

Ngày 06.06.2020

Bản tin số 20/2020 (867)

Tận dụng cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu các thiết bị bảo hộ y tế

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

TỌA ĐÀM
NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN LƯU Ý
KHI XUẤT KHẨU THIẾT BỊ BẢO HỘ Y TẾ

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 3 tháng 6 năm 2020

ĐƠN VỊ PHỐI HỢP

SUPER CAPACITANCE



INDOCHINE VINA

Bà Cao Thị Phi Vân

Phó Giám đốc

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư

TP.HCM

Bà Phạm Thị Hoàng Oanh

CEO - Indochine Vina

**TRUNG TÂM XÚC TIẾN
THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ (ITPC)**

51 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1, TP. HCM

mail.itpc.gov.vn

(84-28) 3823 6738

www.itpc.gov.vn

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



03

08

04

SỐ 20 ♦ 06.2020

03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Tận dụng cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu các thiết bị bảo hộ y tế
ITPC làm việc với Sở Công Thương tỉnh Tiền Giang

05 CHUYÊN ĐỀ

07 lời khuyên cho quản lý hoạt động logistics để tối ưu hóa lợi nhuận

Xuất khẩu hạt điều sang châu Âu

Một số quy định cần biết khi kinh doanh với Ả Rập Xê-Út

10 THỊ TRƯỜNG - SẢN PHẨM

Xuất khẩu gạo tín hiệu khả quan trong 5 tháng đầu năm

11 ENGLISH FOR YOU

How to negotiate in English / Cách đàm phán trong tiếng Anh

12 TIN VEXA

Hiệu quả từ công cụ phòng vệ thương mại kịp thời

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần đầu tư và phát triển Việt Á Châu

Tận dụng cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu các thiết bị bảo hộ y tế

Đại dịch Covid-19 bùng phát từ cuối năm 2019 và lan rộng trên toàn cầu sau đó, đã và đang tác động sâu rộng đến toàn bộ đời sống xã hội và sản xuất kinh doanh của Việt Nam cũng như các quốc gia khác. Để phòng chống đại dịch, đảm bảo sức khỏe và tính mạng người dân, nhu cầu nhập khẩu thiết bị bảo hộ y tế của nhiều nước tăng cao từ đầu năm 2020. Tuy nhiên, đối với doanh nghiệp Việt Nam, tận dụng được cơ hội này để đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng thiết bị bảo hộ y tế không phải dễ dàng. Trong quá trình triển khai thực hiện hợp đồng xuất khẩu, nhà xuất khẩu phải tuân thủ theo một số các quy định mới phát sinh áp dụng trong mùa dịch, trong đó việc đáp ứng các yêu cầu về thủ tục thông quan và các chứng từ cần thiết đặt ra những khó khăn cho nhà xuất khẩu. Điều này đòi hỏi nhà xuất khẩu phải tìm hiểu, nắm vững các quy định và yêu cầu nêu trên để có thể xuất khẩu thành công, hạn chế rủi ro.

Đây là nội dung được các chuyên gia nhấn mạnh tại tọa đàm: Những vấn đề cần lưu ý khi xuất khẩu thiết bị bảo hộ y tế do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 3/6.

Phát biểu tại buổi tọa đàm, bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC thông tin, đại dịch Covid-19 đang diễn biến phức tạp ở nhiều nơi trên thế giới, gây ảnh hưởng tiêu cực và thiệt hại không nhỏ đến hoạt động sản xuất, kinh doanh, thương mại toàn cầu. Nhưng trong khó khăn bao giờ cũng chứa đựng những cơ hội. Nếu các doanh nghiệp nhạy bén nắm bắt, sẽ tạo ra lợi thế lớn, đem lại giá trị gia tăng. Một số mặt hàng đã ghi nhận nhu cầu tăng cao đột biến trong đại dịch, đặc biệt là thiết bị bảo hộ y tế. Các quốc gia và khu vực ảnh hưởng nặng nề nhất bởi Covid-19 như EU và Hoa Kỳ có nhu cầu nhập khẩu khẩu trang, đồ bảo hộ, găng tay y tế đang rất cao trong khi khả năng cung ứng của thị trường chưa thể đáp ứng do nhiều nhà máy phải đóng cửa do các lệnh cách ly và giãn cách xã hội.

Việt Nam, một điểm sáng trong công cuộc đối phó với Covid-19, với chỉ 328 ca nhiễm, 92% trong số đó đã được công bố khỏi bệnh, không có ca nào tử vong. Thành quả này đã được các tổ chức và truyền thông quốc tế ngợi ca. Việt Nam đã sớm chuyển giai đoạn phục hồi kinh tế, đẩy mạnh hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Theo bà Cao Thị Phi Vân, khi tình hình dịch bệnh trong nước đã cơ bản được kiểm soát, thị trường trong nước đối với các thiết bị bảo hộ y tế đã bị bão hòa, mà nhu cầu của các quốc gia khác vẫn cao thì đây là thị trường tiềm năng cho các doanh nghiệp Việt đẩy mạnh xuất khẩu. Tuy nhiên, đây là nhóm hàng



hóa đặc biệt, liên quan đến các tiêu chuẩn về y tế nên không ít doanh nghiệp gặp khó khăn khi tiếp cận thị trường, đặc biệt là Mỹ và EU.

Chia sẻ tại buổi tọa đàm, ông Nguyễn Trần Khánh Hoàng, Giám đốc điều hành Super Cargo Service cho biết khó khăn mà hầu hết doanh nghiệp xuất khẩu thiết bị bảo hộ y tế đang gặp phải hiện nay là thiếu chứng từ và các giấy chứng nhận, không nắm rõ quy trình nhập khẩu của thị trường đến, thiếu phương tiện vận chuyển và giá thành vận chuyển cao.

Trước đây, các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu xuất khẩu các mặt hàng nông lâm thủy sản, điện thoại, sản phẩm điện tử... chưa có kinh nghiệm trong xuất khẩu các mặt hàng thiết bị bảo hộ y tế, cho nên còn gặp nhiều bỡ ngỡ, khó khăn khi ký hợp đồng xuất khẩu, vận chuyển hàng hóa. Cùng với đó, chuỗi logistic bị gián đoạn khiến doanh nghiệp không thể tìm được phương tiện vận tải hoặc chi phí rất cao, cảng đến của các nước phải đóng cửa do các lệnh cách ly xã hội ở châu Âu. Do đó, nếu doanh nghiệp không nắm rõ yêu cầu về chứng từ, không nắm rõ quy trình nhập khẩu của thị trường sẽ dẫn đến nguy cơ rủi ro rất lớn.

Bà Phạm Thị Hoàng Oanh, Giám đốc điều hành Indochine Vina, đưa ra lời khuyên cho các doanh nghiệp rằng cần thiết phải am hiểu các tiêu chuẩn áp dụng cho mặt hàng liên quan đến lĩnh vực y tế như FDA (Cục quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ) hay CE (chứng nhận hàng hóa được lưu hành trong khối Liên minh châu Âu – EU...) cũng như quy trình nhập khẩu để tuân thủ, từ đó quá trình thông quan sẽ thuận lợi.

Tại buổi tọa đàm, các báo cáo viên cũng chia sẻ về những thị trường tiềm năng cho xuất khẩu mặt hàng thiết bị bảo hộ y tế; những kinh nghiệm để tìm kiếm nhà nhập khẩu uy tín trên thị trường quốc tế. Đồng thời các doanh nghiệp tham gia và quan tâm có cơ hội tìm kiếm và mở rộng đối tác kinh doanh trong mùa dịch Covid-19...

ITPC làm việc với Sở Công Thương tỉnh Tiền Giang



Ngày 02/06/2020 Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã hân hạnh đón tiếp đoàn lãnh đạo Sở Công Thương tỉnh Tiền Giang. Tiếp đoàn có Phó Giám Đốc ITPC bà Cao Thị Phi Vân và các lãnh đạo các phòng ban. Phát biểu tại buổi họp, Lãnh đạo Sở Công Thương trình bày về các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của Tỉnh sắp tới và mong muốn có sự gắn kết hợp tác hoạt động xúc tiến thương mại với Thành phố Hồ Chí Minh thông qua ITPC.

Tỉnh Tiền Giang nằm về phía Đông Bắc vùng Đồng bằng sông Cửu Long, cách thành phố Hồ Chí Minh 70 km về hướng Nam, phía Đông giáp biển Đông với 32 km bờ biển, phía Tây giáp tỉnh Đồng Tháp, phía Nam giáp tỉnh Bến Tre, Vĩnh Long, phía Bắc và Đông Bắc giáp tỉnh Long An, thành phố Hồ Chí Minh. Nằm ở vị trí trọng yếu của Đồng bằng sông Cửu Long và vùng kinh tế

trọng điểm phía Nam, tỉnh Tiền Giang là cửa ngõ giao thương quan trọng về nông sản hàng hóa giữa các vùng, nhất là đối với thành phố Hồ Chí Minh. Tiền Giang cũng là tỉnh trọng điểm về sản xuất cây ăn trái của cả nước đáp ứng tốt cho nhu cầu tiêu dùng trong nước, chế biến và xuất khẩu.

Tại buổi họp lãnh đạo Sở công thương Tiền Giang mong muốn ITPC phổ biến thông tin về Hội chợ triển lãm Công nghiệp, Thương mại đồng bằng sông Cửu Long năm 2020 đến các doanh nghiệp Thành phố để có cơ hội tham dự. Hội chợ do Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến thương mại tỉnh Tiền Giang sẽ tổ chức từ ngày 24/6/2020 đến 29/6/2020 tại Quảng trường tỉnh Tiền Giang, xã Đạo Thạnh, thành phố Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang.

Mục đích của hội chợ là Trưng bày và giới thiệu các sản phẩm công nghiệp, nông nghiệp, thủy sản là thế mạnh của

tỉnh Tiền Giang và khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Nhằm khuyến khích, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, hợp tác xã và tổ hợp tác trong việc sản xuất các sản phẩm nông sản thực phẩm sạch, an toàn theo tiêu chuẩn VietGAP, GlobalGAP,...; tạo sự khác biệt với các sản phẩm nông sản thông thường khác và đẩy mạnh việc cung ứng sản phẩm sạch, an toàn đến người tiêu dùng, đồng thời nâng cao ý thức sử dụng sản phẩm có xuất xứ, nguồn gốc rõ ràng và đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.

Ngoài ra tại cuộc họp đại diện Sở Công Thương cũng giới thiệu các sản phẩm trái cây đặc sản của Tiền Giang đã tham gia các chương trình kết nối cung cầu tại Tp. HCM trong thời gian qua như : Sầu riêng Ngũ Hiệp, Khóm Tân Lập, Thanh long Chợ Gạo, Xoài cát Hòa Lộc, Vú sữa Lò Rèn Vĩnh Kim, Sơ ri Gò Công, Cam sành Cái Bè, Măng cầu Xiêm Tân Phú Đông, Sápô Mắc Bắc Kim Sơn....

07 lời khuyên cho quản lý hoạt động logistics để tối ưu hóa lợi nhuận

Nhà nay với rất nhiều yếu tố, logistics trở thành công cụ liên kết các hoạt động trong chuỗi giá trị toàn cầu (GVC - Global Value Chain) như cung cấp, sản xuất, lưu thông phân phối, mở rộng thị trường cho các hoạt động kinh tế. Tính hệ thống là yêu cầu căn bản của logistics, vì vậy trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay, quản lý logistics trở thành vấn đề “sống còn” đối với các doanh nghiệp.

Để cân bằng sự hài lòng của khách hàng với hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp không ngừng đẩy mạnh cải tiến mạnh mẽ việc quản lý hoạt động logistics nhằm đẩy mạnh doanh số, kiểm soát chi phí và tối ưu hóa việc sử dụng tài sản cũng như sự hài lòng của khách hàng. Cần chú trọng các nguyên tắc sau:

- Cần phân khúc khách hàng dựa trên nhu cầu của họ thành những nhóm riêng biệt, phát triển các danh mục, chương trình quản lý hoạt động logistics và tạo ra các gói dịch vụ trên cơ sở kết hợp các dịch vụ cơ bản cho mọi người với những dịch vụ chuyên biệt nhằm tạo ra sự chọn lựa tốt nhất của từng phân khúc cụ thể. Mục tiêu là phục vụ từng phân khúc này một cách hiệu quả để tối ưu hóa lợi nhuận.



Ảnh TL

- Lắng nghe những dấu hiệu của thị trường, dự đoán và lên kế hoạch phù hợp, bảo đảm phân bổ nguồn lực tối ưu. Phải thực hiện quy trình kế hoạch trên cơ sở phân tích tổng hợp, đưa ra các quyết định hoạt động cuối cùng dựa trên tiềm năng lợi nhuận chung.
- Đẩy nhanh sự thay đổi để thích ứng trong hoạt động logistics, cố gắng tăng khả năng phản ứng với các dấu hiệu của thị trường. Cách tiếp cận này giúp tăng khả năng linh hoạt của doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics để đưa ra các quyết định xây dựng thuộc

tính của sản phẩm gần hơn với tốc độ thay đổi của cầu trên thị trường.

- Quản lý hoạt động logistics cũng có nghĩa là “giảm chi phí của khách hàng đem lại lợi nhuận cho chúng ta”.
- Quản lý hoạt động logistics đòi hỏi sự sáng tạo và linh hoạt trong việc cạnh tranh cho những đơn hàng ngắn hạn hay tham gia vào xây dựng quan hệ hợp đồng dài hạn với đối tác chiến lược, cắt giảm chi phí vận tải bằng việc kết hợp các khách hàng trong việc đàm phán hợp đồng vận chuyển,...
- Cần xây dựng một hệ thống thông tin đảm bảo giải quyết các giao dịch hàng ngày và thương mại điện tử đồng thời có thể thúc đẩy việc hỗ trợ lập kế hoạch và ra quyết định, hỗ trợ lên kế hoạch tổng thể khi cần hướng tới phân bổ nguồn lực hiệu quả.
- Trong quản lý hoạt động logistics cần xây dựng hệ thống thước đo thành công một cách tổng hợp hướng tới hiệu quả công việc thông qua những chỉ tiêu: thời gian, chất lượng, giá thành và hỗ trợ khác.



Ảnh TL

Xuất khẩu hạt điều sang châu Âu

(Tiếp theo kỳ trước)

NHỮNG THỊ TRƯỜNG NÀO CỦA CHÂU ÂU CUNG CẤP CƠ HỘI CHO CÁC NHÀ XUẤT KHẨU HẠT ĐIỀU?

➤ XUẤT KHẨU

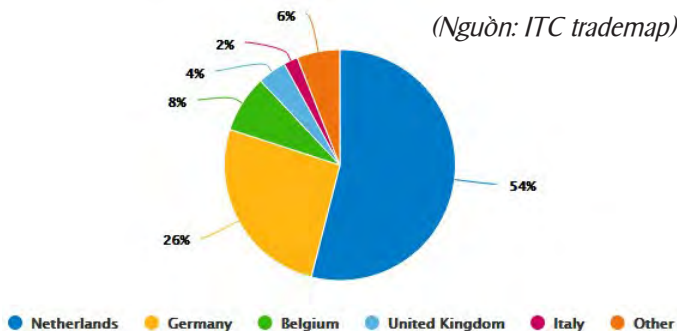
□ Hà Lan là nước tái xuất hạt điều lớn nhất

Do khí hậu châu Âu không phù hợp để trồng cây điều, xuất khẩu hạt điều châu Âu thực sự là tái xuất khẩu các sản phẩm nhập khẩu. Tuy nhiên, khối lượng lớn hạt điều không chỉ đơn giản là tái xuất mà lần đầu tiên trải qua quá trình chế biến ở châu Âu. Phương pháp chế biến phổ biến nhất là rang và nướng hạt nhân thô, mặc dù các hoạt động khác cũng diễn ra, bao gồm chà, muối, thái hạt lựu, sàng và nghiền.

Xuất khẩu hạt điều châu Âu rất tập trung. Chỉ riêng Hà Lan đã chiếm hơn 50% tổng kim ngạch xuất khẩu. Xuất khẩu của Hà Lan bao gồm hạt điều tái xuất ban đầu được nhập khẩu chủ yếu từ Việt Nam và Ấn Độ, nhưng cũng với số lượng nhỏ hơn từ Brazil, Indonesia và các nước Tây Phi. Các thị trường mục tiêu xuất khẩu chính của Hà Lan cho hạt điều ở châu Âu là Đức, Bỉ, Pháp, Anh và Ba Lan.

Ngoài Hà Lan, các nước châu Âu có mức tăng trưởng xuất khẩu hàng năm cao nhất là Đức (30%), Tây Ban Nha (32%) và Ba Lan (39%).

Hình 4: Xuất khẩu hạt điều của châu Âu năm 2017, thị phần theo khối lượng đã được xuất khẩu (%)



□ Thụy Sĩ điểm đến xuất khẩu chính

Năm 2017, điểm đến xuất khẩu chính của hạt điều từ các nhà xuất khẩu Liên minh châu Âu là Thụy Sĩ, tiếp theo là Na Uy, Mỹ và Serbia.

Mức tăng hàng năm cao nhất trong số các điểm đến ngoài EU đối với xuất khẩu hạt điều từ Liên minh châu Âu trong 5 năm qua là sang Ukraine (80%), Mỹ (56%) và Iceland (46%).

Lời khuyên:

Học hỏi từ Hà Lan và xem xét nhắm mục tiêu xuất khẩu của bạn đến các điểm đến châu Âu cuối cùng của các nhà xuất khẩu Hà Lan. Tuy nhiên, phục vụ các nhà đóng gói trực tiếp đòi hỏi một năng lực khác so với việc xuất khẩu đơn giản cho thương nhân, bao gồm khả năng cung cấp số lượng nhỏ hơn đến kho của khách hàng và đáp ứng tất cả các tiêu chuẩn chất lượng cần thiết.

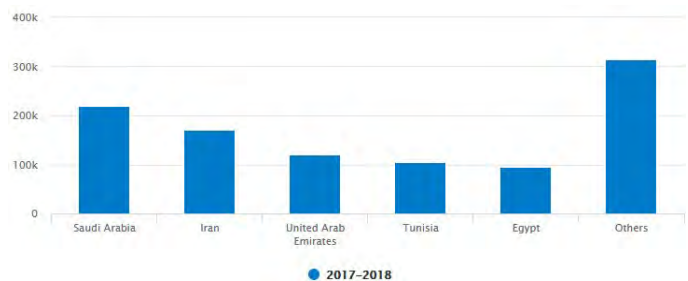
Bạn cũng có thể tìm thấy cơ hội tại các thị trường lớn hoặc đang phát triển mà các thương nhân và nhà chế biến châu Âu cung cấp, chẳng hạn như Thụy Sĩ, Mỹ và Ukraine.

Tìm hiểu thêm về các đối thủ của bạn trong nghiên cứu cạnh tranh trong các loại hạt ăn được và trái cây khô ở châu Âu.

➤ SẢN XUẤT

□ Chế biến hạt điều ở châu Âu đang gia tăng

Hình 5: Sản xuất hạt điều niên vụ 2017-2018, chủ yếu là nhân hạt điều (ĐVT: tấn)



(Nguồn: International Nuts và Dried Fruit Council)

Do điều kiện khí hậu, cây điều không thể trồng ở châu Âu và do đó hạt điều thô phải được nhập khẩu. Tuy nhiên, hạt điều thường được chế biến ở Hà Lan hoặc ở một quốc gia nào đó ở châu Âu bằng cách làm trắng, rang, muối và tẩm gia vị. Tuy nhiên, chế biến hạt điều được liên kết chặt chẽ và hợp lý với sản xuất hạt điều toàn cầu.

Chế biến hạt điều ở châu Âu đang phát triển, được thúc đẩy bởi mức tiêu thụ tăng của tất cả các loại hạt, được coi là nguồn protein lành mạnh.

Ví dụ như có các công ty chế biến hạt điều châu Âu bao gồm Intersnack (Đức) (www.intersnack.com), Borges (Tây Ban Nha) (<http://worldwide.borges.es/>), Bösch Boden Spies (Đức) (<http://www.boeschbodenspies.com/en/>), Seeberger (Đức) (<https://www.seeberger.de/>) và Besana (Ý) (<http://www.besanaworld.com/>).

Lưu ý rằng các số liệu trên là dùng cho sản lượng hàng hóa được sản xuất, bao gồm hàng hóa trung gian cũng như hàng hóa cuối cùng. Điều này ngụ ý rằng có thể có sự trùng lặp trong

dữ liệu sản xuất và dữ liệu nhập khẩu, vì nguyên liệu thô có thể được nhập khẩu và chế biến.

□ Châu Phi tăng sản lượng

Sản lượng điều đạt mức 790 nghìn tấn (hạt nhân) trong mùa vụ 2017-2018, cao hơn 32% so với trung bình của thập kỷ trước. Các quốc gia Tây Phi dẫn đầu sản xuất, chiếm 43% thị phần toàn cầu. Gần 48% diện tích cây trồng này được sản xuất ở Bờ Biển Ngà, tiếp theo là Guinea-Bissau (16%) và Nigeria (13%). Ở Đông Phi, Tanzania chiếm 75% vụ mùa của khu vực.

Người trồng điều ở Đông Phi và Tây Phi đã có động lực tăng sản lượng trên cơ sở vụ mùa tốt và giá cao. Mozambique đã tăng vụ mùa gần 9,8% lên 26.800 tấn trong năm 2017. Ngoại lệ duy nhất là Bờ Biển Ngà, đã giảm 2,8% xuống còn 162.800 tấn nhân hạt điều, và đã bị Ấn Độ vượt qua mặt để trở thành nước trồng điều hàng đầu thế giới, với sản lượng tăng 13% lên 176.700 tấn.

Năm 2018, vụ mùa thế giới dự kiến sẽ vượt qua vụ mùa trước do thu hoạch tốt hơn ở Ấn Độ, Campuchia và châu Phi, nơi các chính phủ đã mở rộng diện tích trồng điều do giá hạt điều thô cao. Chính phủ Ấn Độ đã đưa ra kế hoạch đánh thuế đối với hạt điều thô nhập khẩu và tự động hóa 60% các nhà máy chế biến của họ vào năm 2020, khuyến khích gia tăng quy mô cỡ vừa của các công ty.

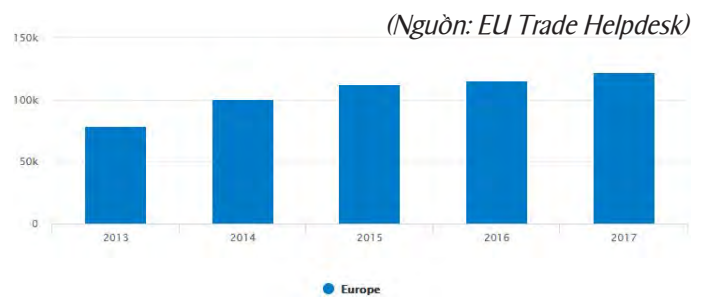
Năm 2018, các quốc gia Tây Phi dự kiến sẽ đạt 1,5 triệu tấn (tăng 8% so với mùa trước), Campuchia 120 nghìn tấn (tăng 33%) và Việt Nam 300 nghìn tấn, tốt hơn so với ước tính ban đầu, sau các vấn đề thời tiết xấu và dịch hại vào cuối năm 2017.

Lời khuyên: Cần nhắc việc cung cấp trực tiếp cho các nhà chế biến châu Âu. Các nhà chế biến cần cung cấp thường xuyên và họ có thể sẵn sàng hợp tác lâu dài nếu sản phẩm của bạn đáp ứng các thông số kỹ thuật của họ.

□ Tiêu thụ

Rõ ràng tiêu thụ hạt điều đã tăng với tỷ lệ trung bình hàng năm là 12% về số lượng, đạt 122 nghìn tấn trong năm 2017.

Hình 6: Tiêu thụ hạt điều của châu Âu (nhân hạt điều)
(ĐVT: tấn)



Quốc gia lớn nhất châu Âu về tiêu thụ hạt điều là Đức, có tổng lượng tiêu thụ 36 nghìn tấn trong năm 2016, tương đương ước tính 1,09 kg mỗi đầu người. Tuy nhiên, Hà Lan là quốc gia lớn nhất châu Âu về tiêu thụ hạt điều bình quân đầu người ở mức 1,27 kg. Các quốc gia tiêu thụ lớn khác là Anh (16,77 nghìn tấn), Pháp (8,65 nghìn tấn), Ý (7,06 nghìn tấn), Tây Ban Nha (3,49 nghìn tấn) và Thụy Điển (2,74 nghìn tấn).

Tiêu thụ hạt điều như một món ăn nhẹ thay đổi theo mùa ở châu Âu, đạt đỉnh điểm vào những tháng mùa đông sau đó rơi vào mùa hè. Đỉnh cao mùa đông được kết nối với các kỳ nghỉ Giáng sinh và năm mới ở các nước châu Âu.

Triển vọng tiêu thụ hạt điều ở châu Âu là tích cực, với mức tăng trưởng ổn định. Một yếu tố thúc đẩy sự tăng trưởng này là sự quan tâm của người tiêu dùng đối với việc ăn uống lành mạnh, vì hạt điều là nguồn cung cấp protein, chất xơ, vitamin, khoáng chất và chất béo không bão hòa. Chúng được coi là một nguồn chất béo không bão hòa có lợi cho tim, và là nguồn cung cấp tốt chất kẽm, đồng, sắt và magie.

Hạt điều thuộc phân khúc cao cấp hơn của đồ ăn nhẹ hạt khác và có mức giá cao hơn nhiều, ví dụ như đậu phộng.

Lời khuyên: Kiểm tra website của Hiệp hội hạt và trái cây khô quốc tế về thông tin dữ liệu sản lượng hạt điều, xuất khẩu, nhập khẩu và tiêu thụ toàn cầu (<https://www.nutfruit.org/consumers>).



Ảnh TL

(Xem tiếp kỳ sau) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC



Một số quy định cần biết khi kinh doanh với Ả Rập Xê-Uýt

(Tiếp theo bản tin số 17)

QUY ĐỊNH VỀ BAO GÓI, NHÃN MÁC

Nói chung, nếu sản phẩm có tiêu chuẩn áp dụng theo tiêu chuẩn cụ thể của Ả Rập Xê-Uýt (SASO) hoặc tiêu chuẩn được áp dụng bởi SASO, thì các yêu cầu đánh dấu phải theo tiêu chuẩn của SASO. Nếu sản phẩm không có tiêu chuẩn SASO áp dụng nhưng có Tiêu chuẩn khu vực hay quốc tế hiện hành (ví dụ: IEC / ISO / GSO / EN / ASTM), các yêu cầu đánh dấu phải theo Tiêu chuẩn khu vực hay quốc tế hiện hành. Trong các trường hợp khác khi sản phẩm không có tiêu chuẩn cụ thể áp dụng hoặc ngôn ngữ đánh dấu không được chỉ định trong tiêu chuẩn áp dụng của sản phẩm, thì ngôn ngữ đánh dấu có thể bằng tiếng Ả Rập hoặc tiếng Anh.

Tất cả các dấu hiệu liên quan đến cảnh báo và hướng dẫn an toàn phải bằng tiếng Ả Rập hoặc tiếng Ả Rập và tiếng Anh. Hướng dẫn sử dụng hoặc tờ rơi phải bằng tiếng Ả Rập hoặc bằng cả tiếng Ả Rập và tiếng Anh.

Tất cả các container nên được đánh dấu bằng tổng trọng lượng và với tên viết tắt hoặc tên của người nhận hàng. Nếu lô hàng bao gồm hai hoặc nhiều container, chúng nên được đánh số liên tiếp. Tất cả các container được báo cáo phải

được đánh dấu hiển thị quốc gia sản xuất (ví dụ: Made in VietNam.).

Tất cả hàng hóa ký gửi đến Ả Rập Xê-Uýt phải được đóng gói để chịu được xử lý thô, nhiệt độ cao và độ ẩm cao và đủ khả năng bảo vệ chống lại sự ăn cắp. Hộp phải được chống thấm ở bên trong và bên ngoài và được buộc đôi bằng dây kim loại. Đóng gói hàng hóa đơn giản không cung cấp bảo vệ đầy đủ khỏi thời tiết và khỏi sự lo lắng bất cẩn có thể có tại các cảng.

Chính quyền Ả Rập Xê-Uýt đang giới thiệu giấy chứng nhận halal và các yêu cầu ghi nhãn đối với thực phẩm, sản phẩm động vật và một số mặt hàng phi thực phẩm khác. SFDA đã công bố thành lập Trung tâm Halalalal hồi năm nay. Trung tâm này sẽ cấp Giấy chứng nhận Halal cho các cơ sở và sản phẩm thực phẩm, công nhận và làm việc với các đơn vị phát hành chứng nhận halal, thiết lập nghiên cứu và các trung tâm đào tạo và phát triển. Đối với khía cạnh thuốc của SFDA, có nghĩa là trung tâm sẽ phát triển các yêu cầu chất lượng và halal cho các sản phẩm khác như mỹ phẩm, thuốc và thiết bị y tế.

Thông tin thêm về Trung tâm Halal có thể được tìm thấy trong ahttps tiếng Ả Rập: <http://www.sfda.gov.sa/ar/food/news/Pages/f22-7-2018a1.aspx>.

NHẬP KHẨU HÓA CHẤT

Bộ Nông nghiệp yêu cầu tất cả các nhà nhập khẩu hóa chất phải đánh dấu các thông tin sau đây bằng tiếng Ả Rập trên tất cả các hộp và gói thuốc trừ sâu:

- (a) Cụm từ thuốc trừ sâu nông nghiệp.
- (b) Tên thương mại và nhãn hiệu của thuốc trừ sâu, nếu có;
- (c) Tỷ lệ các chất hoạt tính trong thuốc trừ sâu;
- (d) Mục đích sử dụng thuốc trừ sâu và tỷ lệ cũng như phương pháp sử dụng;
- (e) Các biện pháp phòng ngừa cần thiết để bảo vệ sức khỏe cộng đồng, nêu rõ khoảng thời gian nên trôi qua sau khi áp dụng cho cây trồng trước khi thu hoạch;
- (f) Ngày sản xuất và ngày hết hạn cho hiệu quả của thuốc trừ sâu, nếu có;
- (g) Trọng lượng tịnh của nội dung.

QUY ĐỊNH NHẬP SẢN PHẨM THỰC PHẨM VÀ ĐỒ UỐNG

Thực phẩm đóng gói sẵn tuân theo tiêu chuẩn GSO 9/2013 của Hội đồng Hợp tác vùng Vịnh, Dán nhãn của các loại thực phẩm đóng gói sẵn. Hộp đựng thực phẩm: Hộp nhựa dùng để đóng gói các sản phẩm thực phẩm phải được dán nhãn bằng loại vật liệu nhựa được sử dụng; trọng lượng, công suất, số lượng hoặc kích thước của container; tuyên bố cấp thực phẩm; mục đích; hướng dẫn sử dụng; và các tuyên bố cảnh báo áp dụng.

QUY ĐỊNH NHẬP CÁC THIẾT BỊ Y TẾ

Các thiết bị y tế phải tuân theo các hướng dẫn ghi nhãn cụ thể. Thiết bị hoặc bao bì, nếu phù hợp, phải được dán nhãn bằng tên của thiết bị, tên và địa chỉ của nhà sản xuất, điều kiện lưu trữ đặc biệt, cảnh báo và chống chỉ định, và mã lô hoặc số lô, cùng với nhiều yêu cầu khác cụ thể đối với các loại thiết bị. Hướng dẫn ghi nhãn hoàn chỉnh có sẵn từ bộ phận Thiết bị Y tế tại Cơ quan Dược phẩm và Thực phẩm Xê-Út.

QUY ĐỊNH NHẬP CÁC LOẠI CÂY TRỒNG

Các gói lúa mạch, lúa miến hoặc hạt lúa mì phải ghi bằng tiếng Ả Rập loại hạt giống, tên của nhà xuất khẩu, nước sản xuất, cụm từ Poisonous cho cả người và động vật, ngày sản xuất và ngày hết hạn.

QUY ĐỊNH NHẬP CÁC SẢN PHẨM DỆT MAY

Thảm: Các thông tin sau phải được lặp lại sau mỗi năm mét trên cuộn thảm và phải được hiển thị trên hóa đơn bán hàng: độ

dày hoặc trọng lượng trên một mét vuông, chiều cao cọc, nước xuất xứ và chất lượng thảm (nylon, len, acrylic, polypropylen, v.v.). Các lô hàng thảm mà không có thông tin này sẽ không rõ ràng hải quan, và sai lệch so với yêu cầu sẽ phải chịu hình phạt pháp lý.

QUY ĐỊNH CHO SẢN PHẨM KHÁC

Thuốc lá: Cảnh báo về sức khỏe sau đây, bằng tiếng Ả Rập, nên có trên tất cả các bao thuốc lá: Cảnh báo của Chính phủ: Hút thuốc là nguyên nhân chính gây ung thư và các bệnh về phổi, tim và động mạch. Cảnh báo này có thể được in bởi tác nhân. Một số loại thuốc lá bị cấm.

Để biết thông tin cập nhật, hãy truy cập: <https://www.customs.gov.sa/sites/sc/en/sRules>

GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

Theo truyền thống, giải quyết tranh chấp và thi hành phán quyết của trọng tài nước ngoài tại Ả Rập Xê Út đã được chứng minh là tốn thời gian và không chắc chắn, mang đến rủi ro rằng các nguyên tắc sharia có thể có khả năng vượt qua mọi phán quyết hoặc tiền lệ pháp lý nước ngoài. Ngay cả sau khi có quyết định trong tranh chấp, việc thi hành án có hiệu quả có thể mất một thời gian dài.

Trong những năm gần đây, SAG đã thể hiện cam kết cải thiện chất lượng tố tụng thương mại và tiếp cận các cơ chế giải quyết tranh chấp thay thế. Luật sư địa phương chỉ ra rằng chất lượng của các bản án cuối cùng trong hệ thống tòa án đã được cải thiện, nhưng các vụ án vẫn mất quá nhiều thời gian để kiện tụng.

Vào năm 2012, SAG đã cập nhật một số điều khoản trong luật trọng tài nội địa của Ả Rập Xê Út, mở đường cho việc thành lập Trung tâm Trọng tài Thương mại Ả Rập Xê-út (SCCA) vào năm 2016. Trung tâm này được phát triển theo các quy tắc và tiêu chuẩn trọng tài quốc tế, bao gồm cả những quy định của người Mỹ. Trung tâm quốc tế của hiệp hội trọng tài giải quyết tranh chấp và Tòa án trọng tài quốc tế của Phòng thương mại quốc tế, SCCA cung cấp dịch vụ trọng tài toàn diện cho các công ty cả trong nước và quốc tế. SCCA báo cáo rằng cả các công ty luật trong và ngoài nước đã bắt đầu bao gồm các giới thiệu đến SCCA trong các điều khoản trọng tài trong hợp đồng của họ. Tuy nhiên, hiện tại vẫn còn quá sớm để đánh giá chất lượng và hiệu quả của thủ tục tố tụng SCCA vì SCCA vẫn đang trong giai đoạn đầu hoạt động.

Vào tháng 12 năm 2017, Ủy ban Luật Thương mại Quốc tế của Liên Hợp Quốc (UNCITRAL) đã công nhận Ả Rập Xê-Út là một khu vực tài phán đã thông qua luật trọng tài dựa trên Luật Trọng tài Mô hình UNCITRAL năm 2006. Trong khi Ả-rập Xê-út đã thông qua luật này vào năm 2012, UNCITRAL đã không coi đó là quyền tài phán theo luật mẫu do tham chiếu của SAG về quyền tối cao của sharia đối với các điều khoản được UNCITRAL thông qua.

Xuất khẩu gặp tín hiệu khả quan trong 5 tháng đầu năm

❖ NĂNG LỰC DOANH NGHIỆP NỘI KHẢ ỔN SAU DỊCH

TS Lê Huy Khôi, chuyên gia kinh tế thuộc Viện Nghiên cứu chiến lược, chính sách công thương (Bộ Công thương), nhận định: “Khả năng duy trì xuất siêu của Việt Nam từ nay đến cuối năm là rất cao và giá trị xuất siêu có thể sẽ tăng cao hơn mức hiện tại”.

Cơ sở để đưa ra nhận định trên, theo TS Lê Huy Khôi, nhờ vào năng lực nội tại của doanh nghiệp (DN) Việt, tác động tích cực từ các hiệp định thương mại tự do của DN và đặc biệt cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung tiếp tục leo thang.

Ông nói: “Khả năng cung ứng hàng hóa của DN Việt tương đối tốt, sự chuẩn bị về nguồn nguyên liệu, nhân lực để sản xuất hàng hóa khi có đơn hàng rất cao. Thứ hai, tác động tích cực và khả năng khai thác các cơ hội từ thực thi các cam kết trong các hiệp định thương mại tự do như CPTPP và tới đây là EVFTA của

các DN khá tốt. Thứ ba là cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung, đặc biệt là mâu thuẫn gia tăng giữa Mỹ với các quốc gia khác với Trung Quốc liên quan đại dịch Covid-19 sẽ là cơ hội rất tốt cho thu hút đầu tư và khả năng đẩy mạnh xuất khẩu (XK) hàng hóa, đặc biệt là các sản phẩm tương đồng với Trung Quốc của Việt Nam sang các thị trường. Những lý do này sẽ giúp nền kinh tế Việt Nam duy trì xuất siêu tốt đến cuối năm nay, cho dù là một năm ảnh hưởng lớn vì dịch bệnh Covid-19 trên toàn cầu”.

PGS-TS Nguyễn Đức Độ, Học viện Tài chính, nêu quan điểm, xuất siêu phụ thuộc rất lớn vào thị trường thế giới. Nền kinh tế các nước nổi lỏng lệnh phong tỏa, nền kinh tế quay trở lại nhịp sống thường nhật, chỉ tiêu chắc chắn sẽ tăng. Theo đó, XK của các nước vốn có nền kinh tế phụ thuộc XK như Việt Nam sẽ tăng trở lại là điều dễ hiểu.

❖ THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI MỞ CỬA TRỞ LẠI

Theo thông tin từ Bộ Công Thương, từ giữa tháng 4 đến nay, tình hình khống chế dịch Covid-19 đã từng bước cải thiện, các nước châu Âu từng bước mở cửa trở lại đối với nền kinh tế.

Nhiều nước đã tung ra các gói kích cầu quy mô lớn, tăng cường chi tiêu tài khóa để đối phó với dịch bệnh, duy trì các hoạt động kinh tế thiết yếu và hỗ trợ người lao động. Còn tại Mỹ, tính đến cuối tháng 5/2020, tất cả 50 tiểu bang ở Mỹ đã mở cửa lại từng phần sau khi đóng cửa 2 tháng để thực hiện các biện pháp hạn chế nhằm chống dịch Covid-19.

Để hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, trong thời gian qua, Bộ Công Thương đã triển khai các hoạt động kết nối giao thương trực tuyến giữa doanh nghiệp Việt Nam với đối tác có nhu cầu nhập khẩu, nhằm mở rộng thị trường cho nông sản nói riêng và hàng hóa nói chung.

Trong đó, việc khôi phục thị trường xuất khẩu cho hàng nông sản được Bộ Công Thương triển khai rất mạnh mẽ. Trung Quốc là thị trường đầu tiên được nhắm tới với sự kiện mở đầu là Hội nghị giao thương trực tuyến hàng hóa Việt Nam - Trung Quốc, thu hút sự tham gia của hơn 150 doanh nghiệp hai bên. Tiếp đó, Bộ Công Thương đã tổ chức Hội thảo trực tuyến “Việt Nam - Ấn Độ: xúc tiến thương mại nông sản và thực phẩm chế biến”. Với gần 1,4 tỷ dân, Ấn Độ là thị trường có tiềm năng để doanh nghiệp xuất khẩu nông sản, thực phẩm của Việt Nam khai thác.

Nhìn chung, việc kiểm soát dịch bệnh của Việt Nam được cộng đồng quốc tế đánh giá rất cao, được xem là động lực quan

XUẤT/NHẬP SIÊU 5 THÁNG ĐẦU NĂM QUA CÁC NĂM

(đơn vị tính: tỉ USD)

5.2015: nhập siêu 3 tỉ USD

5.2016: xuất siêu 1,4 tỉ USD

5.2017: nhập siêu 2,7 tỉ USD

5.2018: xuất siêu 3,39 tỉ USD

5.2019: nhập siêu 0,54 tỉ USD

(Nguồn: Tổng cục Thống kê)

trọng để thu hút nhiều hơn nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam sau đại dịch. Trong khi đó, các tập đoàn xuyên quốc gia đang xem xét dịch chuyển đầu tư, đây là cơ hội lớn cho Việt Nam đón đầu làn sóng đầu tư này.

How to negotiate in English

Đối với những doanh nghiệp muốn tạo thỏa thuận hợp tác với đối tác nước ngoài thì cách đàm phán bằng tiếng Anh rất quan trọng. Trong bài viết này chúng ta sẽ cùng học những từ ngữ thông dụng dùng trong những tình huống đàm phán bằng tiếng Anh. Bạn sẽ nắm được cách nêu mục đích buổi đàm phán, cách nhượng bộ hay từ chối lời đề nghị của đối tác, cách diễn đạt để đạt thỏa thuận hợp tác một cách chuyên nghiệp bằng tiếng Anh.



➤ ESTABLISHING YOUR POSITION / NÊU RÕ MỤC ĐÍCH



Khi bắt đầu buổi đàm phán, cả hai bên phải nêu rõ mục đích và kết quả muốn đạt được thông qua buổi đàm phán này. Khi bạn nêu ra mục đích của mình, bạn vừa phải đảm bảo độ rõ ràng, chuyên nghiệp nhưng cũng trịnh trọng trong ngôn ngữ của mình.

- We're interested in buying...
=> Chúng tôi muốn mua...

- **We'd like to** start the scheme in June.
- => Chúng tôi muốn khởi động đề án này vào tháng Sáu.
- **I suggest** starting small and scaling up later.
- => Tôi đề nghị bắt đầu nhỏ thôi sau đó tăng dần quy mô.
- **We're thinking of** starting with around 500 units per SKU (stock keeping unit).
- => Chúng tôi nghĩ về việc bắt đầu với khoảng 500 đơn vị trên một đơn vị lưu kho.
- **We'd prefer to** keep things flexible to begin with.
- => Chúng tôi muốn bắt đầu với mọi thứ 1 cách linh hoạt.
- **Bạn cũng có thể hỏi để làm rõ mong muốn của đối tác.**
 - **What kind of** volumes are **we looking at**?
 - Chúng ta đang xem xét khối lượng như thế nào?
 - **What kind of** schedule are **we looking at**?
 - Chúng ta đang xem xét kế hoạch như thế nào?
 - **What's the situation regarding** production and delivery?
 - Tình hình liên quan đến sản xuất và giao nhận như thế nào?
 - **What's the situation regarding** minimum order volume?
- **Ngoài ra bạn còn có thể dùng câu hỏi với OR (câu hỏi mở) để kiểm tra thông tin hay lấy thêm thông tin từ đối tác**
 - What do you have in mind exactly?
 - Cụ thể ý anh là gì?
 - And that would be per-month, **or...**?
 - Đó là tính theo mỗi tháng hay là ...?

(Xem tiếp kỳ sau) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

Hiệu quả từ công cụ phòng vệ thương mại kịp thời

➤ GIA TĂNG BIỆN PHÁP BẢO VỆ

Dù pháp luật về PVTM của Việt Nam đã ra đời hơn 15 năm nhưng gần đây mới thực sự phát huy tác dụng. Hết năm 2015, Việt Nam mới chỉ áp dụng được 2 biện pháp PVTM đối với mặt hàng dầu ăn và thép không gỉ cán nguội (inox). Tuy nhiên, từ năm 2016 đến nay, Bộ Công Thương đã điều tra và áp dụng 8 biện pháp PVTM để bảo vệ hoạt động sản xuất của các ngành sản xuất trong nước, cụ thể: Sản phẩm phân bón DAP/MAP; bột ngọt; sản phẩm sắt, thép như phôi thép, thép dài, thép mạ, thép hình và tôn màu, nhôm thanh định hình, màng BOPP.

Hiện, Bộ Công Thương tiếp tục theo dõi chặt chẽ, kịp thời triển khai các biện pháp PVTM để bảo vệ các ngành sản xuất trong nước phù hợp. Các biện pháp PVTM được nhận định là đã bảo vệ việc làm của gần 120.000 người lao động trong các lĩnh vực nói trên, khuyến khích sản xuất trong nước phát triển

và hỗ trợ cân bằng cán cân thanh toán quốc tế. Theo tính toán, những ngành sản xuất này ước tính đóng góp khoảng 6,23% GDP của cả nước. Mặt khác, với việc tăng thuế nhập khẩu, các biện pháp PVTM được áp dụng cũng góp phần tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước với mức thuế thu được ước tính lên tới hàng nghìn tỷ đồng.

Bên cạnh đó, Bộ Công Thương cũng theo dõi sát diễn biến giá và rà soát định kỳ, điều chỉnh biện pháp PVTM phù hợp thực tiễn, tránh hiện tượng hàng hóa tăng giá do biện pháp PVTM hay giảm động lực cạnh tranh của DN trong nước. Thực tế cho thấy, nhiều DN sản xuất trong nước đã tăng cường xuất khẩu sau khi biện pháp PVTM được áp dụng, như Thép Hòa Phát, Tôn Đông Á, DAP Hải Phòng... Điều này cho thấy, năng lực cạnh tranh quốc tế của DN vẫn được đảm bảo.

➤ XỬ LÝ KỊP THỜI TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI

Thời gian qua, xu thế gia tăng điều tra, áp dụng các biện pháp bảo hộ thương mại không có dấu hiệu giảm. Tính đến hết năm 2019, Bộ Công Thương đã tiếp nhận và xử lý 165 vụ việc PVTM nước ngoài áp dụng đối với Việt Nam, bao gồm: 93 vụ việc chống bán phá giá, 18 vụ việc chống trợ cấp, 21 vụ việc chống lẩn tránh thuế, 33 vụ việc tự vệ. Riêng quý I/2020, số lượng các vụ việc khởi xướng điều tra PVTM có xu hướng tăng so với cùng kỳ 2019. Tính từ đầu năm tới nay, Việt Nam đã ghi nhận 2 vụ việc khởi xướng điều tra mới, 2 vụ nhận đơn nhưng chưa khởi xướng điều tra.

Trong các vụ việc đã xử lý thời gian qua, Bộ Công Thương đã chủ động phối hợp với các bộ, ngành liên quan hỗ trợ DN thông qua nhiều hoạt động như: Thường xuyên cung cấp, cập nhật danh mục mặt hàng có nguy cơ bị điều tra áp dụng biện pháp PVTM, gian lận xuất xứ để cơ quan quản lý nhà nước tăng cường giám sát, theo dõi và có các biện pháp xử lý phù hợp; cảnh báo

sớm nguy cơ bị kiện để DN chủ động xây dựng kế hoạch xử lý; cung cấp thông tin, tư vấn một số vấn đề pháp lý, quy trình thủ tục điều tra, quy định/thông lệ điều tra của nước khởi kiện và hướng xử lý cho DN; xem xét có ý kiến với cơ quan quản lý, cơ quan điều tra của nước ngoài đề nghị đối xử khách quan với DN xuất khẩu của Việt Nam, tuân thủ đúng quy định của WTO.

Dù có những kết quả khả quan trong công tác PVTM, song vẫn có những khó khăn, như việc thu thập số liệu, tìm hiểu về thực trạng hoạt động của ngành sản xuất trong nước nhằm phục vụ công tác điều tra PVTM còn gặp nhiều khó khăn do hạn chế về thông tin và sự phối hợp của nhiều bên liên quan; cán bộ điều tra PVTM còn thiếu, đa số còn trẻ, kinh nghiệm chưa nhiều...

Trước thực tế hiện nay, Bộ Công Thương kiến nghị, cần có cơ chế phối hợp hiệu quả hơn giữa các cơ quan liên quan trong quá trình điều tra như: Phát triển, kết nối hệ thống dữ liệu cập nhật về tình hình xuất nhập khẩu giữa Bộ Công Thương và Bộ Tài chính, theo dõi sát diễn biến về giá, lượng nhập khẩu của một số mặt hàng trọng điểm; duy trì liên hệ thường xuyên giữa cơ quan quản lý nhà nước và các hiệp hội ngành hàng. Đồng thời, cần tăng cường năng lực của cán bộ điều tra, bổ sung nhân lực để đảm bảo hiệu quả của công tác điều tra. Tới đây, Bộ sẽ tiếp tục phối hợp với các đơn vị liên quan, hiệp hội ngành hàng nhằm hỗ trợ, tư vấn cho doanh nghiệp, bảo vệ ngành sản xuất trong nước phù hợp với quy định.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

“**Nhằm thực hiện hiệu quả tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 1347/QĐ-BCT triển khai một số hoạt động nhằm nâng cao năng lực PVTM cho các ngành sản xuất trong nước trong bối cảnh Việt Nam tham gia các Hiệp định Thương mại tự do thế hệ mới với 4 nhóm hoạt động trọng tâm.**”



VIETACHAU INVESTMENT DEVELOPMENT CORPORATION CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT Á CHÂU VITACO.CORP

Địa Chỉ: 80A Huỳnh Văn Bánh, Phường 15, Q. Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh - Việt Nam
Tel: (84.8) 3997 3212~9 Fax: (84.8) 3845 7775 Email: vietachau@vietachau.vn



Chuyên Sản Xuất và Kinh Doanh:

1. Các loại đế: PU, PVC, TPR, EVA. Đế và gót PC, ABS, Nylon, Acrylic.
2. Da Action và giả da PU (synthetic), PU cán trực tiếp lên vải.
3. Giày dép, sandal thành phẩm EVA các loại.
4. Các loại nón bảo hiểm.
5. Các loại giày ủng BHLĐ ngành công nghiệp nhẹ, công nghiệp nặng, nhà hàng, khách sạn...
6. Thực hiện các loại khuôn mẫu với công nghệ cao: công nghệ đúc và trên máy CNC đối với các loại khuôn: khuôn thép, khuôn nhôm, khuôn gỗ, khuôn Epoxy.

Đế giày dép



Da & giả da TPR



Ứng dụng giày dép



Khuôn giày dép



Specialized in manufacturing:

1. All kind of soles: PU, PVC, TPU, TPR, EVA. All kind of heel: PC, ABS, Nylon, Acrylic.
2. Action & PU Synthetic Leather, PU direct coating.
3. All kind of finishing of product: Slipper, sandal, fashion shoes.
4. All kind of safety helmet.
5. All kind of safety boot and working boot.
6. High technology mould manufacture: By CNC or casting on Steel & Aluminium, Wooden, Epoxy moulds.

Đôi Bước Thời Gian

Companion Through Time

Chuyên Sản Xuất và Kinh Doanh:

- Giả da PU & PVC,
- Màng film nhựa PVC
- Vải Bạt

Cung cấp dành cho ngành:

- Giày dép
- Trang trí nội thất
- Vali, Túi xách
- May mặc, Bóp ví
- Khăn trải bàn
- Áo mưa

Specialized in manufacturing:

- PU & PVC synthetic leather
- PVC Film
- Fabrics

Which provide for:

- Footwear industry
- Home Decor
- Suitcases, Handbags
- Garment, Wallets
- Tablecloths
- Raincoat

LUÔN LUÔN VỮNG BƯỚC PHÁT TRIỂN
QUYẾT TÂM VƯƠN TỚI THÀNH CÔNG

LONGTERM PARTNERSHIP
QUALIFIED COMMITMENT

Chi nhánh VP: Lầu 7, 80A Huỳnh Văn Bánh, Phường 15, Q. Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại : (84.8) 3997 3212~9 Fax: (84.8) 3845 7775

P. Kinh Doanh: (84.8) 3997 3204 (84.8) 3844 6572



❖ 10.728 là số doanh nghiệp (DN) thành lập mới trong tháng 5-2020 với số vốn đăng ký 112.720 tỷ đồng. Lũy kế năm tháng đầu năm, cả nước có 48.324 DN thành lập mới, tổng vốn đăng ký 557.943 tỷ đồng. Bên cạnh đó, có 6.065 DN hoàn tất thủ tục giải thể, 26.008 DN tạm ngừng kinh doanh có thời hạn, 21.707 DN quay trở lại thị trường. (Nhân dân, 01/6)

❖ Theo Bộ Công thương, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tháng 5 ước đạt 384,8 nghìn tỷ đồng, tăng 26,9% so tháng 4. Tuy nhiên, tính chung 5 tháng, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng vẫn giảm 3,9% so cùng kỳ năm 2019, đạt 1.913,9 nghìn tỷ đồng. Xét theo ngành hoạt động, doanh thu bán lẻ hàng hóa 5 tháng ước tính đạt 1.543,4 nghìn tỷ đồng, tăng 1,2% so cùng kỳ năm 2019. Ở chiều ngược lại, doanh thu dịch vụ lưu trú, ăn uống ước đạt 175,3 nghìn tỷ đồng, giảm 25,8% so cùng kỳ; doanh thu du lịch lữ hành ước đạt 8,3 nghìn tỷ đồng, giảm 54,1% so cùng kỳ. (Nhân dân, 03/6)

❖ Theo số liệu thống kê của Ban quản lý KCX-KCN TPHCM (Hepza) tính từ đầu năm đến ngày 15/5, thu hút vốn đầu tư kể cả cấp mới tăng trên 41% so với cùng kỳ năm 2019. Diện tích cho thuê đạt 38,83 ha, tăng gần 20,8% so với cùng kỳ năm 2019. Tổng vốn đầu tư nước ngoài đạt gần 83,9 triệu USD, tăng 2,25 lần so với cùng kỳ năm 2019. Trong đó, cấp mới 7 dự án với vốn đầu tư đăng ký 9,32 triệu USD, giảm trên 60%; 13 dự tăng vốn với điều chỉnh tăng 74,57 triệu USD, tăng gấp 5,42 lần so với cùng kỳ năm 2019. Về đầu tư trong nước, tổng vốn đầu tư trong nước đạt trên 3,133 tỷ đồng, tăng 14,43% so với cùng kỳ năm 2019. Trong đó cấp mới 20 dự án, vốn đầu tư đăng ký đạt gần 2.629 tỷ đồng tăng gần 12%; 19 dự án tăng vốn với vốn điều chỉnh tăng trên 504 tỷ đồng tăng trên 35,7% so với cùng kỳ 2019. (Báo Hải quan, 04/6)



Doanh nghiệp muốn đối thoại với chính quyền Thành phố Hồ Chí Minh, hãy gửi câu hỏi của quý vị về doithoi@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.

Hợp tác kinh doanh chia lợi nhuận cố định

Công ty chúng tôi có thuê của Doanh nghiệp A một mặt bằng từ năm 2016 để xây nhà xưởng tổ chức sản xuất kinh doanh. Hợp đồng thuê mặt bằng này có quy định là Công ty chúng tôi không được phép cho một bên thứ 3 nào khác thuê lại, nhưng được phép hợp tác, liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp khác để tổ chức sản xuất kinh doanh.

Đến nay năm 2019 thì việc sản xuất kinh doanh tại mặt bằng mà Công ty chúng tôi đi thuê này không hiệu quả. Và có 1 Doanh nghiệp X muốn ký Hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty chúng tôi để khai thác mặt bằng này. Trong hợp đồng hợp tác kinh doanh quy định hàng tháng Doanh nghiệp X sẽ chia cho Công ty chúng tôi một khoản lợi nhuận cố định mà không phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của hợp đồng.

Nhưng tại điểm b mục 1.6 Điều 44 Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn chế độ Kế toán doanh nghiệp quy định:

“b) Trường hợp BCC quy định chia lợi nhuận sau thuế, bên thực hiện kế toán và quyết toán thuế phải căn cứ vào bản chất của hợp đồng để kế toán một cách phù hợp theo nguyên tắc:

- Nếu BCC quy định các bên khác tham gia BCC được hưởng một khoản lợi nhuận cố định mà không phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của hợp đồng, trường hợp này mặc dù hình thức pháp lý của hợp đồng là BCC nhưng bản chất của hợp đồng là thuê tài sản. Trường hợp này, bên kế toán và quyết toán thuế thực chất là bên có quyền điều hành và chi phối hoạt động của BCC, phải áp dụng phương pháp kế toán thuế tài sản cho hợp đồng, ghi nhận khoản phải trả cho các bên khác là chi phí để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ...

Để thực hiện được Hợp đồng hợp tác kinh doanh khai thác mặt bằng giữa Công ty chúng tôi và Doanh nghiệp X cho đúng pháp luật về thuế. Thì 2 bên trong Hợp đồng hợp tác kinh doanh phải thực hiện như thế nào? Rất mong nhận được hướng dẫn của Cục Thuế Tp.HCM.

Trả lời:

- Căn cứ Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế GTGT;

- Căn cứ Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế TNDN;

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

Căn cứ các quy định trên, trường hợp Công ty ký Hợp đồng hợp tác kinh doanh khai thác mặt bằng giữa Công ty và Doanh nghiệp X, trong hợp đồng hợp tác kinh doanh quy định hàng tháng Doanh nghiệp X sẽ chia cho Công ty một khoản lợi nhuận cố định mà không phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của hợp đồng thì được xem là hình thức cho thuê tài sản. Khi nhận tiền Công ty phải lập hóa đơn giá trị gia tăng, tính và kê khai nộp thuế giá trị gia tăng 10% trên doanh thu chưa có thuế giá trị gia tăng ghi trên hợp đồng, đồng thời xác định doanh thu tính thuế thu nhập doanh nghiệp 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, diễn đàn đầu tư trong nước và nước ngoài.
- Tổ chức đón tiếp, bố trí chương trình cho các doanh nghiệp, các tổ chức và cơ quan nước ngoài vào thành phố tìm hiểu môi trường đầu tư và thương mại
- Tổ chức hội thảo, hội nghị chuyên đề.
- Xây dựng phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm xuất khẩu; tổ chức hoặc phối hợp tổ chức các hội chợ và triển lãm hàng xuất khẩu.
- Cung cấp hoặc giới thiệu cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp nước ngoài và trong nước: phòng hội nghị, văn phòng làm việc; dịch vụ thư ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.
- Thu thập ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp trong nước và nước ngoài về chủ trương, chính sách nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp.
- Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư trong và ngoài nước.
- Thu thập khảo sát thông tin và nghiên cứu thị trường trong nước và quốc tế. Cung cấp thông tin về cơ hội đầu tư và giao thương.
- Xây dựng cơ sở dữ liệu về tiềm năng của thành phố, hàng hóa, thị trường, xuất nhập khẩu và đầu tư. Phát hành bản tin, các ấn phẩm thương mại và đầu tư. Tổ chức thông tin về thương mại và đầu tư qua mạng.

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

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

92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn