



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 28 (968) NGÀY 29.08.2022



Giới thiệu môi trường đầu tư tại TP.HCM, kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp Singapore (trang 4 - 5)

Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022 (trang 6)

Giới thiệu môi trường đầu tư, kết nối giao thương giữa doanh nghiệp TP.HCM với doanh nghiệp tỉnh Sơn Đông, Trung Quốc (trang 7)

Việt Nam trước cơ hội đón “sóng” FDI quy mô lớn (trang 8 - 9)

Kim ngạch xuất khẩu sang CPTPP tăng gần 22% trong 7 tháng năm 2022 (trang 12)



Thông tin cập nhật Hội nghị tổng kết 20 năm hoạt động của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp – Chính quyền Thành phố (trang 3)

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 28

08.2022



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Tổ chức Hội nghị tổng kết 20 năm hoạt động của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố Diễn đàn Hỗ trợ đầu tư và Tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022

04. Giới thiệu môi trường đầu tư tại TP.HCM và kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Singapore với doanh nghiệp Việt Nam

06. Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022

07. Giới thiệu môi trường đầu tư, kết nối giao thương giữa doanh nghiệp TP.HCM với doanh nghiệp tỉnh Sơn Đông, Trung Quốc

08 TIÊU ĐIỂM

Việt Nam trước cơ hội đón “sóng” FDI quy mô lớn



10 TƯ VẤN

Mười mẹo để thu hút thêm khách hàng đến với doanh nghiệp nhỏ

11 ENGLISH FOR YOU

Personal finance

12 TIN VEXA

Kim ngạch xuất khẩu sang CPTPP tăng gần 22% trong 7 tháng năm 2022

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty TNHH Thế Giới Huy Hoàng



Tổ chức Hội nghị tổng kết 20 năm hoạt động của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp – Chính quyền Thành phố

Ngày 12/8/2022, UBND TP.HCM đã ban hành Kế hoạch 2844/KH-UBND về tổ chức Hội nghị tổng kết 20 năm hoạt động của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố.

Hội nghị sẽ tổng kết 20 năm hoạt động của Hệ thống Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền TP; trao đổi, thảo luận các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của Hệ thống Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền TP.

Hội nghị cũng nhằm tổ chức Lễ Công bố Trang thông tin điện tử của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền TP phiên bản nâng cấp mới để tuyên truyền, quảng bá trong cộng đồng doanh nghiệp

TP; khen thưởng một số tập thể, cá nhân là thành viên của Hệ thống đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền TP có thành tích, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ hỗ trợ tháo gỡ khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) được giao chủ trì phối hợp làm việc với các sở, ngành, đơn vị có liên quan để tổ chức Hội nghị Tổng kết 20 năm hoạt động Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố; phối hợp với Sở Thông tin và Truyền thông quảng bá, tuyên truyền về các hoạt động trước, trong và sau thời gian diễn ra Hội nghị.

Thời gian dự kiến tổ chức hội nghị vào tháng 9.

Phòng Thông tin - ITPC

Diễn đàn Hỗ trợ đầu tư và Tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022

Nhằm thúc đẩy và thu hút nguồn vốn đầu tư trong bối cảnh mới sau Covid-19 vào Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng, đồng thời tổng kết chuỗi sự kiện xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022 (Investment Promotion Series 2022); Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp



cùng Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức “Diễn đàn Hỗ trợ đầu tư và Tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022”.

❖ **Thời gian:** từ 8g00 - 12g00, thứ Năm, ngày 15 tháng 9 năm 2022.

❖ **Địa điểm:** khách sạn Grand Saigon, số 08 Đồng Khởi, Quận 1.

❖ **Mục đích, ý nghĩa:** giúp các doanh nghiệp hiểu rõ hơn môi trường đầu tư tại Việt Nam nói chung và tại

Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng, lắng nghe nguyện vọng và mong muốn từ nhà đầu tư từ đó tháo gỡ các vướng mắc và hỗ trợ tốt nhất cho nhà đầu tư nước ngoài. Đặc biệt đây còn là chương trình tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư dành cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022 (IPS 2022), bao gồm 08 sự kiện hội thảo, tọa đàm về thúc đẩy và hỗ trợ đầu tư dành cho nhà đầu tư nước ngoài.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Phòng Xúc tiến Đầu tư – ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 1026 (207)
Liên hệ chuyên viên Mỹ Duyên
(097 327 6462, duyenlnm@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn



Ảnh từ trái sang: bà Amy Wee, Giám đốc toàn quốc Liên đoàn Doanh nghiệp Singapore, bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC và ông Ho Sze Ming, Trưởng bộ phận Tư vấn Đầu tư nước ngoài (Ngân hàng UOB Việt Nam) tham gia Chương trình

Giới thiệu môi trường đầu tư tại TP.HCM và kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp Singapore

Vào ngày 23/8/2022 tại TP.HCM, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp cùng ngân hàng UOB tại TP.HCM và Liên đoàn doanh nghiệp Singapore (SBF) tổ chức chương trình “Giới thiệu môi trường đầu tư tại TP.HCM và kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Singapore”.

Tham dự sự kiện, về phía lãnh đạo có bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC; bà Amy Wee, Giám đốc toàn quốc Liên đoàn Doanh nghiệp Singapore; ông Ho Sze Ming, Trưởng bộ phận Tư vấn Đầu tư nước ngoài (Ngân hàng UOB Việt Nam) cùng với hơn 80 đại biểu trong đó 17 doanh nghiệp Singapore và 38 doanh nghiệp TP.HCM thuộc các lĩnh vực tư vấn đầu tư, tài chính, bán lẻ, dịch vụ, công nghệ thông tin, nông nghiệp, năng lượng, cơ khí, giáo dục, y tế,...

Tại sự kiện, bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC cho biết, Singapore là quốc gia có diện tích nhỏ nhưng nền kinh tế của Singapore lại có tốc độ tăng trưởng

và phát triển bậc nhất châu Á, được mệnh danh là một trong bốn “con rồng châu Á”. Việt Nam và Singapore có quan hệ song phương phát triển nhanh chóng và mạnh mẽ, nhất là từ sau khi thiết lập quan hệ Đối tác chiến lược vào năm 2013. Singapore hiện là đối tác thương mại lớn thứ tư và là nước đầu tư lớn thứ hai trong tổng số 140 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam với tổng vốn đăng ký đạt 66 tỷ USD. Riêng tại TP.HCM, Singapore là quốc gia có tổng vốn đầu tư lớn nhất trong tổng số 116 quốc gia và vùng lãnh thổ đăng ký đầu tư, kinh doanh tại Thành phố, với hơn 1.557 dự án được triển khai, tổng mức đầu tư gần 13,6 tỷ USD. Để có được thành quả trên do nhiều yếu tố, trong đó quan trọng nhất là sự tin tưởng và tương trợ lẫn nhau giữa Việt Nam và Singapore cũng như những cam kết mạnh mẽ của hai bên trong việc tăng cường quan hệ Đối tác chiến lược Việt Nam - Singapore và hợp tác chặt chẽ hướng tới cùng phục hồi sau đại dịch Covid-19.

Thông tin về môi trường đầu tư của TP.HCM, đại diện Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) cho biết, TP.HCM là một đô thị đặc biệt, có vị trí chiến lược thuận lợi, với diện tích hơn 2.000 km², dân số hơn 10 triệu người, đầy đủ mạng lưới giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy, đường hàng không hiện đại. Đồng thời, cùng với các địa phương lân cận, Thành phố đã và đang khẩn trương triển khai xây dựng các cơ sở hạ tầng giao thông, là đòn bẩy để kết nối tốt hơn trực hành lang trong khu vực và quốc tế. Thành phố Hồ Chí Minh luôn nỗ lực duy trì đà tăng trưởng nhanh, phát triển bền vững, toàn diện và đồng bộ trên tất cả các lĩnh vực từ hạ tầng phát triển công nghiệp đến hạ tầng phát triển thương mại.

Năm 2022, TP.HCM đang tiếp tục mời gọi đầu tư 197 dự án thuộc 10 lĩnh vực cụ thể như hạ tầng giao thông, chỉnh trang đô thị, xử lý môi trường, chống ngập, nông nghiệp, công nghiệp, thương mại, dịch vụ,

giáo dục, y tế, văn hóa, thể thao và du lịch.

Thành phố cũng đang tập trung triển khai quy hoạch TP Thủ Đức thành Khu đô thị sáng tạo tương tác cao phía Đông thành phố để trở thành hạt nhân phát triển nền kinh tế số, kinh tế tri thức cho TP.HCM và khu vực phía Nam.

Khu đô thị mới Thủ Thiêm đang được đầu tư xây dựng với mục tiêu trở thành đô thị hiện đại nhất Việt Nam, trong đó có một trung tâm tài chính quốc tế.

Còn theo bà Amy Wee, Giám đốc toàn quốc Liên đoàn Doanh nghiệp Singapore tại Việt Nam nhận định, đầu tư vào Việt Nam vẫn còn nhiều cơ hội nhờ các chính sách thu hút đầu tư và cải cách thể chế, mở cửa cho thương mại quốc tế và đầu tư nước ngoài. Ngoài ra, khung pháp lý đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện của Việt Nam cũng là vấn đề mà các nhà đầu tư cần lưu ý và tham khảo.

Các doanh nghiệp Singapore chia sẻ Việt Nam nói chung và TP.HCM nói riêng là điểm đến đầu tư đang được đánh giá cao, là điểm đến của nhiều tập đoàn, dự án đầu tư lớn.



Ảnh trên: bà Cao Thị Phi Vân và ông Ho Sze Ming trao đổi tại Chương trình. Ảnh dưới: doanh nghiệp Việt Nam và Singapore phát biểu tại buổi kết nối

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp vừa và nhỏ Singapore cũng mong muốn được kết nối đầu tư trong các lĩnh vực mà Singapore có thể mạnh và Việt Nam

có nhu cầu như công nghệ thông tin, ngân hàng và tài chính, dịch vụ bán lẻ, nông nghiệp, đầu khí, xây dựng, chăm sóc sức khỏe, vận tải và cung ứng...



Toàn cảnh Chương trình tại Showroom 92-96 Nguyễn Huệ

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC), Trung tâm Phát triển công nghiệp hỗ trợ TP.HCM (CSID) cùng RX Tradex Vietnam (đơn vị tổ chức triển lãm hàng đầu khu vực ASEAN) và Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) đã chính thức công bố thông tin Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022.

Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022 sẽ diễn ra tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC), Quận 7, TP.HCM, từ ngày 06 - 08/10/2022. Sự kiện này sẽ là điểm đến toàn diện cho cộng đồng doanh nghiệp sản xuất, gia công cơ khí và công nghiệp hỗ trợ khi có cơ hội tương tác với hơn 250 thương hiệu đến từ 20 quốc gia như: Accretech, Epson, Mitutoyo, Takamaz, Yamaha, Hiwin, LKM, New Century, Delta, Showadenki...

Ông Vũ Trọng Tài - Tổng Giám đốc Công ty RX Tradex Việt Nam - đơn vị tổ chức triển lãm METALEX Vietnam - cho biết: mặc dù chịu ảnh hưởng của dịch Covid-19, nhưng nhờ các giải pháp ứng phó linh hoạt của các doanh nghiệp cùng với các chính sách kịp thời của Chính phủ, nền kinh tế của Việt Nam đã chứng tỏ sức chống chịu mạnh mẽ của mình.

Cùng chung quan điểm vị thế của Việt Nam ngày càng được nâng cao trong mắt nhà đầu tư nước ngoài, ông Matsumoto - Trưởng đại diện văn phòng Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản tại TP.HCM (JETRO) nhận định: hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Nhật Bản đã có nhiều tiến triển trong thời gian qua. Theo thống kê, có 55,3% trong



tổng số doanh nghiệp đã trả lời “sẽ mở rộng” phát triển kinh doanh tại Việt Nam trong 1 đến 2 năm tới, cao nhất khu vực Đông Nam Á. Nếu xét trên toàn khu vực châu Á thì con số này chỉ đứng sau Ấn Độ, Bangladesh và Pakistan. Ngược lại, chỉ có 2,2% doanh nghiệp trả lời là sẽ “thu hẹp” kinh doanh tại Việt Nam, một con số rất nhỏ, nhỏ nhất khu vực Đông Nam Á, nhỏ thứ 2 khu vực châu Á chỉ sau Pakistan. Ngoài ra, Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản từ năm 2021 đã thực hiện chính sách viện trợ như việc đa dạng hóa chuỗi cung ứng tại nước ngoài.

Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) cũng đã thông tin về tình hình hoạt động đầu tư, thương mại của TP.HCM trong thời gian qua, đặc biệt là giai đoạn bùng phát dịch Covid-19, đồng thời dự báo bức tranh khả quan về tình hình phát triển kinh tế xã hội của Thành phố trong thời gian tới. Bà Vân cũng cập nhật lại các chính sách của Chính phủ nhằm hỗ trợ các hoạt

động đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp ngành công nghiệp hỗ trợ; đồng thời khẳng định ITPC luôn đồng hành và hỗ trợ doanh nghiệp ngành công nghiệp hỗ trợ tiến xa và sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Tại chuỗi triển lãm dự kiến còn có nhóm gian hàng của một số nước như Ấn Độ, Đài Loan (Trung Quốc), Đức, Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore, Thái Lan... Riêng cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam sẽ được tạo điều kiện thuận lợi giao thương, gặp gỡ đại diện thương nhân trong và ngoài nước để tìm hiểu máy móc, thiết bị và công nghệ sản xuất mới.

Cùng với hoạt động giới thiệu sản phẩm, kết nối giao thương, trong khuôn khổ chuỗi triển lãm sẽ diễn ra một số sự kiện bên lề, gồm: Hội thảo “Ứng dụng của sản xuất bồi đắp trong gia công cơ khí - in 3D kim loại”; Chuyên đề đào tạo “Engineer Master Class”; chung kết Cuộc thi “Tay nghề thợ hàn”; trình diễn công nghệ...

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Giới thiệu môi trường đầu tư, kết nối giao thương giữa doanh nghiệp TP.HCM với doanh nghiệp tỉnh Sơn Đông, Trung Quốc

Ngày 19/8/2022 tại TP.HCM, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Tổng Lãnh sự quán Cộng hòa Nhân dân Trung Quốc tại TP.HCM tổ chức chương trình “Giới thiệu môi trường đầu tư tại TP.HCM và kết nối giao thương giữa doanh nghiệp TP.HCM và doanh nghiệp tỉnh Sơn Đông, Trung Quốc”. Sự kiện được tổ chức theo hình thức trực tiếp và trực tuyến với hơn 150 đại biểu tham dự. Tại đầu cầu TP.HCM có bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC); ông Ngụy Hoa Tường, Tổng Lãnh sự Trung Quốc tại TP.HCM cùng 20 doanh nghiệp Việt Nam; tại đầu cầu thành phố Lâm Nghi, tỉnh Sơn Đông có ông Trần Đức Hải, Tổng Thư ký Trung tâm Trung Quốc - ASEAN; bà Vương Ngọc Quân, Tổng Lãnh sự Thái Lan tại Thanh Đảo; ông Hầu Hiếu Bình, Phó Bí thư Thành ủy, Thị trưởng thành phố Lâm Nghi; ông Tôn Nghiệp Bảo, Phó Giám đốc Văn phòng Đối ngoại tỉnh Sơn Đông và 50 doanh nghiệp tỉnh Sơn Đông thuộc các lĩnh vực thương mại, dịch vụ, nông nghiệp, bán lẻ, máy móc, thiết bị công nghệ thông tin, năng lượng, logistics,... tham dự.



Theo ông Ngụy Hoa Tường, Tổng Lãnh sự Trung Quốc tại TP.HCM, kim ngạch giao thương giữa Trung Quốc và Việt Nam trong năm 2021 đạt hơn 230 tỷ USD và hiện tại tiềm năng hợp tác giữa hai quốc gia còn nhiều dư địa; đặc biệt tỉnh Sơn Đông nói chung và thành phố Lâm Nghi nói riêng có rất nhiều điểm tương đồng với

TP.HCM về văn hóa, kinh tế, xã hội,... vì thế sẽ có rất nhiều tiềm năng khi hợp tác phát triển thương mại, kinh tế. Sơn Đông là tỉnh nông, công nghiệp lớn của Trung Quốc, với dân số 107 triệu người, Sơn Đông có nhu cầu nhập khẩu đa dạng các sản phẩm từ các nước. Thành phố Lâm Nghi là một địa phương nổi tiếng về thương mại, logistics.

Thông tin về môi trường đầu tư của TP.HCM, ông Nguyễn Quốc Vinh - Trưởng phòng Xúc tiến đầu tư thuộc ITPC cho biết: TP.HCM là một đô thị đặc biệt, có vị trí chiến lược thuận lợi, với diện tích hơn 2.000 km², dân số hơn 10 triệu người, đầy đủ mạng lưới giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy, đường hàng không hiện đại. Đồng thời, Thành phố cùng với các địa phương lân cận đã và đang khẩn trương triển khai xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông, là đòn bẩy để kết nối tốt hơn trực hành lang trong khu vực và quốc tế. TP.HCM luôn nỗ lực duy trì đà tăng trưởng nhanh, phát triển bền vững, toàn diện và đồng bộ trên tất cả các lĩnh vực từ hạ tầng phát triển công nghiệp đến hạ tầng phát triển thương mại.

Trong năm 2022, TP.HCM tiếp tục mời gọi đầu tư 197 dự án thuộc 10 lĩnh vực cụ thể như hạ tầng giao thông, chỉnh trang đô thị, xử lý môi trường, chống ngập, nông nghiệp, công nghiệp, thương mại, dịch vụ, giáo dục, y tế, văn hóa, thể thao và du lịch. Đáng chú ý là TP.HCM đang tập trung triển khai quy hoạch TP Thủ Đức thành Khu đô thị sáng tạo tương tác cao phía Đông để trở thành hạt nhân phát triển nền kinh tế số, kinh tế tri thức cho toàn Thành phố và khu vực phía Nam. Khu đô thị mới Thủ Thiêm đang được đầu tư xây dựng với mục tiêu trở thành đô thị hiện đại nhất Việt Nam, trong đó có một trung tâm tài chính quốc tế.

Ngoài ra, TP.HCM ưu tiên thu hút các nhà đầu tư từ các tập đoàn công nghệ đứng đầu các chuỗi sản xuất, có sử dụng công nghệ cao, có thế mạnh trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển; các nhà đầu tư về tài chính, có công nghệ mới với hàm lượng chất xám cao, thân thiện môi trường; các ngành dịch vụ có giá trị gia tăng; ngành kinh tế số, ứng dụng trí tuệ nhân tạo; ngành công nghệ thông tin; ngành công nghiệp theo hướng tự động hóa, sử dụng năng lượng sạch, năng lượng tái tạo,...

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Việt Nam trước cơ hội đón “sóng” FDI quy mô lớn

NHIỀU CHỈ DẤU CHO THẤY, VIỆT NAM CÓ NHIỀU CƠ HỘI ĐÓN DÒNG VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI) QUY MÔ LỚN. TUY NHIÊN, ĐIỀU NÀY CŨNG CÒN PHỤ THUỘC VÀO PHẢN ỨNG CHÍNH SÁCH CỦA VIỆT NAM.

“Dập dìu” nhà đầu tư tìm đến

Một đoàn gồm 25 doanh nghiệp thuộc Hiệp hội Các nhà sản xuất phụ tùng ô tô Ấn Độ (ACMA) đang có chuyến tìm hiểu cơ hội đầu tư, kinh doanh tại thị trường Việt Nam. Sẽ không dễ để có các cam kết được đưa ra, nhưng việc các nhà đầu tư Ấn

này tại Ấn Độ. Trong khi đó, công nghiệp phụ trợ cho công nghiệp ô tô vẫn là một khoảng trống lớn, cho dù lần lượt các tên tuổi lớn như Honda, Ford, Toyota, Hyundai... đều đã có cơ sở sản xuất tại Việt Nam.

Ông Yuvraj Kapuria, Chủ tịch YBLF (thành viên của ACMA) cho biết, ACMA mong muốn hợp tác với các doanh nghiệp trong ngành ô tô

trước, ông Yerkin Tatishhev, nhà sáng lập, Chủ tịch Tập đoàn Kusto cũng đã có chuyến thăm Việt Nam sau 3 năm gián đoạn vì Covid-19. Sau chuyến đi kéo dài tới 10 ngày, gặp gỡ các quan chức năng, các doanh nghiệp đối tác, ông Yerkin Tatishhev đã tính đến phương án mở rộng đầu tư tại Việt Nam, sau khi đã đầu tư hơn 1 tỷ USD cho 10 thương vụ lớn tại Việt Nam trong 15 năm qua. Hai lĩnh vực mà Tập đoàn Kusto quan tâm là nhà ở xã hội và các dự án hạ tầng.

“Tôi rất hào hứng với chương trình 1 triệu căn nhà ở xã hội mà Chính phủ Việt Nam đang thực hiện”, ông Yerkin Tatishhev nói và không giấu giếm tham vọng trở thành một phần của kế hoạch này.

Một ngân khoản lên tới hàng trăm triệu USD rất có thể sẽ được Kusto đầu tư vào Việt Nam trong thời gian tới, nếu các dự án đáp ứng được các tiêu chí và triết lý kinh doanh của Tập đoàn.

Bình Dương là địa điểm mà ông Yerkin Tatishhev đã tới tìm kiếm cơ hội đầu tư. Cũng ở tỉnh này, cách đây ít ngày, ông Robert Wu, Chủ tịch, kiêm Tổng Giám đốc điều hành Tập đoàn Sharp (Nhật Bản) đã tìm đến.

“Chúng tôi sẽ tiếp tục đầu tư mở rộng cả cơ sở sản xuất, kinh doanh tại đây. Nền kinh tế Việt Nam dự kiến tăng tốc phục hồi và phát triển hơn nữa sau đại dịch. Chính phủ cũng đang dành nhiều ưu đãi cho



Trong ảnh là Hội thảo “Thu hút nguồn đầu tư chất lượng cao thông qua hình thức hợp đồng đối tác công - tư” do ITPC phối hợp tổ chức tháng 7/2022.

Độ tìm đến trong thời điểm này cho thấy, thị trường Việt Nam vẫn đang có sức hấp dẫn không nhỏ.

ACMA là một hiệp hội quy mô lớn, với 800 thành viên là các nhà sản xuất linh kiện, phụ tùng ô tô và đóng góp hơn 85% doanh thu của ngành

Việt Nam để cùng khám phá, khai thác các thị trường mới.

“Chúng tôi chấp nhận mọi phương thức hợp tác, bao gồm cả đầu tư vào Việt Nam”, ông Yuvraj Kapuria nói.

Trong khi đó, hơn một tuần

các doanh nghiệp nước ngoài. Đây là động lực để chúng tôi tiếp tục đóng góp cho sự phát triển của Việt Nam”, ông Robert Wu nói.

Một tập đoàn khác, đến từ Hàn Quốc, thậm chí còn có tham vọng lớn hơn nữa tại thị trường Việt Nam. Đó là Tập đoàn SK.

Trong cuộc trao đổi trực tuyến với Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng và Bộ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Hồng Diên vào trung tuần tháng 8/2022, ông Chey Tae-won, Chủ tịch Tập đoàn SK, cho biết Tập đoàn đang xem xét các điều kiện để đầu tư các dự án hydrogen tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long và các dự án công nghệ cao, sử dụng năng lượng sạch tại Việt Nam.

Là tập đoàn lớn thứ hai tại Hàn Quốc, SK thời gian qua đã thực hiện nhiều thương vụ đầu tư lớn tại Việt Nam, trong đó có việc rót 470 triệu USD mua 9,4% cổ phần của Masan Group, 1 tỷ USD cho 6% cổ phần của Vingroup và 340 triệu USD đầu tư vào TheCrownX. Theo thông tin trong những ngày gần đây, rất có thể, SK cũng đã dốc vốn vào hệ thống nhà thuốc Pharmacity tại Việt Nam.

SK cũng đã có sự hỗ trợ lớn đối với việc xây dựng Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC) và đã có những cam kết đồng hành lâu dài với Chính phủ Việt Nam. Chính vì vậy, trong cuộc đối thoại với Chủ tịch Chey Tae-won, Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng đã bày tỏ mong muốn

rằng, SK sẽ coi Việt Nam là điểm đến chiến lược toàn cầu và sẽ tiếp tục mở rộng dự án đầu tư.

Cơ hội “đón sóng” FDI

Việc các nhà đầu tư “dập dìu” đến Việt Nam thời gian gần đây cho thấy, Việt Nam hoàn toàn có cơ hội để “đón sóng” FDI.

Ông Nguyễn Anh Tuấn, Phó Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), trong một diễn đàn gần đây về vấn đề này đã nói rằng, Việt Nam đang đứng trước “nhiều cơ hội” để có thể đón được một làn sóng đầu tư mới.

Thực ra, không chỉ là cơ hội. “Sóng” đầu tư vẫn đang đến Việt Nam. Bằng chứng là khi đến thăm Việt Nam mới đây, ông Roh Tae-Moon, Tổng Giám đốc Tập đoàn Samsung Điện tử (Hàn Quốc) đã cho biết, Samsung sẽ tiếp tục đầu tư thêm 3,3 tỷ USD vào Việt Nam trong năm nay. Trong số này, hơn 2 tỷ USD đã được cam kết đầu tư vào các dự án Samsung Electro-Mechanics Việt Nam tại Thái Nguyên và Samsung Complex HCMC - SEHC. Phần còn lại sẽ sớm được công bố trong những tháng cuối năm.

Trong khi đó, thông tin được báo chí nước ngoài đăng tải thời gian gần đây, Foxconn đang lên kế hoạch đầu tư thêm 300 triệu USD vào Bắc Giang để sản xuất Apple Watch và MacBook tại Việt Nam, sau khi đã cam kết đầu tư 270 triệu USD vào đầu năm ngoái.

Ngoài Foxconn, như Báo Đầu tư đã thông tin, hàng loạt tên tuổi lớn khác, như Luxshare, Goertek... đã không ngừng mở rộng đầu tư vào Việt Nam trong thời gian qua. Điều đó có nghĩa, sẽ có thêm nhiều linh kiện, sản phẩm nữa của Apple được sản xuất tại Việt Nam.

Cục Đầu tư nước ngoài đã đánh giá rất cao xu hướng này. Ông Tuấn đã chỉ ra rất nhiều nguyên nhân khiến Việt Nam đang có cơ hội đón sóng FDI. Đó là việc Việt Nam kiểm soát tốt dịch Covid-19; các lợi thế về nhân lực và thị trường nội địa; sự quyết tâm trong cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh của Chính phủ và các bộ, ngành, địa phương...

Thời gian gần đây, việc Việt Nam quyết tâm đầu tư lớn cho hệ thống hạ tầng, đặc biệt là các dự án quy mô lớn trong lĩnh vực giao thông, cũng được cho là một điểm cộng rất lớn.

Tuy vậy, việc Việt Nam đón được đến đâu cơ hội này là chuyện khác. Chính Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng cũng đã nhiều lần nhấn mạnh việc dòng vốn đầu tư không tự động đến, mà phụ thuộc rất lớn vào phản ứng chính sách, vào sự sẵn sàng chuẩn bị của Việt Nam, bao gồm cả đất đai, nguồn nhân lực, hạ tầng... Cũng chính Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng thời gian gần đây đã nhiều lần chia sẻ nỗi lo về việc Việt Nam chưa tận dụng được các cơ hội của sự dịch chuyển vốn đầu tư...

Có lẽ, còn rất nhiều việc Việt Nam phải làm để có thể thực sự “đón sóng” FDI.

Trong bối cảnh DN nước ngoài đang ò ạt đổ vào Việt Nam, TP.HCM đã đưa ra chủ trương thu hút FDI một cách chọn lọc, bền vững, chuyển dần từ chiều rộng sang chiều sâu theo hướng nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, sử dụng ít tài nguyên, năng lượng, áp dụng công nghệ hiện đại, thân thiện môi trường.

Cụ thể, TP.HCM tập trung định hướng thu hút,

ưu tiên các tập đoàn công nghệ đứng đầu các chuỗi sản xuất, có sử dụng công nghệ cao, có thể mạnh trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển. Trong đó, ưu tiên các nhà đầu tư mạnh về tài chính, có công nghệ mới với hàm lượng chất xám cao, thân thiện môi trường.

(Theo Báo Sài Gòn Giải Phóng - www.sggp.org.vn)

(Theo Báo điện tử Đầu tư, baodautu.vn) - Phòng Thông tin - ITPC

Muối mèo để thu hút thêm khách hàng đến với doanh nghiệp nhỏ

VỚI CÁC CHỦ DOANH NGHIỆP NHỎ CŨNG NÊN CÓ NHỮNG GIẢI PHÁP THU HÚT KHÁCH HÀNG PHÙ HỢP.

1. Xây dựng mối quan hệ

Thay vì nghĩ về việc bán hàng, hãy nghĩ về việc xây dựng mối quan hệ với khách hàng tiềm năng của bạn. Bạn có thể làm điều này bằng cách cung cấp nội dung có giá trị (trên web, blog và các kênh truyền thông xã hội của bạn), thu hút những người theo dõi và các đầu mối liên lạc của bạn, đồng thời thiết lập và xây dựng bản thân mình như một nguồn đáng tin cậy.

2. Xác định khách hàng thích hợp riêng cho bạn

Bạn phải hiểu khách hàng của mình để biết những phương pháp tiếp thị nào sẽ hiệu quả nhất. Càng tập trung nhiều hơn vào thị trường ngách, bạn càng dễ dàng tìm thấy và tiếp cận thị trường mục tiêu của mình.

3. Xác định phương pháp tiếp thị của bạn

Dưới đây là một số phương pháp tiếp thị để thử cái nào sẽ phù hợp nhất với khách hàng mục tiêu thích hợp của bạn: phát triển một trang web; viết blog; tiếp thị truyền thông xã hội; thư điện tử quảng cáo; quảng cáo PPC (Pay-per-click - quảng cáo phải trả chi phí cho mỗi lần nhấp chuột); thu trực tiếp; in quảng cáo.

4. Khuyến mãi và giảm giá

Bất kể bạn sử dụng phương pháp tiếp thị nào để tiếp cận khách hàng tiềm năng, giảm giá có thể là điều bạn cần để thúc đẩy họ trở thành khách mua hàng của bạn. Nếu bạn muốn thu hút nhiều khách hàng là những người mua hàng lần đầu, hãy cân nhắc áp dụng chương trình giảm giá để giới thiệu hoặc giảm phần trăm cho lần mua hàng đầu tiên của họ.

5. Tập trung vào giới thiệu

Nếu khách hàng hiện tại của bạn hài lòng với các sản phẩm và dịch vụ bạn bán và những trải nghiệm mà bạn cung cấp, họ có thể sẵn sàng giới thiệu bạn cho bạn bè của họ. Đôi khi nhận được thư giới thiệu chỉ đơn giản như lời mời! Bạn cũng có thể khuyến khích giới thiệu bằng chiết khấu và giảm giá đặc biệt.

6. Kiểm tra các trang web đánh giá, xếp hạng

Bạn cũng nên thường xuyên theo dõi các trang web đánh giá và xếp hạng trực tuyến để biết các sản phẩm, dịch vụ hoặc thương hiệu của bạn.

7. Tiếp cận với khách hàng trước đây

Đôi khi, cách tốt nhất để thu hút nhiều khách hàng hơn là quay lại những khách hàng “đã quá cũ”. Bạn có kế hoạch tiếp thị để thu hút lại những khách hàng đã mua hàng của bạn từ lâu (một năm, vài tháng,...)? Một email hoặc gửi thư được soạn thảo khéo léo có thể nhắc nhở hoặc gợi nhớ cho họ về doanh nghiệp của bạn và cho họ biết những điều mới mẻ đang chờ đợi họ.

8. Nghĩ đến việc hiện diện ở địa phương

Nhiều doanh nghiệp nhỏ là doanh nghiệp địa phương và nếu doanh nghiệp của bạn cũng vậy, điều quan trọng là phải làm sao doanh nghiệp của bạn luôn luôn hiện diện tại địa phương để nhiều người ở địa phương biết đến doanh nghiệp của bạn.

9. Quan hệ đối tác

Kết nối với các chủ doanh nghiệp khác có thể là một cách tuyệt vời để thu hút nhiều khách hàng hơn đến với doanh nghiệp của bạn. Nếu doanh nghiệp của bạn muốn liên kết bổ sung cho nhau, bạn có thể cân nhắc hoán đổi các vấn đề được đề cập trên Facebook hoặc thực hiện quảng cáo chung cho cả hai doanh nghiệp lẫn nhau.

10. Tiếp tục giữ chân khách hàng hiện tại của bạn và luôn làm cho họ hài lòng

Mặc dù danh sách này tập trung vào cách thu hút nhiều khách hàng hơn, nhưng điều quan trọng là phải chỉ ra rằng việc giữ chân khách hàng của bạn thực sự rẻ hơn so với việc tìm kiếm những khách hàng mới. Thay vì chỉ tập trung chú trọng nỗ lực vào việc bán hàng, hãy dành thời gian suy nghĩ về các cách tiếp tục làm hài lòng những khách hàng mà bạn đã có để họ trở thành khách hàng trung thành suốt đời.

Phòng Thông tin - ITPC

PERSONAL FINANCE

Quản lý tài chính cá nhân luôn là một trong những vấn đề quan trọng mà bất cứ ai cũng cần biết để định hướng thật tốt cho tương lai mình. Thế nhưng, không phải ai cũng biết cách thiết lập những kế hoạch quản lý tài chính sao cho hợp lý. Bài viết sau đây sẽ chia sẻ đến bạn những điều cần biết về cách quản lý tài chính cá nhân.

WHAT IS PAY YOURSELF FIRST?

"Pay yourself first" is an investor mentality and phrase popular in **personal finance** and **retirement-planning** literature that means automatically routing a specified savings contribution from each paycheck at the time it is received. Because the savings contributions are automatically routed from each paycheck to your savings or investment account, you are "paying yourself first." In other words, paying yourself before you begin paying your **monthly living expenses** and making **discretionary purchases**.

Trả cho bản thân trước trong tiếng Anh là "pay yourself first".

Trả cho bản thân trước là một tâm lý của nhà đầu tư và là cụm từ phổ biến trong **tài chính cá nhân** và **kế hoạch hưu trí**. Nó có nghĩa là tự động trích một khoản tiết kiệm từ **khoản lương** tại thời điểm nhận được. Vì các khoản tiết kiệm tự động trích từ mỗi tài khoản lương sang tài khoản tiết kiệm hoặc đầu tư của bản thân, nên "bản thân bạn được trả tiền trước". Nói cách khác, đây là việc chi tiền cho bản thân trước khi bạn bắt đầu thanh toán **các khoản chi phí sinh hoạt hàng tháng** và **tiêu pha tùy ý**.

THE BASICS OF PAY YOURSELF FIRST

Many personal finance professionals and retirement planners tout the "pay yourself first" plan as a very effective way to ensure you continue making your chosen savings contributions month after month. This suggestion hinges on the fact that it removes the **temptation** to skip a contribution and spend the funds on expenses other than savings. **Regular savings** contributions can go a long way toward building a long-term nest egg, and some financial professionals even go so far as to call

"pay yourself first" the **golden rule of personal finance**.

Nhiều chuyên gia tài chính cá nhân cho rằng kế hoạch "pay yourself first" là một cách hiệu quả để đảm bảo bạn có thể tiếp tục thực hiện các khoản tích lũy và tiết kiệm đã chọn hàng tháng. Nó giúp bạn tránh được sự **cám dỗ** khi chi tiền cho các chi phí ngoài tiết kiệm khác mà không phải để tích lũy. **Tiết kiệm đều đặn**, thường xuyên là một chặng đường dài hướng tới một khoản tiền để dành trong dài hạn. Một số chuyên gia tài chính thậm chí còn coi kế hoạch này là **qui tắc vàng của tài chính cá nhân**.

If you are using the "pay yourself first" method of personal finance, you may opt to put your money in a range of **savings vehicles**, depending on your **financial objectives**. The phrase can refer to earmarking a **certain percentage of your paycheck** to be contributed to your retirement accounts. Alternatively, you may put the funds in a cash savings account. "Paying yourself first" simply involves building up a **retirement account**, creating an **emergency fund**, or saving for other **long-term goals**, such as buying a house.

Nếu bạn đang sử dụng phương thức tài chính cá nhân "pay yourself first", bạn có thể chọn cách gửi tiền của mình vào **các phương tiện tiết kiệm** khác nhau, tùy thuộc vào **mục tiêu tài chính** của bạn. Chẳng hạn, bạn có thể dành **một phần trăm nhất định trong số tiền lương** của mình để tích lũy vào **tài khoản hưu trí**. Hoặc, gửi tiền vào các tài khoản tiết kiệm bằng tiền mặt. Việc trả cho bản thân trước chỉ đơn giản là xây dựng **tài khoản hưu trí**, tạo **quỹ khẩn cấp** hoặc tiết kiệm cho các **mục tiêu dài hạn** khác, chẳng hạn như mua nhà, mua xe.

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



Ảnh TL

Kim ngạch xuất khẩu sang CPTPP tăng gần 22% trong 7 tháng năm 2022

Bộ Công Thương nhận định, Hiệp định Đối tác toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) đã tạo ra bước đột phá cho hoạt động xuất khẩu của Việt Nam.

Cụ thể, năm 2021, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 680 tỷ USD, mức tăng trưởng ấn tượng 19% trong bối cảnh dịch Covid-19 đã tác động sâu sắc đến kinh tế thế giới.

7 tháng năm 2022, theo số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu giữa Việt Nam với các nước thành viên CPTPP đạt 31,47 tỷ USD, tăng 21,43% so với 7 tháng năm 2021 và chiếm 14,48% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam.

Về thị trường xuất khẩu, trong 7 tháng năm 2022, Nhật Bản tiếp tục giữ vị trí số 1 trong các nước thành viên CPTPP, với kim ngạch xuất khẩu đạt 13,44 tỷ USD, tăng 13,39% so với cùng kỳ năm ngoái, chiếm 24,70% tỷ trọng xuất khẩu trong các nước CPTPP và chiếm 6,18% trong kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam.

Canada là quốc gia đạt kim ngạch xuất khẩu lớn thứ hai trong CPTPP, với kim ngạch 7 tháng năm 2022 đạt 3,87 tỷ USD, tăng 32,19% so với cùng kỳ năm ngoái.

Malaysia đứng thứ 3 với kim ngạch đạt 3,46 tỷ USD, tăng 4,26% so với cùng kỳ năm ngoái.

Về tăng trưởng kim ngạch, so với 7 tháng năm 2021, hầu hết các thị trường đều có sự tăng trưởng cao về kim ngạch, như Brunei (tăng trưởng trên 659%), Malaysia (tăng 42,26%), Úc (tăng 38,75%). Đây cũng là những thị trường được dự báo có nhiều tiềm năng trong thời gian tới của Việt Nam.

Ở chiều ngược lại, Peru là thị



Ảnh TL

trường duy nhất có sự sụt giảm nhẹ về kim ngạch (ứng với 331,50 triệu USD, giảm 91 nghìn USD).

Xét về nhu cầu thị trường, các nước châu Mỹ, đặc biệt là các nước thành viên CPTPP có nhu cầu tiêu thụ lớn đối với các mặt hàng như dệt may, da giày, đồ gỗ và nông thủy sản, đây đều là những mặt hàng chủ đạo xuất khẩu của Việt Nam nên có nhiều lợi thế cạnh tranh.

Bên cạnh đó, các thị trường này cũng có nhu cầu lớn đối với các mặt hàng mới mà doanh nghiệp Việt Nam có thể khai thác như dây cáp điện, các thiết bị điện nhỏ; sản phẩm cao su, sản phẩm nhựa gia dụng, túi nhựa và đồ chơi; sản phẩm giấy và carton; trang sức; cửa nhôm và cửa sổ cuốn; dược mỹ phẩm hữu cơ và dầu thơm.

Dự thảo Nghị định Biểu thuế xuất khẩu ưu đãi, Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định CPTPP giai đoạn 2022 - 2027 đang được lấy ý kiến góp ý.

Trong đó, dự thảo quy định rõ về Biểu thuế xuất khẩu ưu đãi thực hiện Hiệp định CPTPP gồm mã hàng, mô tả hàng hóa, thuế suất cho giai

đoạn 2022-2027, áp dụng đối với 603 dòng thuế. Thuế suất trung bình thuế xuất khẩu ưu đãi năm 2022 là 8,3%; năm 2023 là 7,9%; năm 2024 là 7,4%; năm 2025 là 7%; năm 2026 là 6,6%; năm 2027 là 3,6%.

Thuế suất ban hành trong Nghị định được xây dựng trên nguyên tắc tuân thủ cam kết theo Lộ trình cắt giảm thuế quan của Việt Nam trong Hiệp định CPTPP.

Lộ trình cắt giảm thuế quan trong Biểu thuế ban hành được áp dụng cho từng năm, được áp dụng từ ngày 01/12/2022 đến hết ngày 31/12/2027.

Hiệp định CPTPP không có quy định cụ thể về các điều kiện để được hưởng thuế suất thuế xuất khẩu ưu đãi. Tuy nhiên, để đảm bảo kiểm soát được hàng hóa thực tế được nhập khẩu vào lãnh thổ các nước theo đúng đối tượng và tránh gian lận thương mại, dự thảo Nghị định quy định điều kiện áp dụng thuế suất thuế xuất khẩu ưu đãi là có chứng từ vận tải và tờ khai nhập khẩu thể hiện đích đến thuộc lãnh thổ các nước trên.

(Nguồn: TBKTVN) - VEXA - ITPC



HUY HOANG[®]
casauhuyhoang.com

CÔNG TY TNHH CÁ SẤU HUY HOÀNG

Add: 688/24F Tân Kỳ Tấn Quý, P. Bình Hưng Hoà, Q. Bình Tân, TP.HCM

Hotline/zalo: 0946 987 575 - 0911 131 404



BÓP VÍ



DÂY THẮT LƯNG



TÚI XÁCH



GIÀY DA



DÉP DA



DÂY ĐỒNG HỒ



MÓC KHÓA



DA THUỘC

* Cá Sấu Huy Hoàng chuyên Sản xuất, Xuất khẩu, Gia công da nguyên liệu và da thành phẩm cao cấp:
Da bò, Da cá sấu, Da đà điểu, Da trăn, Da cá đuối...

* Sản phẩm chính: Bóp ví, Thắt lưng, Túi xách, Giày dép, Dây đồng hồ, Phụ kiện da...

TIN VĂN

❖ Theo Báo cáo Rủi ro thương mại và đầu tư Việt Nam của Fitch Solutions cho quý III năm nay, Việt Nam đạt 74,6 trên 100 điểm về độ mở kinh tế, cao hơn mức trung bình của châu Á là 46 và mức trung bình toàn cầu là 49,5 điểm. Theo đó, Việt Nam có điểm số chỉ xếp sau Singapore, Hong Kong, Macao và Malaysia. Trên toàn cầu, Việt Nam đứng thứ 20 trong số 201 thị trường được tổ chức này đánh giá. Về rủi ro thương mại và đầu tư, Việt Nam được chấm 61,1 điểm, cao hơn mức trung bình châu Á và thế giới. Với tiêu chí này, điểm số càng thấp, rủi ro càng cao. Việt Nam xếp thứ 9 khu vực và 57 toàn cầu về rủi ro thương mại và đầu tư. (VnExpress, 23/8)

❖ Trong báo cáo đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch năm 2022, dự kiến kế hoạch năm 2023 ngành Công Thương vừa được Bộ Công Thương gửi Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, 6 tháng đầu năm 2022, kim ngạch xuất nhập khẩu tiếp tục tăng cao với tổng kim ngạch đạt hơn 371,3 tỷ USD. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa tăng 17,3% so với cùng kỳ năm trước, đạt hơn 186 tỷ USD. Trên cơ sở con số sơ bộ xuất khẩu trong 6 tháng đầu năm, Bộ Công Thương nhận định, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa cả năm 2022 ước đạt khoảng 368 tỷ USD, tăng khoảng 9,46% so với năm 2021, vượt mục tiêu Chính phủ giao (khoảng 8%) và vượt mục tiêu Kế hoạch đề ra của Bộ Công Thương tại Quyết định số 60/BCT - KH ngày 18/1/2022 (8,1%) và nhập khẩu đạt khoảng 367 tỷ USD. Về cán cân thương mại, dự kiến năm 2022 xuất siêu khoảng 1 tỷ USD, đạt mục tiêu kế hoạch. (Báo Công Thương, 22/8)



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.

Nghỉ việc do Covid có được hưởng chế độ ốm đau, thai sản?

Tình huống thực tế như sau: nhân viên A có mức lương đóng BHXH là 30 triệu/tháng, do bị Covid phải nghỉ việc 10 ngày. Theo quy định tại khoản 3 Điều 99 Luật Lao động năm 2019, Công ty đã trả lương những ngày này theo mức lương tối thiểu vùng nên nhân viên A bị hao hụt thu nhập đáng kể trong 10 ngày này. Theo quy định tại khoản 1 Điều 3 Luật BHXH 2014: bảo hiểm xã hội là sự bảo đảm thay thế hoặc bù đắp một phần thu nhập của người lao động khi họ bị giảm hoặc mất thu nhập do ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, hết tuổi lao động hoặc chết, trên cơ sở đóng vào quỹ bảo hiểm xã hội nên trường hợp Công ty trả lương có nhân viên bị Covid thấp hơn mức lương bình thường, đồng nghĩa với thu nhập của người lao động bị giảm sút. Vậy Công ty có thể làm chế độ ốm đau hưởng 75% cho cơ quan bảo hiểm cho những ngày bị giảm thu nhập này được không?

Trả lời:

- Theo Công văn số 50/LĐTĐ-BHXH ngày 07/01/2022, Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội hướng dẫn về việc giải quyết chế độ ốm đau, thai sản, dưỡng sức phục hồi sức khỏe đối với người lao động trong thời gian ngừng việc do dịch Covid-19. Theo đó, căn cứ quy định tại khoản 1 Điều 25, khoản 1 Điều 33, khoản 1 Điều 37, khoản 1 Điều 29 và khoản 1 Điều 41 Luật BHXH thì một trong những điều kiện để người lao động được hưởng chế độ ốm đau, thai sản (trừ trường hợp sinh con, nhận nuôi con nuôi), dưỡng sức phục hồi sức khỏe sau ốm đau, thai sản là “phải nghỉ việc” do ốm đau, thai sản.

- Theo quy định tại khoản 3 điều 99 Bộ Luật Lao động năm 2019 thì trong thời gian ngừng việc NLĐ và NSĐLĐ thỏa thuận về tiền lương ngừng việc.

Đối chiếu quy định nêu trên, trường hợp người lao động bị ốm đau, thai sản trong thời gian quý Công ty tạm dừng hoạt động (không thuộc trường hợp phải nghỉ việc do bị ốm đau, thai sản) nên không đủ điều kiện để được giải quyết hưởng chế độ ốm đau, thai sản.

Người lao động làm việc tại hai nơi thì đóng BHXH như thế nào?

Trong trường hợp, người lao động làm việc tại 02 nơi thì đơn vị sử dụng người lao động chi trả tiền đóng BHXH như thế nào?

Trả lời:

Căn cứ Luật BHXH, Luật BHYT, Luật Việc làm, Luật ATVSLĐ và các văn bản hướng dẫn dưới Luật quy định người lao động đồng thời có từ 02 HĐLĐ trở lên với nhiều đơn vị khác nhau thì đóng BHXH, BHYT, BHTN theo HĐLĐ giao kết đầu tiên, đóng bảo hiểm tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp (BHTNLĐ-BNN) theo từng HĐLĐ.

Như vậy, người lao động khi giao kết 02 HĐLĐ trở lên thì đóng 32% HĐLĐ giao kết đầu tiên, đóng 0,5% (BHTNLĐ- BNN) tại HĐLĐ thứ 2.

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; vexe.vn