khác của Việt Nam như trứng, tỏi, nấm, ngô ngọt, tinh bột sắn, v.v. Cụ thể:

- Trứng gia cầm đã qua chế biến: 500 tấn;
- Tỏi: 400 tấn;

(Xem tiếp trang 10)

THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

(Tiếp theo trang 9)

- Ngô ngọt: 5.000 tấn;
- Tinh bột sắn: 30.000 tấn;
- Cá ngừ đóng hộp: 11.500 tấn;
- Cá viên (Surimi): 500 tấn;
- Đường và các sản phẩm chứa hàm lượng đường cao: 20.400 tấn;
- Nấm: 350 tấn;
- Cồn etylic: 1.000 tấn;
- Một số sản phẩm hóa chất (manitol, sorbitol, dextrins, v.v.): 2.000 tấn.

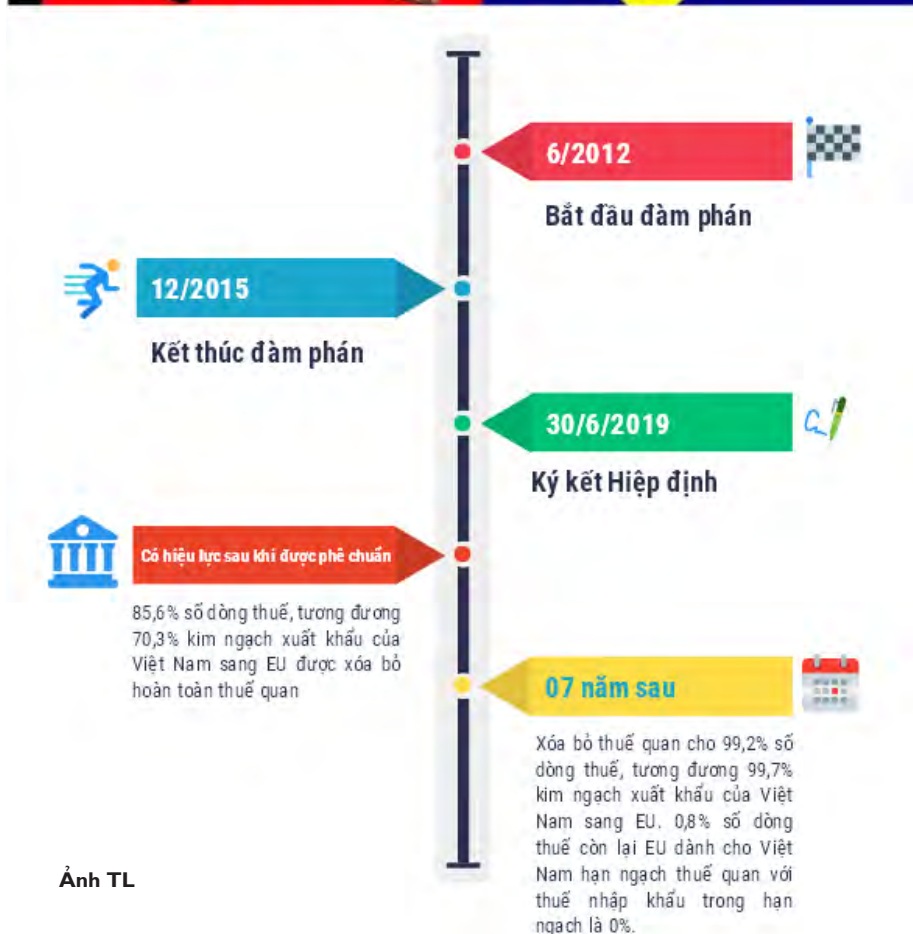
❖ CƠ HỘI XUẤT KHẨU ĐỐI VỚI NHÓM HÀNG CÔNG NGHIỆP

Dệt may là một trong những mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang EU với kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng đáng kể. 42,5% số dòng thuế với thuế suất cơ sở từ 8-12% sẽ về 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Các sản phẩm còn lại có thuế cơ sở từ 8-12 sẽ về 0% sau từ 3-7 năm. Tỷ lệ kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam được xóa bỏ thuế quan: Sau 5 năm: 77,3%; sau 7 năm: 100%.

Giày dép cũng là một trong số các mặt hàng xuất khẩu chủ chốt của Việt Nam sang thị trường EU. Khoảng 37% số dòng thuế, tương đương 42,1% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam có thuế suất cơ sở: 3,5-17% sẽ về 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Các sản phẩm còn lại có thuế suất cơ sở: 5-17% sẽ về 0% sau từ 3-7 năm. Tỷ lệ kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam được xóa bỏ thuế quan: Sau 3 năm: 73,2%; sau 7 năm: 100%.

Đối với gỗ và các sản phẩm gỗ: Khoảng 83% số dòng thuế (gồm các sản phẩm gỗ) với thuế suất cơ sở 0-6% sẽ về 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Khoảng 17% còn lại (gồm ván dăm, ván sợi, gỗ dán) có thuế suất cơ sở 6-10% sẽ về 0% sau 5 năm.

Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện dự kiến là nhóm sản phẩm có tiềm



Ảnh TL

“ Thuế suất cơ sở: Là mức thuế suất ban đầu, làm cơ sở để mỗi năm tiếp tục cắt giảm từ mức thuế đó. Trong Hiệp định EVFTA, Việt Nam và EU thống nhất lấy mức thuế MFN ngày 26 tháng 6 năm 2012 làm thuế suất cơ sở ”

năng xuất khẩu lớn sang EU với giá trị xuất khẩu tăng trưởng ấn tượng trong những năm qua. Theo đó, 74% số dòng thuế (trong đó có máy vi tính) có thuế suất cơ sở 0-6% sẽ về 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Các sản phẩm còn lại có thuế suất cơ sở 5-14% sẽ về 0% sau từ 3-5 năm.

Ngoài các nhóm sản phẩm trên, Việt Nam đã và đang xuất khẩu sang EU một

số mặt hàng khác với giá trị xuất khẩu tương đối như sản phẩm nhựa (thuế cơ sở từ 0 – 6,5%); điện thoại và linh kiện (thuế cơ sở từ 0 – 5%); túi xách, ví, va li, mũ, ô dù (thuế cơ sở từ 0 – 10%); sản phẩm sắt thép (thuế cơ sở từ 0 – 4%). Theo cam kết của EU, những mặt hàng này đều sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực từ mức thuế suất cơ sở hiện nay.

(Nguồn: Bộ Công thương và MUTRAP EU – Việt Nam) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

To live for something vs do something for a living

Xin chào các bạn thân mến, tiếng Anh mà người bản ngữ sử dụng khi giao tiếp thường ngày khá khác với tiếng Anh học thuật hay tiếng Anh trong writing. Ngày hôm nay chúng ta tìm hiểu một số từ tiếng Anh giao tiếp mà người bản xứ sử dụng nhé.

Have you ever felt so excited about something? Maybe it was a wedding, a party or the release of a new product like a phone or car. Find out a great expression English speakers use to describe this feeling of excitement.

Bạn đã từng bao giờ cực kì hào hứng về một thứ gì đó chưa? Đó có thể là một đám cưới, một bữa tiệc hay là việc ra mắt một sản phẩm mới ví dụ như điện thoại hoặc xe hơi. Hãy tìm hiểu một cách diễn đạt của người bản xứ về cảm giác hào hứng này.

Feifei: Roy, you love video games, don't you? / Roy, anh thích video games đúng không?



Roy: Yes, I love them! I play them all the time! / Đúng rồi, anh yêu nó. Anh chơi nó suốt luôn.

Feifei: I know! You **live for video games!** / Em biết mà. Anh “sống vì video games” mà.

Roy: No, I'm an English teacher. Teaching English is my job. I don't **play video games for a living!** / Không đâu, anh là giáo viên tiếng Anh mà. Dạy tiếng Anh là nghề của anh.

Anh đâu có chơi video để kiếm sống.

Feifei: Roy, I said **live for video games**, which means you enjoy them more than anything else. Some people live for art, or they **live for sports**. / Roy, em nói là “sống vì video games” có nghĩa là anh thích video game hơn bất kì thứ gì khác. Một số người có thể “sống vì nghệ thuật” hoặc là “sống vì thể thao”.

Roy: Ahhh got you. I understand – and **what do you live for** Feifei? / À, anh hiểu rồi. Thế em “sống vì cái gì hả Feifei?”

Feifei: I **live for music**. That's why I always listen to my MP3 player when you're speaking! / Em “sống vì âm nhạc”. Đó là lý do tại sao em luôn nghe nhạc khi anh nói.



❖ Bài học:

“**Do something for a living**” nghĩa là “làm việc gì đó để kiếm sống”, một cách diễn tả khác về nghề nghiệp thay cho câu “**My job is ...**”

“**To live for something**” nghĩa là “thích hoặc mê một thứ gì đó hơn những thứ khác rất nhiều. Vì thế khi gặp cụm này, chúng ta nên dịch là “mê một thứ gì

đó” thì sẽ hợp lý hơn. Cách diễn đạt này có thể dùng để trả lời cho câu hỏi “**What's your hobbies?**” hay “**What do you do in your free time?**”

(Nguồn: BBC) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

Dịch Covid-19 tạo ra xu hướng mới đối với chuỗi cung ứng thủy sản Việt Nam

Theo Hiệp hội Chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP), dịch Covid-19 gây ra hàng loạt xáo trộn trong chuỗi giá trị thủy sản. Chuỗi cung ứng nguyên liệu và cung ứng thành phẩm bị “đứt gãy”, đơn hàng bị sụt giảm, hoạt động vận chuyển, vận tải hàng hóa bị trì hoãn, tắc nghẽn tại các cảng, dòng hàng và dòng tiền đều thiếu hụt hoặc ứ ứ/tồn kho trong bối cảnh doanh nghiệp (DN) phải gia tăng tối đa trách nhiệm xã hội với chuỗi và với người lao động khiến DN chịu nhiều khó khăn và các sức ép lớn trong đợt dịch Covid-19.

Giá trị xuất khẩu (XK) thủy sản tháng 4/2020 ước đạt 563 triệu USD, đưa giá trị xuất khẩu thủy sản 4 tháng đầu năm 2020 đạt 2,18 tỷ USD, giảm 10% so với cùng kỳ năm 2019.

Xu hướng của thị trường tiêu dùng thế giới thay đổi do tác động của dịch Covid, lệnh cấm, lệnh phong tỏa của nhiều quốc gia và nỗi lo sợ của người tiêu dùng khiến nhu cầu tiêu thụ trong phân khúc dịch vụ thực phẩm giảm mạnh.

Thu nhập của người tiêu dùng giảm nên tiêu thụ các sản phẩm cao cấp có xu hướng giảm, tác động giảm giá trung bình XK các sản phẩm thủy sản. Trong các sản phẩm XK cá tra giảm mạnh nhất trên 29%, mực bạch tuộc giảm 24%, cá ngừ giảm 10% trong khi XK tôm còn duy trì mức tăng nhẹ 1,8%.

Tuy nhiên, dịch Covid-19 đang và sẽ tạo ra những xu hướng mới đối với chuỗi cung ứng thủy sản, đây là cơ hội, cũng là thách thức mới cho ngành thủy sản Việt Nam.

Theo VASEP, những thách thức có thể kể đến là sức mua từ các thị trường giảm và phục hồi “thận trọng”, sẽ có 1 số DN bị đào thải đóng cửa/phá sản hay bán lại cho nhà đầu tư khác, nợ xấu có



thể sẽ gia tăng, ảnh hưởng đến cả các ngành có liên quan, chi phí sản xuất tăng cao. Bên cạnh đó, tình trạng treo ao xảy ra với quy mô không nhỏ khiến nguyên liệu càng thêm thiếu hụt trong tương lai và giá nguyên liệu sẽ tăng cao. Chuỗi cung ứng bị gián đoạn. Lượng tồn kho tăng và tình trạng thiếu hụt kho lạnh tiếp tục gia tăng. Lao động sẽ thiếu và ngày càng khó khăn.

Về cơ hội, VASEP đánh giá, niềm tin của các nhà đầu tư với Việt Nam và với thủy sản Việt Nam gia tăng đáng kể hiện nay và sau dịch Covid. Các quốc gia cạnh tranh thủy sản chính với Việt Nam như Ấn Độ, Ecuador phải phong tỏa cách ly chống dịch, giảm đáng kể đến 50% sản lượng sản lượng và XK; Indonesia hay Philippines, Thái Lan cũng giảm khoảng 30%. Các nước này sẽ có độ trễ đáng kể hơn Việt Nam về phục hồi sản xuất để duy trì nguồn cung cho thế giới. Đây là cơ hội lớn cho thủy sản Việt Nam.

Các chuyên gia nhận định, sẽ có sự dịch chuyển sản xuất từ Trung Quốc sang Việt Nam, nhất là sau khi xảy ra “chiến tranh” thương mại Mỹ - Trung và dịch Covid -19. Nhu cầu nguồn nguyên liệu qua sơ chế từ Việt Nam có xu hướng tăng. Các sản phẩm thủy sản tiện dụng (RTC

và RTE) có giá trị gia tăng có xu hướng được ưa chuộng hơn trên thị trường thế giới. Các ngành hàng phụ trợ cho sản xuất thủy sản có cơ hội phát triển tại Việt Nam, từ đó tạo điều kiện để các DN thủy sản chủ động hơn trong sản xuất.

Diễn biến dịch bệnh Covid còn đang rất phức tạp tại các nước trên thế giới, do vậy, trong vài tháng tới, tình hình XK chắc chắn tiếp tục bị tác động giảm. DN chưa thể thoát khỏi tình trạng bị sụt giảm, hoãn/hủy đơn hàng, vận tải hàng hóa khó khăn, việc thanh toán cũng không thuận lợi.

XK thủy sản trong tháng 4 và cả quý II sẽ chưa thể hồi phục vì một số thị trường vẫn bị ảnh hưởng mạnh bởi dịch Covid, nhất là thị trường EU. XK sang Trung Quốc cũng chưa thể hồi phục được như trước thời điểm có dịch. Các nước ở tâm điểm dịch có thể sẽ nới lỏng phong tỏa, nhưng việc giao dịch chưa thể thông suốt và hồi phục ngay.

VASEP dự báo XK thủy sản quý II sẽ tiếp tục giảm nhẹ 5% so với cùng kỳ năm ngoái, đạt 2,0 tỷ USD, sau đó sẽ hồi phục dần vào quý III và quý IV, kết quả cả năm 2020 sẽ đạt 8,26 - 8,30 tỷ USD, giảm 3,8% so với năm 2019.

(Nguồn: Báo Công Thương) -VEXA -ITPC

Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Dây Sợi Ròng Á Châu



Công ty TNHH Dây Sợi Ròng Á Châu được thành lập vào ngày 11/7/2006, là doanh nghiệp đi tiên phong trong sản xuất các loại sợi nhựa tổng hợp, dây sợi cung cấp cho ngành nông nghiệp, công nghiệp và hàng hải,

Với nhiều năm kinh nghiệm, cùng với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, dây chuyên sản xuất tiên tiến từ Ý, Đan Mạch, Hàn Quốc,... Công ty TNHH Dây Sợi Ròng Á Châu đã cung cấp 100% sản phẩm chất lượng đến các nước tiên tiến như Mỹ, Úc, Canada, New Zealand,... và nhiều quốc gia khác.

Sự uy tín và phát triển mạnh của công ty đã được các tổ chức uy tín, Bộ Công Thương VN công nhận là "Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín", "Nhà cung cấp đáng tin cậy tại Việt Nam" trong nhiều năm từ 2009 - 2013.



Công ty TNHH Dây Sợi Ròng Á Châu

Add: Lot 9c, Road No.8, Tan Tao Iz, Binh Tan Dist., HCM City, Viet Nam

Tel: (84)3 7543239

Fax: (84)3 7543240

Mobile: (84) 974530584

Mail: sale2@asiadragon.com.vn

Website: <http://asiadragon.com.vn>

❖ Khảo sát của VCCI cho thấy, hiện chỉ có hơn 20% doanh nghiệp tiếp cận được các gói hỗ trợ của Chính phủ, do nhiều vướng mắc về thủ tục triển khai. Chủ tịch VCCI cho biết, dự báo Việt Nam có thể không chế dịch sớm hơn các quốc gia khác từ 2 - 4 tháng. Song song với cái cách thể chế, đây là cơ hội vàng để thu hút dòng vốn đầu tư mới khi Việt Nam được đánh giá là 1 điểm đến an toàn. Mặc dù khó khăn nhưng theo khảo sát mới nhất của VCCI cho thấy, có tới 77% doanh nghiệp cho biết sẽ không thu hẹp quy mô kinh doanh từ nay tới cuối năm, bất chấp bối cảnh dịch bệnh. (VTV24, 7/5)

❖ Tháng 4/2020 kim ngạch xuất khẩu của ngành dệt may Việt Nam giảm 20% so với tháng 3. Tính chung 4 tháng đầu năm, kim ngạch xuất khẩu của ngành chỉ đạt 10,64 tỷ USD, giảm 6,6% so với cùng kỳ 2019. Kim ngạch nhập khẩu cũng chỉ đạt 6,39 tỷ USD, giảm 8,76% so với cùng kỳ. Cụ thể, xuất khẩu hàng may mặc giảm 5,98% so với cùng kỳ năm 2019, đạt 8,2 tỷ USD; xơ sợi giảm 11,54%; vải không dệt giảm 22%; nguyên phụ liệu giảm 6%. Đối với nhập khẩu, bông giảm 7,98%; xơ sợi các loại giảm 2,45%; vải giảm 10,99%; nguyên phụ liệu giảm 5,82% so với cùng kỳ 2019. (Báo Công Thương, 6/5)

❖ Trung Quốc, thị trường lớn nhập khẩu cá tra của Việt Nam, cũng bắt đầu tăng mua trở lại sau khi dịch COVID-19 lắng xuống. Đáng chú ý là việc Mỹ giảm thuế chống bán phá từ 1,37 USD/kg xuống còn 0,15 USD/kg. Theo kết quả do Bộ Thương mại Mỹ công bố, mức thuế chống bán phá mà một doanh nghiệp phải đóng giảm xuống chỉ còn 15 cent (khoảng 3.500 đồng). Các doanh nghiệp cho biết, trong những tháng cuối năm có nhiều lễ hội, nhu cầu tiêu thụ cá tra là rất lớn. Nếu tổ chức sản xuất bài bản, khai thác tốt cơ hội từ thị trường, kim ngạch xuất khẩu cá tra của nước ta có thể vượt mốc 2 tỷ USD trong năm 2020. (VTV9, 6/5)



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.

Cấp phép xây dựng

Theo qui định tại điều 15 của Luật Xây dựng 2014 thì quy hoạch xây dựng phải được định kỳ xem xét, đánh giá quá trình thực hiện để kịp thời điều chỉnh phù hợp là 3 năm đối với qui hoạch chi tiết kể từ ngày quy hoạch xây dựng được phê duyệt. Đối với khu trung tâm hiện hữu (930ha) Thành phố. Xin quý sở cho biết là việc cấp phép xây dựng về nhà liên kế vừa qua theo qui định nào của pháp luật để cấp phép xây dựng cho nhà liên kế khu 930ha.

Trả lời:

Việc cấp giấy phép xây dựng công trình trong đô thị được thực hiện theo quy định tại Điều 91 Luật Xây dựng, trong đó tiêu chí phù hợp quy hoạch là một trong 05 nội dung về điều kiện cấp giấy phép xây dựng theo quy định của pháp luật về xây dựng. Đối với khu Trung tâm hiện hữu Thành phố (Khu 930ha) là khu vực có Quy chế quản lý quy hoạch, kiến trúc đã được Ủy ban nhân dân Thành phố phê duyệt tại Quyết định số 3457/QĐ-UBND ngày 28/6/2013, thì việc cấp giấy phép xây dựng công trình trong Khu 930ha phải thực hiện theo quy chế này.

Quy chế quản lý, sử dụng nhà chung cư

Về mặt nhà nước, cơ quan nào quản lý tư cách cũng như hoạt động của Ban quản trị nhà chung cư?

Trả lời:

Theo quy định tại Quy chế theo Thông tư số 02/2016/TT-BXD thì Ủy ban nhân dân cấp tỉnh có trách nhiệm tổ chức kiểm tra, thanh tra và xử lý vi phạm theo thẩm quyền hoặc đề nghị cơ quan có thẩm quyền xử lý các hành vi vi phạm quy định về quản lý, sử dụng nhà chung cư theo quy định của pháp luật và Sở Xây dựng có trách nhiệm giúp Ủy ban

nhân dân cấp tỉnh thực hiện chức năng quản lý nhà nước về quản lý, sử dụng nhà chung cư trên địa bàn; báo cáo Bộ Xây dựng về tình hình quản lý, sử dụng nhà chung cư trên địa bàn. Ngoài ra Ủy ban nhân dân cấp quận và Ủy ban nhân dân cấp phường có trách nhiệm theo dõi, kiểm tra, giải quyết các vướng mắc phát sinh trong công tác quản lý, sử dụng nhà chung cư theo thẩm quyền. Các nội dung về theo dõi, kiểm tra, giải quyết các vướng mắc phát sinh trong công tác quản lý, sử dụng nhà chung cư trong đó có cả việc kiểm tra, giám sát hoạt động của Ban quản trị nhà chung cư.

Mẫu con dấu của Ban quản trị chung cư

Hướng dẫn các vấn đề pháp lý liên quan đến: Việc đăng ký mẫu con dấu của Ban quản trị chung cư.

Trả lời:

Khoản 1 Điều 17 Quy chế theo Thông tư số 02/2016/TT-BXD quy định: “Đối với nhà chung cư có nhiều chủ sở hữu mà phải thành lập Ban quản trị theo quy định của Luật Nhà ở thì Ban quản trị nhà chung cư là tổ chức có tư cách pháp nhân, có con dấu...”.

Tuy nhiên trong Quy chế theo Thông tư số 02/2016/TT-BXD không thể hiện cụ thể nội dung về đơn vị cấp, trình tự thủ tục cấp và quản lý con dấu của Ban quản trị nhà chung cư. Vì vậy, Sở Xây dựng đã có Công văn số 1571/SXD-QLN&CS ngày 30/01/2018 kiến nghị Bộ Xây dựng phối hợp với Bộ Công an hướng dẫn trình tự, thủ tục trong việc cấp và quản lý con dấu của Ban quản trị nhà chung cư khi được Ủy ban nhân dân quận, huyện ban hành Quyết định công nhận. Đến nay, Bộ Xây dựng chưa có hướng dẫn nội dung này.

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, 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; gỡ gở 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