



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 14 (954) NGÀY 30.05.2022



HỘI NGHỊ GẶP GỠ GIỮA LÃNH ĐẠO THÀNH PHỐ VÀ HIỆP HỘI DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI NĂM 2022 (trang 6 - 7)

Ngày mai 31.5 đối thoại với lãnh đạo Sở Lao động - Thương binh và Xã hội (trang 3)

ITPC tiếp khách nước ngoài Mexico, Hà Lan, Úc (trang 4-5)

8 cách để phát triển khách hàng cho doanh nghiệp của bạn (trang 10)

Hỏi đáp về kê khai, quyết toán thuế các chi phí khuyến mại (trang 14)



Xuất khẩu thanh long vào Australia và New Zealand: Khai thác cơ hội mới (trang 12)

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

TRỤ SỞ

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

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Q.1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3823 6738

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn



**TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC
CỦA ITPC**

<https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH>



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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

SỐ 14 05.2022



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh
nghiệp với Lãnh đạo Sở Lao động -
Thương binh và Xã hội

Hội thảo “Xúc tiến xuất khẩu với thị
trường Malaysia và các nước Hồi giáo”

04. ITPC tiếp và làm việc với Đoàn
Đại sứ Mexico tại Việt Nam

ITPC làm việc với Hội doanh nhân
Việt Nam tại Úc

05. Hiệp hội doanh nghiệp Hà Lan
mong muốn hỗ trợ doanh nghiệp
Việt Nam xuất khẩu thành công sang
thị trường Hà Lan

06. Hội nghị gặp gỡ giữa Lãnh đạo
Thành phố và Hiệp hội doanh nghiệp
nước ngoài năm 2022

08. Phát biểu của đại diện các Hiệp
hội doanh nghiệp

10 TƯ VẤN

Tám cách để phát triển khách hàng
cho doanh nghiệp của bạn



11 ENGLISH FOR YOU

Office basics: Stationery

12 TIN VEXA

Xuất khẩu thanh long vào Australia và
New Zealand: Khai thác cơ hội mới

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Giới thiệu Công ty TNHH SX - TM
Nghị Lực



Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp với Lãnh đạo Sở Lao động – Thương binh và Xã hội

Thực hiện chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp Sở Lao động – Thương binh và Xã hội tổ chức Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Ba, ngày 31 tháng 5 năm 2022.

❖ **Địa điểm:** Hội trường lầu 4, khách sạn Grand - số 08 Đồng Khởi, Quận 1.

❖ **Nội dung:** triển khai hỗ trợ người sử dụng lao động đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ kỹ năng nghề để duy trì việc làm cho người lao động theo Quyết định số 23/2021/QĐ-TTg ngày 07 tháng 7 năm 2021 của Thủ

Tổ Đối thoại Doanh nghiệp - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 1304

Liên hệ đăng ký với chuyên viên Thành Tài (0973 726 762, doithoai@itpc.gov.vn)

Website: <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn>

tướng Chính phủ; Hướng dẫn triển khai, thực hiện chính sách hỗ trợ tiền thuê nhà cho người lao động theo Quyết định số 08/2022/QĐ-TTg ngày 28 tháng 3 năm 2022 của Thủ tướng Chính phủ.

❖ **Phí tham dự:** miễn phí.

Văn Phòng - ITPC

Hội thảo “Xúc tiến xuất khẩu với thị trường Malaysia và các nước Hồi giáo”

Malaysia là một trong những thị trường nhập khẩu có tiềm năng rất lớn của Việt Nam tại khu vực ASEAN, mối quan hệ thương mại Việt Nam - Malaysia còn nhiều dư địa đẩy mạnh hợp tác thương mại ở nhiều lĩnh vực như máy móc thiết bị; thực phẩm, đồ uống;

nông sản, thủy sản; sản phẩm chăm sóc cá nhân...

Về thương mại, mặc dù chịu ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19, kim ngạch xuất nhập khẩu 4 tháng đầu năm 2022 ước đạt gần 5 tỷ USD, tăng 15% so với cùng kỳ 2021. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Malaysia đạt gần 1,7 tỷ USD, tăng 12% so với cùng kỳ năm ngoái. Các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu bao gồm máy móc thiết bị và phụ tùng; máy vi tính; điện tử và linh kiện; sắt thép các loại; xăng dầu, hóa chất...

Nhằm cung cấp cho các doanh nghiệp Việt Nam những thông tin hữu ích trong hoạt động phát triển xuất khẩu sang thị trường Malaysia cũng như thị trường các nước Hồi giáo sau đại dịch Covid-19, Trung

tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Phòng thương mại Phát triển các doanh nghiệp Malaysia tại nước ngoài (Matrade), Công ty TNHH Beyond World tổ chức chương trình Hội thảo “Xúc tiến xuất khẩu với thị trường Malaysia và các nước Hồi giáo”.

❖ **Thời gian dự kiến:** 08g00 - 12g00, thứ Năm, ngày 02/6/2022.

❖ **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu, 92 - 96 Nguyễn Huệ, phường Bến Nghé, Quận 1, TPHCM.

❖ **Phí tham dự:** miễn phí.

❖ **Hình thức tham dự:** trực tiếp và trực tuyến.

❖ **Thời hạn đăng ký:** quý doanh nghiệp vui lòng gửi đăng ký đến ngày 01/6/2022.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Phòng Dịch vụ - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4903

Liên hệ chuyên viên Phi Phượng (0906 803 288, phuonghnp@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

ITPC tiếp và làm việc với Đoàn Đại sứ Mexico tại Việt Nam

Sáng ngày 24.5.2022 vừa qua, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã có buổi làm việc với Đoàn Đại sứ Mexico tại Việt Nam.

Tại buổi làm việc, ông Alejandro Negrín, Đại sứ Liên bang Mexico tại Việt Nam giới thiệu tổng quan về thị trường Mexico, đồng thời nhấn mạnh tầm quan trọng trong quan hệ thương mại giữa hai nước, đặc biệt sau khi Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) được ký kết. Ngài Đại sứ bày tỏ sự quan

tâm của doanh nghiệp Mexico đối với lĩnh vực ẩm thực, nhà hàng khách sạn tại Việt Nam nói chung và TP.HCM nói riêng. Ngài Đại sứ đã lắng nghe ý kiến chuyên môn của ITPC và mong muốn biết thêm thông tin về những sự kiện sắp tới của ITPC để thông tin cho doanh nghiệp Mexico nhằm đẩy mạnh quan hệ hợp tác, giao thương giữa các doanh nghiệp hai bên.

Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC, đánh giá cao những thành tựu về thương mại giữa Việt Nam và Mexico. Đồng thời, ông giới thiệu và nhấn mạnh những ngành hàng, những thế mạnh mà TP.HCM đang đẩy mạnh kêu gọi đầu tư và xúc tiến hợp tác. Ông nêu rõ những nhiệm vụ mà ITPC được giao trọng trách, từ đó mong muốn thúc đẩy hợp tác với Đại sứ quán Mexico nhằm tổ chức những hoạt động để thông tin về thị trường cũng như kết nối doanh nghiệp giữa hai nước. Hai đơn vị dự kiến sẽ phối hợp và tổ chức một số sự kiện trong thời gian tới để thúc đẩy quan hệ hợp tác giữa các doanh nghiệp TP.HCM và Mexico.

Phòng Thông tin - ITPC

ITPC làm việc với Hội doanh nhân Việt Nam tại Úc

Sáng ngày 23 tháng 5 năm 2022, bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã tiếp và làm việc với Tiến sỹ Trần Bá Phúc, Chủ tịch Hội doanh nhân Việt Nam tại Úc, Ủy viên Ban Chấp hành Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam.

Tại buổi làm việc, Tiến sỹ Trần Bá Phúc chia sẻ về việc Hội doanh nhân Việt Nam tại Úc đã thành lập và đưa vào hoạt động Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư - Hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam tại Úc. Trung tâm có chức năng giới thiệu các dự án mời gọi đầu tư vào Việt Nam đến các nhà đầu tư Úc và quảng bá sản phẩm, xây dựng chiến lược



marketing, kết nối doanh nghiệp để thúc đẩy sản phẩm của Việt Nam sang thị trường Úc.

Bà Cao Thị Phi Vân cũng đã giới thiệu chức năng và nhiệm vụ của Trung tâm ITPC và khẳng định mối quan hệ của Trung tâm với các doanh nghiệp trong và ngoài TP.HCM. Trung tâm là một kênh kết nối uy tín để đưa sản phẩm của doanh nghiệp

TP.HCM sang thị trường tiềm năng như Úc.

Sau buổi gặp gỡ, đại diện của 2 tổ chức đã thỏa thuận về việc xây dựng kế hoạch hợp tác xúc tiến đầu tư và thương mại trong thời gian tới, với bước đi đầu tiên là các cuộc hội thảo tại Việt Nam để giới thiệu thị trường Úc đến doanh nghiệp tại TP.HCM.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Hiệp hội doanh nghiệp Hà Lan mong muốn hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu thành công sang thị trường Hà Lan

Đó là một trong những nội dung được đề cập tại buổi tiếp và làm việc với Hiệp hội doanh nghiệp Hà Lan tại Việt Nam (DBAV) ngày 25.5.2022 tại Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC). Đại diện Hà Lan cho biết, hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) trong các hoạt động chung trong đó có hoạt động xuất khẩu là một trong những mục tiêu của Hiệp hội.

Tham dự buổi gặp, về phía ITPC có ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC và ông Guido van Rooy, Giám đốc điều hành Hiệp hội doanh nghiệp Hà Lan tại Việt Nam (DBAV).

Mở đầu buổi làm việc, ông Trần Phú Lữ giới thiệu về ITPC - cơ quan xúc tiến thương mại và đầu tư trực thuộc Ủy ban nhân dân TP.HCM và các chương trình của ITPC.

Ông Lữ cho biết: “ITPC và DBAV có cùng đối tượng để phục vụ là các doanh nghiệp nên hy vọng hai bên có thể phối hợp nhiều hơn nữa trên cơ sở những điểm chung của nhau”.

Đi vào nội dung cụ thể, ông Trần Phú Lữ giới thiệu sự kiện đầu tiên là Diễn đàn xuất khẩu. Theo đó, ITPC đang đầu tư làm cho sự kiện này trở thành thương hiệu và tạo uy tín riêng cho ITPC. Diễn đàn này ngoài việc cung cấp thông tin vĩ mô còn có các hoạt động cụ thể vào từng thị trường quốc tế trong đó có Hà Lan. Tại Diễn đàn xuất khẩu năm 2022 thời gian tới, ITPC mong muốn mời các doanh nghiệp Hà Lan tham gia giới thiệu tiềm năng, cơ hội của thị trường Hà Lan



để thúc đẩy thương mại hai chiều giữa hai nước, hai thị trường.

Hoạt động thứ hai mà phía ITPC muốn giới thiệu là Hội chợ quốc tế mà ITPC dự kiến sẽ tổ chức lần đầu tiên vào năm 2022. ITPC hoan nghênh DBAV mời các doanh nghiệp Hà Lan tham gia hội chợ này để giới thiệu sản phẩm của Hà Lan và kết nối giao thương tại Hội chợ.

Hoạt động thứ ba căn cứ trên cơ sở nhu cầu của hai bên, ITPC và DBAV có thể tổ chức hoạt động kết nối B2B, đi vào cụ thể từng ngành hàng, từng lĩnh vực mà hai bên có nhu cầu, đặc biệt là nhóm sản phẩm chủ lực của TP.HCM theo yêu cầu của Lãnh đạo TP.HCM. Những sản phẩm mà Thành phố đang muốn đẩy mạnh xúc tiến mở rộng thị trường có liên quan đến các ngành hàng cao su, plastic, đồ uống, công nghệ thông tin, thực phẩm...

Hoạt động hợp tác thứ tư là về lĩnh vực đầu tư. “Chúng tôi sẵn sàng làm cầu nối để doanh nghiệp Hà Lan có nhu cầu đầu tư vào Thành phố.

Cuối năm nay ITPC được Thành phố giao nhiệm vụ tổ chức Hội nghị Xúc tiến đầu tư vào thành phố Thủ Đức. Đây là thành phố mới thành lập, được định hướng phát triển thành đô thị thông minh, sáng tạo ở phía Đông TP.HCM. Nếu doanh nghiệp Hà Lan có nhu cầu tìm hiểu danh mục đầu tư, các dự án chúng tôi sẵn sàng cung cấp thông tin”, ông Trần Phú Lữ nhấn mạnh.

Ông Trần Phú Lữ cũng giới thiệu thêm, ITPC được giao quản lý Hệ thống đối thoại doanh nghiệp. Đây là diễn đàn giải đáp các khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp trong đó có các nhà đầu tư trong nước và quốc tế.

Đáp lời ông Trần Phú Lữ, ông Guido van Rooy cho biết, DBAV Hà Lan rất sẵn sàng hợp tác với ITPC. “Nhiệm vụ chức năng của hai bên là khá tương đồng, có nhiều mục tiêu chung. Chúng tôi muốn xem ITPC là đối tác chiến lược, có định hướng hợp tác với các mục tiêu cụ thể”, ông Guido van Rooy nói.

Phòng Thông tin - ITPC

Hội nghị gặp gỡ giữa Lãnh đạo Thành phố và Hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài năm 2022

Ngày 20 tháng 5 năm 2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư đã tổ chức buổi gặp gỡ giữa Lãnh đạo Thành phố với Hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài trên địa bàn Thành phố năm 2022. Sự kiện có hơn 150 người, trong đó có 22 Hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài với hơn 90 người tham dự.

Tại buổi gặp gỡ, Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mai cho biết, trong năm 2021, TP.HCM gặp rất nhiều khó khăn bởi đại dịch COVID-19. Đến nay, TP.HCM đã nhận được nhiều ý kiến, góp ý, những hiến kế của cộng đồng doanh nghiệp nước ngoài cho chương trình phục hồi và phát triển kinh tế Thành phố.

Phát biểu tại buổi gặp gỡ, ông Trần Anh Tuấn, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch - Đầu tư TP.HCM nhấn mạnh: để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư, minh bạch hóa và giải quyết các thủ tục hành chính, nhanh chóng, Sở KHĐT công khai thông tin thủ tục hành chính theo quy định. Đồng thời, Sở đã công bố tiếp tục thực hiện



Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mai phát biểu tại Hội nghị.

cam kết cắt giảm 30% thời gian giải quyết thủ tục đăng ký đầu tư so với thời gian theo quy định. Chẳng hạn, việc cấp phép mới dự án còn 10 ngày so với 15 ngày như trước đây. Ông cũng thông tin thêm giai đoạn 2021-2025 và tầm nhìn 2030, Thành phố có 197 dự án kêu gọi đầu tư trong 10 lĩnh vực khác nhau. Từ năm 1998 đến nay, TP.HCM có 10.588 dự án đầu tư nước ngoài với tổng số vốn 53,622 tỷ USD. Trong đó, 4 tháng đầu năm 2022, Thành phố cũng đã cấp 181 dự án đầu tư với tổng số vốn

là 186,2 triệu USD.

Tại buổi gặp gỡ, đại diện 06 Hiệp hội doanh nghiệp cũng đã có ý kiến phát biểu, các ý kiến tập trung góp ý Định hướng phát triển kinh tế xã hội của Thành phố như Hợp tác về cải cách hành chính và các giải pháp thành phố thông minh, chính phủ điện tử; Tăng cường hợp tác với các nhà sản xuất SME trong nước để phục hồi trong chuỗi cung ứng tại Việt Nam; Hợp tác để tạo điều kiện thúc đẩy chuyển đổi kỹ thuật số và nền kinh tế không dùng



Toàn cảnh Hội nghị diễn ra chiều 20.5.2022.

tiền mặt để thúc đẩy phục hồi sau đại dịch; Các chính sách phát triển du lịch: mở rộng chính sách miễn thị thực, kéo dài thời hạn miễn thị thực lên 30 ngày để bắt kịp với xu hướng mới trong du lịch...

Kết luận buổi gặp gỡ, Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mai cho biết, trước khi tổ chức cuộc gặp gỡ này, Bí thư Thành ủy Nguyễn Văn Nền đã nhắc nhở rất nhiều lần là phải tổ chức thật chu đáo, lắng nghe thật nghiêm túc để Thành phố tổ chức thực hiện tốt hơn, để cộng đồng doanh nghiệp nước ngoài tin tưởng hơn, đầu tư nhiều hơn, đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển Thành phố.

Chủ tịch Phan Văn Mai nhấn mạnh: "Từ những đề xuất, kiến nghị của các hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài, lãnh đạo và chính quyền

tới, TP.HCM sẽ hợp tác với các Hiệp hội về chuyển đổi số, để đẩy nhanh tiến trình xây dựng chính quyền số và kinh tế số".



Toàn cảnh Hội nghị.

Theo ông Phan Văn Mai, từ tháng 6/2022 TP.HCM sẽ triển khai một nền tảng số để kết nối với các doanh nghiệp nước ngoài, thường xuyên tổ chức các cuộc gặp gỡ trực tuyến cung cấp thông tin định hướng; đồng thời ghi nhận góp ý, vướng mắc để giải quyết

thành phố phải hành động nhiều hơn nữa để cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, cải cách thủ tục hành chính, rút ngắn quy trình, thời gian, chuyển đổi số để tạo sự thuận lợi hơn, minh bạch hơn. Trong thời gian

kip thời. TP.HCM cũng đang khẩn trương hoàn thành quy hoạch chung của thành phố Thủ Đức để mời gọi đầu tư với mục tiêu đưa Thủ Đức thành động lực mới, thúc đẩy sự phát triển của TP.HCM.



Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Phát biểu của đại diện các Hiệp hội doanh nghiệp

Bản tin ITPC xin giới thiệu với bạn đọc phần trích ý kiến của đại diện các Hiệp hội doanh nghiệp gửi tới Hội nghị gặp gỡ giữa Lãnh đạo Thành phố với Hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài trên địa bàn Thành phố năm 2022.

Bà Mary Tarnowka, Giám đốc Điều hành Hiệp hội doanh nghiệp Hoa Kỳ (AmCham):

“Chúng tôi tin rằng TP.HCM có thể tiếp tục thu hút và tăng trưởng đầu tư vào lĩnh vực sản xuất giá trị cao, đồng thời phát triển nền kinh tế dịch vụ, đặc biệt là nền kinh tế số, dịch vụ tài chính và chăm sóc sức khỏe. Yếu tố quan trọng đối với cả lĩnh vực sản xuất và dịch vụ này sẽ là xây dựng một cơ sở hạ tầng để tăng trưởng bền vững và đào tạo lực lượng lao động mang tính cạnh tranh toàn cầu.



Việt Nam, đặc biệt là Thành phố Hồ Chí Minh và khu vực kinh tế phía Nam, vẫn hấp dẫn đối với đầu tư vào lĩnh vực sản xuất giá trị

cao do vị trí địa lý gần với thị trường nguồn và thị trường tiêu dùng, sự hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu thông qua mạng lưới các Hiệp định thương mại tự do, hệ thống chính trị ổn định và lực lượng lao động trẻ, hiểu biết về công nghệ. Các hội viên của AmCham muốn phát triển thêm khả năng phục hồi trong chuỗi cung ứng tại Việt Nam bằng việc tăng cường hợp tác với các nhà sản xuất vừa và nhỏ ở địa phương, bao gồm thông qua chuyển đổi kỹ số và các chương trình nâng cao năng lực khác.”

Ông Jean Jacques Boufflet, Phó Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp châu Âu (EuroCham):

“Chúng tôi rất hoan nghênh 5 mục tiêu mà Lãnh đạo Thành phố đề ra trong Định hướng phát triển là: Đổi mới mô hình phát triển kinh tế, tập trung phát triển công nghiệp chiều sâu và ngành dịch vụ có giá trị gia tăng cao, thế mạnh của Thành phố; Tháo gỡ vướng mắc thể chế, giải quyết nút thắt về cơ sở hạ tầng, trong đó có kết nối liên vùng, giảm ùn tắc giao thông; Đẩy mạnh chuyển đổi số; Cải cách hành chính tạo môi trường kinh doanh thuận lợi; Phát triển hài hòa kinh tế văn hóa bảo vệ môi trường.

Chúng tôi khuyến nghị Chính phủ và những cơ quan có thẩm quyền mở rộng chính sách miễn thị thực cho tất cả các quốc gia thuộc Liên minh châu Âu (EU) và Thụy Sĩ. Sau dịch Covid-19 hành vi du lịch của du khách đã thay đổi, du khách đi du lịch với tần suất ít hơn song lại dành



nhều thời gian hơn tại mỗi điểm đến. Chúng tôi kiến nghị Việt Nam kéo dài thời hạn miễn thị thực lên 30 ngày để bắt kịp với xu hướng mới trong du lịch, từ đó nâng cao khả năng thu hút du khách đến Việt Nam nhằm tối đa hóa lợi nhuận có thể đạt được từ du khách quốc tế.”

Ông Hirai Shinji, Trưởng Đại diện văn phòng JETRO Hồ Chí Minh kiêm Phó Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản (JHHC) tại TP.HCM:

“Trước đây, các doanh nghiệp Nhật Bản đã từng xem Việt Nam là địa điểm sản xuất có nguồn lao động dồi dào và chi phí nhân công rẻ. Tuy nhiên, theo khảo sát của JETRO gần đây điểm hấp dẫn nhất trong môi trường đầu tư của Việt Nam là tiềm năng tăng trưởng kinh tế và quy mô



thị trường. Theo kết quả khảo sát này thì Thành phố Hồ Chí Minh đang và sẽ là tâm điểm thu hút đầu tư của các doanh nghiệp FDI.

Cuối cùng, nhưng không kém phần quan trọng, JCCH có khẩu hiệu “More for Vietnam”, với ý nghĩa “Đồng hành cùng Việt Nam phát triển và kiến tạo giá trị”. Theo đó, các công ty Nhật Bản sẵn sàng tiếp tục đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội của TP.HCM hướng đến năm 2030.”

Ông Shon Young Il, Chủ tịch Hiệp hội Thương mại và Công nghiệp Hàn Quốc tại miền Trung và Nam Việt Nam (KOCHAM):



“Hiện tại, Thành phố Hồ Chí Minh được dự đoán sẽ có sự thay đổi mạnh mẽ về cơ sở hạ tầng giao thông, bắt đầu từ việc khai trương tuyến metro số 1 sắp tới. Tuy nhiên, tốc độ hoàn thiện hệ thống kho vận của Cảng Cát

Lái, đơn vị phụ trách kho vận của Thành phố Hồ Chí Minh và khu vực phía Nam dường như vẫn còn chậm. Chúng tôi cũng mong Thành phố quan tâm hơn đến việc nâng cấp cơ sở hạ tầng hậu cần lên một tầng cao hơn; mở rộng các tuyến đường cao tốc liên vùng tạo thuận tiện lưu thông hàng hóa cho các doanh nghiệp.

Giai đoạn 2016-2020, Thành phố Hồ Chí Minh đạt được kết quả tăng trưởng GRDP ấn tượng với 6,41%. Trên cơ sở những thành tựu đạt được, Thành phố Hồ Chí Minh đã đặt mục tiêu đạt tốc độ tăng trưởng 8,0% vào năm 2025 thông qua nhiều đổi mới và đầu tư khác nhau. Trước tình hình phải đối mặt với vấn đề phải có đủ vốn cần thiết để tối đa hóa tiềm năng tăng trưởng, Thành phố Hồ Chí Minh cần mở rộng ngân sách phát triển hạ tầng đô thị và thúc đẩy đầu tư.

Tương lai của Thành phố Hồ Chí Minh vào năm 2030 sẽ còn tươi sáng hơn nữa, KOCHAM cùng các doanh nghiệp Hàn Quốc cam kết sẽ luôn đồng hành cùng Thành phố trên suốt chặng đường đó.”

Ông Ajay Panot, Thành viên Ban Chấp hành Hiệp hội doanh nghiệp Singapore (SBG):

“Chúng tôi vui mừng khi được biết về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của Thành phố từ nay đến năm 2030. Chúng tôi tin các mục tiêu chính như tăng trưởng GRDP hàng năm, đẩy mạnh kinh tế kỹ thuật số, tăng năng suất lao động chắc chắn sẽ đạt được mục tiêu đã đề ra. Một số chương trình được đặt ra trong kế hoạch phát triển 2021-



2025 bao gồm đổi mới quản lý, phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển nguồn nhân lực và văn hóa, xây dựng các chương trình khởi nghiệp mới là điều đáng mong chờ. Về việc chuyển đổi số bằng ứng dụng khoa học - công nghệ cũng như kế hoạch lựa chọn Thủ Đức để thực hiện chắc chắn sẽ tạo thêm nhiều lợi thế.

Singapore sẽ tiếp tục đóng góp hơn nữa vào Việt Nam và sẽ là một phần của sự tăng trưởng kinh tế - xã hội của Việt Nam.”

Ông Daniël Stork - TLS Hà Lan tại TP.HCM, Thành viên Ban Cố vấn Hiệp hội Doanh nghiệp Hà Lan (DBAV):

“Hà Lan hiện là một trong những đối tác thương mại lớn của Thành phố Hồ Chí Minh, là nhà đầu tư lớn nhất của EU trong những năm qua và là nhà đầu tư lớn thứ năm tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Mặc dù ảnh hưởng nặng nề của Covid-19 vẫn còn, nhưng chúng ta đang thấy những dấu hiệu phục hồi kinh tế mạnh mẽ. Bằng chứng rằng gần đây nhiều doanh nghiệp đã kết nối, hoặc thậm chí kết nối lại với chúng tôi - DBAV - dẫn đến sự tăng trưởng tốt về số lượng thành viên tại hiệp hội doanh nghiệp của chúng tôi và số lượng hoạt động mà chúng tôi triển khai cùng với các đối tác của DBAV như Đại sứ quán và Tổng Lãnh sự quán, Đại sứ quán Việt Nam tại Hà Lan và tất cả các cơ quan xúc tiến thương mại ở Hà Lan và Việt Nam như Vietrade, NLinBusiness và RVO.



Hiệp hội Doanh nghiệp Hà Lan Việt Nam rất mong muốn được hợp tác với tất cả các bên liên quan để thúc đẩy việc đổi mới và tăng trưởng bền vững tại Thành phố Hồ Chí Minh và Việt Nam!”

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Tám cách để phát triển khách hàng cho doanh nghiệp của bạn

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

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

1. Tìm hiểu khách hàng của bạn

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

2. Cung cấp dịch vụ khách hàng tuyệt vời

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

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

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

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

4. Sử dụng phương tiện truyền thông xã hội



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



khách hàng đang nói về bạn, hiểu sâu sắc về hành vi của họ, xác định các từ khóa và xu hướng thu hút thị trường mục tiêu của bạn, đồng thời cải thiện dịch vụ khách hàng của bạn. Phương tiện truyền thông xã hội có thể giúp bạn xây dựng hồ sơ doanh nghiệp của mình và thu hút khách hàng mới.

5. Tham dự các sự kiện kết nối

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

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

6. Tổ chức sự kiện

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

7. Trả lại cho cộng đồng của bạn

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

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

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

Phòng Thông tin - ITPC

OFFICE BASICS

STATIONERY

(Tiếp theo bản tin số 13.2022 xuất bản ngày 23.5.2022)

Kết hợp tên của các đồ vật với hình thích hợp rồi đặt vào các phân loại bên dưới

a file / a folder

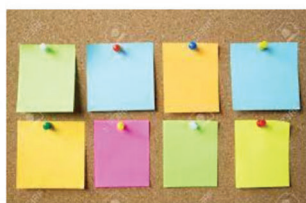
an envelope

a notepad/labels

paper

post-it

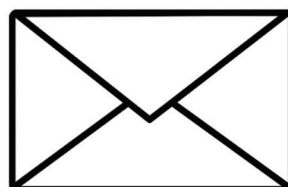
notes



1.



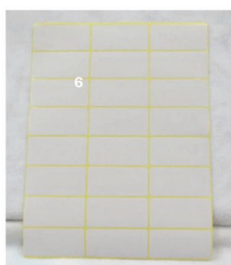
2.



3.



4.



5.



6.

1. You put a letter inside it: _____
2. You write down ideas in it: _____
3. You print documents on it: _____
4. You stick them on your desk if you need to remember something: _____
5. You use it to store documents: _____
6. You use them to show what is inside a box: _____

Điền từ thích hợp vào chỗ trống

water cooler

filing cabinet

shelves

awards

coffee machine

plant

1. Do you want a cold drink? I'm going to the _____.
2. I can't close the top drawer of the _____. There are too many documents in there.
3. You can put your books and files on these _____ here.
4. Our company does a lot of good work. We have won many _____.
5. It's great that we have a _____. I can have a hot drink in the office now.
6. If we get a _____ for the office, we have to remember to give it water.

Office equipment
(nhân dân)
You use it to store documents: a file/a folder (bìa hồ sơ)
You use them to show what is inside a box: labels

1. water cooler: cây nước nóng lạnh
2. filing cabinet: tủ đựng hồ sơ tài liệu
3. shelves: kệ
4. awards: giải thưởng
5. coffee machine: máy pha cà phê
6. plant: cây xanh

Paper
You put a letter inside it: an envelope (bao thư)
You write down ideas in it: a notepad (giấy ghi chú)
You print documents on it: paper (giấy)
You stick them on your desk if you need to remember something: post-it notes (giấy ghi chú dẹt dán)

ANSWER:

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

Xuất khẩu thanh long vào Australia và New Zealand: Khai thác cơ hội mới

THANH LONG LÀ MỘT TRONG SỐ MẶT HÀNG XUẤT KHẨU CHỦ LỰC CỦA VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG AUSTRALIA VÀ NEW ZEALAND

Hậu Covid-19, nhu cầu sử dụng trái thanh long tươi và sản phẩm chế biến từ thanh long trên thị trường Australia và New Zealand tăng nhanh. Đây là cơ hội tốt cho doanh nghiệp trong nước đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng này.

Thanh long được ưa chuộng

Thanh long là một trong số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam vào thị trường Australia và New Zealand. Bà Nguyễn Thu Hường - Đại diện Thương vụ Việt Nam tại Australia - thông tin: thanh long tươi của Việt Nam được nhập khẩu trực tiếp vào Australia từ năm 2017 với giá trị xuất khẩu tăng hàng năm. Năm 2020 kim ngạch xuất khẩu thanh long của Việt Nam vào Australia tăng 36%, năm 2021 do ảnh hưởng từ dịch bệnh con số tăng trưởng xuất khẩu có giảm nhưng vẫn đạt 14%, đạt 4,8 triệu USD cao hơn mức tăng trưởng chung của mặt hàng thanh long xuất khẩu đi các thị trường.

“Ngoài hệ thống phân phối của người Việt, thanh long Việt Nam đã được bày bán tại các siêu thị bán lẻ lớn tại Australia” - bà Nguyễn Thu Hường nói. Điều này cho thấy trái thanh long tươi của Việt Nam đang được người tiêu dùng tại quốc gia này ưa chuộng.

Tương tự, tại New Zealand, thanh long là một trong 3 loại quả được cấp phép nhập khẩu vào thị trường này. Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Việt Nam tại New Zealand Nguyễn Văn Trung cho hay: thanh long là loại quả xuất khẩu thành công nhất của Việt Nam vào New Zealand với mức tăng trưởng liên tục từ năm 2014 đến nay.

Cho rằng cơ hội xuất khẩu thanh long của Việt Nam vào New Zealand khá rộng mở, ông Humphrey Lawrence - Tổng Giám đốc phụ trách nhập khẩu, Công ty MG Marketing (New Zealand) - phân tích: sau dịch Covid-19 nhu cầu tiêu dùng mặt hàng thanh long tăng cao, trong khi đó loại trái cây này của Việt Nam có hình thức bắt mắt, hương vị rất ngon. Hiện giá thanh long trên thị trường khá ổn, khoảng 40-45 USD/thùng 5kg. Nhà sản xuất Việt Nam có thể tận dụng cơ hội này.

Lưu ý các quy chuẩn, tiêu chuẩn

Dù vậy, ông Humphrey Lawrence cũng khuyến cáo doanh nghiệp xuất khẩu phải tuân thủ các tiêu chuẩn, quy chuẩn với trái thanh long tại thị trường nhập khẩu. Cùng đó, việc đảm bảo chất lượng sản phẩm sau thời gian vận chuyển dài cũng là vấn đề cần được chú trọng nhằm kéo dài thời gian bảo quản và tiêu thụ trên thị trường. “Quan trọng là tránh được trải nghiệm không tích cực cho người tiêu dùng khi mua phải sản phẩm chất lượng không tốt, ảnh hưởng tới quyết định mua hàng lần sau” - ông Humphrey Lawrence nhấn mạnh.

Về điều kiện nhập khẩu thanh long vào thị trường Australia, đại diện Thương vụ Việt Nam tại Australia thông tin: trước khi nhập khẩu, thanh long cần có giấy phép nhập khẩu hợp lệ do Bộ Nông nghiệp, nước và môi trường Australia cấp. Thanh long tươi trước khi vận chuyển phải được xử lý bằng biện pháp nhiệt hơi với thời gian 40 phút ở nhiệt độ 46,5OC, độ ẩm 90% trở lên tại cơ sở được Cục Bảo vệ thực vật (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn) của Việt Nam phê duyệt. Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật phải được gửi kèm theo chuyến hàng.

“Nhu cầu tiêu thụ thanh long tại Australia tăng rất cao, ngoài nhập khẩu từ Việt Nam, chính phủ Australia đang cân nhắc cho phép nhập khẩu thanh long từ Philippines. Tính cạnh tranh của mặt hàng này tại Australia ngày càng gay gắt, doanh nghiệp cần đảm bảo thế mạnh của thanh long Việt Nam hơn nữa trên thị trường” - bà Nguyễn Thu Hường nhấn mạnh.

Ngoài ra, để trái thanh long của Việt Nam xuất hiện nhiều hơn nữa trên 2 thị trường cấp cao này, các chuyên gia khuyến cáo: sản phẩm xuất khẩu phải được thiết kế riêng cho thị trường, bao bì đóng gói phù hợp; đảm bảo nguồn cung ổn định cả chất lượng và số lượng. Nên có sự liên kết chặt chẽ giữa người trồng thanh long và nhà nhập khẩu ngay từ khâu đầu tiên, giúp sản phẩm sớm đạt các yêu cầu và tiêu chuẩn, thuận lợi cho xuất khẩu.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

Giới thiệu Công ty TNHH SX – TM Nghị Lực

Những năm gần đây, các sản phẩm phục vụ bà mẹ và trẻ em luôn được nhiều doanh nghiệp quan tâm. Có thể trong thời điểm hiện nay bà mẹ và em bé luôn là đối tượng được nhiều công ty ưu ái làm ra sản phẩm dành riêng cho họ. Công ty TNHH SX – TM Nghị lực của Doanh nhân Trần Quốc Hán là một trong những nhà sản xuất phát triển sản phẩm theo tiêu chí này.

Vốn là một chuyên gia trong lĩnh vực công nghệ thông tin nhưng với một tấm lòng yêu trẻ và sự khát khao mang tới thật nhiều điều bổ ích phục vụ cho trẻ em, ông đã quyết định đầu tư sản xuất các sản phẩm phục vụ thiếu nhi. Ông là người tâm đắc câu nói “trẻ em là mầm non của đất nước”.

Việc đưa ra các sản phẩm phục vụ nhu cầu của bà mẹ và trẻ em (đặc biệt là trẻ sơ sinh) đã và đang phù hợp với sự phát triển chung của toàn xã hội. Với nghị lực và quyết tâm của mình, Công ty đã cho ra đời hàng loạt các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của trẻ em như: mền, gối, băng quần

rốn, nón, quần áo, bao tay, vớ, quần tã, túi đựng em bé. Các sản phẩm có mẫu mã, màu sắc đa dạng rất thích hợp với thị hiếu trẻ em. Ngoài ra Công ty còn sản xuất các sản phẩm phục vụ cho gia đình như: gối ngủ, gối ghế salon, tấm lót bàn ủi,

bao bọc ghế, dụng cụ phơi gối, bao tay làm bếp, tạp dề, đai lưng moto an toàn. Những sản phẩm này đã được thị trường chấp nhận và được khách hàng đánh giá rất cao.

“Trong quá trình hoạt động, tôi và các nhân viên của tôi luôn đặt những giá trị đạo đức lên hàng đầu. Trước khi sản xuất một dòng sản phẩm mới dành cho bà mẹ và em bé, Nghị Lực đều đưa các nguyên liệu lên viện Paster để tiến hành kiểm nghiệm vệ sinh an toàn. Điều này được thực hiện nhằm đảm bảo sản phẩm đến tay người tiêu dùng là sản phẩm an toàn, tạo được sự tin cậy tuyệt đối. Làm việc gì cũng phải có cái tâm”, ông Trần Quốc Hán tâm sự.

Điều này còn thể hiện rõ trên Logo của Công ty. Hình ảnh cây có trái biểu hiện cho sự phát triển và




A Fontine

trưởng thành của trẻ em, bao quanh hình ảnh cây là dòng chữ BABYTOP biểu hiện sản phẩm của Công ty Nghị Lực dùng để phục vụ cho trẻ em – đối tượng cao quý nhất của xã hội. Trong khi hình ảnh bông hoa là biểu hiện sản phẩm của Công ty Nghị Lực phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của khách hàng như những bông hoa làm đẹp cuộc sống.

Với uy tín của sản phẩm, hầu hết các kênh phân phối (nhất là hệ thống siêu thị) đều có mặt sản phẩm của Nghị Lực.

Không chỉ thành công trong sản xuất kinh doanh, ông Hán còn chú trọng đến tính cộng đồng, xây dựng xã hội. Vốn là phó Hội trưởng của Hội Doanh nghiệp Việt Kiều người Hoa tại Thành phố Hồ Chí Minh, ông đã vận động gia đình và bạn bè tham gia nhiều hoạt động xã hội, công tác từ thiện... Với tinh thần làm việc thiện vì cái chung chứ không chen vào mục đích cá nhân nào nên ông được rất nhiều người yêu mến. Với ông Trần Quốc Hán, Nghị Lực nghĩa là sẵn sàng vượt qua mọi khó khăn, là đặt xã hội lên hàng đầu, lên trên lợi ích cá nhân và do đó xã hội mới phát triển một cách bền vững.

VEXA - ITPC





Trang thông tin điện tử hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp, vui lòng truy cập <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn> hoặc gửi câu hỏi đến hộp thư doithoai@itpc.gov.vn. Thông tin riêng của quý doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn.

Kê khai thuế, quyết toán thuế khi khuyến mại

Theo nội dung trả lời của Cục Thuế về việc kê khai và nộp thuế thay ngày 10/8/2021 trên trang [doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn](http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn): “*Tổ chức chi trả trực tiếp các khoản thưởng, hỗ trợ đạt doanh số, khuyến mại, chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, chi hỗ trợ bằng tiền hoặc không bằng tiền, các khoản bồi thường vi phạm hợp đồng, bồi thường khác cho hộ khoán thì tổ chức đó phải kê khai nộp thuế GTGT, thuế TNCN cho cá nhân.*”

Như vậy, Công ty chúng tôi thực hiện khuyến mại trực tiếp và chi trả trực tiếp cho các cửa hàng bán lẻ mà Công ty chỉ thông báo chương trình khuyến mại và chương trình sẽ được thực hiện thông qua các nhà phân phối thì Công ty hay nhà phân phối là tổ chức chi trả trực tiếp khuyến mại? Nếu chúng tôi chịu thay khoản thuế này cho hộ khoán và quy định rõ trong nội dung chương trình khuyến mại thì có được tính vào chi phí được trừ hay không?

Kính mong Cục Thuế trả lời giúp để chúng tôi kịp thời kê khai cho kỳ kê khai tháng 8 này. Nội dung này chúng tôi vẫn còn rất bối rối khi thực hiện. Tuy nhiên khi hỏi trực tiếp cơ quan Thuế đều được nhận câu trả lời chung chung.

Trả lời:

- Căn cứ điểm đ khoản 5 Điều 7 Nghị định số 126/2020/NĐ-CP ngày 19/10/2020 của Chính phủ quy định chi tiết một số Điều của Luật Quản lý thuế quy định tổ chức có trách nhiệm khai thuế thay và nộp thuế thay cho cá nhân;

- Căn cứ điểm c khoản 1 Điều 8, điểm a khoản 1 Điều 16 và khoản 5 Điều 20 Thông tư số 40/2021/TT-BTC ngày 01/6/2021 của Bộ Tài chính hướng dẫn thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập cá nhân và quản lý thuế đối với hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh quy định phương pháp tính thuế đối với trường hợp tổ chức, cá nhân khai thuế thay, nộp thuế thay cho cá nhân, hồ sơ khai thuế đối với tổ chức, cá nhân khai thuế thay, nộp thuế thay cho cá nhân và hiệu lực thi hành;

- Căn cứ khoản 9 Điều 3 Thông tư số 26/2015/TT-BTC ngày 27/02/2015 của Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung điểm a khoản 2.4 Phụ lục 4 ban hành kèm theo Thông tư

số 39/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính hướng dẫn về hóa đơn chứng từ bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ quy định về việc lập hóa đơn đối với hàng hóa khuyến mại.

Căn cứ theo quy định trên, trường hợp Công ty thực hiện chương trình khuyến mại cho khách hàng theo đúng quy định Nghị định số 81/2018/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động xúc tiến thương mại thì khi xuất hàng hóa khuyến mại cho khách hàng, doanh nghiệp lập hóa đơn theo quy định tại điểm a, khoản 2.4 Phụ lục 4 Thông tư số 39/2014/TT-BTC.

- Trường hợp Công ty ủy quyền cho Nhà phân phối là doanh nghiệp thực hiện chương trình khuyến mại cho khách hàng thì khi Công ty xuất hóa đơn hàng hóa khuyến mại cho Nhà phân phối thì Công ty không phải khai thuế, nộp thuế thay. Khi Nhà phân phối chi trả khuyến mại cho các hộ kinh doanh là hộ khoán thì Nhà phân phối khai thuế, nộp thuế thay theo quy định tại Thông tư số 40/2021/TT-BTC của Bộ Tài chính.

- Trường hợp Công ty lập hóa đơn xuất hàng hóa khuyến mại cho Nhà phân phối là hộ kinh doanh thuộc diện khoán thuế thì doanh nghiệp phải khai thuế, nộp thuế thay theo quy định tại Thông tư số 40/2021/TT-BTC của Bộ Tài chính.

Trường hợp Công ty có quy định chịu thay khoản thuế cho cá nhân là hộ khoán có được tính vào chi phí được trừ hay không, về vấn đề này, cơ quan Thuế sẽ có văn bản xin ý kiến của Tổng cục Thuế để được chỉ đạo, hướng dẫn thực hiện.

Có được thanh toán chế độ nghỉ ốm khi đã báo giảm không lương?

Người lao động nghỉ không lương từ ngày 01/3/2022 đến 25/3/2022, nghỉ ốm từ ngày 26/3/2022 đến 31/3/2022, đã báo giảm không lương tháng 3/2022. Vậy cho hỏi người lao động có được tính tiền nghỉ ốm từ 26/03/2022 đến 31/03/2022 không?

Trả lời:

Trường hợp NLĐ đã xin nghỉ không hưởng lương tháng 3/2022, đơn vị đã báo giảm không lương tháng 3/2022, vậy không thể xác nhận nghỉ không lương từ 01/3/2022 - 25/3/2022 để thanh toán chế độ ốm từ 26/3/2022 - 31/3/2022.

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

Tòa nhà ITPC 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1 TP.HCM

- Showroom trưng bày hàng hóa xuất khẩu.
- Điểm đến của các nhà đầu tư.



Showroom 92 - 96 Nguyễn Huệ hoạt động phục vụ quý doanh nghiệp trong điều kiện tuân thủ các quy định phòng chống dịch Covid-19 theo hướng dẫn của Bộ y tế và quy định của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh



Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC

Điện thoại: (028) 39104903 - (028) 39104039

(028) 38222 983 - (028) 39104947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn;

Website: www.itpc.gov.vn; vxa.vn