

BẢN TIN
XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ



GIẢI PHÁP TRỰC TUYẾN TRONG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ



📍 51 Đinh Tiên Hoàng, Quận 1, TP. HCM

☎ (84-28) 38236738

Bản tin số 22/2020 (869)

Ngày 22.06.2020

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



11



03



06

SỐ 22 ♦ 06.2020

03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Giải pháp trực tuyến trong xúc tiến thương mại và đầu tư
Một số lưu ý cho doanh nghiệp khi khôi phục hoạt động sau dịch Covid-19
Thương mại Việt Nam - Ấn Độ trong trạng thái bình thường mới
ITPC và AEON hợp tác xúc tiến các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp
Việt Nam

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về
Lao động – Thương binh và Xã hội

11 ENGLISH FOR YOU

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

12 TIN VEXA

Khai thác thị trường EU: Khắc phục 3 hạn chế

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Bibica



Hội thảo trực tuyến “Việt Nam - Ấn Độ; mô hình hợp tác mới trong hoàn cảnh COVID-19”

Giải pháp trực tuyến trong xúc tiến thương mại và đầu tư

Nền kinh tế toàn cầu chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch Covid-19 khi hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư bị tê liệt. Với một nền kinh tế phẳng như hiện nay, Việt Nam cũng không nằm ngoài vùng ảnh hưởng, các doanh nghiệp đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức về hợp đồng, đơn hàng, đối tác, nguyên

– vật liệu ... Đại dịch Covid-19 tạo áp lực lên cho các doanh nghiệp trên Việt Nam và mang lại những hệ lụy tiêu cực ở cấp vĩ mô và vi mô.

Với nhiệm vụ được giao, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) nỗ lực tìm kiếm cơ hội, xây dựng hướng đi mới để đồng hành cùng doanh

nh nghiệp bước qua khó khăn đã tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kết nối, hỗ trợ doanh nghiệp, đẩy mạnh hình thức hội nghị, hội thảo trực tuyến, cũng như tiếp tục sử dụng những công cụ internet và các hình thức trực tuyến (online) để tiếp cận và đồng hành cùng doanh nghiệp và nhà đầu tư.

➤ TĂNG CƯỜNG ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ TRONG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

“Nhanh”, “trực tiếp”, “rõ ràng” là những gì doanh nghiệp và nhà đầu tư cảm nhận được từ các hoạt động trực tuyến trong chương trình xúc tiến thương mại và đầu tư, hỗ trợ doanh nghiệp do ITPC triển khai trong 6 tháng đầu năm 2020.

Với hàng loạt các hội nghị, hội thảo, các khoá đào tạo trực tuyến được ITPC tổ chức như TalkShow trực tuyến với chủ đề “Làm thế nào doanh nghiệp có thể “bật nảy” cao hơn điểm xuất phát sau trận bão Covid-19”, hội

thảo trực tuyến: “Làm thế nào để chủ động và tìm kiếm cơ hội giao thương quốc tế dưới tác động của COVID-19”, khoá tập huấn trực tuyến “Tư vấn thiết kế bao bì và nhãn mác hàng hóa”, hội thảo trực tuyến “Tìm kiếm thị trường
(Xem tiếp trang 4)

HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

(Tiếp theo trang 3)

mới cùng chuyên gia dưới tác động của dịch Covid-19" ... Trung tâm vẫn duy trì đều đặn các nhiệm vụ được thành phố giao trong công tác xúc tiến và hỗ trợ doanh nghiệp. Các đối tác, chuyên gia cùng phối hợp với ITPC đến từ các tổ chức như Tập đoàn Mentally Fit Global, tổ chức Source of Asia (SOA), học viện INSEAD, Trung tâm Halal Việt Nam (VHC), Câu lạc bộ doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM (VEXA) cũng đánh giá cao và rất hào hứng chia sẻ kinh nghiệm, kiến thức với hình thức trực tuyến mà Trung tâm triển khai. Các doanh nghiệp chia sẻ đây là các hoạt động hết sức thiết thực, đào sâu các vấn đề đang nhức nhối của doanh nghiệp trong việc làm sao để giữ vững các thị trường xuất khẩu mục tiêu trong và sau tác động của dịch covid 19.

Với hoạt động mời gọi xúc tiến đầu tư, ITPC phối hợp với Liên đoàn các Phòng Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ (FICCI) tổ chức hội nghị xúc tiến thương mại và đầu tư trực tuyến Việt Nam và Ấn Độ, với chủ đề “Thương mại và Đầu tư Việt Nam - Ấn Độ trong trạng thái bình thường mới”; phối hợp với Cục xúc tiến mậu dịch Hongkong (HKTDCC) tổ chức hội thảo trực tuyến “Phục hồi hiệu



Hội thảo trực tuyến “Tìm kiếm thị trường mới cùng chuyên gia dưới tác động của dịch Covid-19”

quả kinh doanh thông qua đầu tư bền vững và có trách nhiệm”; phối hợp với Phòng thương mại và Công nghiệp Ấn Độ (ASSOCHAM) tổ chức hội thảo trực tuyến “Việt Nam - Ấn Độ: Mô hình hợp tác mới trong hoàn cảnh Covid 19”; ... nhằm thúc đẩy hợp tác song phương, mời gọi nhà đầu tư các nước. Các diễn giả đã xoay sâu vào các vấn đề “nóng” hiện nay

như: làm thế nào để thúc đẩy các loại hình hợp tác sản xuất, thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và các nước, củng cố khả năng công nghệ và năng lực cạnh tranh của các ngành công nghiệp, tăng cường hiểu biết lẫn nhau trong hợp tác kinh doanh và những đề xuất trong phối hợp giữa các quốc gia, cách thức hợp tác cho thời kỳ hậu Covid 19...

➤ DUY TRÌ VÀ ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG CUNG CẤP THÔNG TIN TRỰC TUYẾN.



Với thế mạnh là đơn vị áp dụng công nghệ trực tuyến từ nhiều năm qua, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư tiếp tục duy trì và đẩy mạnh các hoạt động như chương trình như Cổng thông tin điện tử Thương mại và Đầu tư (MIS), hoạt động đối thoại tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, chương trình truyền hình “Kinh tế kết nối” ... tiếp tục là kênh tiếp xúc, tháo gỡ khó khăn và cung cấp thông tin hiệu quả cho cộng đồng doanh nghiệp.

Trong 6 tháng đầu năm 2020, Hệ thống đối thoại Doanh nghiệp – Chính quyền Thành phố đã tổ chức 03 chuyên đề đối thoại trực tuyến về chính sách thuế, lao động và bảo hiểm xã hội... Cổng

HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

đối thoại trực tuyến đã tiếp nhận và giải đáp hơn 320 câu hỏi của doanh nghiệp về thuế, hải quan, bảo hiểm xã hội, lao động, xây dựng, môi trường, đầu tư, thương mại, ngân hàng...

Cổng thông tin điện tử Thương mại và Đầu tư (MIS) tiếp tục hoạt động với nhiều thông tin thiết thực cung cấp đến doanh nghiệp. 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; 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.

Trong 6 tháng đầu năm 2020, Trung tâm phát hành 21 bản tin xúc tiến thương mại và đầu tư (trong đó có 03 ấn phẩm song ngữ Việt – Anh, 01 ấn phẩm chuyên đề về EVFTA), 06 ấn phẩm thông tin về thị trường Thái Lan, Cuba, Nhật Bản, Singapore, Pháp và Belarus. Chương trình truyền hình xúc tiến thương mại, đầu tư, du lịch và cải cách hành chính “Kinh tế kết nối” thực hiện 06 số phát sóng với các Chủ đề: “Xúc tiến thương mại 2019 - phát triển thị trường nội địa”, “Sản xuất sạch theo chuỗi khép kín thời dịch bệnh”, “Du lịch thành phố và nỗ lực phát triển vượt khó thời dịch bệnh”, “Giải pháp nào để khôi phục hoạt động sản xuất kinh doanh sau Covid 19”, “Doanh nghiệp tìm cơ hội từ Covid 19 để khôi phục và phát triển”, “Thành phố và các giải pháp cải cách hành chính nhằm khôi phục kinh tế - xã hội sau dịch bệnh”. Các bản tin, ấn phẩm chuyên đề về thị trường và sản phẩm xuất khẩu, về hướng dẫn và hỗ trợ xuất khẩu và đầu tư 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.

Bên cạnh đó, ITPC mở rộng phát triển các nhóm kết nối giao thương và cung cấp thông tin trên Viber, Facebook, thư điện tử thu hút hàng nghìn doanh nghiệp tham gia các “room”, các nhóm nhằm giới thiệu sản phẩm, cung cấp thông tin kết nối B2B... Đây là một trong các công cụ mà ITPC nhận thấy mang lại nhiều hiệu quả thiết thực với phương châm nhanh chóng, rõ ràng và doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận.

Các chương trình do ITPC triển khai đã góp phần thúc đẩy các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp của thành phố, là kênh hỗ trợ phát triển mở rộng thị trường, giới thiệu sản phẩm, đồng thời cung cấp thông tin về chính sách, môi trường sản xuất, đầu tư và các đường hướng chỉ đạo của thành phố đến cộng đồng doanh nghiệp trong và ngoài nước. Mặt khác, các chương trình của ITPC cũng là kênh thông tin giúp chính quyền thành phố, các nhà quản lý thấy được phần nào những khó khăn, vướng mắc cần hỗ trợ nhằm trực tiếp đồng hành cùng doanh nghiệp; cũng như tham mưu cho các cấp lãnh đạo những vấn đề cần giải quyết để tạo một môi trường đầu tư kinh doanh thông thoáng và minh bạch.

TPHCM đang từng bước triển khai các giải pháp vực dậy nền kinh tế sau dịch bệnh cũng như lên kế hoạch xây dựng những lộ trình để khôi phục, mở rộng quy mô các hoạt động kinh tế - xã hội, dịch vụ theo hướng tăng dần và trở lại quy mô như cũ sau khi hết dịch COVID-19. Khi dịch bệnh đang dần được kiểm soát tốt hơn thì tái khởi động nền kinh tế là điều cần thiết. Thực hiện nhiệm vụ được giao, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) sẽ tiếp tục triển khai các hoạt động mới nhằm hỗ trợ doanh nghiệp, mời gọi đầu tư, đồng hành cùng các giải pháp mà thành phố triển khai trong trạng thái “bình thường mới”.

Một số lưu ý cho doanh nghiệp khi khôi phục hoạt động sau dịch Covid-19



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 hầu hết các quốc gia, trong đó có Việt Nam. Để phòng chống dịch bệnh, Chính phủ đã kịp thời chỉ đạo và triển khai các biện pháp quyết liệt, đồng bộ: đóng cửa tất cả các trường học từ sau Tết Nguyên Đán Canh Tý; tạm dừng các chuyến bay đi và đến Trung Quốc, sau đó là tất cả các đường bay quốc tế; thực hiện cách ly xã hội từ ngày 01/4... Nhờ đó, Việt Nam đã đạt hiệu quả cao trong phòng chống dịch, được các tổ chức quốc tế và cơ quan truyền thông, thông tấn nước ngoài ca ngợi. Tính đến nay, Việt Nam mới chỉ có 335 ca nhiễm, trong đó đã chữa khỏi cho 325 ca (chiếm 97%) và đặc biệt là không có ca nào tử vong. Đã hơn

hai tháng qua, Việt Nam chưa ghi nhận thêm trường hợp nhiễm Covid-19 nào mới trong cộng đồng. Do đó, Việt Nam đã sớm chuyển giai đoạn phục hồi kinh tế, đẩy mạnh hoạt động sản xuất, kinh doanh. Tuy nhiên, doanh nghiệp trở lại hoạt động trong trạng thái “bình thường mới” đã và đang gặp rất nhiều khó khăn.

Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp cập nhật thông tin thị trường, phòng ngừa rủi ro pháp lý phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng và giải quyết tranh chấp, khôi phục lại hoạt động kinh doanh, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức Hội thảo “Một số lưu ý cho doanh nghiệp khi khôi phục hoạt động sau dịch Covid-19”.

❖ VẬN DỤNG HIỆU QUẢ CÁC FTA

Tại buổi hội thảo, bà Cao Thị Phi Vân – Phó Giám đốc ITPC đã chia sẻ về cách thức để vận dụng hiệu quả

các Hiệp định thương mại tự do (FTA) trong bối cảnh hiện nay. Theo bà Vân, sự ra đời và phát triển của các FTA

gắn liền với quá trình phát triển của thương mại thế giới. Các quốc gia trên thế giới ngày càng gia tăng nhu cầu



sắm chính phủ, chính sách cạnh tranh, các biện pháp phi thuế quan, thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ, tiêu chuẩn và hợp chuẩn, cơ chế giải quyết tranh chấp, lao động, môi trường...

Bà Cao Thị Phi Vân cũng chia sẻ về những cơ hội và thách thức của doanh nghiệp trong nước khi Việt Nam tham gia các Hiệp định thương mại tự do. Theo đó, cơ hội mang lại là mở rộng thị trường xuất khẩu; thu hút dòng vốn FDI; thúc đẩy các quan hệ kinh tế khác; gia tăng tính ổn định và bền vững của nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên, đi kèm với cơ hội luôn là thách thức. Bà Vân cho biết, thách thức đối với doanh nghiệp sẽ gặp phải là sự cạnh tranh về thị trường cả ở trong và ngoài nước; cạnh tranh trong thu hút FDI; các thách thức chung về môi trường, thể chế, biến đổi khí hậu... Và thách thức mà tất cả các doanh nghiệp phải vượt qua hiện nay là ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid-19. Qua đó, bà Cao Thị Phi Vân đưa ra lời khuyên cho các doanh nghiệp cần lưu ý để vận dụng tốt nhất các lợi thế mà FTA đem lại như: đẩy mạnh thu thập thông tin, nghiên cứu thị trường; cập nhật thường xuyên các yêu cầu của thị trường; nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp; thực hiện các hoạt động khảo sát thị trường thực tế; nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; đẩy mạnh ứng dụng khoa học, công nghệ, trí tuệ nhân tạo trong hoạt động sản xuất, kinh doanh; nghiên cứu và hiểu biết đầy đủ và sâu sắc về các cam kết của FTA để tận dụng hiệu quả nhất các ưu đãi thuế quan, phòng tránh rủi ro.

mở rộng giao thương, đầu tư và cắt giảm thuế quan. Quá trình tự do hóa thương mại do đó phát triển trên cả hai hình thức thỏa thuận theo hướng đa phương và thỏa thuận theo hướng song phương. Tuy nhiên có một thực tế, các vòng đàm phán cấp độ toàn cầu, theo hướng đa phương thường kéo dài, thậm chí đi vào bế tắc. Để đối phó với thực trạng này, các quốc gia có xu hướng quay sang ký kết các FTA, dẫn tới sự gia tăng mạnh mẽ các FTA trong những thập niên gần đây. Các FTA có vai trò thúc đẩy thương mại tự do, hợp tác kinh tế và đầu tư giữa các quốc gia với nhau. Việt Nam là một trong những quốc gia tích cực tham gia ký kết và thực thi các FTA

nhất. Hiện nay, Việt Nam đã ký kết 13 FTA (trong đó 12 FTA đã có hiệu lực và EVFTA mới được quốc hội thông qua ngày 08/6/2020), 03 FTA đang trong quá trình đàm phán, với tổng số 58 quốc gia và vùng lãnh thổ. Đặc biệt, Việt Nam đã chủ động và tích cực ký kết các FTA thế hệ mới như CPTPP, EVFTA. Đây là các FTA có mức cam kết rất cao, gần 100% các dòng thuế sẽ được các bên cam kết xóa bỏ, tạo hành lang thuận lợi cho hàng hóa lưu thông tự do giữa các đối tác tham gia hiệp định, độ mở của nền kinh tế rất cao. Đồng thời, các FTA thế hệ mới không chỉ bó hẹp trong thương mại và đầu tư như các FTA truyền thống, mà còn bao gồm các cam kết về mua

❖ KINH DOANH TRỰC TUYẾN: CÁNH CỬA MỚI CHO DOANH NGHIỆP HẬU COVID-19

Luật sư Lê Thành Kính - Giám đốc Công ty Luật TNHH Lê Nguyễn - Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) đã nêu lên những vấn đề quan trọng mà doanh nghiệp cần quan tâm khi tiến hành các phương án mới nhằm khôi phục hoạt động kinh doanh hậu Covid-19. Theo ông Kính, trong bối cảnh dịch bệnh vẫn còn diễn biến phức tạp tại nhiều nơi trên thế giới như hiện nay, việc thay đổi hình thức kinh doanh sang trực tuyến là một hướng đi đúng đắn cho doanh nghiệp Việt Nam.

Thị trường bán lẻ Việt Nam những năm gần đây có tốc độ tăng trưởng duy trì ở mức cao, khoảng 10%/năm, giá trị thị trường bán lẻ ước đạt 160 tỷ USD vào năm 2020. Bên cạnh

đó, Việt Nam hiện được đánh giá là một trong những thị trường thương mại điện tử phát triển nhanh nhất ở Đông Nam Á, chỉ xếp sau Indonesia. Với mức tăng trưởng cao và liên tục từ năm 2015 trở lại đây, theo Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM), năm 2018 thương mại điện tử (TMĐT) Việt Nam có tốc độ tăng trưởng trên 30% với quy mô thị trường TMĐT lên tới khoảng 7,8 tỷ USD. Vai trò của thương mại điện tử cũng dần trở nên quan trọng hơn khi tỷ trọng doanh thu từ thương mại điện tử trên tổng mức bán lẻ hàng hóa cả nước năm 2019 đạt 4,2%, tăng 0,6% so với năm 2018. Số lượng người tham gia mua sắm trực tuyến trên các nền tảng TMĐT cũng tăng vọt. Năm 2019, cả nước có 39,9 triệu lượt người tham gia mua sắm trực tuyến, tăng

(Xem tiếp trang 8)

HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

(Tiếp theo trang 7)

11,8% so với năm 2018 và tăng gần gấp đôi chỉ sau 3 năm. Giá trị mua sắm trực tuyến bình quân đầu người đạt 202 USD, tăng 8,6%. Đồng thời, hành lang pháp lý cho hoạt động kinh doanh trực tuyến cũng đã được Chính phủ và các bộ ngành ban hành. Đây là tiền đề quan trọng để các doanh nghiệp gia nhập và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trực tuyến của mình.

Theo chia sẻ của Luật sư Lê Thành Kính, kinh doanh trực tuyến không chỉ giúp doanh nghiệp tồn tại trong tình hình dịch bệnh hiện nay, mà đây còn là xu hướng tương lai của ngành bán lẻ. Người tiêu dùng ngày càng sử dụng internet nhiều hơn, tìm kiếm sản phẩm và mua sắm trực tuyến nhiều hơn, mở ra cơ hội cho doanh nghiệp thúc đẩy hoạt động kinh doanh, tăng doanh thu. Nền kinh tế thế giới đang chuyển mình hướng đến nền công nghiệp 4.0, các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt, thanh toán mobile ngày càng phổ biến; cùng với sự phát triển mạnh mẽ của các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Zalo, Tiktok, Instagram, Youtube... thì kinh doanh trực tuyến đang ngày càng trở nên quan trọng đối với doanh nghiệp.

Luật sư Lê Thành Kính cũng nêu lên một số điểm cần lưu ý cho doanh nghiệp khi tiếp tục hợp đồng với đối tác cũ và thiết lập hợp đồng với đối tác mới. Theo ông Kính, doanh nghiệp nên tìm kiếm các đối tác mới trong tương lai thay vì phụ thuộc vào một vài khách hàng nước ngoài lớn; tiến hành rà soát tình trạng pháp lý hiện tại của doanh nghiệp đối tác; tạm ngừng hợp đồng hoặc chấp nhận hoàn thanh toán từ 01 đến 03 tháng trên cơ sở quan hệ đối tác giữa các bên. Ông Kính lưu ý các doanh nghiệp trong trường hợp các đối tác có đơn hàng lớn, quan hệ thương mại lâu dài, thì việc đưa vụ việc thành một tranh chấp pháp lý hay hủy hợp đồng ở giai đoạn này có lẽ là quá sớm, ngoại trừ những vụ việc mà doanh nghiệp nước ngoài là bên mua và đã xác định rõ là mất khả năng chi trả và phá sản hay có dấu hiệu vi phạm pháp luật nghiêm trọng. Trong trường hợp bắt buộc phải hủy hợp đồng thì cần thiết phải vận dụng và viện dẫn các điều khoản bất khả kháng trong thương mại quốc tế một cách chuẩn xác để tránh rủi ro không đáng có.

❖ RỦI RO PHÁP LÝ VÀ PHƯƠNG PHÁP GIẢI QUYẾT THÔNG QUA TRỌNG TÀI THƯƠNG MẠI

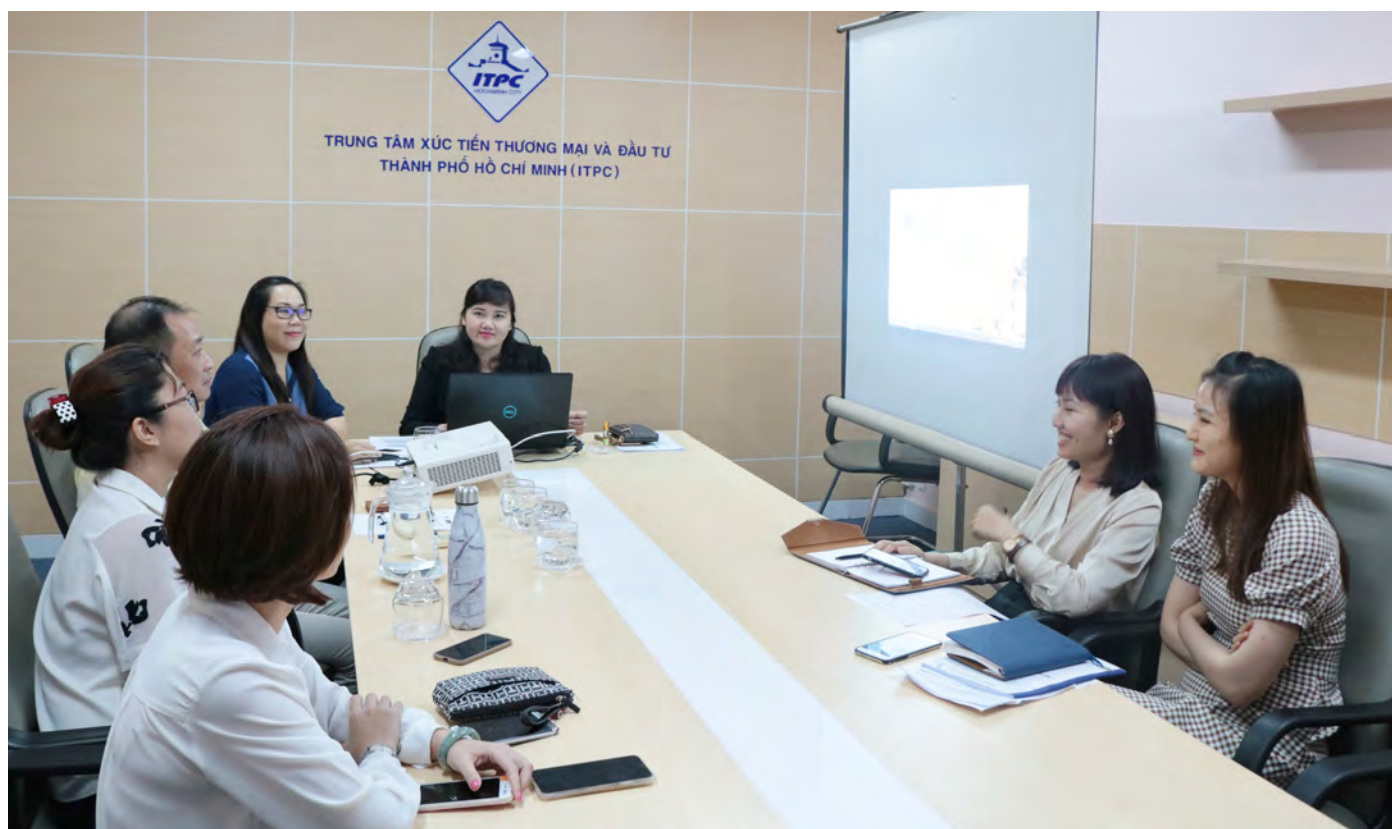
Luật sư Lương Văn Lý, Cố vấn cao cấp Global Lawyers – Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) nêu lên các loại tranh chấp phổ biến do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 gây ra, bao gồm: (1) tranh chấp về hợp đồng thuê mặt bằng, hợp đồng mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, phổ biến nhất là đặt phòng khách sạn, tổ chức tour du lịch; hợp đồng lao động; (2) tranh chấp do các bên gặp khó khăn hiện tại hoặc dự kiến về lưu chuyển tiền tệ, suy giảm đáng kể hoặc mất khả năng chi trả do cách ly, giãn cách xã hội; (3) trường hợp xảy ra do sự cố đột xuất, không lường trước, hậu quả nghiêm trọng, không xác định được thời gian phục hồi... Ông Lý thông tin, với các loại tranh chấp nêu trên, sẽ gặp một số vướng mắc trong giải quyết đối với doanh nghiệp như là hoàn thực hiện, điều chỉnh hay hủy hợp đồng; nếu giải quyết thì sẽ căn cứ trên cơ sở quy định nào của pháp luật cho phù hợp; tranh chấp đó có được áp dụng điều khoản “bất khả kháng” hay chỉ là “hoàn cảnh thay đổi cơ bản”. Ông Lý khuyên các doanh nghiệp nên tìm hiểu kỹ xem nội dung về điều kiện “bất khả kháng” trong hợp đồng có quy định trường hợp dịch bệnh cụ thể hay không.



Nếu là “hoàn cảnh thay đổi cơ bản”, doanh nghiệp cần cân nhắc đưa tranh chấp ra tòa án giải quyết vì chỉ có tòa án mới có thẩm quyền quyết định biện pháp khắc phục. Tuy nhiên, ông Lý cũng lưu ý các doanh nghiệp xem xét về thời điểm khởi kiện và nơi tiến hành khởi kiện (tòa án hay trọng tài), phương thức hòa giải cũng nên được quan tâm xem xét thấu

đáo, đảm bảo lợi ích các bên và tránh mất thời gian, chi phí cho doanh nghiệp. Luật sư Lương Văn Lý cũng cung cấp cho các doanh nghiệp tham dự buổi hội thảo trình tự thủ tục giải quyết tranh chấp tại tòa và trọng tài. Qua đó doanh nghiệp có thể phân biệt được sự khác nhau giữa hai hình thức giải quyết để đưa ra lựa chọn phù hợp.

Thương mại Việt Nam - Ấn Độ trong trạng thái bình thường mới



Ngày 17/6/2020 vừa qua, Trung tâm Xúc tiến Thương mại & Đầu tư TP.HCM (ITPC), Câu lạc bộ doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM (VEXA) phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ, Liên đoàn các Phòng thương mại và Công nghiệp Ấn Độ (FICCI), tổ chức hội nghị xúc tiến thương mại trực tuyến giữa Việt Nam và Ấn Độ, với chủ đề “Thương mại Việt Nam - Ấn Độ trong trạng thái bình thường mới” (India - Vietnam Trade and business continuity in the “New Normal”).

Chương trình có sự tham dự và chia sẻ kinh nghiệm của ông Phạm Sanh Châu - Đại sứ Việt Nam tại Ấn Độ, ông Đỗ Quốc Hưng - Thứ trưởng Bộ Công Thương, bà Cao Thị Phi Vân - PGĐ ITPC, bà Lê Thị Hải Vân - PGĐ Cục Xúc tiến nước ngoài, Bộ KH&ĐT và ông Bùi Trung Thương - Thương vụ Việt Nam tại New Delhi.

Hội thảo đã thu hút sự tham gia của 150 danh nghiệp hai nước. Xuyên suốt 90 phút Hội thảo trực tuyến, các diễn giả đã xoáy sâu vào các vấn đề “nóng” hiện nay như: các tác động của đại dịch Covid-19 tới kinh tế Việt Nam, Ấn Độ cũng như quan hệ kinh tế, thương mại và đầu tư song

phương; đồng thời các diễn giả cũng đưa ra các kịch bản tăng trưởng kinh tế của Việt Nam và Ấn Độ thời gian tới khi đại dịch kết thúc. Các chính sách, biện pháp ứng phó với khủng hoảng, thúc đẩy phát triển kinh tế và hỗ trợ doanh nghiệp của chính phủ Việt Nam, Ấn Độ sẽ đưa ra trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 sẽ còn kéo dài; Bên cạnh đó đề ra các biện pháp đảm bảo tính liên tục và thúc đẩy hơn nữa quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Ấn Độ; chỉ ra và giúp doanh nghiệp định hướng các lĩnh vực, ngành nghề trọng tâm và các cơ hội hợp tác, kinh doanh giữa doanh nghiệp hai nước trong thời gian tới.

Nhiều doanh nghiệp chia sẻ đây là buổi hội thảo thiết thực, đào sâu các vấn đề đang nhức nhối của doanh nghiệp trong việc làm sao để giữ vững các thị trường xuất khẩu mục tiêu nói chung và thị trường Ấn Độ nói riêng trước và sau tác động của dịch covid 19, các chương trình hợp tác hỗ trợ xuất khẩu giữa 2 quốc gia. Doanh nghiệp mong rằng ITPC cũng như Câu lạc bộ doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM sẽ có nhiều hơn những chương trình thiết thực như trên cho doanh nghiệp

ITPC và AEON hợp tác xúc tiến các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam

Chiều ngày 12 tháng 06, Trung tâm Xúc tiến Thương mại & Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh (ITPC) và Câu lạc bộ Doanh nghiệp Xuất khẩu Tp. Hồ Chí Minh (VEXA) đã có buổi làm việc với Tập đoàn AEON Việt Nam. Buổi gặp gỡ có sự tham dự của ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC cùng đại diện phía AEON Việt Nam là Tổng Giám đốc Ông Yasuo Nishitohge và Ông Yuichiro Shiotani - Tổng Giám đốc công ty Top Value. Hai bên đã đi đến thống nhất về mục tiêu tiếp tục triển khai các kế hoạch hoạt động xúc tiến thương mại hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam bị gián đoạn do ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 bao gồm các nội dung sau:

- Hai bên dự kiến sẽ phối hợp tổ chức trong tháng 7 sắp tới hội thảo với chủ đề “Định hướng và các yêu cầu xuất khẩu của thị trường Nhật Bản sau dịch Covid – 19”
- Tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp đưa hàng hóa vào chuỗi siêu thị, kênh phân phối hiện đại với chương trình “Tuần lễ triển lãm sản phẩm Việt Nam tại AEON Celadon” và “Kết nối doanh nghiệp Việt Nam với các AEON Việt Nam 2020” trong tháng 8/2020.
- Ngoài ra do tình hình dịch Covid-19, chương trình “Tuần lễ



triển lãm sản phẩm Việt Nam tại AEON Nhật Bản” dự kiến sẽ được tổ chức vào Quý 4 năm 2020

Qua buổi gặp gỡ, ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC đánh giá cao thiện chí và sự hợp tác nhiệt tình trong việc hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam của Tập đoàn AEON Việt Nam, ITPC cũng như AEON Việt Nam luôn nỗ lực hết mình để triển khai các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp, đồng thời nỗ lực hơn nữa trong các hoạt động hỗ trợ giao thương, tìm kiếm đầu ra cho sản phẩm của doanh nghiệp thành phố Hồ Chí Minh, giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về các tiêu chí đánh giá chất lượng sản phẩm, cách thức đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị AEON toàn cầu và hiểu rõ thị hiếu của người tiêu dùng Nhật Bản.

PHÒNG DỊCH VỤ - ITPC

Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về 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 Thành phố (ITPC) phối hợp với Sở Lao động – Thương binh và Xã hội Thành phố

tổ chức Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” với các nội dung như sau:

- **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Ba, ngày 30/6/2020.
- **Địa điểm:** Hội trường lầu 4 Khách sạn Grand, số 08 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- **Nội dung:** Giải đáp câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố liên quan đến các chính sách về lao động, việc làm, an toàn lao động và giáo dục nghề nghiệp.
- **Phí tham dự:** Miễn phí.

Hạn chót đăng ký tham dự trước ngày 29 tháng 6 năm 2020 và gửi câu hỏi (nếu có) trước 16g00 ngày 23 tháng 6 năm 2020 qua email doithoai@itpc.gov.vn.

Tổ Đối thoại Doanh nghiệp - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 1304

Liên hệ đăng ký tham dự với chuyên viên Thành Tài (0973

726 762; doithoai@itpc.gov.vn)

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

VĂN PHÒNG - ITPC

How to negotiate in English

Cách đàm phán trong tiếng Anh



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.

❖ SETTING CONDITIONS / CÁCH THƯƠNG LƯỢNG

Trong kinh doanh rất thường xuyên bạn gặp tình huống phải đặt vấn đề và tạo thỏa thuận với đối tác của mình. Cách dễ nhất là sử dụng **mẫu câu IF**

- **If it works, we'll** increase the order later on.

=> Nếu thành công, sau này chúng tôi sẽ tăng lượng đặt hàng.

- **If you increased your order, we could** offer you a much higher discount.

=> Nếu anh/chị đặt hàng với số lượng lớn hơn, chúng tôi có thể đưa ra mức chiết khấu cao hơn nhiều.

- That **might** be OK **if** you can guarantee delivery by then.

=> Tối lúc đó, nếu anh/chị có thể đảm bảo giao hàng thì được.

Mệnh đề IF có nhiều cách sử dụng. Ở trường hợp này, vế còn lại trong mệnh đề IF sẽ sử dụng '**will**', '**would**', '**can**' hay '**could**'. Ngoài IF, ta có thể sử dụng một số cách khác để thương lượng:

- **Assuming** that you need a flexible schedule, we **could** offer six dollars per unit for tees and tank tops...

=> Giả sử là anh cần kế hoạch linh động, chúng tôi có thể đưa đơn giá là 6 đô cho áo thun có tay và áo thun không tay ...

- **Supposing** you could commit to a minimum monthly volume, we **could** go down to five-fifty...

=> Giả định là anh có thể cam kết khối lượng đơn hàng tối thiểu mỗi tháng thì chúng tôi có thể giảm giá còn 55 ...

- **As long as** there were some limitations on the delivery timing, I think that would be acceptable.

=> Miễn là có giới hạn nào đó về thời gian giao hàng thì tôi nghĩ là sẽ chấp nhận được.

'Assuming ..', 'Supposing...' và 'As long as...' về cơ bản giống với mệnh đề IF. Tuy nhiên, có một chút khác biệt. '**Assuming...**' và '**Supposing...**' dùng khi bạn diễn tả về những **khả năng có thể xảy ra** hơn là những đề nghị rõ ràng (đề nghị rõ ràng cần phải được trả lời đồng ý hay từ chối ngay lập tức). '**As long as...**', trái lại, diễn tả một **điều kiện chắc chắn** phải được đảm bảo thì vế tiếp theo mới diễn ra.

❖ DISAGREEMENTS AND SETTING BOUNDARIES / CÁCH TỪ CHỐI VÀ ĐẶT GIỚI HẠN

Khi sử dụng tiếng anh để đàm phán, ngoài độ mềm dẻo, linh hoạt, đôi khi bạn cũng cần sử dụng những mẫu câu có tính quả quyết, cứng rắn khi muốn từ chối lời đề nghị của đối tác.

- **I'm afraid not.** It's company policy.

=> Tôi e là không được. Đó là chính sách của công ty.

- **I'm sorry, we can't** agree to that.

=> Tôi rất tiếc, chúng tôi không thể đồng ý điều đó.

- **Unfortunately, we can't** do that.

=> Tiếc là chúng tôi không thể làm vậy.

- **I understand** where you're coming from; **however...**

=> Tôi hiểu những điều ông/ bà muốn nói, tuy nhiên...

- **I'm prepared to compromise, but...**

=> Tôi định thỏa hiệp nhưng...

- **If you look at it from my point of view**, you'll see that...

=> Nếu nhìn nhận vấn đề theo quan điểm của tôi, ông/bà sẽ thấy rằng ...

- **I'm afraid** I had something **different in mind**.

=> Tôi e rằng những điều tôi nghĩ có đôi chút khác biệt.

- **That's not exactly** how I look at it.

=> Đó không phải là cách tôi nhìn nhận vấn đề.

- **From my perspective**, I think...

=> Theo cách nghĩ của cá nhân tôi, tôi thấy rằng...

- **I'd have to disagree with you** there.

=> Tôi không thể đồng ý với ông/bà về điều đó.

- **I'm afraid that doesn't work for me.**

=> Tôi e rằng cách đó không phù hợp với tôi.

(Xem tiếp kỳ sau)

(Nguồn: Oxford English) - PHÒNG THÔNG TIN - ITPC

Khai thác thị trường EU: Khắc phục 3 hạn chế

➤ NHIỀU HẠN CHẾ

Với mục tiêu xuất khẩu hạt sachi sang thị trường EU, bà Nguyễn Thị Kim Thông - Chủ tịch Hội đồng quản trị Hợp tác xã (HTX) Thương mại, dịch vụ, du lịch và xuất nhập khẩu Kim Thông - cho biết, dù được sự hỗ trợ của Thương vụ Việt Nam tại một số nước như Đức, Italia, HTX vẫn gặp nhiều khó khăn khi xúc tiến xuất khẩu sang thị trường EU. Nguyên do, việc thực hiện thủ tục hành chính mất quá nhiều thời gian, chi phí cho các hoạt động xúc tiến lớn. Đặc biệt, HTX rất thiếu thông tin về nhu cầu sản phẩm, nhất là thông tin về các nhà nhập khẩu có uy tín.

Những vấn đề Kim Thông gặp phải là hiện trạng chung của các DNNVV khi thực hiện hoạt động xúc tiến thương mại (XTTM), mở rộng thị trường EU. Ông Mạc Quốc Anh - Phó Chủ tịch Hiệp hội DNNVV - đánh giá: Thị trường EU cho dù có EVFTA nhưng vẫn không phải “miếng bánh dễ ăn” khi nguồn vốn, công nghệ sản xuất, khả năng cạnh tranh và đáp ứng các tiêu chuẩn, quy chuẩn hàng hóa... của các DNNVV Việt Nam rất hạn chế. Thiếu



Ảnh TL

Với 49% thị phần chưa khai thác, thị trường EU được nhận định sẽ tạo bứt phá cho hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) được thực thi. Câu hỏi đặt ra là làm thế nào để doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Việt Nam có thể khai thác hiệu quả Hiệp định này?

vốn, kinh nghiệm thương mại quốc tế hạn chế, sản phẩm chưa được xây dựng và bảo hộ thương hiệu... đang “bó chân” DN khi thực hiện các hoạt động XTTM.

Khó khăn tiếp theo đối với các DNNVV là rào cản ngôn ngữ, khác biệt văn hóa cũng như hiểu biết hạn chế đối với các quy định tại thị trường EU. Ông Vũ Bá Phú - Cục trưởng Cục XTTM (Bộ

Công Thương) - chia sẻ, đáp ứng các yêu cầu về sản phẩm hữu hình là bước bắt đầu cơ bản nhất. Để giao dịch, trao đổi thành công với khách hàng EU, còn có nhiều yếu tố, giá trị và dịch vụ vô hình; những nhân tố này thực ra lại đóng vai trò vô cùng quan trọng. Để có thể cạnh tranh, DN Việt Nam vẫn còn nhiều khoảng cách cần hoàn thiện.

➤ NHIỀU HẠN CHẾ

Với 49% thị phần chưa khai thác, thị trường EU được nhận định sẽ tạo bứt phá cho hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam. Ông Mạc Quốc Anh đề xuất: Với nguồn tài chính hạn chế, thay vì hỗ trợ cho hàng nghìn DNNVV, nhà nước dồn lực hỗ trợ dài hơi và toàn diện cho một vài DN lớn thâm nhập và có chỗ đứng trên thị trường EU. Những DN này sẽ liên kết với DNNVV khác; đồng thời, đứng đầu chuỗi sản xuất, cung ứng hàng hóa sang EU.

Sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước là cần nhưng điều kiện đủ phải

là nỗ lực của DN chủ động tận dụng sự hỗ trợ để tham gia các hoạt động XTTM, mở rộng thị trường... “Cách trợ sức tốt nhất là giúp DNNVV khắc phục 3 hạn chế lớn: Tiếp cận thị trường, năng lực cạnh tranh và chất lượng nhân lực. Bộ Công Thương đã xây dựng kế hoạch khắc phục, gia tăng hiệu quả XTTM” - ông Phú nói. Theo đó, Bộ Công Thương sẽ cung cấp tài liệu online, cẩm nang chuyên ngành hướng dẫn chi tiết yêu cầu kỹ thuật về quản lý xuất nhập khẩu và hướng dẫn cách khai thác với từng sản phẩm cụ thể của thị trường EU. Phối hợp với cơ quan XTTM

của Việt Nam tại các nước EU tổ chức hội nghị trực tuyến, kết nối DN Việt Nam với DN EU. Lồng ghép hoạt động XTTM cho DNNVV với các chương trình khác của Bộ để huy động nguồn lực và tạo hiệu ứng tốt nhất cho DN. Trong giai đoạn 5 năm đầu sau khi hiệp định có hiệu lực, Bộ Công Thương có kế hoạch tập huấn chuyên môn thông qua đào tạo kỹ năng quản trị kinh doanh, marketing quốc tế, XTTM quốc tế... Tập trung truyền thông quảng bá thương hiệu cho DN; hướng dẫn DN đăng ký chỉ dẫn địa lý, gia tăng giá trị sản phẩm; ứng dụng công nghệ...

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Thông tin và hình ảnh do doanh nghiệp cung cấp.



BIBICA CORPORATION

Add: 443 Ly Thuong Kiet Street, Ward 8, Tan Binh District, Hochiminh City

Tel: (84.8) 3971 7920 - Fax: (84.8) 3971 7922

Website: www.bibica.com.vn

Email: bibica@bibica.com.vn

CEO: Truong Phu Chien



PRODUCT RANGE

1. Pie products: Lotte Pie, Orienko Pie
2. Sponge cake products: Hura Deli, Hura Swissroll, Hura Layer cake
3. Biscuit & Cookie Products: Chocochips, Creamy, Jamy, Chu He Biscuits
4. All kinds of candy products: Soft Candy, Hard Candy, Lollipop Candy, Jelly Candy
5. Nutrition products: Mumsure, Quasure Light, Net sure, Growsure
6. Gift set products: Assorted biscuit and candy products in tin/plastic/paper packaging

ACHIEVEMENTS

- ISO 22000
- ISO 9001:2008
- Halal Certificate
- Gold Star Award
- Vietnam High Quality Products (20 Consecutive Years)
- Top 100 Leading Brands In Vietnam
- Certification Of Eligible Food Safety Hygiene
- Hura & Candy – The Best Product In Vietnam

EXPORT MARKET

US, Japan, China, Asian countries, Middle East countries

For international business request, please contact us

Mr. Tin – Export Manager

Email: tinvcq@bibica.com.vn / export.bibica@gmail.com



❖ Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc vừa ký quyết định 850 thành lập tổ công tác thúc đẩy hợp tác đầu tư nước ngoài do Phó thủ tướng Phạm Bình Minh làm tổ trưởng. Tổ công tác còn có tổ phó thường trực là Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và đầu tư Nguyễn Chí Dũng, một thứ trưởng Bộ Kế hoạch và đầu tư làm tổ phó và thành viên là các bộ ngành liên quan. Việc thành lập tổ công tác đặc biệt được Thủ tướng nêu ra tại cuộc họp Thường trực Chính phủ ngày 22-5, trong bối cảnh Việt Nam đã kiểm soát tốt dịch bệnh trong nước, phấn đấu đạt mục tiêu kép vừa thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vừa phòng chống dịch hiệu quả. (Tuổi trẻ, 18/6)

❖ Mới đây, tại tổ hợp siêu thị Lotte Mart gần Ga trung tâm Seoul nơi có mật độ người đi lại đông nhất Hàn Quốc, Công ty Lotte Mart đã phối hợp với Đại sứ quán Việt Nam tại Hàn Quốc tổ chức sự kiện giới thiệu sản phẩm chuối Việt Nam phân phối tại chuỗi siêu thị Lotte trên toàn Hàn Quốc. Đây là sự xuất hiện chính thức lần đầu tiên của chuối Việt Nam tại thị trường bán lẻ Hàn Quốc. Giá bán có tính cạnh tranh cao, loại 1,2kg là 3.980 won. Dự kiến, Lotte Mart sẽ nhập khoảng 1.600 tấn/năm (1 tuần 2 container 31 tấn) để phân phối qua 81 đại siêu thị trên toàn Hàn Quốc. (Báo Hải quan, 18/6)

❖ Theo Cục Bảo vệ thực vật, tính đến nay đã có khoảng 31.000 tấn vải được xuất khẩu vào Trung Quốc, 100 tấn vải xuất vào Singapore, 20 tấn xuất vào thị trường Mỹ, 20 tấn xuất vào thị trường Australia. Dự kiến hôm nay (19/6), một tấn vải thiều đầu tiên của Việt Nam sẽ được xuất sang Nhật bằng đường hàng không. Ngày tiếp theo gần 5 tấn vải đi bằng đường biển. Dự kiến khoảng 100 tấn vải thiều tươi sẽ xuất khẩu thành công vào thị trường Nhật trong năm nay. (VTV, 19/6)



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.

Nội dung của hàng hóa dịch vụ khi xuất hóa đơn điện tử

Công ty của chúng tôi là doanh nghiệp chuyên mua bán, sửa chữa ô tô, bán linh kiện và phụ tùng ô tô.

Trước đây công ty chúng tôi sử dụng Hóa đơn GTGT đặt in. Khi khách hàng vào sửa chữa và mua phụ tùng với số lượng nhiều, dẫn đến danh mục hàng hóa dịch vụ bán ra nhiều hơn số dòng của một trang hóa đơn. Vì vậy trong trường hợp này khi lập hóa đơn giao cho khách hàng, thì Công ty chúng tôi ghi nội dung của hàng hóa dịch vụ là “kèm theo bảng kê số...”.

Đến năm 2018 Công ty chúng tôi chuyển sang sử dụng hóa đơn điện tử. Xin hỏi trong hóa đơn điện tử khi lập giao cho khách hàng, chúng tôi ghi nội dung của hàng hóa dịch vụ là “kèm theo bảng kê số...” thì có hợp lệ không?

Nếu Kế toán Công ty chúng tôi đã lỡ xuất hóa đơn điện tử với nội dung của hàng hóa dịch vụ là “kèm theo bảng kê số...” từ năm 2018. Thì bây giờ chúng tôi phải sửa sai như thế nào?

Rất mong nhận được hướng dẫn của Cục Thuế Tp.HCM về nội dung của hóa đơn điện tử như trình bày ở trên. Để chúng tôi thực hiện cho đúng pháp luật thuế.

Trả lời:

Căn cứ Điều 17 Nghị định số 51/2010/NĐ-CP ngày 14/5/2010 của Chính phủ quy định về hóa đơn, chứng từ khi bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ đối với xử lý hóa đơn đã lập;

- Căn cứ Thông tư số 32/2011/TT-BTC ngày 14/3/2011 của Bộ Tài chính hướng dẫn về khởi tạo, phát hành, sử dụng và quản lý hoá đơn điện tử khi bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

Căn cứ quy định trên thì về nguyên tắc, hoá đơn điện tử là tập hợp các thông điệp dữ liệu điện tử về bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, được khởi tạo, lập, gửi, nhận, lưu trữ và quản lý bằng phương tiện điện tử. Hóa đơn điện tử không bị giới hạn về số dòng trên hóa đơn do đó không lập kèm bảng kê và không có số trang hóa đơn. Trường hợp khi thực hiện in chuyển đổi hóa đơn điện tử sang hóa đơn giấy có số dòng nhiều hơn một trang thì doanh nghiệp thực hiện theo quy định tại Khoản 1 Điều 19 Thông tư số 39/2014/TT-BTC.

Trường hợp Công ty đã lập hoá đơn điện tử kèm theo bảng kê hàng hóa, dịch vụ là không đúng quy định, Công ty và khách hàng lập biên bản thu hồi hóa đơn và lập lại hóa đơn theo đúng quy định tại Điều 17 Nghị định số 51/2010/NĐ-CP.

Xuất hóa đơn

Xuất hóa đơn ngành nghề chưa đăng ký kinh doanh: Doanh nghiệp có thể xuất hóa đơn và ghi nhận doanh thu, chi phí cho những ngành nghề chưa đăng ký kinh doanh?

Trả lời:

Căn cứ Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính, Thông tư số 219/2013/TT-BTC ngày 31/12/2013 của Bộ Tài chính, Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014,

Về nguyên tắc, công ty phải lập hoá đơn, kê khai, tính nộp thuế GTGT, thuế TNDN khi bán hàng hóa, dịch vụ theo quy định pháp luật. Về ngành nghề kinh doanh, đề nghị Công ty liên hệ Sở Kế hoạch đầu tư để được hướng dẫn thực hiện.

CHƯƠNG TRÌNH SẮP TỚI

Dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp

Phòng Dịch vụ - ITPC chuyên thực hiện các dịch vụ:

- Tổ chức sự kiện
- Tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm đối tác kinh doanh (xuất nhập khẩu)
- Kết nối B2B xúc tiến nội địa cho doanh nghiệp các tỉnh và các doanh nghiệp nước ngoài có nhu cầu mua hàng Việt Nam.
- 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, P. Đa Kao, Q.1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3910 4903 - (028) 3910 4039 - (028) 3910 4947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn

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



Hội nghị “Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố” về Lao động – Thương binh và Xã hội (30/6/2020)

- Liên hệ: Tổ Đối thoại Doanh nghiệp - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 3910 1304 – 0973 726 762 (Thành Tài)

Email: doithoai@itpc.gov.vn

Website: <https://doithoaidn.hochiminhcity.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