



**BẢN TIN**

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

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 45 NGÀY 30.11.2020 (892)

**Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố**  
Chuyên đề về chính sách lao động, việc làm,  
an toàn lao động và giáo dục nghề nghiệp (trang 04)



## SỰ KIỆN ITPC

**Công tác chuẩn bị hội nghị bàn tròn doanh nghiệp Nhật Bản năm 2020 (trang 05)**



## SỰ KIỆN ITPC

**Tham nhập vào thị trường thương mại điện tử Hàn Quốc (trang 06)**

**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



**TIN VÀ BÀI VUI LÒNG GỬI VỀ**

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

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

**Điện thoại:** (028) 3910 1225

**Fax:** (028) 3824 2391

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

**GIẤY PHÉP XUẤT BẢN**

Số 06/QĐ - XBTT - STTTT, ngày  
30/5/2016 của Sở Thông tin  
Truyền thông Tp.HCM

# SỐ 45 11.2020



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

Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại “Hội chợ Công nghiệp - Thương mại và Triển lãm sản phẩm OCOP Bạc Liêu năm 2020”

Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Thương mại Quốc tế vùng Kinh tế trọng điểm miền Trung - Tây Nguyên năm 2020  
Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố - Chuyên đề về chính sách lao động, việc làm, an toàn lao động và giáo dục nghề nghiệp

Công tác chuẩn bị hội nghị bàn tròn doanh nghiệp Nhật Bản năm 2020  
Thâm nhập vào thị trường thương mại điện tử Hàn Quốc  
Làm việc với đoàn doanh nghiệp Cộng hòa Áo



## 10 CHUYÊN ĐỀ

Xuất khẩu hạt tiêu sang Châu Âu  
Mười lời khuyên cho người mới bắt đầu đầu tư

## 12 ENGLISH FOR YOU US ELECTION/ Bầu cử Mỹ

## 13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty TNHH Một thành Viên Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản (Vissan)





**ITPC hỗ trợ  
50 %  
chi phí thuê  
gian hàng**

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

**HỘI CHỢ  
CÔNG NGHIỆP – THƯƠNG MẠI VÀ TRIỂN LÃM  
SẢN PHẨM OCOP BẠC LIÊU NĂM 2020**

**18 – 24/12  
2020** Quảng trường Hùng Vương, Phường 1,  
thành phố Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu

**Liên hệ:**  
Chị Vân Anh: (+84) 909 141 064 (call/viber/zalo)  
Chị Thanh Thảo: (+84) 909 619 127 (call/viber/zalo)

## Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Thương mại Quốc tế vùng Kinh tế trọng điểm miền Trung - Tây Nguyên năm 2020

**H**ội chợ Thương mại Quốc tế vùng Kinh tế trọng điểm miền Trung - Tây Nguyên năm 2020 do Sở Công Thương tỉnh Thừa Thiên Huế chủ trì tổ chức, là một sự kiện thường niên, với tính chất thương mại, dịch vụ tổng hợp. Hội chợ là cơ hội để các doanh nghiệp gặp gỡ, trao đổi, tìm kiếm các cơ hội hợp tác, kinh doanh; đồng thời giới thiệu, quảng bá các sản phẩm thương hiệu Việt đến với người tiêu dùng. Đây là cơ hội tốt để cho các doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh giới thiệu, quảng bá sản phẩm, dịch vụ, tìm kiếm đối tác kinh doanh, hợp tác phát triển quan hệ thương mại và mở rộng thị trường trong nước.

❖ **Thời gian:** Từ ngày 18 tháng 12 đến ngày 24 tháng 12 năm 2020.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm thi đấu thể thao tỉnh Thừa Thiên Huế, Số 01 Hà Huy Tập, Thành phố Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế.

❖ **Quy mô:** Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh gồm 12 gian hàng (3m x 3m).

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, Hợp tác xã, Cơ

### Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Hiền Lương (0945 627 178, luonghh@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

sở sản xuất; Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề, đơn vị được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng phù hợp và đang hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh.

### ❖ Chi phí tham gia:

- Chi phí thuê gian hàng chuẩn của Hội chợ là: 6.450.000 đồng/gian hàng.

- Chi phí doanh nghiệp phải đóng sau khi được ITPC hỗ trợ 50% là 3.225.000 đồng/gian hàng (đã bao gồm VAT và không quá 03 gian/đơn vị).

**Hạn chót đăng ký trước ngày 08/12/2020.**

**Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC**

## Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố Chuyên đề về chính sách lao động, việc làm, an toàn lao động và giáo dục nghề nghiệp



Sáng ngày 26 tháng 11 năm 2020, 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 nhằm giải đáp câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố liên quan đến các chính sách lao động, việc làm, an toàn lao động và giáo dục nghề nghiệp. Đây cũng là Hội nghị đối thoại trực tiếp lần thứ 208 của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố.

Hội nghị thu hút gần 250 doanh nghiệp đăng ký

tham dự, tiếp nhận và giải đáp 30 câu hỏi gửi trước và hơn 70 câu hỏi tại Hội nghị của doanh nghiệp liên quan đến các vấn đề về hợp đồng lao động điện tử, chính sách được hưởng của người lao động là người cao tuổi, trợ cấp mất việc, thủ tục xin giấy phép lao động cho chuyên gia nước ngoài,...

Đại diện Lãnh đạo Sở Lao động - Thương binh và Xã hội đã có những giải đáp cụ thể, chi tiết từng nội dung cho doanh nghiệp. Đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp đăng ký các thủ tục cấp, cấp lại giấy phép lao động cho người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam; thủ tục giải trình nhu cầu sử dụng, thay đổi nhu cầu sử dụng người lao động nước ngoài của người sử dụng lao động,... qua cổng dịch vụ công trực tuyến.

Bên cạnh giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp qua trang thông tin điện tử của Hệ thống đối thoại <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn>, ITPC đẩy mạnh phối hợp với các Sở, ban, ngành thành phố tổ chức các hội nghị đối thoại trực tiếp với nhiều chuyên đề khác nhau nhằm tăng cường sự tương tác, kết nối giữa doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố, qua đó, trao đổi và tiếp thu ý kiến của doanh nghiệp về các chính sách, thủ tục hành chính của cơ quan Nhà nước để sửa đổi và hoàn thiện, góp phần nâng cao hiệu quả công tác cải cách hành chính của Thành phố.

**Vân Phòng - ITPC**



# Công tác chuẩn bị hội nghị bàn tròn doanh nghiệp Nhật Bản năm 2020

**N**gày 10/11 và ngày 17/11/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã phối hợp với 09 Sở Ban ngành và đơn vị tổ chức 04 phiên họp trụ bị về các lĩnh vực Pháp luật - Lao động; Môi trường - Đời sống; Thuế và Hải quan. Về phía Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản tại Thành phố Hồ Chí Minh (JCCH), có sự hiện diện và tham dự của ông Yaguchi Takeshi - Phó Chủ tịch kiêm Trưởng ban Môi trường kinh doanh; ông Nakagawa Motohisa - Trưởng ban Pháp luật; ông Yoshida Jo - Trưởng ban Lao động; ông Onose Takahisa - Trưởng ban Thuế - Hải quan; đại diện Lãnh sự, Tùy viên thuộc Tổng lãnh sự quán Nhật Bản tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Bốn phiên họp đã nhận và trả lời 29 nội dung của doanh nghiệp Nhật Bản, trong đó có 20 nội dung đề nghị mới và 09 đánh giá phản hồi về các nội dung trả lời kiến nghị năm 2019.

Tại các phiên trụ bị, Bà Cao Thị Phi Vân - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố cho biết đây là hoạt động thường niên được duy trì 18 năm qua và đã có vai trò nhất định trong việc hỗ trợ tháo gỡ các vướng mắc và tiếp nhận các ý kiến đóng góp của các doanh nghiệp Nhật Bản; cũng như, hiện thực hóa chủ trương cải cách thủ tục hành chính, hoàn thiện môi trường đầu tư của thành phố, tạo thuận lợi cho hoạt động của các nhà đầu tư Nhật Bản.

Tại phiên trụ bị về lĩnh vực Pháp luật - Lao động và Môi trường - Đời sống diễn ra vào ngày 10/11/2020, các đơn vị sở ngành đã trả lời 15 kiến nghị và ghi nhận 04 đánh giá trả lời



năm 2019 của doanh nghiệp Nhật Bản. Các kiến nghị liên quan đến nội dung như: chứng nhận kiểm định phương tiện phòng cháy chữa cháy; các hạn chế đi vào đường chung tại khu công nghiệp Linh Trung; việc xếp hàng ở khu vực làm thủ tục nhập cảnh ở Sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất; đẩy mạnh các giải pháp phòng chống ngập; về các giải pháp đối với các hành vi vi phạm luật giao thông như không tuân thủ đèn giao thông, không đội nón bảo hiểm...



Tiếp theo vào ngày 17/11/2020, diễn ra 02 phiên trụ bị về lĩnh vực thuế và hải quan, các đơn vị sở ngành đã trả lời 08 kiến nghị và ghi nhận 05 đánh giá trả lời năm 2019 của doanh nghiệp Nhật Bản. Các kiến nghị liên quan đến

nội dung như: tờ khai Thuế thu nhập cá nhân; thủ tục khai thuế chuyển nhượng vốn và kỳ hạn nộp thuế; thanh tra thuế; Dữ liệu nộp qua hệ thống VNACCS; xuất xứ hàng hóa; phổ biến rộng rãi các Thông tư của Bộ Y tế trong nội bộ các cơ quan Hải Quan...

Ông Yaguchi Takeshi - Phó Chủ tịch kiêm Trưởng ban Môi trường kinh doanh của JCCH cho biết các nội dung vướng mắc của doanh nghiệp Nhật Bản đã giảm. Điều này thể hiện rõ nỗ lực, sự quan tâm của Chính quyền Thành phố, cũng như sự hỗ trợ nhiệt tình của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) trong việc hỗ trợ tháo gỡ những khó khăn cho doanh nghiệp Nhật Bản đang sinh sống và làm việc tại Thành phố Hồ Chí Minh. Ông cũng hy vọng rằng năm 2021 sẽ là năm đánh dấu 20 năm hoạt động của Chương trình “Hội nghị bàn tròn Nhật Bản”

Dự kiến “Hội nghị bàn tròn doanh nghiệp Nhật Bản lần thứ 19 năm 2020” sẽ được tổ chức vào tháng 12/2020.

**Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC**



## Thâm nhập vào thị trường thương mại điện tử Hàn Quốc

**T**rong hai ngày 26, 27/11/2020, với sự hỗ trợ của Cơ quan Hợp tác Quốc tế Hàn Quốc (KOICA), chương trình đào tạo trực tuyến “Entrepreneurship Development Through E-Commerce Promotion” đã được Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Viện nghiên cứu Mê-kông - (Mekong Institute - MI) tổ chức chương trình “Kinh doanh thông qua Thương mại điện tử - Thị trường Hàn Quốc”.

Chương trình với mục tiêu chính là chia sẻ thông tin về thị trường Thương mại Điện tử tại Hàn Quốc cùng với những kiến thức, phương thức để mở rộng kinh doanh thông qua thương mại điện tử xuyên biên giới. Để từ đó doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ, có thể tìm kiếm mô hình hoạt động kinh doanh linh hoạt và phù hợp với thị trường thương mại điện tử tại Hàn Quốc.

Chương trình đã thu hút hơn 50 người tham dự trực tiếp, trong đó có khoảng 40 đại diện doanh nghiệp trong nhiều lĩnh vực ngành hàng: nông sản, thực phẩm, cơ khí, da - giày, vận tải, tư vấn... cùng với đại diện của các cơ quan Việt Nam tham dự.

Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc ITPC cho biết thương mại song phương Việt Nam - Hàn Quốc liên tục có sự tăng trưởng mạnh trong những năm qua, đặc biệt kể từ khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc (KVFTA) đi vào thực thi từ cuối 2015. Thương mại điện tử đang mở ra nhiều cơ hội lớn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ rút ngắn khoảng cách với các doanh nghiệp lớn. Đặc biệt, trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19 còn diễn biến phức tạp, thương mại điện tử đã trở thành kênh giao dịch chính trong hoạt động của doanh nghiệp cũng như người dân ở các quốc gia, đặc biệt là Hàn Quốc.

Ngày 5/10 vừa qua, Cục thống kê quốc gia Hàn Quốc (KS) công bố báo cáo “Xu hướng mua sắm trực tuyến tháng 8/2020”, cho thấy giá trị giao dịch mua sắm trực tuyến tại Hàn Quốc trong tháng 8 đạt khoảng 12,37 tỷ USD, tăng 27,5% so với cùng kỳ năm trước. Thông qua chương trình này, ITPC và MI mong muốn rằng có thể hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ do nữ doanh nhân lãnh đạo, có thể nắm bắt, cập nhật những thông tin về thị trường thương mại điện tử Hàn Quốc, cũng như hiểu rõ và có thể từng bước tiến hành thâm nhập, mở rộng kinh doanh vào thị trường đầy tiềm năng này.

Trong bài phát biểu chào mừng chương trình, ông Madhurjya Kumar Dutta, Giám đốc Bộ phận Xúc tiến Thương mại và Đầu tư - Viện nghiên cứu Mê-kông - MI, chia sẻ chương trình này là một trong chuỗi các hoạt động thuộc dự án 03 năm “Phát

triển kinh doanh thông qua xúc tiến thương mại điện tử” cho các doanh nghiệp thuộc khu vực hạ nguồn sông Mê-kông (gồm 4 nước: Lào, Cam-pu-chia, Myanmar và Việt Nam), đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ do các nữ doanh nhân lãnh đạo (2020-2022). Sau khi kết giai đoạn 1 trong năm 2020 của dự án “Chương trình đào tạo trực tuyến về Phát triển kinh doanh thông qua xúc tiến Thương mại điện tử”, 05 học viên Việt Nam của dự án đã được MI đề cử trở thành diễn giả của chương trình này, nhằm chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm có được từ dự án đến các doanh nghiệp Việt Nam, từ đó có thể giúp doanh nghiệp trở thành các nhà xuất khẩu có sức cạnh tranh trên thị trường thông qua thương mại điện tử, đặc biệt là ở Hàn Quốc, góp phần tăng trưởng và phát triển kinh tế tại Việt Nam. Đồng thời ông cũng giới thiệu giai đoạn 1 trong năm 2021 của dự án dự kiến sẽ tiếp tục thực hiện vào Quý II năm sau.

Theo bà Lê Thị Minh Nguyệt - Báo cáo viên, chuyên viên ITPC,

khi thâm nhập vào thị trường Hàn Quốc nói chung cũng như thị trường thương mại điện tử tại Hàn Quốc nói riêng, thì điều mà doanh nghiệp cần thực sự quan tâm là về mối quan hệ giữa người với người - chìa khoá của sự thành công trong việc kinh doanh. Đặc biệt, đối với ngành lương thực thực phẩm, các doanh nghiệp cần phải lưu ý đến vệ sinh an toàn thực phẩm, vì người Hàn Quốc cực kỳ quan tâm đến vấn đề này.

Bên cạnh đó, các diễn giả đã chia sẻ những thông tin tổng quát về khởi nghiệp, kinh doanh, thương mại điện tử và lý do tại sao chọn Hàn Quốc làm điểm đến mục tiêu. Đồng thời, họ cũng hướng dẫn các doanh nghiệp những kỹ thuật, công cụ, mô hình kinh doanh cũng như những thông tin cụ thể về việc làm cách nào để có thể tiếp cận, thâm nhập vào thị trường thương mại điện tử nói chung và tại Hàn Quốc nói riêng, những rủi ro, tình huống mà doanh nghiệp thực tế có thể gặp được khi thực hiện xuất khẩu thông qua thương mại điện tử.

Các doanh nghiệp đã bày tỏ sự quan tâm đặc biệt với thị trường thương mại điện tử Hàn Quốc. Có nhiều câu hỏi được doanh nghiệp đặt ra như: về cách thức để đăng ký thành lập tài khoản trên các trang web thương mại điện tử, các yêu cầu cụ thể của Hàn Quốc về các giấy tờ kiểm nghiệm, các vấn đề về thuế, những lưu ý trong thanh toán và vận chuyển, pháp luật v.v... Các diễn giả đã nhiệt tình giải đáp và tư vấn một cách đầy đủ, hợp lý. Những vấn đề liên quan đến kết nối sẽ được Ban tổ chức tiếp tục hỗ trợ sau Hội thảo hôm nay.

Tổng thể, đây là chương trình thiết thực, hỗ trợ doanh nghiệp cập nhật thông tin về thị trường thương mại điện tử Hàn Quốc, cách thức thâm nhập thị trường thông qua thương mại điện tử, từ đó xác định thị trường mục tiêu, xuất khẩu thành công sang Hàn Quốc thông qua thương mại điện tử, cũng như thâm nhập vào thị trường các quốc gia khác trên thế giới.

**Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC**

## Làm việc với đoàn doanh nghiệp Cộng hòa Áo

**N**gày 20/11/2020, tại Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC), phái đoàn doanh nghiệp Cộng hòa Áo do ông Dietmar Schwank, Tham tán Thương mại, Đại sứ quán Áo tại Việt Nam dẫn đầu đã có buổi gặp gỡ và làm việc với Sở, ban, ngành và doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh. Tại buổi làm việc, đại diện ITPC đã chia sẻ thông tin về môi trường và chính sách thu hút đầu tư của Thành phố Hồ Chí Minh, cũng như doanh nghiệp Áo đã giới thiệu đến Sở ban ngành và doanh nghiệp Thành phố về các công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực xử lý nước, chất thải và môi trường;

Qua đó, hai bên có nhiều trao đổi về công nghệ sản xuất, lắp ráp và xi lô bằng thép tráng men phục vụ cho nuôi trồng thủy sản công nghệ cao tại Cần Giờ; công nghệ biến chất thải thành khí gas phục vụ lại ngành nông nghiệp và chăn nuôi tại TP.HCM; công nghệ xử lý rác bùn là nhiên liệu và công nghệ đốt sinh khối để sản xuất nhiệt và điện;...



Ông Dietmar Schwank, Tham tán Thương mại, Đại sứ quán Áo tại Việt Nam hy vọng thông qua buổi gặp gỡ, Sở ban ngành và doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh sẽ hiểu thêm về các công nghệ tiên tiến nhất của Áo trong lĩnh vực xử lý nước và môi trường, từ đó thúc đẩy và tăng cường hơn nữa mối quan hệ hợp tác giữa hai quốc gia.

**Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC**

# Xuất khẩu hạt tiêu sang Châu Âu

## Các xu hướng quan trọng nhất trên thị trường hạt tiêu châu Âu là gì?

### Nâng cao nhận thức về tính bền vững

Nguồn cung bền vững là chìa khóa ở châu Âu và nhận thức về tính bền vững đang gia tăng. Là một nhà cung cấp, bạn sẽ phải đối mặt với yêu cầu ngày càng tăng của người mua về tính bền vững. Việc sử dụng các hệ thống tự xác minh dự kiến sẽ phát triển. Tại đây, bạn đánh giá sự tuân thủ của bạn với mã nguồn bền vững của người mua.

Bạn cũng có thể chứng nhận sản phẩm của bạn theo các tiêu chuẩn bền vững như sản phẩm hữu cơ



Ảnh TL

organic hoặc Rainforest Alliance

Mặc dù tổng thị trường nhỏ, nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm được chứng nhận. Ví dụ: doanh thu bán lẻ các sản phẩm thực phẩm hữu cơ đang tăng nhanh đặc biệt ở các nước Bắc Âu như Thụy Điển (19%

vào năm 2015) và Na Uy (25% vào năm 2015) hoặc các nước Đông Âu như Estonia (47% vào năm 2015) và Lithuania (25% vào năm 2015). Đức (18% vào năm 2015) và Áo (24% vào năm 2015) cũng có mức tăng trưởng doanh số bán lẻ hữu cơ.

## Những yêu cầu nào cần được đáp ứng với thị trường châu Âu?

### Yêu cầu bổ sung

Xem xét việc tuân thủ các yêu cầu không thuộc pháp lý sau đây để dễ dàng tiếp cận thị trường. Bằng cách tuân thủ các yêu cầu này, bạn có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh cho công ty hoặc sản phẩm của bạn. Người mua châu Âu có thể sử dụng các yêu cầu này làm tiêu chí lựa chọn.

- Chứng nhận an toàn thực phẩm: các hệ thống quản lý an toàn thực phẩm quan trọng nhất ở châu Âu là Hiệp hội bán lẻ Anh (BRC), Tiêu chuẩn được đề cao quốc tế, Chứng nhận hệ thống an toàn thực phẩm và Chương trình thực phẩm chất lượng an toàn, Các tiêu chuẩn này được chấp nhận bởi một số nhà bán lẻ lớn.

- Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR): các công ty có các yêu cầu khác nhau đối với CSR, chẳng hạn như ký quy tắc ứng xử hoặc tuân

theo các tiêu chuẩn chung bao gồm trao đổi dữ liệu đạo đức nhà cung cấp, Sáng kiến giao dịch đạo đức kinh doanh hoặc mã Sáng kiến tuân thủ xã hội kinh doanh của hạnh kiểm.

### Yêu cầu về bao gói

Tiêu (nguyên hạt hoặc dạng bột) nên được đóng gói mới, sạch và khô:

- Túi đay;
- Túi giấy;
- Túi vải;
- Túi vải nhiều lớp với lớp lót bên trong làm bằng vật liệu thực phẩm;
- Túi nhiều hoặc túi mật độ cao Polyethylene (HDPE) hoặc vật liệu cấp thực phẩm

Ground pepper phải được đóng gói trong túi polypropylene. Không sử dụng túi polythene vì chúng gây mất hương vị.

### Lời khuyên:

Luôn tham vấn người mua về những yêu cầu bao bì.

Trữ tiêu đóng gói ở nơi khô, mát để ngăn hỏng.

Để riêng các loại tiêu tránh nhầm lẫn.

### Yêu cầu đối với thị trường gạch

Việc tuân thủ các tiêu chuẩn sau đây có thể là cần thiết để tiếp cận các phân khúc thị trường cụ thể và người mua ở Châu Âu.

Chứng nhận sản phẩm bền vững: Organic, Fairtrade hoặc Rainforest Alliance ;

Tự chứng nhận :các nhà cung cấp đánh giá sự đáp ứng của họ với bộ quy tắc bền vững của người mua . Ví dụ Unilever's Sustainable Agricultural Code hoặc the Olam Livelihood Charter.



## Yêu cầu chất lượng

**Bảng 1: Yêu cầu sản phẩm dựa theo văn bản chất lượng Minima từ ESA**

	Ash (max.)	Acid-Insoluble Ash (max.)	Moisture (max.)	Volatile oil (min.)
Tiêu đen	7.0%	1.5%	12%	2.0 ml/100 gr
Tiêu trắng	3.5%	0.3%	12%	1.5 ml/100 gr

Chất lượng sản phẩm là một vấn đề quan trọng đối với người mua ở Châu Âu. Bạn cần phải tuân thủ Tài liệu Quality Minima Document from the European Spice Association. Tài liệu này đang dẫn đầu tham chiếu cho các hiệp hội gia vị quốc gia ở Châu Âu và cho hầu hết các nhà kinh doanh lớn trên thị trường. Nó quy định các yêu cầu pháp lý đối với hạt tiêu chưa qua chế biến, cũng như các yêu cầu bổ sung không được quy định trong luật. Tài liệu không bao gồm tiêu xay hoặc tiêu nghiền.

Trong nước sản xuất, tiêu phân loại theo tiêu chuẩn quốc gia. Cộng đồng tiêu quốc tế (IPC) cung cấp đánh giá về chất lượng và phân loại tiêu.

### Lời khuyên:

- Sử dụng các phương pháp phát hiện và phòng ngừa để đảm bảo rằng hạt tiêu của bạn không bị nhiễm kim loại, đá hoặc phân của động vật.
- Làm một số vệ sinh sơ bộ.
- Sử dụng các phương pháp làm sạch tinh vi hơn để tăng giá trị cho sản phẩm của bạn.

- Kiểm tra tiêu chuẩn ISO 55641982 để biết hướng dẫn chung về phân loại, xử lý và đóng gói hạt tiêu.

- Thực hiện theo Tài liệu tối thiểu về chất lượng của ESA về các thông số hóa học và vật lý mà hạt tiêu chưa qua chế biến của bạn cần tuân thủ khi được bán ở châu Âu.

- Xem tổng quan về chất lượng hạt tiêu và loại tiêu của IPC để biết thêm thông tin về phân loại hạt tiêu của bạn.

### **Yêu cầu về nhãn mác**

Chú ý thêm đến việc ghi nhãn sản phẩm của bạn vì khía cạnh này rất quan trọng đối với người mua ở Châu Âu. Đối với hạt tiêu số lượng lớn, nhãn sản phẩm của bạn phải bao gồm:

- Tên sản phẩm;
- Chi tiết nhà sản xuất (tên và địa chỉ);
- Số hiệu lô hàng (Batch number hay Lot number);
- Ngày sản xuất;
- Ngày hết hạn;
- Trọng lượng;
- Những thông tin khác mà các nước xuất khẩu và nhập khẩu đòi hỏi: mã vạch, nhà sản xuất và / hoặc mã đóng gói, cũng như tất cả các thông tin bổ sung có thể được sử dụng để truy xuất nguồn gốc,...

### Lời khuyên:

Tham khảo nghiên cứu những yêu cầu về bao bì và nhãn mác cho gia vị và thảo mộc đóng gói của EU.

Tham khảo quy định về nhãn mác của EU. Những quy định này chỉ áp dụng cho sản phẩm cuối cùng bán trực tiếp đến người tiêu dùng.

(Xem tiếp kỳ sau) - **Phòng thông tin - ITPC**



Ảnh TL

# Mười lời khuyên cho người mới bắt đầu đầu tư

**N**ếu bạn đang suy nghĩ về việc đầu tư, bạn có thể không chắc chắn mình nên bắt đầu như thế nào và nên đầu tư vào lĩnh vực gì. Thế giới đầu tư có thể rất đáng sợ cho người mới bắt đầu như bạn. Trong thực tế, nó cũng thường gây ra nhầm lẫn cho những nhà đầu tư đã có kinh nghiệm. Sau đây là 10 lời khuyên sẽ giúp bạn bắt đầu vào thế giới đầu tư.

## Đặt mục tiêu đầu tư

Bây giờ là lúc quyết định những gì bạn muốn đầu tư. Rõ ràng, mục tiêu cuối cùng của bạn là kiếm tiền, nhưng nhu cầu của mọi người đều khác nhau. Những điều cần xem xét bao gồm thu nhập, tăng giá trị vốn và sự an toàn của vốn. Ngoài ra, hãy xem xét đến tuổi tác, hoàn cảnh cá nhân và tình hình tài chính để đặt mục tiêu đầu tư.

## Đầu tư sớm

Bạn bắt đầu đầu tư càng sớm càng tốt. Lý do là, bạn bắt đầu càng sớm bao nhiêu thì sẽ cần ít tiền hơn mỗi năm để đạt được mục tiêu đầu tư của mình. Thu nhập của bạn sẽ tăng theo thời gian, vì vậy đừng sợ mà hãy bắt đầu đầu tư, ngay cả khi là sinh viên đại học hoặc tốt hơn nữa trong năm cuối trung học.

## Thực hiện đầu tư tự động

Hãy dành một khoản tiền nhất định để bạn đầu tư tự động mỗi tháng. Bạn có thể thiết lập kế hoạch đầu tư tự động thông qua các công ty dịch vụ môi giới khác nhau và dịch vụ đầu tư tự động. Bằng cách này, bạn sẽ tránh bị đình trệ và việc đầu tư sẽ liên tục.

## Xem xét về tài chính của bạn

Trước khi bạn bắt đầu đầu tư, bạn cần xem xét phải đầu tư bao nhiêu tiền. Hãy nhìn nhận thực tế về nó. Chắc chắn rằng bạn để lại cho mình đủ tiền để trả cho các hóa đơn hàng tháng, thanh toán các khoản vay, và bạn không cần nhiều tiền để bắt đầu đầu tư vì việc này có nhiều rủi ro. Bạn sẽ không muốn để bản thân mình không có đủ ngân sách để thanh toán các hóa đơn quan trọng khác.

## Tìm hiểu về đầu tư

Một khi bạn đã sắp xếp được tài chính của bản thân, đã đến lúc bắt đầu tìm hiểu về đầu tư. Nghiên cứu các thuật ngữ cơ bản, để bạn biết cách đưa ra quyết định chặt

chẽ và mạch lạc. Tìm hiểu về cổ phiếu, trái phiếu, quỹ đầu tư tín thác và chứng chỉ tiền gửi. Đừng quên những chi tiết khác bao gồm đa dạng hóa, tối ưu hóa danh mục đầu tư và sự hiệu quả của thị trường.

## Thiết lập tài khoản hưu trí

Có nhiều lợi thế về thuế để có tài khoản hưu trí. Trong một số trường hợp, các khoản đầu tư ban đầu được khấu trừ thuế. Những tài khoản khác yêu cầu bạn phải trả thuế trước, nhưng không phải tài khoản bạn rút tiền khi nghỉ hưu; bao gồm sắp xếp quỹ hưu trí cá nhân.

## Hãy cảnh giác với các khoản hoa hồng

Các chuyên gia cố gắng khuyên bạn về việc mua các khoản đầu tư nhằm mang lại cho họ hoa hồng cao. Đừng làm điều này mà không tìm hiểu kỹ càng. Một số người được gọi là chuyên gia nổi tiếng chuyên bán các sản phẩm mà trả cho họ khoản hoa hồng lớn, nhưng không phải trả nhiều cho người mua của họ.

## Đa dạng hóa đầu tư

Thị trường biến động liên tục, và mọi thứ luôn lên và xuống. Để tránh mất quá nhiều tiền khi cổ phiếu đi xuống, hãy chắc chắn rằng bạn có một danh mục đầu tư đa dạng. Bằng cách đó, bạn sẽ có một số cổ phiếu đang tăng, ngay cả khi những cổ phiếu khác đang giảm. Một lựa chọn khác là đầu tư vào thị trường nước ngoài vì chúng khác biệt đáng kể so với thị trường ở Việt Nam.

## Cập nhật danh mục đầu tư

Điều quan trọng là bạn luôn luôn cập nhật danh mục đầu tư của bạn. Những gì phù hợp với danh mục đầu tư của bạn ngày hôm nay, có thể không phải là tốt nhất vào ngày mai. Điều quan trọng là phải biết những gì bạn có và nơi bạn có thể cần thực hiện thay đổi trong tương lai. Khi tình hình kinh tế thay đổi, nên chuẩn bị cho các thay đổi về đầu tư.

## Luôn phải am hiểu

Luôn luôn nghiên cứu tìm hiểu thị trường là một điều tốt. Tìm hiểu về những thứ bạn đã đầu tư và tìm kiếm các nguồn lực theo kịp xu hướng thị trường, cũng như nền kinh tế toàn cầu.

Phòng Thông tin - ITPC

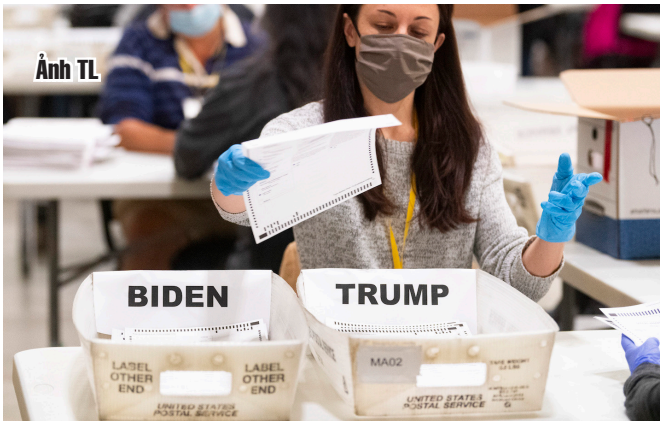
# US ELECTION/ Bầu cử Mỹ

TỪ NGỮ TRONG BÁO CHÍ TIẾNG ANH XOAY QUANH CUỘC BẦU CỬ TẠI MỸ XUẤT HIỆN NHIỀU TỪ NGỮ VỚI Ý NGHĨA ĐẶC BIỆT. HÃY CÙNG TÌM HIỂU Ý NGHĨA CỦA CHÚNG LÀ GÌ.

**Spin** (n) An attempt by a politician to change the way that the public perceives an event or situation. (nỗ lực của chính trị gia nhằm thay đổi hướng nhìn nhận của công chúng về một sự kiện hay tình huống nào đó)

By controlling information, a politician can try to shape messages so that they reflect positively on themselves and negatively on their opponents. (Bằng cách kiểm soát thông tin, chính trị gia có thể bẻ hướng thông điệp để phản ánh tích cực về bản thân và hạ thấp đối thủ)

Ex: 'David Greenberg says the term **spin** "is relatively new," but political spin itself actually dates back to the earliest days of our Republic, when newspapers were attached to political parties and editors shaped both the news and editorial content to fit their partisan needs.' (Ông David Greenberg nói rằng thuật ngữ "bẻ hướng dư luận" còn khá mới nhưng bẻ hướng dư luận trong chính trị đã có từ thuở ban sơ của nền Cộng Hòa khi mà báo chí gắn liền với đảng phái chính trị và các biên tập định hình tin tức và nội dung đáp ứng với nhu cầu của đảng phái đó)



Ảnh TL

**Recount** (n) If the election result is particularly close, the votes are counted again in order to make sure that the correct president is elected. (Nếu kết quả bầu cử đã có, phiếu sẽ được kiểm lại lần nữa để đảm bảo tổng thống được bầu chọn chính xác)

Ex: At the end of election night in 2000, George Bush led the state of Florida by just 1,784 votes, causing a recount. After the **recount**, his lead was reduced to just 327. (Vào cuối đêm bầu cử năm 2000, ông George Bush dẫn đầu bang Florida với 1.784 phiếu. Khi kiểm phiếu lại, sự dẫn đầu của ông đã giảm 327 phiếu.)



Ảnh TL

**Whistleblower** (n) Someone who informs on a person because they have been involved in immoral or illegal activities. (Người tố giác một người khác về những hoạt động bất hợp pháp hoặc thiếu đạo đức mà người đó có liên quan)-> Người thổi còi

Edward Snowden is probably the most famous **whistleblower** of recent times. In 2013, he released classified information about global surveillance programs run by the US government.

(Edward Snowden có lẽ là 'người thổi còi' nổi tiếng nhất gần đây. Vào năm 2013, ông đã tiết lộ thông tin mật về chương trình giám sát toàn cầu của chính phủ Mỹ)

Ex: 'You're a whistleblower if you're a worker and you report certain types of wrongdoing. This will usually be something you've seen at work - though not always.'

(Bạn là 'người thổi còi' nếu bạn là người làm công và tố giác một số loại hành động sai trái. Đây có thể thường là những thứ bạn phát hiện tại nơi làm việc hoặc những nơi khác)

**Voter Turnout** (n) The percentage of eligible citizens who vote in an election (tỉ lệ công dân đủ tư cách tham gia bầu cử)

Ex: 'US elections: American **voter turnout** abroad could soar as ballot demands increase.' (Bầu cử tại Mỹ: Tỷ lệ công dân Mỹ tại nước ngoài tham gia bầu cử có thể tăng mạnh khi mà nhu cầu bỏ phiếu gia tăng)

(Nguồn: BBC) - Phòng Thông tin - ITPC

# Hoa quả nhiệt đới rộng cửa xuất khẩu sang châu Âu

## Giá trị thị trường cao

Hoa quả nhiệt đới ngày càng thu hút sự chú ý của người tiêu dùng châu Âu vì hương vị độc đáo và khác hẳn với những loại hoa quả địa phương, vốn có khí hậu và thổ nhưỡng khác biệt. Do đó, thị trường hàng hoa quả nhập khẩu tại các nước này ngày càng lớn dần.

Đứng đầu danh sách các loại hoa quả yêu thích của người châu Âu là lựu, một loại trái cây đặc trưng đã phổ biến tại đây và có sẵn hầu như quanh năm. Theo sau đó là chanh dây, cây lý và vải được các nhà bán lẻ lớn bán vào những dịp khác nhau. Trong khi đó những các loại trái cây đặc trưng khác như pitahaya, chôm chôm và khế chắc chắn là một phần của thị trường tiềm năng.

Thương vụ Việt Nam tại Hà Lan cho biết, giá trị nhập khẩu của các mặt hàng ngoại như vải tươi, chanh dây, khế và thanh long tăng 40% trong 5 năm qua lên 142 triệu euro vào năm 2019. Các loại trái cây lạ khác chủ yếu là lựu, có mức tăng trưởng 21% và đạt tổng giá trị 202 triệu euro vào năm 2019. Sự tăng trưởng này là dấu hiệu cho thấy giá của các sản phẩm đặc trưng tăng cao hơn hoặc nhiều loại trái đặc trưng được nhập khẩu hơn.

Có thể nói, trái cây đặc trưng hiện vẫn đang trong gian đoạn đầu của vòng đời. Do đó, thị trường của họ vẫn chưa tăng trưởng hoàn thiện và vẫn còn dư địa để họ phát triển. Thời gian phát triển thị trường phụ thuộc từng loại vào giống cụ thể và sự thúc đẩy của chúng.

Các quốc gia tại Nam Âu là nơi tiêu thụ trái cây đặc trưng mạnh nhất tại lục địa này vì khí hậu ở đây thích hợp với nhiều loại cây ăn quả. Tuy nhiên, do Nam Âu vốn đã dồi dào hoa quả nên thị trường hàng trái cây ngoại nhập phát triển mạnh nhất chính là ở Hà Lan, Đức, Pháp, Anh, Bỉ và Italia. Theo số liệu của Trung tâm Thương mại quốc tế từ Thương vụ Việt Nam tại Hà Lan, nước này là quốc gia của ngõ đối với các loại trái cây nhập khẩu. "Đối với các nhà tiếp thị trái cây ở các nước châu Âu khác, đặc biệt là các nước có mức tiêu thụ hàng ngoại nhập khẩu thấp hơn, thường sử dụng các kênh thương mại ở Hà Lan để cho việc nhập khẩu dễ dàng hơn".

“ THỊ TRƯỜNG HOA QUẢ NHIỆT ĐỚI TẠI CHÂU ÂU ĐANG PHÁT TRIỂN ĐỀU, GIÁ TRỊ NHẬP KHẨU CAO VÀ CÒN NHIỀU DƯ ĐỊA. ”



Ảnh TL

Nhập khẩu của quốc gia Tây Âu này có tỷ trọng cao nhất trong nguồn cung cho khu vực ngoài châu Âu và khoảng 80% được tái xuất. Các nhà cung cấp chính ngoài châu Âu là Peru (17,5 triệu năm 2019) và Colombia (14,8 triệu năm 2019). Một khi trái cây đặc trưng được giới thiệu trên các kênh thị trường chính thống, thương mại trực tiếp thì có thể qua mặt các nhà nhập khẩu Hà Lan. Trong các sản phẩm thích hợp, Hà Lan sẽ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong việc phân phối ở châu Âu.

## Một số lưu ý khi xuất khẩu trái cây vào châu Âu

Tại châu Âu, nhu cầu tiêu thụ hoa quả thay đổi theo mùa. Vào các dịp lễ như Giáng sinh, Phục sinh và Ramadan, nhu cầu đối với các loại trái cây đặc trưng sẽ tăng cao và người tiêu dùng ở đây sẵn sàng chi trả nhiều tiền hơn cho những sản phẩm đặc trưng. Đặc biệt, vải là một loại quả đặc trưng trong giai đoạn này. Nhưng người tiêu dùng cũng có nhu cầu cao với những loại trái cây trông hấp dẫn như thanh long và cà gai leo.

Trong khi đó, vào mùa hè, nhu cầu trái cây nhập khẩu tại châu Âu sẽ giảm do trái cây của địa phương đã bước vào mùa thu hoạch. Vì vậy, khi xuất khẩu trái cây lạ vào thị trường châu Âu, thương vụ Việt Nam tại Hà Lan khuyên các doanh nghiệp cần phải tính đến nhu cầu theo mùa và điều chỉnh sản lượng của mình và kế hoạch cung cấp. Các nhà cung cấp cũng có thể theo dõi tin tức và sự phát triển của các loại trái cây khác nhau trên FreshPlaza, FreshFruitPortal và Eurofruit hoặc truy cập nền tảng thông tin thị trường CBI để nhận thêm thông tin về thị trường lựu và vải.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC

# Công ty VISSAN

Công ty TNHH Một thành Viên Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản



Sức Sống Mỗi Ngày

**Đ**ược thành lập từ năm 1970, Công ty TNHH Một thành viên Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản (VISSAN), trực thuộc Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn (SATRA), đã trải qua chặng đường 46 năm xây dựng và phát triển, VISSAN đã có nhiều bước ngoặt đổi thay quan trọng, từ Lò sát sinh Tân Tiến Đồ Thành đến Nhà máy Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản, rồi Công ty Thực phẩm 1,... và bây giờ là Công ty TNHH Một thành viên Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản (VISSAN) - một trong những doanh nghiệp thực phẩm hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh thực phẩm tươi sống và thực phẩm chế biến. Điều này được chứng minh thông qua sự tăng trưởng của VISSAN qua các năm, kể cả những năm đầy khó khăn như 2012. Để có được điều này, VISSAN không chỉ nhờ vào sự nỗ lực của toàn thể CB-CNV mà còn nhờ vào sự tin tưởng của người tiêu dùng.

Với phương châm "Tiếp cận thị trường bằng chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm", Công ty VISSAN mong muốn thể hiện hết tinh thần trách nhiệm trong từng sản phẩm để mang đến sức khỏe cho cộng đồng, góp phần phát triển ngành công nghiệp chế biến thực phẩm Việt Nam. Đó là sức sống, khát khao của một tập thể với 46 năm trưởng thành để tạo nên một thương hiệu vươn lên mạnh mẽ trong nền kinh tế hội nhập.

Tuy nhiên, để tồn tại và phát triển hơn, VISSAN luôn tìm hướng đi cho riêng mình. Một trong những hướng đi mà VISSAN đang thực hiện đó là xây

dựng tầm nhìn chiến lược dài hạn đúng đắn và thực hiện những bước chuyển tiếp trong ngắn hạn. Chính nhờ đó, VISSAN đã xây dựng được hệ thống phân phối cực lớn với hơn 300 ngàn điểm bán lẻ trên toàn quốc. Mạng lưới phân phối phủ rộng khắp với Chi nhánh tại TP. Hà Nội; Chi nhánh tại TP. Đà Nẵng; Văn phòng đại diện tại Vương quốc Campuchia và Liên bang Nga; Hệ thống cửa hàng giới thiệu sản phẩm của VISSAN với hơn 106 cửa hàng trên khắp cả nước; Hệ thống siêu thị Sài Gòn Co.op, BigC, Citimart, Fivimart, Metro, SatraMart, SatraFoods v.v.; Hơn 100 trung tâm phân phối trên toàn quốc và các sản phẩm đang có mặt ở các thị trường Bắc Mỹ, Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore, Đức, Nga, Campuchia, Myanmar, v.v..

Không chỉ dừng lại ở việc xây dựng chiến lược, VISSAN cũng đang tiến hành thực hiện những kế hoạch của mình đã đề ra trước đó bằng việc đưa ra các sản phẩm chất lượng cao phục vụ tốt cho người tiêu dùng, tăng sức cạnh tranh với những công ty khác, tạo sự khác biệt trên thị trường. Điển hình, công ty đã đầu tư xây dựng trang trại nuôi heo giống công nghệ cao, xây dựng "Cụm Công nghiệp Chế biến thực phẩm VISSAN" có diện tích 22,4 ha tại huyện Bến Lức - tỉnh Long An. Đây là cụm công nghiệp (CNN) chế biến thực phẩm đầu tiên, lớn nhất nước được xây dựng khép kín, mang tính liên hoàn cao trong các khâu của quy trình sản xuất. Khi CNN chế biến thực phẩm này chính thức đi vào hoạt động, VISSAN có thể nâng cao năng lực sản xuất, quản lý sản

phẩm theo hướng truy xuất nguồn gốc, xây dựng chuỗi thực phẩm an toàn từ vùng sản xuất nguyên liệu đến chế biến.

Ngày 07/3/2016, Công ty TNHH MTV Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản (Vissan) đã bán đấu giá 11.328.002 cổ phần lần đầu ra công chúng (IPO) theo đúng chủ trương cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước của Chính phủ tại HOSE với mức giá khởi điểm là 17.000 đồng/cổ phần. Tại phiên đấu giá này, số lượng cổ phần bán đấu giá công khai cho các nhà đầu tư bên ngoài là 11.328.002 cổ phần (tương ứng 14% vốn điều lệ) với giá khởi điểm 17.000 đồng/cổ phần với tổng cộng có 142 nhà đầu tư đăng ký đấu giá mua cổ phần.

Kết quả, Vissan đã bán đấu giá thành công 100% số cổ phần lần đầu ra công chúng với giá đấu bình quân đạt 80.053 đồng/cổ phần, trong đó giá đấu thành công cao nhất là 102.000 đồng/cổ phần, giá đấu thành công thấp nhất là 67.000 đồng/cổ phần.

Có 6 nhà đầu tư trúng đấu giá, bao gồm 5 nhà đầu tư cá nhân và 1 nhà đầu tư tổ chức nước ngoài với tổng giá trị cổ phần bán đấu giá là hơn 906 tỷ đồng. Theo phương án cổ phần hóa, Nhà nước nắm giữ 65% vốn, nhà đầu tư chiến lược là 14% (tương đương 11,3 triệu cổ phần), 14% đấu giá công khai và 7% còn lại dành cho cán bộ nhân viên và tổ chức công đoàn.

Với những nỗ lực và cống hiến không mệt mỏi vì sức khỏe của người tiêu dùng, VISSAN đã được Nhà nước phong tặng nhiều danh hiệu cao quý như Huân chương Lao động hạng I, II, III, danh hiệu "Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới", 18 năm liên tiếp đạt danh hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng cao cùng nhiều giải thưởng cao quý khác do các tổ chức có uy tín và người tiêu dùng bình chọn.

**VEXA - ITPC**

## CÔNG TY TNHH MTV VIỆT NAM KỸ NGHỆ SÚC SẢN (VISSAN)

ĐC: 420 Nơ Trang Long, P. 13, Quận Bình Thạnh, TP.HCM, Việt Nam

ĐT: (84 8) 3553 3999 - 3553 3888

Email: [vissanco@vissan.com.vn](mailto:vissanco@vissan.com.vn)

Website: <http://www.vissan.com.vn>



❖ Theo Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP), xuất khẩu tôm Việt Nam sang EU bắt đầu tăng trưởng tốt từ đầu quý III năm nay nhờ tác động tích cực từ Hiệp định EVFTA có hiệu lực từ đầu tháng 8/2020. Tháng 10/2020, xuất khẩu tôm Việt Nam sang EU đạt 65,4 triệu USD, tăng gần 42% so với cùng kỳ năm ngoái và là tháng đạt mức cao nhất. Tổng 10 tháng đầu năm nay, xuất khẩu tôm sang thị trường này đạt trên 436,7 triệu USD, tăng 6,7% so với cùng kỳ năm 2019. Hiện Mỹ là thị trường dẫn đầu về nhập khẩu tôm Việt Nam, chiếm tỷ trọng 23,5%. Lũy kế 10 tháng đầu năm nay, xuất khẩu tôm sang thị trường này đạt trên 733 triệu USD, tăng 39% so với cùng kỳ. (VTV, 26/11)

❖ Ước tính của Tổng cục Hải quan cho biết, nửa đầu tháng 11/2020 Việt Nam đã xuất gần 185.000 tấn gạo, thu về 98,8 triệu USD. Như vậy tính đến ngày 15/11/2020, Việt Nam đã xuất khẩu hơn 5,5 triệu tấn gạo, thu về hơn 2,7 tỷ USD. Cụ thể, giá gạo xuất khẩu của Việt Nam trên sàn thế giới liên tục đứng ở mức cao, có lúc vượt xa Thái Lan. Hiện tại, giá chào bán gạo 5% tấm của Việt Nam ổn định ở mức 493-497 USD/tấn, cao hơn khoảng 30 USD/tấn so với gạo Thái Lan. Đáng chú ý, ở thị trường EU, nhờ cú huych của Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA), nhiều lô hàng gạo thơm xuất khẩu của các doanh nghiệp như Công ty CP Nông nghiệp Công nghệ cao Trung An, Tập đoàn Lộc Trời đã có giá từ 600 - 1.000 USD/tấn. (Báo Công Thương, 24/11)

### Chi phí thuê nhà của cá nhân

*Công ty chúng tôi có thuê nhà của cá nhân để sản xuất kinh doanh. Hợp đồng thuê có thỏa thuận là công ty chúng tôi nộp thuế thay cho cá nhân.*

*Để tiền thuê nhà của cá nhân là chi phí được trừ và hoàn toàn hợp lý khi tính thuế TNDN thì công ty chúng tôi phải thực hiện như thế nào ?*

*Rất mong nhận được sự hướng dẫn của Cục Thuế TpHCM về trường hợp thuê nhà này.*

#### **Trả lời:**

Căn cứ Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế thu nhập doanh nghiệp tại Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/2/2015 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật về thuế và sửa đổi bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014, Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014, Thông tư số 151/2014/TT-BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài chính sửa đổi bổ sung Điều 6 Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 của Bộ Tài chính quy định về chi phí được trừ và không được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Trường hợp Công ty thuê nhà của cá nhân để sản xuất kinh doanh. Hợp đồng thuê có thỏa thuận là Công ty nộp thuế thay cho cá nhân thì hồ sơ, chứng từ để tính vào chi phí được trừ như sau:

- Trường hợp tại hợp đồng thuê nhà có thỏa thuận doanh nghiệp nộp thuế thay cho cá nhân thì hồ sơ để xác định chi phí được trừ là hợp đồng thuê nhà, chứng từ trả tiền thuê nhà và chứng từ nộp thuế thay cho cá nhân.

- Trường hợp tại hợp đồng thuê nhà có thỏa thuận tiền thuê nhà chưa bao gồm thuế (thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập cá nhân) và Công ty nộp thuế thay cho cá nhân thì Công ty được tính vào chi phí được trừ tổng số tiền thuê tài sản bao gồm cả phần thuế nộp thay cho cá nhân.

### Sử dụng hóa đơn GTGT

*Công Ty trước đây có trụ sở tại quận Tân Bình, và ngày 02/08/2014 Công Ty có đặt in hóa đơn. Đến ngày 19/06/2017 Công Ty có chuyển trụ sở về quận 2 và đã nộp mẫu TBo4/AC để điều chỉnh hóa đơn về việc chuyển địa chỉ trên.*

*Đến nay, ngày 20/04/2020 Công Ty tiếp tục chuyển về địa chỉ khác ở quận 2. Vậy công ty có được tiếp tục số hóa đơn đã phát hành ở trên hay không?*

#### **Trả lời:**

Căn cứ Khoản 2, Điều 9 Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính hướng dẫn về hóa đơn chứng từ bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ quy định về Thông báo phát hành hóa đơn.

Trường hợp Công ty có trụ sở tại quận Tân Bình, sau đó Công ty chuyển địa chỉ về quận 2, Công ty đã nộp mẫu TBo4/AC để điều chỉnh hóa đơn từ quận Tân Bình về địa chỉ tại quận 2, nếu số hóa đơn đã phát hành Công ty thực hiện đóng dấu tên, địa chỉ mới vào bên cạnh tiêu thức tên, địa chỉ đã in sẵn để tiếp tục sử dụng. Nay Công ty tiếp tục chuyển địa chỉ khác cũng tại Quận 2 thì số hóa đơn chưa sử dụng hết và đã đóng dấu địa chỉ cũ rồi, Công ty phải thực hiện huỷ các số hoá đơn chưa sử dụng và thông báo kết quả huỷ hoá đơn với cơ quan thuế nơi chuyển đi và thực hiện thông báo phát hành hoá đơn mới với cơ quan thuế nơi chuyển đến.

**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 công 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.



Dịch vụ trọn gói

**Tổ chức:** sự kiện thương mại - đầu tư; hội chợ - triển lãm, hội nghị - hội thảo; huấn luyện - đào tạo; đoàn khảo sát thị trường; các hoạt động truyền thông tiếp thị; kết nối doanh nghiệp - chính quyền - nhà đầu tư.

**Tư vấn:** hoạt động thương mại - đầu tư; mở văn phòng; lập dự án; xây dựng thương hiệu

**Cung cấp:** thông tin cho doanh nghiệp nước ngoài; dịch vụ phòng họp.

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; vexe.vn