



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 12 (952) NGÀY 16.05.2022



Hội thảo “Triển vọng và xu hướng ngành trang trí nội thất tại thị trường EU” (trang 4 - 5)



Hình ảnh mới nhất từ tuyến metro số 1 (trang 5 - 6)

Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế biến gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà tặng năm 2022 (trang 3)

Lần đầu công bố Báo cáo thường niên FDI tại Việt Nam (trang 8 - 9)

9 bí quyết để hiểu các đối thủ cạnh tranh trực tuyến (trang 10)

Xuất khẩu gạo Việt Nam vượt mốc 1 tỷ USD, giá bán áp đảo gạo Thái (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](https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH)



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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

SỐ 12 05.2022



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế biến
gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà tặng
năm 2022

TP.HCM tổ chức chương trình
khuyến mại tập trung - Mùa mua
sắm “Shopping Season”

04. Hội thảo “Triển vọng và xu
hướng ngành trang trí nội thất tại thị
trường EU”

06. Hình ảnh mới nhất từ tuyến
metro số 1

11 ENGLISH FOR YOU

Office basics: machine problems

08 TIÊU ĐIỂM

Lần đầu công bố Báo cáo thường
niên FDI tại Việt Nam

12 TIN VEXA

Xuất khẩu gạo Việt Nam vượt mốc 1
tỷ USD, giá bán áp đảo gạo Thái

10 TƯ VẤN

9 bí quyết để hiểu các đối thủ cạnh
tranh trực tuyến

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty TNHH Khoa học Dinh
dưỡng Orgalife



Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế biến gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà tặng năm 2022

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp của Thành phố và doanh nghiệp hội viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp Xuất khẩu Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA), hội viên Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA) trưng bày, giới thiệu các sản phẩm chất lượng phục vụ mục đích tìm kiếm đối tác trong nước và xuất khẩu thúc đẩy phát triển và phục hồi kinh tế hậu Covid-19;

Nhằm hỗ trợ đối tượng là Doanh nghiệp siêu nhỏ, Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh, Doanh nghiệp khởi nghiệp và sáng tạo là các doanh nghiệp có nguồn vốn và công nghệ còn hạn chế, đặc biệt là hoạt động hỗ trợ định hướng sản phẩm và xúc tiến xuất khẩu;

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hội Mỹ nghệ và



Chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA), tổ chức chương trình “Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế biến gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà tặng năm 2022” với thông tin dự kiến như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 22 đến ngày 28/6/2022.

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

❖ **Đối tượng tham gia:** các doanh nghiệp chế biến gỗ, sản xuất hàng Thủ công mỹ nghệ và quà tặng, đặc biệt là các sản phẩm thiết kế mới, sản phẩm có chế tác kĩ thuật cao sản phẩm sử dụng vật liệu mới, thân thiện với môi trường...

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 Thùy Trang (0903 367 567, tranglt@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

TP.HCM tổ chức chương trình khuyến mại tập trung – Mùa mua sắm “Shopping Season”

UBND TP vừa ban hành Kế hoạch tổ chức chương trình khuyến mại tập trung – Mùa mua sắm “Shopping Season” trên địa bàn TP.HCM năm 2022.

Chương trình nhằm góp phần xây dựng TP.HCM trở thành trung tâm mua sắm hiện đại, hấp dẫn; tăng cường kết nối doanh nghiệp với người tiêu dùng, đẩy mạnh tiêu thụ hàng hoá, góp phần khôi phục và phát triển sản xuất kinh doanh; liên kết chặt chẽ giữa các ngành công thương, du lịch, văn hóa, y tế,... để đem đến cho người dân hàng loạt sản phẩm có chất lượng, giá cả ưu đãi; từng bước tạo thành “Mùa mua sắm” thường niên, được sự kỳ vọng của người tiêu dùng, du khách và cộng đồng doanh nghiệp.

Chương trình có tên gọi “Mùa mua sắm năm 2022” (tên tiếng Anh “Shopping season 2022”) với khẩu hiệu “Thỏa sức mua, đua sức sắm” được tổ chức làm 2 đợt: đợt 1 từ ngày 15/6 đến ngày 15/7/2022 với chủ đề “Tưng bừng mua sắm Hè 2022” và đợt 2 từ ngày 15/11 đến ngày 15/12/2022 với chủ đề “Rộn ràng mua sắm mùa Xuân 2022”.

Ngoài ra, Sở Du lịch, Sở Văn hóa và Thể thao, Sở Giao thông vận tải và Sở Công Thương cũng phối hợp tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, các lễ hội, sự kiện trong thời gian thực hiện chương trình khuyến mại tập trung.

(Theo City web) - **Phòng Thông tin - ITPC**

Hội thảo “Triển vọng và xu hướng ngành trang trí nội thất tại thị trường EU”

Ngày 10.5.2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã phối hợp cùng Phòng Thương mại công nghiệp Pháp tại Việt Nam (CCIFV) và Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức Hội thảo “Triển vọng và xu hướng ngành trang trí nội thất tại thị trường EU”. Chương trình nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận nắm bắt thông tin liên quan đến các chủ đề như: tiêu chuẩn xuất khẩu - chứng chỉ xuất khẩu sang châu Âu, xây dựng thương hiệu quốc tế, những lưu ý khi đàm phán hợp đồng với doanh nghiệp EU...

Chương trình Tập huấn có sự tham gia của Lãnh đạo Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC), Phòng Thương mại công nghiệp Pháp tại Việt Nam (CCIFV) và Trung tâm



Ông Nguyễn Tuấn - Phó giám đốc ITPC phát biểu tại hội thảo

trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) và hơn 110 lãnh đạo của các doanh nghiệp đến từ Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận trong các lĩnh vực thủ công mỹ nghệ, trang trí nội ngoại thất, gạch men, logistic...

Phát biểu tại buổi tập huấn, ông Adam Koulakzesian, Tổng giám đốc

Phòng Thương mại công nghiệp Pháp tại Việt Nam (CCIFV) đánh giá EU là thị trường rộng lớn, có mức tiêu thụ cao nhất thế giới với các sản phẩm thủ công mỹ nghệ cũng như trang thiết bị vật dụng cho các công trình nhà bếp, phòng ngủ. Việt Nam có thể đáp ứng được các yêu cầu về tính thẩm mỹ, kỹ thuật cũng như chất liệu của các sản phẩm, thông qua đó với sự hỗ trợ của Phòng thương mại công nghiệp Pháp tại Việt Nam có thể giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực, hiệu quả trong hoạt động xuất khẩu vào thị trường EU nói chung và Pháp nói riêng.

Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) cho biết, EU hiện là một trong những thị trường nhập khẩu các sản phẩm đồ gỗ, thủ công mỹ nghệ, trang trí nội - ngoại thất lớn thứ 13 của Việt Nam. Đây là khu vực có sức tiêu thụ đồ nội thất chiếm đến 25% tổng nhu cầu trên toàn thế giới. Từ năm 2016 - 2019, nhập khẩu đồ gỗ trang trí của châu Âu đã tăng từ 2,1 tỷ Euro lên 2,5 tỷ Euro. Trong đó, Đức là nhà nhập khẩu đồ trang trí hàng đầu của châu



Ông Adam Koulakzesian, Tổng Giám đốc Phòng Thương mại công nghiệp Pháp tại Việt Nam (CCIFV) phát biểu tại Hội thảo



Bà Hoàng Nguyễn Hạ Quyên - Hòa giải viên -VMC, Luật sư thành viên Công ty Luật LNT và Thành viên trả lời phỏng vấn tại Hội thảo.



Bà Lê Uyên Thanh Ngọc, Quản lý cấp cao phát triển kinh doanh Công ty Bureau Veritas Consumer Product Services phát biểu tại Hội thảo

Âu với 22% kim ngạch nhập khẩu, tiếp theo là Hà Lan (13%), Vương quốc Anh (12%) và Pháp (11%).

Ông Patrick Mui, Giám đốc tư vấn điều hành Centdegrés Việt Nam cho rằng, sau khi trang bị đủ năng lực để có thể tiến hành giao thương quốc tế, các doanh nghiệp đáp ứng được 4 yếu tố sau nữa là cơ hội chinh phục thị trường châu Âu đã ở trong tầm tay. Bốn yếu tố đó là: tính bền vững trong thiết kế; độ tinh xảo; hình ảnh thương hiệu; sản phẩm nhìn qua đã biết cách sử dụng và tạo sự thích thú cho người dùng. Bên cạnh đó các sản phẩm mang tính thủ công sáng tạo

có độ thẩm mỹ cao, nhất là các sản phẩm tái chế có nhiều cơ hội chinh phục được các đối tượng khách hàng khó tính của thị trường châu Âu.

Bà Lê Uyên Thanh Ngọc, Quản lý cấp cao phát triển kinh doanh Công ty Bureau Veritas Consumer Product Services lưu ý thêm rằng, các khách hàng châu Âu rất quan tâm đến vấn đề năng lực và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, đặc biệt là yếu tố sức khỏe, an toàn sản phẩm. Khách hàng châu Âu cũng chú trọng về vấn đề hóa chất và họ có hẳn một đạo luật về hóa chất. Bà Lê Uyên Thanh Ngọc lưu ý thêm rằng, các khách hàng châu

Âu rất quan tâm đến vấn đề năng lực và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, đặc biệt là yếu tố sức khỏe, an toàn sản phẩm. Khách hàng châu Âu cũng chú trọng về vấn đề hóa chất và họ có hẳn một đạo luật về hóa chất.

Luật sư Hoàng Nguyễn Hạ Quyên, Hòa giải viên Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) lưu ý tình trạng doanh nghiệp thường không xem xét kỹ các điều khoản trong hợp đồng do phía đối tác đưa ra. Chính vì vậy nên khi thực hiện hợp đồng gặp nhiều khó khăn, thậm chí dẫn đến tranh chấp mà luật sư cũng bối rối không biết phải hỗ trợ doanh nghiệp như thế nào vì những điều khoản hợp đồng này rất bất lợi cho doanh nghiệp. Do vậy, trước khi ký kết hợp đồng mua bán, doanh nghiệp cần đọc kỹ và hiểu rõ hợp đồng. EU có hệ thống luật rất khác với Việt Nam. Tại EU, một số nước theo dân luật, vì vậy, khi giao kết hợp đồng sẽ có một số thuật ngữ theo thông luật rất khó hiểu, cần phải làm việc với đối tác thật kỹ trước khi ký. Đặc biệt, cần chủ động tìm hiểu kỹ đối tác.

Bà Hồng Quang, Giám đốc Công ty VIETS Co - một đơn vị có hơn 20 năm xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ, trang trí nội thất sang EU chia sẻ kinh nghiệm thực tế với các doanh nghiệp tại buổi hội thảo. Bà cho rằng các doanh nghiệp trẻ, doanh nghiệp khởi nghiệp nên tự tin thâm nhập thị trường châu Âu nói chung và EU nói riêng vì nếu chúng ta có thể nắm rõ các thông tin tiêu chuẩn, quy định của các quốc gia với sự tinh xảo của sản phẩm thì chúng ta có thể thực hiện một cách dễ dàng. Tuy nhiên muốn thực hiện tốt điều đó nên luôn cố gắng học hỏi, nghiên cứu thông qua các trang thông tin chính thống và các chương trình hội thảo để trau dồi kiến thức.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Hình ảnh mới nhất từ tuyến metro số 1

Được sự đồng ý của Ban quản lý Đường sắt Đô thị TP.HCM, ngày 12.5.2022, Chi đoàn ITPC đã tổ chức đoàn tham quan tuyến Metro số 1.

Bản tin ITPC xin chuyển tới bạn đọc những hình ảnh mới nhất từ đường hầm Tuyến Metro số 1.

Theo Ban quản lý Đường sắt Đô thị TP.HCM, việc nhập khẩu và vận chuyển thành công toàn bộ các đoàn tàu tuyến metro số 1 đã hoàn thành và đó là dấu mốc quan trọng của dự án, đánh dấu hoàn thành giai đoạn nhập khẩu để tập trung công tác thử nghiệm, đánh giá và vận hành thử. Dự kiến cuối năm 2023, tuyến Metro số 1 sẽ được đưa vào khai thác, vận hành thương mại.

Tuyến Metro số 1 có đoạn đi ngầm dài 2,6 km qua 3 ga và đoạn đi trên cao 17,1 km qua 11 ga. Chiều dài toàn tuyến là 19,7 km có tổng mức đầu tư là 43.700 tỉ đồng. Khi hoàn thành, dự kiến mỗi ngày, metro số 1 chạy 300 chuyến tàu. Chuyến đầu tiên xuất phát lúc 5h, chuyến cuối cùng lúc 23h.



Ông Nguyễn Hoàng Sang, Chuyên viên Tổ Truyền thông, văn phòng Ban quản lý Đường sắt Đô thị đang giới thiệu về tuyến metro số 1 với đoàn khách từ ITPC.



Các thiết bị phục vụ cho việc vận hành đoàn tàu đã được hoàn chỉnh.



Bên trong đoạn đi ngầm của tuyến metro số 1 ở khu trung tâm TP.HCM.



Phòng Thông tin - ITPC

Lần đầu công bố Báo cáo thường niên FDI tại Việt Nam

Báo cáo thường niên về đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2021 do Hiệp hội doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (VAFIE) thực hiện với cách tiếp cận Báo cáo thường niên Diễn đàn Thương mại và Phát triển Liên hợp quốc (UNCTAD) và Báo cáo thường niên FDI ASEAN của Ban Thư ký ASEAN và UNCTAD để đánh giá toàn diện kết quả thu hút, sử dụng vốn FDI cùng phân tích môi trường đầu tư gắn với công cuộc cải cách nền hành chính...

Theo GS. TSKH Nguyễn Mại, Chủ tịch VAFIE, kể từ khi Quốc hội ban hành Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (29/12/1987), khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đã không ngừng phát triển, đóng góp quan trọng vào tăng trưởng kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa, thúc đẩy tiến trình hội nhập kinh tế và nâng cao vị thế của Việt Nam trên thế giới.

"NEM" NỔI LÊN THÀNH XU HƯỚNG ĐẦU TƯ MỚI

Mặc dù nền kinh tế thế giới và FDI toàn cầu cũng như kinh tế Việt Nam chịu tác động tiêu cực của đại dịch Covid-19, tuy nhiên, thu hút vốn đầu tư nước ngoài và hoạt động của khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài vẫn đạt được kết quả đáng khích lệ.

Trong năm 2021, vốn đăng ký FDI đạt 31,15 tỷ USD, tăng 9,2%,

vốn thực hiện đạt 19,74 tỷ USD, giảm nhẹ 1,2% so với năm 2020. Việt Nam là nước tiếp nhận nguồn vốn FDI lớn thứ 3 trong khu vực và là một trong số nước ASEAN vẫn duy trì được tăng trưởng dòng vốn FDI ổn định qua nhiều năm.

Đáng chú ý, đầu tư mới vẫn là loại hình đầu tư chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong 3 năm 2019-2021 (2019: 44%, 2020: 51,34% và 2021: 48,9%). Vốn đăng ký dự án cấp mới có xu hướng tăng từ 4,3 triệu USD/dự án năm 2019 lên 8,8 triệu USD/dự án năm 2021.

Số lượt điều chỉnh tăng vốn giảm từ 1.381 năm 2019 xuống 1.140 năm 2020 và 985 năm 2021 nhưng vốn điều chỉnh có xu hướng tăng cả về giá trị tuyệt đối lẫn tỷ trọng trong tổng vốn đăng ký của cả 3 năm.

“Điều này chứng tỏ môi trường đầu tư và kinh doanh của Việt Nam ngày càng được cải thiện, làm cho nhà đầu tư nước ngoài tin tưởng vào sự thành công trong kinh doanh ở nước ta bằng cách điều chỉnh tăng

vốn đầu tư để mở rộng kinh doanh và tăng lợi nhuận”, báo cáo nhấn mạnh.

Riêng về nguồn vốn góp vốn và mua cổ phần của nhà đầu tư ngoại, GS.TSKH Nguyễn Mại cho rằng từ năm 2011 đến nay, hoạt động mua bán và sáp nhập (M&A) trở thành hình thức quan trọng thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, chiếm tỷ trọng cao trong vốn FDI đăng ký và thực hiện.

Bất chấp đại dịch, M&A tại Việt Nam vẫn hoạt động sôi nổi. 362 giao dịch M&A đã được FiinGroup ghi nhận năm 2021 với tổng giá trị M&A đạt 12 tỷ USD, tăng 150% so với năm 2020, tương đương với kỷ lục 13,4 tỷ USD năm 2017. Giá trị giao dịch trung bình mỗi thương vụ tăng từ 23 triệu USD năm 2020 lên 39 triệu USD năm 2021.

Ngoài ra, theo Chủ tịch VAFIE, phương thức đầu tư nước ngoài không sử dụng vốn chủ sở hữu (NEM) hoặc hình thức đầu tư mới (NFI) dịch chuyển từ chuỗi cung ứng sản phẩm có giá trị gia tăng thấp sang chuỗi cung ứng sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn đang nổi lên với việc một số tập đoàn kinh tế đã chủ động tiếp cận và thực hiện NEM như Vinfast và Vsmart...

NEM cho phép các công ty đa quốc gia (TNCs) điều phối hoạt động chuỗi cung ứng sản phẩm, tạo cơ hội

Đến nay, khu vực FDI chiếm khoảng 25% tổng vốn đầu tư xã hội, 55% tổng giá trị sản xuất công nghiệp. Các doanh nghiệp FDI chiếm hơn 70% kim ngạch xuất khẩu, góp phần chuyển đổi cơ cấu hàng xuất khẩu từ nguyên liệu thô, Khoáng sản sang công nghiệp chế biến, chế tạo có giá trị gia tăng cao.

cho các nhà sản xuất và cung ứng trong nước tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu, khoản vốn đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài thường bao gồm việc cung cấp thương hiệu, quyền sở hữu trí tuệ, bí quyết kinh doanh...

“Vì vậy, NEM đang có xu hướng gia tăng vì đưa lại lợi ích to lớn cho doanh nghiệp nước tiếp nhận FDI”, GS.TSKH Nguyễn Mại nhấn mạnh.

SỚM BAN HÀNH QUYẾT ĐỊNH VỀ BỘ TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ

Bên cạnh những đóng góp tích cực, TS. Nguyễn Anh Tuấn, Phó Chủ tịch VAFIEE, cho rằng việc thu hút và sử dụng vốn FDI vẫn còn những tồn tại, bất cập cần khắc phục.

Đó là số lượng dự án có công nghệ hiện đại, công nghệ nguồn từ Mỹ và châu Âu chỉ chiếm 5%, công nghệ trung bình chiếm 80% và công nghệ lạc hậu chiếm 15%. Số lượng doanh nghiệp FDI thành lập trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D) tập trung trong ngành công nghệ thông tin, điện tử viễn thông vẫn chưa được chú trọng. Hiệu quả kinh tế của nhiều doanh nghiệp FDI chưa tương xứng với quy mô vốn, năng lực và những ưu đãi được hưởng.

Ngoài ra, cơ cấu FDI theo vùng và địa phương còn mất cân đối dẫn tới tình trạng phát triển không đồng đều giữa các vùng và địa phương. Doanh nghiệp FDI thiếu liên kết, chưa có tác động lan tỏa tới doanh nghiệp trong nước khi Việt Nam vẫn nằm ở vị trí thấp trong chuỗi giá trị toàn cầu, chủ yếu ở khâu lắp ráp cuối cùng của chuỗi với giá trị gia tăng thấp.

Đặc biệt, thể chế, luật pháp liên quan đến đầu tư nước ngoài chưa hoàn chỉnh, chồng chéo, thực thi không nghiêm minh nên một số nhà đầu tư nước ngoài lợi dụng kẽ hở pháp luật để trục lợi, đầu tư “chui”, đầu tư “núp bóng” torg những ngành và lĩnh vực hạn chế FDI...

Vì vậy, để tiếp tục thu hút FDI trong bối cảnh hạn chế rủi ro từ cuộc chiến Nga - Ukraine, sự tăng trưởng chậm lại của nền kinh tế thế giới hay rủi ro từ lạm phát... Việt Nam cần tập trung vào 3 giải pháp trọng tâm.

Thứ nhất, hoàn thiện thể chế,



luật pháp có liên quan đến FDI; trong đó có chủ trương về việc áp dụng thuế tối thiểu toàn cầu tại Việt Nam.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả thu hút và sử dụng FDI thông qua cải thiện môi trường đầu tư và kinh doanh, rà soát hệ thống chính sách về đầu tư, hỗ trợ nhà đầu tư tháo gỡ khó khăn.

Thứ ba, nâng cao quản lý nhà nước về FDI từ xúc tiến, thẩm định, triển khai tới kiểm tra, giám sát.

“Trong đó, VAFIEE kiến nghị Chính phủ sớm ban hành Quyết định về Bộ Tiêu chí đánh giá hiệu quả khu vực FDI, chỉ đạo các cơ quan Nhà nước từ trung ương đến địa phương thực hiện nghiêm chỉnh trong quá trình thu hút và sử dụng nguồn vốn FDI”, ông Mại nhấn mạnh.

TP.HCM chiếm hơn 70% lượt giao dịch mua bán sáp nhập của nhà đầu tư ngoại trong 4 tháng

Báo cáo về tình hình kinh tế - xã hội 4 tháng và nhiệm vụ tháng 5 năm 2022 của UBND TP.HCM cho thấy trong 4 tháng vừa qua thành phố chấp thuận cho 722 trường hợp nhà đầu tư nước ngoài thực hiện thủ tục để được góp vốn, mua cổ phần, mua lại phần vốn góp của doanh nghiệp trên địa bàn với vốn góp đăng ký hơn 453 triệu USD, tăng gần 32% về số trường hợp và tăng khoảng 20% về số vốn so với cùng kỳ năm ngoái. Với kết quả này, TP.HCM trở thành địa phương có lượt giao dịch góp vốn, mua cổ phần (thường được gọi giao

dịch mua bán - sáp nhập (M&A)) nhiều nhất của các nhà đầu tư nước ngoài thực hiện giao dịch này ở Việt Nam. Còn theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong cùng thời gian trên cả nước có 1.026 lượt góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài với tổng giá trị vốn góp đạt trên gần 1,83 tỉ USD, tăng 74,5% so với cùng kỳ năm ngoái. Đáng chú ý, TP.HCM chiếm đến 70,4% số lượt giao dịch góp vốn và mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong 4 tháng vừa qua. Theo giới phân tích các giao dịch M&A được nhiều nhà đầu tư xem là cách thức hiệu quả và nhanh nhất để xâm nhập thị trường và mở rộng hoạt động tại Việt Nam. Xu hướng này vẫn tiếp diễn trong năm nay và cả năm tới.

(Theo vneconomy.vn và thesaigontimes.vn) - Phòng Thông tin - ITPC

9 bí quyết để hiểu các đối thủ cạnh tranh trực tuyến

Bạn có muốn biết về đối thủ kinh doanh trực tuyến của bạn không? Nếu bạn đang kinh doanh trực tuyến bạn phải chắc chắn am hiểu về đối thủ kinh doanh thương mại điện tử đối với mình và họ đang làm gì, kiến thức về họ là sức mạnh. Đây là cách tìm câu trả lời cho các câu hỏi chính yếu sau đây:

1. Ai là đối thủ kinh doanh trực tuyến của bạn?

Thời điểm mới bắt đầu bạn có thể dựa vào kết quả tìm kiếm hàng đầu từ các công cụ tìm kiếm lớn và quyết định đây là những đối thủ cạnh tranh của bạn. Tuy nhiên sau đó khi bạn đã kinh doanh trở nên vững mạnh, đối thủ kinh doanh trực tuyến của bạn có khả năng là những kết quả tìm kiếm trên trang tìm kiếm ở vị trí thứ 2 và thứ 3. Đây là những đối thủ mà bạn cần đánh giá đầu tiên.

2. Có bao nhiêu đối thủ trên thị trường kinh doanh trực tuyến với bạn?

Nếu thị trường bạn đang kinh doanh càng có nhiều đối thủ tích cực thì bạn sẽ thấy bạn được nổi trội hơn. Hãy bắt đầu bằng công cụ tìm kiếm trên Google như là một điều kiện tìm kiếm của bạn. Đừng quá lo lắng nếu như bạn thấy số liệu khổng lồ tìm kiếm mà hãy tiếp tục tinh chỉnh việc tìm kiếm bạn sẽ có một con số tìm kiếm chính xác hơn.

3. Đối thủ của bạn đã kinh doanh trực tuyến bao lâu rồi?

Hãy xác định tuổi của tên miền của đối thủ cạnh tranh trực tuyến điều này có nghĩa là lần đầu tiên tên miền này được đăng ký và được các công cụ tìm kiếm đánh giá cao. Thông thường nếu tên miền càng lâu năm thì càng có nhiều quyền hạn. Để kiểm tra tuổi tên miền của đối thủ hãy sử dụng công cụ tên miền Whois miễn phí.

4. Đối thủ kinh doanh trực tuyến của bạn có bao nhiêu backlink?

Số lượng các trang web liên kết bên ngoài của đối thủ của bạn là một trong các yếu tố quan trọng trong việc phân tích kinh doanh trực tuyến. Nếu chất lượng các trang web kết nối với trang web của đối thủ của bạn sẽ ảnh hưởng đến thứ hạng của trang web đối thủ. Để kiểm tra xem có bao nhiêu trang web liên kết bên ngoài hãy

tạo một tài khoản miễn phí cho công cụ Link Expolorer của Moz.

5. Xác định trang web của đối thủ sử dụng công nghệ là gì?

Một số trang web được thiết kế thân thiện hơn với các công cụ tìm kiếm. Ví dụ : các trang web được xây dựng bằng tính năng flash sẽ khó xếp hạng tốt hơn so với các trang web được xây dựng bằng mã HTML trơn. Để tìm hiểu xem trang web của đối thủ sử dụng công nghệ gì hãy dùng công cụ xây dựng và nhập tên miền.

6. Các đường dẫn của đối thủ như thế nào?

Thật khó có thể đo lường chính xác số lượng khách hàng mà đối thủ đang sở hữu. Bạn có thể có được thông tin hữu ích đặc biệt là với các đối thủ lớn hơn mình từ các công cụ như SameWeb và Alexa.

7. Chiến lược tiếp thị của đối thủ như thế nào?

Cách mà đối thủ cạnh tranh của bạn tiếp thị sẽ cung cấp thông tin hữu ích cho bạn. Ví dụ: nếu đối thủ sử dụng quảng cáo là trả tiền cho mỗi lần nhấp chuột thì bạn có thể hiểu rằng sản phẩm đối thủ đang bán tương đối tốt để đủ trang trải chi phí quảng cáo này. Nếu như bạn biết đối thủ đang hoạt động tốt nhưng lại thiếu một chương trình liên kết hoạt động thì bạn sẽ tìm đến chương trình này.

8. Thị trường tiềm năng là gì?

Bạn nên nhắm vào mục tiêu tham gia kinh doanh vào một thị trường khi nhu cầu đủ lớn và có thể lớn hơn. Bạn nên sử dụng các công cụ để xác định xu hướng tích cực của thị trường như công cụ Google Trend miễn phí và công cụ Twitterfall trên Twitter.

9. Lợi thế cạnh tranh của bạn là gì?

Những khác biệt gì của bạn so với các đối thủ kinh doanh sản phẩm tương tự như bạn. Có nhiều dạng và hình thức lợi thế cạnh tranh của bạn như từ giá cả đến mức cổ tức và dịch vụ hỗ trợ khách hàng. Vấn đề là bạn phải phải biết điểm độc đáo bán hàng của bạn so với đối thủ là gì (USP unique selling point) trước khi tham gia vào thị trường này.

Phòng Thông tin - ITPC

OFFICE BASICS

MACHINE PROBLEMS

(Tiếp theo bản tin số 11.2022)

Printer Quality Issues – Chất lượng in ấn gặp vấn đề

There's nothing worse than trying to print something for a big presentation and having the ink skip all over the page. If you're not seeing things printed as clearly on paper as they appear on your screen, the first thing you should do is check what you're sending to your printer. Sometimes, the settings will have your printer opting for speed over quality, which is great when you're trying to produce 200 copies of the same bit of text, but a nightmare when you're looking to produce one perfect page. If that's not the issue, you might be running low on ink or toner, or your printer might be overworked. If you can afford to wait on your prints, the best thing to do is give your printer an hour and see if it produces high-quality prints again.

Không có gì tệ hơn khi cố gắng in thứ gì đó cho một bài thuyết trình lớn và mực in chảy khắp trang giấy. Nếu bạn không nhìn thấy những thứ được in trên giấy rõ ràng như khi chúng xuất hiện trên màn hình của bạn, điều đầu tiên bạn nên làm là kiểm tra những gì bạn đang gửi đến máy in. Đôi khi, phần cài đặt sẽ khiến máy in của bạn chọn tốc độ in thay vì chất lượng, điều này sẽ thật tuyệt khi bạn đang tạo 200 bản sao của cùng một trang văn bản, nhưng lại là cơn ác mộng khi bạn đang tìm cách tạo ra một trang văn bản hoàn hảo. Nếu đó không phải là vấn đề, có thể bạn sắp hết mực in dạng bột hoặc mực dạng lỏng, hoặc máy in của bạn có thể hoạt động quá mức. Nếu bạn có thể chờ đợi bản in của mình, điều tốt nhất nên làm là chờ máy in của bạn một giờ và xem liệu nó có tạo ra bản in chất lượng cao trở lại hay không.

Network Infrastructure Difficulties – Trục trặc về hạ tầng mạng lưới

In this day and age, no network is truly safe or 100% reliable. This is a major concern for businesses, because our networks are more connected than they've ever been. The best way to avoid problems with your network's infrastructure is to only go to trusted web sites and make sure that you're keeping your IT team of any issues that pop up with communication between

computers in the office. If something doesn't seem right, it's always easier to ask and get clarification when a problem is in its early stages. The longer you wait, the harder it will be to fix.

Trong thời đại ngày nay, không có mạng nào thực sự an toàn hoặc đáng tin cậy 100%. Đây là mối quan tâm lớn đối với các doanh nghiệp vì mạng của chúng ta đang được kết nối nhiều hơn bao giờ hết. Cách tốt nhất để tránh các sự cố với cơ sở hạ tầng mạng của bạn là chỉ truy cập các trang web đáng tin cậy và đảm bảo rằng bạn sẽ cho IT về mọi vấn đề nảy sinh khi kết nối giữa các máy tính trong văn phòng. Nếu có điều gì đó không ổn, việc hỏi và làm rõ luôn dễ dàng hơn khi vấn đề đang ở giai đoạn đầu. Bạn càng đợi lâu, nó sẽ càng khó sửa chữa.

Một số mẫu câu sử dụng trong trường hợp máy móc bị trục trặc

❖ "Do you know what's wrong with the printer?"

Bạn có biết máy in bị gì không?

❖ "Who do we call to report a problem with the printer?"

Chúng ta phải báo với ai khi máy in gặp vấn đề?

❖ "When is the printer going to be fixed?"

Khi nào máy in sẽ được sửa?

❖ "The printer next to the break room is broken. Where is the other printer?"

Máy in kế bên phòng nghỉ bị hư rồi. Máy in khác ở đâu?

❖ "The copy machine is jammed again."

Máy photocopy bị kẹt nữa rồi.

❖ "The copy machine is broken."

Máy copy bị hư rồi.

❖ "We need to get the copy machine fixed."

Chúng ta cần phải nhờ người sửa máy photocopy.

❖ "A technician is coming this afternoon to fix the copy machine."

Nhân viên kỹ thuật sẽ đến vào chiều nay để sửa máy photocopy.

❖ "Where is the paper for the copy machine?"

Giấy cho máy photocopy ở đâu thế?

❖ "We need to order more paper. We're running low."

Chúng ta cần phải đặt thêm giấy. Mình sắp hết (giấy) rồi.

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

Xuất khẩu gạo Việt Nam vượt mốc 1 tỷ USD, giá bán áp đảo gạo Thái

BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN (NN&PTNT) CHO BIẾT, 4 THÁNG ĐẦU NĂM, XUẤT KHẨU GẠO CỦA VIỆT NAM CÓ ĐÀ HỒI PHỤC ẮN TƯỢNG, GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU VƯỢT MỐC 1 TỶ USD. ĐẶC BIỆT, GIÁ GẠO CỦA VIỆT NAM DUY TRÌ Ở MỨC CAO HƠN SO CÁC VỚI CÁC NƯỚC NHƯ THÁI LAN, ẤN ĐỘ.

Theo Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn (PT&NT) trong tháng 4, Việt Nam xuất khẩu khoảng 550 nghìn tấn gạo với giá trị đạt 273 triệu USD, đưa tổng khối lượng trong 4 tháng đầu năm đạt 2,05 triệu tấn với giá trị 1 tỷ USD, tăng 4,4% về khối lượng nhưng giảm 6% về giá trị so với cùng kỳ năm 2021.

Tuy giảm về giá trị, nhưng giá gạo của Việt Nam vẫn duy trì ở mức cao hơn so các với các nước. Chẳng hạn, gạo tiêu chuẩn 5% tấm của Thái Lan trong tháng 4 ở mức 410 - 412 USD/tấn, gạo 5% tấm của Ấn Độ ở mức 361 - 365 USD/tấn, giảm 10 USD/tấn so với tháng trước.

Trong khi đó, gạo 5% tấm xuất khẩu của Việt Nam sau khi tăng lên mức 425 USD/tấn vào giữa tháng 4, thì giảm trở lại mức 415 USD/tấn, tương đương mức trung bình tháng 3.

Philippines tiếp tục là thị trường tiêu thụ gạo lớn nhất của Việt Nam với 42,6% thị phần. Đặc biệt, thị trường nhập khẩu gạo Việt Nam tăng mạnh nhất là Bờ Biển Ngà (76% so với cùng kỳ năm ngoái).

Ở trong nước, giá lúa tại các tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) tăng nhẹ trong bối cảnh giao dịch trầm lắng. Cụ thể, tại An Giang, lúa IR50404 ở mức 5.500 đồng/kg (tăng 100 đồng/kg so với trung bình tháng 3); gạo thường ở mức 11.000 đồng/kg; gạo thơm đặc sản jasmine ở mức 15.000 đồng/kg, ổn định so với tháng trước.

Tại Kiên Giang, giá lúa IR50404 ở mức 6.500 - 6.600 đồng/kg (tăng 650 đồng/kg), lúa chất lượng cao OM 5451 ở mức 6.600 - 6.800 đồng/kg, (tăng 300 đồng/kg).

Hiện toàn vùng ĐBSCL đã thu hoạch được 80 - 90% diện tích lúa Đông Xuân 2022, nhiều địa phương đã thu hoạch xong và xuống giống vụ Hè Thu. Tuy nhiên vụ Hè Thu năm nay người dân canh tác ít hơn do chi phí sản xuất tăng cao.

Theo Bộ NN&PTNT, xuất khẩu gạo Việt Nam dự kiến sẽ tăng trong những tháng tới, với nhu cầu mạnh hơn từ các thị trường như Trung Quốc, Bangladesh, Iran và Sri Lanka.



Ảnh TL

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



Công ty TNHH Khoa Học Dinh Dưỡng Orgalife

Địa chỉ
Số 27 Đường 65, Phường
Tân Phong, Quận 7, TP.HCM

Số điện thoại
19006744

Website
www.orgalife.com.vn

VỀ ORGALIFE

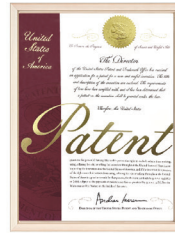
Công ty TNHH Khoa học Dinh Dưỡng Orgalife được thành lập từ năm 2014, chúng tôi tự hào gác vác trên vai hành trình nghiên cứu & cải tiến khoa học dinh dưỡng hơn 7 năm qua với mục tiêu mang đến các giải pháp dinh dưỡng khoa học trọn lành, dựa trên ba nền tảng: **Dinh dưỡng - Y học - Sinh học**, kết hợp với sự thấu hiểu sâu sắc nhu cầu dinh dưỡng của cơ thể ở những giai đoạn phát triển khác nhau trong cuộc sống hiện đại. Tại Orgalife, chúng tôi hiểu rằng **dinh dưỡng hiện đại là quay trở về với thiên nhiên**, bởi đây chính là giải pháp tốt nhất để nuôi dưỡng và chăm sóc sức khỏe toàn diện cho mọi người.

Sứ mệnh thương hiệu

Cam kết tập trung nguồn lực đầu tư và phát triển Viện nghiên cứu khoa học dinh dưỡng Orgalife theo tiêu chuẩn quốc tế; quy tụ đội ngũ chuyên gia hàng đầu, tâm huyết và giàu kinh nghiệm; tăng cường hợp tác với các tổ chức uy tín ở trong và ngoài nước, cùng nghiên cứu và phát triển các sản phẩm chất lượng cao ứng dụng công nghệ hiện đại bậc nhất thế giới.

CÁC CHỨNG NHẬN CAM KẾT VỀ CHẤT LƯỢNG

Mỗi sản phẩm của Orgalife được nghiêm túc đầu tư nghiên cứu và phát triển, quy tụ nhiều chuyên gia hàng đầu về y dược, công nghệ sinh học, công nghệ thực phẩm. Nhà máy sản xuất Orgalife với quy mô lớn và hiện đại đạt chứng nhận Hệ thống Quản lý chất lượng An toàn thực phẩm theo tiêu chuẩn Châu Âu FSSC 22000 và HACCP CODEX, quy trình sản xuất sản phẩm được cấp bằng độc quyền sáng chế bởi Cục sở hữu trí tuệ Việt Nam NOIP và Cơ quan sáng chế & Nhãn hiệu Hoa Kỳ USPTO.



Bảng độc quyền sáng chế được cấp bởi Cơ quan Sáng chế và Nhãn hiệu Hoa Kỳ (USPTO).



Bảng độc quyền sáng chế được cấp bởi Cục Sở hữu Trí tuệ Việt Nam (NOIP Vietnam).



Hệ thống quản lý chất lượng an toàn thực phẩm theo tiêu chuẩn Châu Âu FSSC 22000.

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH ORGALIFE



Sản phẩm nổi bật ORGALIFE

Kênh Y Tế



Kênh Tiêu Dùng



TIN VĂN

❖ Theo thống kê mới nhất của Tổng cục Hải quan, riêng trong tháng 4, xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt gần 10,3 tỷ USD, tăng hơn 33% so với cùng kỳ năm ngoái. Có 4 nhóm hàng xuất khẩu sang thị trường này đạt hơn 1 tỷ USD gồm: dệt may, điện thoại, máy vi tính, máy móc. Đáng chú ý, Hoa Kỳ cũng là thị trường xuất khẩu quan trọng của nhiều nhóm hàng chủ lực thuộc lĩnh vực nông nghiệp của Việt Nam. Ở chiều ngược lại, hết tháng 4, nhập khẩu hàng hóa từ Hoa Kỳ đạt kim ngạch 4,6 tỷ USD, giảm khoảng 9,8% so với cùng kỳ năm ngoái. Về tổng thể, hiện nay Hoa Kỳ là đối tác thương mại lớn thứ 2 của Việt Nam (sau thị trường Trung Quốc). (VTV, 11/5)

❖ Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã nhận đơn đề nghị xem xét phạm vi sản phẩm và điều tra chống lẩn tránh thuế phòng vệ thương mại (PVTM) với sản phẩm tủ gỗ (tủ bếp và tủ nhà tắm) nhập khẩu từ Việt Nam và Malaysia. Theo đó, sản phẩm bị cáo buộc là tủ gỗ (tủ bếp và tủ nhà tắm) có mã HS 9403.40.9060, 9403.60.8081, 8403.90.7080. Trong vụ việc hiện tại, nguyên đơn đề nghị DOC khởi xướng điều tra 2 nội dung. Thứ nhất là phạm vi sản phẩm: nguyên đơn đề nghị mở rộng lệnh áp thuế hiện tại với Trung Quốc đối với cả tủ gỗ (tủ bếp và tủ nhà tắm) được lắp ráp tại Việt Nam và xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Thứ hai là chống lẩn tránh thuế PVTM: trong trường hợp DOC kết luận không mở rộng phạm vi sản phẩm, nguyên đơn đề nghị điều tra chống lẩn tránh thuế PVTM với tủ gỗ (tủ bếp và tủ nhà tắm) nhập khẩu từ Việt Nam. (Báo Hải quan, 10/5)



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.

Lương và phụ cấp không tách chi tiết thì đóng bảo hiểm như thế nào?

Trường hợp nhân viên ký hợp đồng là 40% lương căn bản và 60% phụ cấp nhưng không chia tách chi tiết từng loại phụ cấp thì mức đóng bảo hiểm bắt buộc là bao nhiêu?

Trả lời:

Căn cứ Luật BHXH năm 2014, Luật BHYT năm 2008 và Luật sửa đổi bổ sung một số điều Luật BHYT năm 2014, Luật Việc làm năm 2013, Luật An toàn Vệ sinh Lao động năm 2015 và các văn bản hướng dẫn dưới Luật quy định: Người lao động hưởng lương do người sử dụng lao động quyết định thì mức tiền lương đóng BHXH, BHYT, BHTN, BHTNLĐ-BNN là mức lương, phụ cấp lương và các khoản bổ sung khác theo quy định của pháp luật lao động và không được thấp hơn mức lương tối thiểu vùng tại thời điểm đóng đối với người lao động làm công việc giản đơn nhất làm việc trong điều kiện lao động bình thường, bảo đảm đủ thời giờ làm việc bình thường; Cao hơn ít nhất 7% so với mức lương tối thiểu vùng đối với người lao động làm công việc đòi hỏi người lao động đã qua học nghề, đào tạo nghề theo quy định. Như vậy, với câu hỏi của đơn vị thì phải đóng BHXH bao gồm tiền lương + phụ cấp ghi trong hợp đồng lao động.

“Tiến độ chi hỗ trợ chậm lại một thời gian”

Công ty chúng tôi đã gửi hồ sơ hỗ trợ cho người lao động nghỉ việc riêng không lương do COVID-19 theo Quyết định số 23/2021/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ: Quy định về việc thực hiện một số chính sách hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động gặp khó khăn do đại dịch COVID-19 (mức 1.855.000 đồng và 3.710.000 đồng) cho Phòng Lao động Quận Tân Phú vào tháng 12/2021. Đến nay người lao động Công ty vẫn chưa nhận được tiền hỗ trợ này? Cho hỏi đến bao giờ Công ty mới nhận được tiền để thông tin lại cho người lao động.

Trả lời:

Phòng Lao động Quận Tân Phú giải đáp:

Hồ sơ hỗ trợ cho người lao động gặp khó khăn do dịch COVID-19 theo Quyết định số 23/2021/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ của Công ty CP dệt may ĐT-TM Thành Công, địa chỉ 990 Nguyễn Thị Định, phường Thạnh Mỹ Lợi, Thành phố Thủ Đức đã được UBND quận Tân Phú thẩm định và phê duyệt theo Quyết định số 370-QĐ/UBND ngày 28/01/2022, bao gồm 1.916 người với tổng số tiền 7.081.645.000 đồng.

Do thực hiện chuyển tiếp nguồn ngân sách nhà nước từ năm 2021 sang năm 2022 theo quy định tài chính, ngày 18/02/2022 Kho bạc Nhà nước Tân Phú mới duyệt kinh phí chuyển nguồn nên tiến độ chi hỗ trợ cho người lao động có chậm lại một thời gian. Hiện nay đang tiếp tục thực hiện việc chi hỗ trợ cho người lao động theo thứ tự hồ sơ theo quy định.

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 thu 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.



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; vexa.vn