



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 29 (1019) NGÀY 21.08.2023

Tp. Hồ Chí Minh sẽ hợp nhất các chức năng xúc tiến thương mại đầu tư (trang 3)



Hội nghị Đối thoại giữa Lãnh đạo Tp. Hồ Chí Minh với Doanh nghiệp Hàn Quốc 2023

(trang 6 - 7)



Giới thiệu ấn phẩm “Thị trường Hàn Quốc” của ITPC (trang 10 - 11)

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Du lịch và Chính quyền Thành phố (trang 4)

Hội thảo Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm Việt thông qua sàn thương mại điện tử Alibaba.com (trang 5)

Tập huấn “Giao kết hợp đồng trong bối cảnh FTAs thế hệ mới - Giải pháp nâng cao vị thế và giảm thiểu bất lợi cho doanh nghiệp” (trang 5)

Thị trường mới, động lực mới cho doanh nghiệp xuất khẩu (trang 6 - 7)

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 40/GP - XBTT - STTTT, ngày
12/12/2022 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 29

08.2023



03 THỜI SỰ

TP.HCM sẽ hợp nhất các chức năng
xúc tiến thương mại đầu tư

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh
nghiệp ngành Du lịch và Chính
quyền Thành phố

Tập huấn “Giao kết hợp đồng trong
bối cảnh FTAs thế hệ mới - Giải pháp
nâng cao vị thế và giảm thiểu bất lợi
cho doanh nghiệp”

05. Hội thảo Đẩy mạnh xuất khẩu
sản phẩm Việt thông qua sàn thương
mại điện tử Alibaba.com

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh
nghiệp, hợp tác xã nông nghiệp và
Chính quyền Thành phố

06. Hội nghị Đối thoại giữa Lãnh đạo
Thành phố Hồ Chí Minh và Doanh
nghiệp Hàn Quốc năm 2023



08 TIÊU ĐIỂM

Thị trường mới, động lực mới cho
doanh nghiệp xuất khẩu

10 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

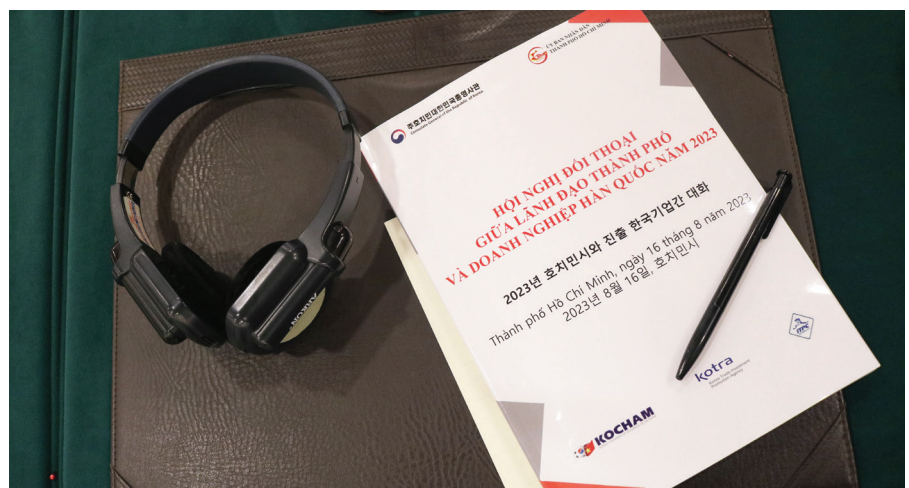
Giới thiệu ấn phẩm “Thị trường
Hàn Quốc”

12 TƯ VẤN

Bảy lời khuyên cho doanh nghiệp mới

13 ENGLISH FOR YOU

Career cushioning - đệm nghề nghiệp



TP.HCM sẽ hợp nhất các chức năng xúc tiến thương mại đầu tư

Ngày 14/8, Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mai đã làm việc với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) về việc hợp nhất hoạt động xúc tiến thương mại đầu tư trên địa bàn thành phố để nâng cao năng lực hỗ trợ nhà đầu tư.

Theo đồng chí Phan Văn Mai, hiện đang có tình trạng phân tán, manh mún trong hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư tại nhiều trung tâm, đơn vị trực thuộc nhiều sở ban ngành, ban quản lý... Điều này gây khó cho doanh nghiệp tìm hiểu về thủ tục đầu tư, quỹ đất, chi phí thuê đất, thủ tục đầu tư... Do vậy, cần thiết phải gom đầu mối xúc tiến thương mại và đầu tư tập trung về ITPC. Cùng với đó, hoàn thiện và minh bạch được thủ tục hành chính, quy trình, chính sách hỗ trợ đầu tư với nhà đầu tư mới và tháo gỡ khó khăn với nhà đầu tư hiện hữu.



Phát biểu tại cuộc họp, ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC kiến nghị, để thực hiện yêu cầu này cần phải thay đổi chức năng, nhiệm vụ của ITPC phù hợp với chức năng, nhiệm vụ mới. Song song đó, phải thay đổi cơ chế tài chính và cơ chế hiện tại đã rất lạc hậu, không thể triển khai được các

hoạt động xúc tiến đầu tư, nhất là với các nhà đầu tư toàn cầu. Ngoài ra, thành phố cần rà soát toàn bộ hoạt động của các cơ quan chức năng, trên cơ sở đó, hợp nhất những đơn vị có cùng chức năng xúc tiến thương mại và đầu tư hoặc tách chức năng xúc tiến thương mại và đầu tư để chuyển hợp nhất với ITPC trong trường hợp những đơn vị còn có những chức năng khác. Bên cạnh đó, cần có quy chế phối hợp nâng cao trách nhiệm của cơ quan chức năng, quận huyện liên quan.

Việc hợp nhất xúc tiến thương mại đầu tư là cơ sở để thành phố xác định rõ nội lực và tiềm năng mình đang có, từ đó đề xuất chính sách hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư. Về phía thành phố sẽ có những giải pháp để hỗ trợ ITPC về nhân lực, vật lực và quy chế tài chính cần để thực hiện hiệu quả trung tâm này.

(Theo SGGP)

ITPC cần trở thành đầu mối chuyên nghiệp, cơ quan 1 cửa của TP về xúc tiến thương mại, đầu tư

Phát biểu chỉ đạo tại buổi làm việc, Chủ tịch Phan Văn Mai nhấn mạnh vai trò của ITPC và cho rằng ITPC cần trở thành đầu mối mạnh, chuyên nghiệp trong việc thực hiện hoạt động xúc tiến đầu tư, cung cấp thông tin, hướng dẫn nhà đầu tư để là cơ quan một cửa của TP...

Chủ tịch Phan Văn Mai yêu cầu ITPC cần hoàn

thiện lại Đề Xây dựng Đề án nâng cao hiệu quả hoạt động của ITPC theo hướng nghiên cứu hợp nhất các cơ quan có chức năng xúc tiến thương mại và đầu tư. Theo đó, xác định lại có điều chỉnh, bổ sung chức năng, nhiệm vụ của đơn vị phải đạt mục tiêu là cơ quan một cửa, là đầu mối trong các giai đoạn: giới thiệu/cung cấp thông tin về thu hút đầu tư, giới thiệu tiềm năng đầu tư; giấy phép và hỗ trợ tháo gỡ khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động đầu tư.

(Trích theo <https://hochiminhcity.gov.vn>)

Phòng Thông tin - ITPC

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Du lịch và Chính quyền Thành phố

Căn cứ Quyết định số 3859/QĐ-UBND ngày 16/11/2022 của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc thành lập Ban Điều hành và Tổ Giúp việc Ban Điều hành Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố; Căn cứ Kế hoạch số 933/KH-ITPC-SDL ngày 16/6/2023 giữa Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) và Sở Du lịch Thành phố về việc phối hợp tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Du lịch và Chính Quyền Thành phố;

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp Sở Du lịch phối hợp tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Du lịch và Chính quyền Thành

Tổ Đối thoại - ITPC

Liên hệ chuyên viên Duy Anh (0933 927 371, doithoai@itpc.gov.vn)

Email: doithoai@itpc.gov.vn

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

phố với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** Từ 13g30 thứ Ba, ngày 29/8/2023.

❖ **Địa điểm:** Hội trường Prima A-B (lầu 5), Khách sạn Majestic - Số 01 Đồng Khởi, Quận 1.

❖ **Nội dung:** Gặp gỡ, đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố về lĩnh vực du lịch; Các kiến nghị, đề xuất của doanh nghiệp ngành du lịch với Sở Du lịch và cơ quan Nhà nước

có thẩm quyền.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức **trước ngày 28/8/2023**, nếu có câu hỏi đề nghị gửi **trước 16g00 ngày 21/8/2023** qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

❖ **Quét mã để đăng ký trực tuyến tại đây:**



Văn Phòng - ITPC

Tập huấn “Giao kết hợp đồng trong bối cảnh FTAs thế hệ mới - Giải pháp nâng cao vị thế và giảm thiểu bất lợi cho doanh nghiệp”

Với mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp cập nhật tình hình vận dụng và các khuyến nghị từ ưu đãi của các Hiệp định thương mại tự do, thực trạng và định hướng trong quản trị rủi ro hợp đồng cũng như nâng

cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp để đạt mục tiêu phát triển cho doanh nghiệp trên thị trường quốc tế, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức

khóa Tập huấn “Giao kết hợp đồng trong bối cảnh FTAs thế hệ mới - Giải pháp nâng cao vị thế và giảm thiểu bất lợi cho doanh nghiệp” với thông tin như sau:

❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30, thứ Tư, ngày 30/8/2023

❖ **Địa điểm:** Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Đối tượng:** Các doanh nghiệp, xí nghiệp, cơ sở, HTX, hộ kinh doanh, Hiệp hội/ hội ngành nghề trên địa bàn Thành phố.

❖ **Chi phí:** Ban Tổ chức tài trợ.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Phòng Huấn luyện – ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM.

Điện thoại: (028) 3910 4730

Liên hệ chuyên viên Bích Trâm (093 345 8099, huanluyen@itpc.gov.vn)

Website: <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/home>

Hội thảo Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm Việt thông qua sàn thương mại điện tử Alibaba.com

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp, hợp tác xã có cơ hội quảng bá, trưng bày, giới thiệu các sản phẩm OCOP, các sản phẩm làng nghề truyền thống, sản phẩm đặc sản và sản phẩm đặc trưng tiêu biểu của địa phương đến người tiêu dùng trong nước cũng như hướng đến xuất khẩu ra thị trường quốc tế, nâng cao sức cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam; Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp, đơn vị sản xuất của tỉnh trao đổi, quảng bá, tìm hiểu các sản phẩm tiêu biểu có thương hiệu, có thế mạnh của tỉnh Tiền Giang, tìm kiếm những cơ hội hợp tác tiến tới ký kết, liên kết giao thương thông qua sàn thương mại điện tử; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Sở Công Thương tỉnh Tiền Giang, Trung tâm Khuyến công và Xúc tiến Thương mại tỉnh Tiền Giang tổ chức chương trình Hội thảo “Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm Việt thông qua sàn thương mại điện tử Alibaba.com” trong khuôn khổ chương trình “Tuần lễ triển lãm sản phẩm OCOP và sản

Phòng Dịch vụ - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4903

Liên hệ chuyên viên Phi Phượng (0906 80 32 88, phuonghhp@itpc.gov.vn)

Website: <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/home>

phẩm đặc trưng của tỉnh Tiền Giang” tại Thành phố Hồ Chí Minh năm 2023. Thông tin chi tiết về chương trình cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** 13g00 - 17g00, thứ Tư, ngày 30/8/2023.

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

❖ **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ.

❖ **Thời hạn đăng ký:** Quý Doanh nghiệp vui lòng gửi đăng ký trước ngày 28/8/2023.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp, hợp tác xã nông nghiệp và Chính quyền Thành phố

Thực hiện chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp, hợp tác xã lĩnh vực nông nghiệp và Chính quyền Thành phố với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30 thứ Năm, ngày 31/8/2023.

❖ **Địa điểm:** Hội trường Prima AB, Khách sạn Majestic - Số 01 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Tổ Đối thoại - ITPC

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

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

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

❖ **Nội dung:** Gặp gỡ đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Các kiến nghị, đề xuất của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp với Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn và các sở ban ngành có liên quan về các vấn đề sau: xây dựng công trình sản xuất trên đất nông nghiệp, vật tư nông nghiệp, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp...

❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức **trước ngày 30/8/2023**, nếu có câu hỏi đề nghị gửi **trước 16g00 ngày 23/8/2023** qua email: doithoai@itpc.gov.vn hoặc quét mã QR để đăng ký:



Văn Phòng - ITPC

Hội nghị Đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh và Doanh nghiệp Hàn Quốc năm 2023

Với mục đích lắng nghe, trao đổi trực tiếp với cộng đồng doanh nghiệp Hàn Quốc về cải thiện môi trường đầu tư, cũng như định hướng hợp tác phát triển trong thời gian tới, vào chiều 16/8/2023, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Cơ quan Xúc tiến thương mại và đầu tư Hàn Quốc tại TP.HCM (KOTRA) và Hiệp hội doanh nghiệp Hàn Quốc tại TP.HCM (KOCHAM) tổ chức Hội nghị đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh và doanh nghiệp Hàn Quốc.

Chủ trì hội nghị có Ủy viên Trung ương Đảng, Phó Bí thư Thường trực Thành ủy, Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mai; Tổng Lãnh sự Hàn Quốc tại TP.HCM Shin Choong Il. Hội nghị có sự tham dự của khoảng 100 đại biểu là đại diện Thương vụ, KOTRA, KOCHAM và một số doanh nghiệp Hàn Quốc tiêu biểu cùng lãnh đạo, đại diện các Sở ban ngành Thành phố và các cơ quan truyền thông, báo chí.

Phát biểu mở đầu hội nghị, Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mai cho rằng, cuộc đối thoại trong 2 kỳ vừa qua mang lại kết quả rất tốt và lần thứ 3, cũng kỳ vọng đạt được kết quả như sự phát triển tích cực trong mối quan hệ giữa hai nước. Đồng chí Phan Văn Mai khẳng định, TP.HCM luôn coi trọng và đánh giá cao các nhà đầu tư nước ngoài; đóng góp của các nhà đầu tư nước ngoài đối với kinh tế TP.HCM và trong quá trình đó, lãnh đạo Thành phố, các sở ngành địa phương cũng nỗ lực hợp



Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mai chào đón đại biểu Hàn Quốc tham gia Hội nghị đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh và doanh nghiệp Hàn Quốc 2023.

tác để tạo những điều kiện thuận lợi, tháo gỡ khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các nhà đầu tư nước ngoài nói chung và của Hàn Quốc nói riêng.

Quan hệ giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Hàn Quốc tiếp tục ghi nhận những bước phát triển mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực kinh tế, thương mại, đầu tư, du lịch. Hàn Quốc hiện là một trong những đối tác thương mại lớn của Thành phố, đứng thứ 04/120 quốc gia và vùng lãnh thổ có vốn đầu tư trực tiếp trên địa bàn Thành phố. Trong năm 2022, có 125 dự án đầu tư trực tiếp của nhà đầu tư Hàn Quốc vào Thành phố Hồ Chí Minh, với tổng vốn đầu tư hơn 60,6 triệu đô-la Mỹ (chiếm 10,25% so với tổng vốn đầu tư nước ngoài vào TP.HCM). Lũy kế đến nay, Hàn Quốc đã có 2.135 dự án, với tổng vốn đầu tư hơn 5,501 tỷ đô-la Mỹ (chiếm 9,64% so với tổng vốn đầu tư nước ngoài vào TP.HCM).

Doanh nghiệp Hàn Quốc quan tâm đầu tư nhiều vào các lĩnh vực: Bán buôn và bán lẻ; sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy, công nghiệp chế biến, chế tạo, hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ thông tin và truyền thông,... Số liệu cho thấy các lĩnh vực này chiếm trên 75% số lượng dự án đầu tư của Hàn Quốc vào Thành phố, nhưng về số vốn đăng ký thì 03 ngành là xây dựng, kinh doanh bất động sản và công nghiệp chế biến, chế tạo chiếm trên 76% tổng vốn đầu tư. Hàng năm, Thành phố Hồ Chí Minh đón nhiều đoàn doanh nghiệp Hàn Quốc đến tìm hiểu cơ hội kinh doanh, hợp tác đầu tư trên địa bàn Thành phố, góp phần phát triển bền vững mối quan hệ thương mại, đầu tư song phương.

Trước Hội nghị, ITPC đã tiếp nhận và phối hợp với các đơn vị giải đáp 15 vướng mắc của doanh nghiệp liên quan đến các vấn đề về chính sách xuất nhập khẩu tại chỗ,



Ông Shin Choong Il, Tổng Lãnh sự Hàn Quốc tại TP.HCM tại Hội nghị đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh và doanh nghiệp Hàn Quốc 2023.

giấy phép lao động cho người nước ngoài, của một số công ty Hàn Quốc tại Thành phố Hồ Chí Minh đang gặp khó khăn trong việc hoàn thuế GTGT, sự cần thiết trong việc đầu tư của phía Chính phủ Việt Nam đối với ngành công nghiệp phụ trợ để hỗ trợ cho các doanh nghiệp FDI;...

Chia sẻ tại Hội nghị, ông Choi Bun Do - Chủ tịch Hiệp hội Thương mại và công nghiệp Hàn Quốc tại miền Trung và miền Nam Việt Nam (KOCHAM) gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Ủy ban nhân dân Thành phố đã đưa ra các biện pháp tháo gỡ, hỗ trợ cho 13 trường hợp trong tổng số 21 đề xuất vướng mắc của các doanh nghiệp Hàn Quốc trong Hội nghị Đối thoại năm 2022, đặc biệt là phương án xử lý kịp thời vấn đề thu phí hạ tầng cảng

biển. Ngoài ra, Chủ tịch KOCHAM cũng nêu lại 15 vướng mắc mà doanh nghiệp Hàn Quốc gặp phải trong năm 2023 để cùng trao đổi, thảo luận tại Hội nghị để kịp thời tháo gỡ cho doanh nghiệp, các doanh nghiệp Hàn Quốc rất mong nhận được sự quan tâm, hỗ trợ của lãnh đạo Thành phố.

Tại hội nghị, đại diện Samsung, Tập đoàn GS, CJ Foods, Samil Pharmaceutical... đã nêu những vướng mắc cụ thể liên quan vấn đề hoàn thuế GTGT, chậm cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Đại diện các sở, ngành như Sở Công Thương, Sở KH&ĐT, Cục Thuế, Cục Hải quan TP.HCM đã giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp Hàn Quốc.

Bên cạnh việc trả lời vướng mắc của các doanh nghiệp tại Hội nghị,

ông Đào Minh Chánh, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư giới thiệu về định hướng thu hút và cải thiện môi trường đầu tư tại Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới; đồng thời đại diện của Sở Văn hóa và Thể thao; Sở Khoa học và Công nghệ cũng hỗ trợ giải thích chi tiết, cụ thể các chính sách, quy định pháp luật, trao đổi góp ý cho định hướng phát triển Thành phố Hồ Chí Minh trong lĩnh vực Khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, giúp cộng đồng doanh nghiệp Hàn Quốc tiếp cận các dự án mời gọi đầu tư vào Thành phố năm 2023, nhằm thu hút và cải thiện môi trường đầu tư tại Thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian tới.

Hội nghị đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh và doanh nghiệp Hàn Quốc năm 2023 thật sự là cơ hội tốt để các sở, ngành, lãnh đạo Thành phố và doanh nghiệp Hàn Quốc trao đổi thông tin, tìm kiếm đối tác phù hợp, đồng thời định hướng và xác định kế hoạch hợp tác trong thời gian tới. Với tiềm năng hợp tác đa dạng, phong phú, cùng quyết tâm và thiện chí hợp tác, tin tưởng rằng quan hệ giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Hàn Quốc sẽ không ngừng phát triển, mang lại lợi ích thiết thực và góp phần vào công cuộc phát triển kinh tế - xã hội của cả hai bên.



Toàn cảnh Hội nghị đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố Hồ Chí Minh và doanh nghiệp Hàn Quốc 2023 diễn ra chiều 16/8/2023.

Phòng Thông tin - ITPC



Phóng viên HTV9 phỏng vấn ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC.

Thị trường mới, động lực mới cho doanh nghiệp xuất khẩu

Dưới tựa đề như trên, chuyên mục Góc nhìn - Kênh 9 Đài truyền hình TP.HCM - HTV9 vừa phát chương trình ghi nhận nỗ lực của các doanh nghiệp Thành phố trong việc đẩy mạnh xuất khẩu 7 tháng đầu năm 2023 đồng thời nêu ý kiến của các doanh nghiệp, quan chức trong đó có phỏng vấn ông Trần Phú Lữ, Giám đốc Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC). Bản tin ITPC trân trọng giới thiệu với bạn đọc toàn văn phần trao đổi giữa HTV9 và ông Trần Phú Lữ.

HTV9: Từ những chia sẻ vừa rồi có thể thấy tinh thần vượt khó của doanh nghiệp là yếu tố then chốt. Song để thâm nhập và chiếm lĩnh các thị trường mới thì sự vận động tự thân của doanh nghiệp thôi là chưa đủ. Dù ở quy mô nào, doanh nghiệp muốn khai thác thị trường mới chưa bao giờ là dễ dàng. Chính vì thế, trợ lực từ các cơ quan hữu quan lại càng quan trọng đối với cộng đồng doanh nghiệp, nhất là trong giai đoạn biến động khôn lường của tình hình kinh tế toàn cầu như hiện nay.

Thưa ông Trần Phú Lữ, suốt thời gian qua, trong bối cảnh xuất khẩu gặp nhiều khó khăn, Cộng đồng doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh cũng đã nỗ lực tìm kiếm những thị trường mới, những thị trường ngách tùy thuộc vào từng mặt hàng. Nói về sự nỗ lực thì chắc chắn không thể không nhắc đến vai trò của ITPC. Ông đánh giá như thế nào về hiệu quả cũng như là sức lan tỏa của những chương trình, những hoạt động mà ITPC đã tổ chức trong thời gian qua, đặc biệt là từ đầu năm 2023 đến nay?

Ông Trần Phú Lữ: Ngay từ cuối năm 2022, khi nhận thấy là thị trường xuất khẩu dự báo sẽ gặp rất nhiều khó khăn thì các chương trình phòng Xúc tiến Thương mại của chúng tôi tập trung vào hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng các thị trường mới, những thị trường tiềm năng. Chúng tôi đã có những chương trình, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp tham gia các hội chợ lớn, đặc biệt là ở những thị trường mới, ví dụ như thị trường Trung Đông. Hay là đối với những thị trường truyền thống thì chúng tôi cũng lựa chọn một số chương trình, đặc biệt là các hoạt động kết nối giao thương với các đơn vị đầu mối nhập khẩu hay là các hội chợ chuyên ngành, đi sâu vào những nhóm ngành, lĩnh vực cụ thể mà doanh nghiệp có nhu cầu để hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm đối tác khách hàng ở những thị trường này.

HTV9: *Vậy trong thời gian tới, ITPC cùng các sở ngành Thành phố sẽ tiếp tục có những chương trình để tiếp tục hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp Thành phố ra sao?*

Ông Trần Phú Lữ: Chúng tôi xác định có hai nhiệm vụ trọng tâm. Một là chúng tôi sẽ tập trung vào các hoạt động hỗ trợ tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất ở trong nước thông qua các hoạt động đối thoại, giải quyết trực tiếp những vấn đề khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp. Hoạt động thứ hai là chúng tôi ưu tiên là các hoạt động kết nối giao thương, tìm kiếm đối tác mở rộng thị trường cho các hoạt động xuất khẩu. Không chỉ dừng lại là các kết nối với các doanh nghiệp đầu mối nhập khẩu mà có thể bao gồm cả việc tìm kiếm những kênh phân phối mới ở những thị trường này.

HTV9: *Có thể nói, ở thời điểm này chúng ta phải tận dụng từng đơn hàng một và trong bối cảnh đó, ông có những lưu ý gì với cộng đồng doanh nghiệp Thành phố khi đi tìm kiếm thị trường mới và những thị trường ngách?*

Ông Trần Phú Lữ: Thật ra để khai thác những thị trường mới tiềm năng hay thị trường ngách thì doanh nghiệp cũng cần phải có chiến lược cụ thể. Trước hết là phải có sự nghiên cứu về nhu cầu thị hiếu để có thể xây dựng những dòng sản phẩm phù hợp với từng thị trường, với từng đối tượng khách hàng. Điều thứ hai, tôi nghĩ rằng doanh nghiệp phải tăng cường thêm các hoạt động xúc tiến thương mại để làm sao nâng cao sự nhận biết của các khách hàng đối với nhóm sản phẩm. Bởi vì không chỉ chúng ta có mong muốn khai thác thị trường này mà các nước khác như Trung Quốc hay những nước xung quanh trong khu vực ASEAN cũng vậy, có sự tương đồng và họ cũng có những dòng sản phẩm giá cạnh tranh. Vấn đề là chúng ta phải làm sao nâng cao sự nhận biết của khách hàng đối với sản phẩm Việt. Nếu chúng ta tự tin vào chất lượng sản phẩm, vào giá thành đủ sức cạnh tranh thì tôi tin chắc rằng đây cũng là cơ hội để doanh nghiệp Việt Nam có thể phát huy khai thác những thị trường mới mà

lâu nay chúng ta chưa có sự tập trung để khai thác trong khi tiềm năng rất lớn.

HTV9: *Theo ông, hiện nay khó khăn mà các doanh nghiệp phải đối mặt là gì?*

Ông Trần Phú Lữ: Thật ra tôi cho rằng hiện nay sản phẩm của doanh nghiệp Việt được đánh giá có chất lượng, đủ tự tin để cạnh tranh so với các sản phẩm khác trên thị trường. Lâu nay doanh nghiệp của mình tập trung vào những thị trường, những phân khúc trung và cao. Doanh nghiệp Việt Nam thích đi Mỹ, đi Châu Âu bây giờ quay sang các thị trường khác, kể cả Trung Đông cũng không hoàn toàn là thị trường cao cấp. Thị trường Trung Đông trong thực tế cũng có phần là một “cồng”, là thị trường trung gian nên dĩ nhiên họ yêu cầu đầu tiên là giá cả phải thật sự cạnh tranh, chất lượng sẽ phụ thuộc vào những thị trường mà họ xuất lại. Điều mà tôi muốn nói là doanh nghiệp Việt Nam chưa tích cực tham gia các hoạt động xúc tiến. Sản phẩm mình là tốt rồi nhưng để người ta biết sản phẩm của mình thì phải gia tăng xúc tiến. Doanh nghiệp mình chủ yếu là nhỏ và vừa nên thật ra nguồn lực cho công tác xúc tiến cũng hạn chế. Nhưng tôi nghĩ rằng, nguồn lực ít thì chúng ta phải lựa chọn, chất lọc chọn ra những hoạt động xúc tiến hay những thị trường cụ thể để tham gia. ITPC đang có những chương trình hỗ trợ đáp ứng nhu cầu này. Tôi nghĩ, doanh nghiệp phải làm sao để khách hàng nhận diện rằng sản phẩm Việt Nam cũng không thua kém sản phẩm của các nước khác. Nói riêng về nông sản, trong một so sánh cụ thể, ta không thua sản phẩm ngoại nhưng vấn đề là các doanh nghiệp ngoại quốc chịu khó hơn chúng ta khi tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại.

HTV9: *Họ đi xúc tiến nhiều hơn mình?*

Ông Trần Phú Lữ: Họ đi nhiều hơn mình, đi một cách rành rộ chứ không như mình. Mình còn có chuyện nhân sự tham gia hoạt động xúc tiến rất hạn chế. Ví dụ như đi hội chợ quốc tế, họ cần kỹ năng, cần khả năng để nhận dạng các đối tác, khách hàng. Thật ra đi hội chợ kể cả hội chợ quốc tế, không phải mọi đối tượng ta tiếp xúc đều là khách hàng tiềm năng nhưng đó là cơ hội để mình xem xét các đối thủ của mình đang xây dựng những dòng sản phẩm gì, nó có tương đồng với mình về chất lượng, về giá cả hay không. Như vậy thì mình mới có thông tin để điều chỉnh chiến lược sản phẩm của mình. Đã là thị trường ngách thì lại càng đi vào nhóm khách hàng cụ thể hơn nữa. Ví dụ, với sản phẩm trái cây sấy bây giờ phải chia thành nhiều loại hương vị khác nhau để kết hợp thêm khi ra thị trường quốc tế. Ở một số nước, có những thị trường không ưa chuộng một hương vị chung mà phải có hương vị riêng đáp ứng nhu cầu từng nhóm khách hàng cụ thể, những thị trường cụ thể.

Phòng Thông tin - ITPC

Giới thiệu ấn phẩm “Thị trường Hàn Quốc”

Chúng tôi trích giới thiệu thông tin từ ấn phẩm “Thị trường Hàn Quốc” do ITPC vừa xuất bản. Mời Quý bạn đọc tải ấn phẩm này tại địa chỉ <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn>

1. Thách thức thị trường

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam-Hàn Quốc (VKFTA) vừa ký kết được đánh giá sẽ đem lại nhiều cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam, tuy nhiên cũng tiềm ẩn không ít thách thức, cạnh tranh của hàng hóa và doanh nghiệp Hàn Quốc ở Việt Nam sau khi Hiệp định có hiệu lực. Hàn Quốc có lợi thế hơn hẳn Việt Nam về công nghệ, chất lượng hàng hóa, dịch vụ, năng lực quản lý.

Thách thức trong xu hướng tự do hóa thương mại thể hiện ở việc nhiều đối tác đến từ các nước khác nhau cũng tham gia vào thị trường Việt Nam sẽ làm tăng tính đa chiều của cạnh tranh, tạo ra một mức độ đào thải cao đối với doanh nghiệp trong nước, kể cả doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Những tiêu chuẩn khắt khe, tuy ít hơn các quy định minh bạch, và áp lực giảm giá tiếp tục ảnh hưởng đến các nhà kinh doanh tại thị trường Hàn Quốc. Tuy nhiên, những công ty có sáng tạo, kiên nhẫn và tận tâm theo đuổi thị trường Hàn Quốc, sẽ được hưởng những thành quả xứng đáng và người Hàn Quốc là những khách hàng trung thành.

Với việc thực hiện Hiệp định thương mại tự do (FTA) ASEAN - Hàn Quốc, hàng hóa Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội vào thị trường Hàn Quốc và thương mại hai chiều chắc chắn sẽ mở rộng.

Tuy nhiên, việc Hàn Quốc tiếp tục đàm phán và phê chuẩn hiệp định

thương mại tự do với các quốc gia khác sẽ khiến áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng tại thị trường nhạy cảm với giá cao này.

2. Cơ hội thị trường

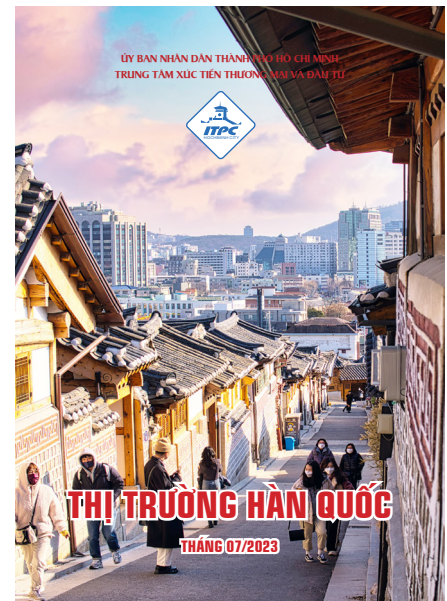
Để kinh doanh thành công tại thị trường Hàn Quốc, các doanh nghiệp Việt Nam nên tìm những thị trường ngách phù hợp cho sản phẩm và dịch vụ của mình ở các lĩnh vực sau: Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chung cất từ chúng; Cá và động vật giáp xác; Máy điện và thiết bị điện; Hàng may mặc; Giày dép; Bông; Xơ; sợi staple nhân tạo; Đồ nội thất; Thực phẩm chế biến; Cà phê, chè và các loại gia vị; Cao su và các sản phẩm bằng cao su; Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ.

3. Chiến lược xâm nhập thị trường

Việc thiết lập các văn phòng đại diện tại địa phương rất cần thiết cho sự thành công của các doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường Hàn Quốc.

Các phương thức phổ biến nhất mà các công ty xuất khẩu thiết lập sự hiện diện tại Hàn Quốc bao gồm: luôn thiết lập đại diện của nhà sản xuất hoặc phân phối, lấy tên một công ty kinh doanh đã có giấy phép đăng ký làm đại lý hoặc thành lập một chi nhánh văn phòng kinh doanh tại Hàn Quốc.

Mối quan hệ kinh doanh được xây dựng trên quan hệ cá nhân. Các



công ty nên đến Hàn Quốc để thiết lập quan hệ và hiểu rõ hơn về điều kiện kinh doanh tại Hàn Quốc.

3.1. Các kênh phân phối và bán hàng

Hàn Quốc có hơn 70% là núi và dân số trên 50 triệu người tập trung ở sáu trung tâm dân cư chính bao gồm: 1) Khu vực tàu điện ngầm Seoul; 2) Khu tàu điện ngầm Busan; 3) Khu tàu điện ngầm Incheon; 4) Khu metro Daegu; 5) Khu vực tàu điện ngầm Daejeon và 6) Khu vực tàu điện ngầm Gwangju. Hầu hết các nhà giao nhận vận tải sử dụng một mạng lưới rộng lớn gồm đường sắt hạng nhất, 3.000 dặm đường cao tốc và các tuyến đường hàng không đi khắp đất nước.

Đa số các sản phẩm đều nhập cảnh qua các sân bay và bến cảng hạng nhất của Hàn Quốc là Incheon, Gimpo và Busan. Các sản phẩm sau

đó được chuyển bằng đường cao tốc và đường sắt đến các trung tâm phân phối hiện đại lớn ở Seoul, Busan, Incheon, Daegu và Gwangyang.

Cảng Busan là cảng chính ở Hàn Quốc và là cảng hàng hóa lớn thứ 7 trên thế giới, sân bay Incheon là sân bay hàng hóa lớn thứ 2 thế giới. Sân bay Incheon đã mở Trung tâm hàng hóa lạnh (Cool Cargo Center) vào tháng 9 năm 2021 để quản lý tốt hơn các loại hàng hóa dễ hư hỏng ngày càng tăng như vaccine, đồ tươi sống và gia súc.

Các phương thức phân phối và chức năng của các trung gian rất khác nhau tùy theo sản phẩm trong thị trường trưởng thành này. Mạng lưới phân phối bán lẻ truyền thống gồm các cửa hàng nhỏ do gia đình tự quản, quầy hàng trong chợ và người bán hàng rong đã được thay thế bằng các cửa hàng giảm giá lớn và các nền tảng thương mại điện tử.

Các thành phố lớn của Hàn Quốc có các cửa hàng bách hóa và trung tâm mua sắm lớn nhất tiên. Hàng nghìn cửa hàng bán lẻ cấp hai và cấp ba cũng rất nhiều. Các cửa hàng giảm giá toàn hàng (FDS) đã trở nên phổ biến. Costco có trụ sở tại Hoa Kỳ, đã gia nhập thị trường FDS Hàn Quốc hơn 10 năm trước, đang cạnh tranh thành công với các đối thủ E-Mart, Lotte Mart và Homeplus.

3.2.Sử dụng đại lý để bán các sản phẩm và dịch vụ

Trước khi tham gia vào thiết lập mối quan hệ hợp đồng với đại diện làm đại lý tại Hàn Quốc, các công ty nước ngoài nên tiến hành kiểm tra kỹ lưỡng về đối tác kinh doanh tiềm năng của họ. Các công ty nước ngoài nên tìm kiếm sự hỗ trợ của luật sư. Công ty tư vấn CS Korea tại Hàn Quốc cũng có thể cung cấp hỗ trợ cho các công ty nước ngoài thông qua hồ sơ Công ty quốc tế.

3.3.Thương mại điện tử

Thị trường Thương mại Điện tử Hàn Quốc là thị trường lớn thứ 6 trên thế giới. Nhưng bối cảnh thương mại

điện tử tại Hàn Quốc hiện tại phức tạp hơn nhiều so với Bắc Mỹ hoặc châu Âu.

Người Hàn Quốc là một trong những người tiêu dùng kết nối nhiều nhất trên thế giới.

95% sở hữu điện thoại thông minh và nhiều người có “điện thoại thứ hai”. Thêm một chiếc điện thoại thông minh chuyên dùng để giải trí và chơi game.

Với mạng lưới wifi dồi dào và vô số các nhà bán lẻ xuất sắc trong thị trường, kỳ vọng của người Hàn Quốc từ các trang Thương mại điện tử là rất cao. Họ ít tin tưởng vào các thương hiệu quốc tế hơn. Các thương hiệu sản phẩm tạo được sự tin tưởng của khách hàng tại Hàn Quốc không hề đơn giản và mất nhiều thời gian.

Thời gian đi làm trung bình hàng ngày của người Hàn Quốc là 96 phút. Vì vậy, không có gì ngạc nhiên khi họ sử dụng điện thoại thông minh của mình để tiêu tốn thời gian lướt điện thoại và phần lớn thời gian đó được dành để mua sắm trực tuyến.

Hàn Quốc là quốc gia có kết nối kỹ thuật số nhiều nhất trên thế giới (thậm chí hơn cả Singapore và Nhật Bản). Cũng như nhiều thị trường khác, đại dịch Covid-19 đã làm tăng đáng kể doanh số Thương mại điện tử của Hàn Quốc và có khả năng sẽ tiếp tục tăng. Mua sắm trực tuyến đặc biệt phổ biến với người tiêu dùng trẻ tuổi: hơn 94% người Hàn Quốc ở độ tuổi 20-39 mua hàng trực tuyến.

3.4.Về phía doanh nghiệp Việt Nam, cần lưu ý:

Với các yếu tố về thị trường Hàn Quốc nêu trên, các nhà xuất khẩu Việt Nam có thể xem xét:

- ❖ Doanh nghiệp nên chọn các sản phẩm phù hợp với thị trường Hàn Quốc để tiếp thị.

- ❖ Trong báo giá cũng cần tính đến khả năng cung cấp các phụ tùng, thiết bị phụ trợ thay thế.

- ❖ Luôn thông báo cho khách hàng biết và tiếp thị đây là các sản phẩm có

giá đầu vào thấp hoặc máy móc, thiết bị đầu vào tạo chi phí sản xuất thấp cho nhà sản xuất.

Một yếu tố định giá cần xem xét nữa là tiền hoa hồng. Tỷ lệ hoa hồng cho việc sử dụng một đại lý hoặc nhà phân phối khác nhau tùy thuộc vào loại sản phẩm và lượng giao dịch. Trung bình, các đại lý của Hàn Quốc yêu cầu mức hoa hồng 10%, đặc biệt khi giao dịch được thực hiện trên cơ sở tại chỗ. Nói chung, mức hoa hồng 5-7% áp dụng cho các loại sản phẩm như máy móc nói chung, bao gồm thiết bị đóng gói, máy móc thiết bị xây dựng và thiết bị xử lý nguyên vật liệu. Trong khi đó, các sản phẩm phức tạp hơn như dụng cụ y tế, thí nghiệm, và phân tích khoa học thường có mức hoa hồng 15-18% hoặc hơn, vì đây là những sản phẩm mà dịch vụ hậu mãi được coi là rất quan trọng.

Hàn Quốc có luật bảo vệ người tiêu dùng, yêu cầu hàng tiêu dùng phải được dán ghi cả giá bán của nhà sản xuất cho nhà bán lẻ và giá bán của nhà bán lẻ cho người tiêu dùng. Mức chênh lệch giá từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng từ 50-150%.

Hàn Quốc áp thuế tiêu thụ 10%, được cộng vào giá các mặt hàng chịu thuế. Thuế VAT 10% cũng được áp dụng đối với các dịch vụ được cung cấp tại Hàn Quốc.

3.5.Dịch vụ bán hàng/Hỗ trợ khách hàng

Dịch vụ bán hàng và hậu mãi nói chung là thứ yếu khi cân nhắc sản phẩm và giá cả. Tuy nhiên, với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các nhà cung cấp nước ngoài tại thị trường Hàn Quốc, dịch vụ bảo dưỡng đang ngày càng trở thành một phần quan trọng của khâu bán hàng. Doanh nghiệp tư nhân và các đại lý cung cấp thường thuê các kỹ sư trong nước lắp đặt thiết bị. Tuy nhiên, đối với những thiết bị chuyên biệt, việc lắp đặt sẽ được cả kỹ sư trong nước và nước ngoài phối hợp thực hiện.

Phòng Thông tin - ITPC

Bảy lời khuyên cho doanh nghiệp mới

Khởi nghiệp là ước mơ của nhiều người. Cơ hội để tạo ra một điều gì đó mà bạn tự hào và nhìn thấy nó phát triển và thành công là điều mà nhiều chủ doanh nghiệp mong muốn. Tuy nhiên, bắt đầu khởi nghiệp không hề dễ dàng. Và đây là 7 lời khuyên dành cho các doanh nghiệp mới.

1. Tìm hiểu về Tiếp thị

Tiếp thị sẽ là một phần quan trọng trong công việc kinh doanh. Học cách biết khi nào quảng cáo và quảng cáo ở đâu sẽ giúp bạn nhắm đúng khách hàng và chi tiêu đạt hiệu quả.

2. Tổ chức doanh nghiệp

Là chủ doanh nghiệp, bạn sẽ bận rộn với các công việc của công ty và phát triển thương hiệu của mình. Điều này có thể gây khó khăn cho việc sắp xếp mọi thứ một cách hiệu quả. Tuy nhiên, bằng cách luôn giữ mọi việc có tổ chức, bạn sẽ thực sự tiết kiệm thời gian và tiền bạc cho mình về lâu dài.

3. Tính linh hoạt là chìa khóa

Dù bạn đã kinh doanh một năm hay 10 năm, bạn vẫn phải đủ linh hoạt để bắt kịp với những thay đổi của thị trường và nhu cầu của khách hàng. Nếu bạn không phát triển và thay đổi, bạn sẽ thấy khách hàng của bạn có thể chuyển sang các sản phẩm khác phù hợp hơn với xu hướng hiện tại.

4. Không ngừng học tập



Ảnh TL

Như với bất cứ điều gì trong cuộc sống, điều quan trọng là bạn phải luôn tiếp tục học hỏi, nắm bắt những ý tưởng và cách làm việc mới. Những người chống lại sự thay đổi này sẽ làm bản thân và doanh nghiệp bị tụt hậu so với đối thủ cạnh tranh. Sự tò mò và mong muốn học hỏi những điều mới là chìa khóa để duy trì động lực.

5. Duy trì giữ mối quan hệ

Một trong những phần nản phổ biến nhất về các công ty lớn là tình trạng khách hàng cảm thấy họ giống như các khách hàng khác. Họ không cảm thấy được coi trọng hay vấn đề của họ không được quan tâm. Đây là lý do tại sao bạn phải luôn cố gắng hết sức để khiến mọi khách hàng cảm thấy họ là quan trọng nhất.

6. Hiểu đối thủ cạnh tranh

Bất kỳ doanh nghiệp nào cũng sẽ có sự cạnh tranh từ các công ty khác. Đây là điều khiến các công ty cố gắng trở thành công ty giỏi nhất có thể. Bỏ qua những gì đối thủ của bạn đang làm là một quan niệm sai lầm, đặc biệt nếu họ thành công hơn bạn. Bạn không muốn sao chép những gì họ đang làm, nhưng bạn phải xem điều gì đã khiến họ thành công và cố gắng hoàn thành công việc tốt hơn.

7. Thuê đúng người

Nếu bạn muốn có một công ty cạnh tranh, tập trung và hoạt động tốt thì bạn cần phải thuê đúng người. Sẽ đến lúc bạn cần thuê người và những người bạn chọn sẽ quyết định hiệu quả hoạt động của công ty. Những người bạn cần thuê là người có kinh nghiệm, có kỹ năng dịch vụ khách hàng tốt và thái độ làm việc chăm chỉ.

Kết luận

Khởi nghiệp luôn đòi hỏi rất nhiều công sức và tâm huyết, nhưng nếu bạn có thể làm việc chăm chỉ và không ngừng học hỏi, thì bạn có thể phát triển doanh nghiệp của bạn thành một cái gì đó làm cho bạn tự hào.

Phòng Thông tin - ITPC

Career cushioning – đệm nghề nghiệp

(Tiếp theo Bản tin ITPC số 28.2023)

Is career cushioning ethical? Đệm nghề nghiệp có phải là hành vi mang tính đạo đức không?

Now, many of you are probably wondering how career cushioning is perceived by employers. Searching for a security blanket in the form of another job while still employed by someone else could potentially be considered morally grey by many.

Nhiều người có thể sẽ tự hỏi các nhà tuyển dụng sẽ nghĩ thế nào về đệm nghề nghiệp. Tìm kiếm phương án thay thế khi bạn vẫn đang có một việc làm, điều này có thể được xem không phải là một hành vi mang tính đạo đức.

Of course, common sense dictates that you shouldn't advertise the fact that you're career cushioning to everyone around you. This fact is better kept to yourself and even if you'd like to admit to it to a colleague, better do so in private.

Đĩ nhiên rằng bạn không nên huênh hoang rằng bản thân đang đệm nghề nghiệp với những người xung quanh. Bạn nên giữ điều này cho riêng mình, hoặc nếu muốn thừa nhận với đồng nghiệp thì cũng nên làm một cách kín kẽ.

While it is a common practice, it might result in getting you **prematurely** fired before you have managed to find another position if an employer has reasons to believe you're not motivated.

Dù là một thực tế phổ biến nhưng điều đó có thể khiến bạn bị sa thải trước khi có thể xoay sở kiếm được một vị trí khác nếu nhà tuyển dụng có lý do để tin rằng bạn không có động lực làm việc.

However, the truth is, no one can blame you for **having your own back**. We live in an exceptionally



Ảnh TL

unstable economy and have to adjust accordingly. It can be very easy to lose your job and very difficult to find another one, so very few choose to **hand in** their two-weeks notice without a well-crafted plan B these days.

Tuy nhiên, thực tế thì không ai có thể trách bạn khi tìm cách bảo vệ bản thân. Chúng ta đang sống không một nền kinh tế cực kỳ bất ổn và phải điều chỉnh bản thân theo đó. Thật dễ để mất việc và thật khó để tìm được việc khác, vì thế rất ít người chọn cách gửi thông báo nghỉ việc trước 2 tuần mà không có một kế hoạch B kĩ càng vào thời điểm này.

If you feel your employer might be silently planning to let you go soon, how would silently looking for another job in response not be all right? Being an employee is a two-way street and - even though it might not always seem this way - you should remember it.

Nếu bạn cảm thấy rằng nhà tuyển dụng sẽ cho bạn ra đi sớm thì việc âm thầm tìm kiếm một công

việc khác tại sao lại không ổn? Trở thành một nhân viên là một con đường 2 chiều - mọi việc không phải lúc nào cũng thuận lợi - hãy nhớ điều đó.

Remember that the act of career cushioning itself doesn't make anything final yet. You're refusing to keep all your eggs in one basket, but no decisions have to be made until it becomes necessary. If you find a suitable position but your **suspensions** about losing your current role turn out to be wrong, you don't need to accept it.

Hãy nhớ rằng việc đệm nghề nghiệp chưa đưa ra quyết định cuối cùng nào cả. Bạn chỉ đang không dồn hết trứng vào 1 rổ, và chưa có bất kì quyết định nào khi chưa thật sự cần thiết. Nếu bạn tìm thấy một vị trí thích hợp nhưng hoài nghi rằng nghỉ việc hiện tại là sai lầm thì bạn không cần nghỉ việc.

❖ **Prematurely:** trước hạn, quá sớm.

❖ **Have somebody's back:** bảo vệ, hỗ trợ ai đó.

❖ **Hand in:** nộp.

❖ **Suspicion:** nghi ngờ.

(Nguồn: Europelanguagejobs.com) - Phòng Thông tin - ITPC

TIN VẤN

❖ Báo cáo mới nhất của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cho thấy hết tháng 7, tổng kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản đạt 29,13 tỷ USD, giảm 9,1% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, xuất khẩu thủy và lâm sản giảm mạnh nhất, lần lượt đạt 4,95 tỷ USD và 7,79 tỷ USD, giảm hơn 25% so với cùng kỳ 2022. Trước bối cảnh khó khăn, Vinacas vừa đề nghị điều chỉnh kim ngạch xuất khẩu hạt điều năm nay xuống 3,05 tỷ USD. Tương tự, nhóm lâm sản dù kỳ vọng xuất khẩu thu về 18 tỷ USD, giá nguyên liệu gỗ và sản phẩm từ gỗ đang giảm mạnh nên cũng hạ mục tiêu còn 14 tỷ USD. Với thủy sản, Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) cho biết đã hạ mục tiêu xuất khẩu năm nay thấp hơn nhiều so với 2022. (Vnexpress)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, xuất khẩu cao su của Việt Nam 7 tháng năm 2023 đạt 986.495 tấn, tương đương 1,34 tỷ USD, giá trung bình 1.355,3 USD/tấn, tăng 0,3% về lượng, nhưng kim ngạch giảm 20,5% và giá giảm 20,7% so với 7 tháng năm 2022. (Vinanet)

❖ Hiệp hội Các nhà Sản xuất Ô tô Việt Nam (VAMA) cho biết chỉ có hơn 162.000 xe các loại bán ra sau 7 tháng đầu năm 2023, giảm 30% so với cùng kỳ năm trước; trong đó xe du lịch giảm 34%, xe thương mại giảm 13% và xe chuyên dụng giảm 63%. Trong tổng doanh số bán hàng trong tháng 7 có 19.221 xe du lịch, tăng 11%; 5.318 xe thương mại, giảm 16%; và 148 xe chuyên dụng, tăng 21% so với tháng trước. (VTV)

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.

Khoản vay tự vay, tự trả dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm phải thực hiện báo cáo như thế nào?

Doanh nghiệp chúng tôi có nhập khẩu hàng hóa từ nước ngoài và sau khi nhận hàng mới phải thanh toán. Khi thực hiện thanh toán thì phía Ngân hàng thương mại yêu cầu phải cung cấp báo cáo theo điều 41 của Thông tư 12/2022/TT-NHNN. Tuy nhiên, Khoản 2 Điều 4 Thông tư 12/2022/TT-NHNN quy định: “Các khoản vay tự vay, tự trả dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm không thuộc đối tượng phải đăng ký, đăng ký thay đổi khoản vay nước ngoài theo quy định tại Chương III Thông tư này.” Như vậy có thể hiểu khoản vay tự vay, tự trả dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm không thuộc đối tượng phải đăng ký thì sẽ không cần phải làm báo cáo. Vậy cho hỏi doanh nghiệp khi nhập khẩu hàng hóa và sau khi nhận hàng mới phải thanh toán thì có phải làm báo cáo khoản vay theo Điều 41 của Thông tư 12/2022/TT-NHNN không?

Trả lời:

Khoản 1 Điều 3 Thông tư 12/2022/TT-NHNN: “**Khoản vay nước ngoài** là cụm từ dùng chung để chỉ khoản vay nước ngoài không được Chính phủ bảo lãnh (sau đây gọi là khoản vay tự vay, tự trả) và khoản vay nước ngoài được Chính phủ bảo lãnh dưới mọi hình thức vay nước ngoài thông qua hợp đồng vay, **hợp đồng nhập khẩu hàng hóa trả chậm**”

Khoản vay tự vay, tự trả dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm được xác định theo quy định tại Khoản 1 Điều 4 thông tư 12/2022/TT-NHNN:

“1. Khoản vay nước ngoài dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm là khoản nhập khẩu hàng hóa có ngày rút vốn đầu tiên trước ngày thanh toán cuối cùng; trong đó:

a) Ngày rút vốn của khoản vay nước ngoài dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm là:

Ngày thứ 90 kể từ ngày phát hành chứng từ vận tải trong trường hợp ngân hàng cung ứng dịch vụ tài khoản yêu cầu bộ chứng từ thanh toán phải có chứng từ vận tải;

Ngày thứ 45 kể từ ngày hoàn thành kiểm tra ghi trên tờ khai hải quan đã được thông quan trong trường hợp ngân hàng cung ứng dịch vụ tài khoản không yêu cầu bộ chứng từ thanh toán phải có chứng từ vận tải;

b) Ngày thanh toán cuối cùng được xác định là:

Ngày thanh toán cuối cùng của thời hạn thanh toán theo hợp đồng;

Ngày thanh toán thực tế cuối cùng trong trường hợp không thực hiện theo hợp đồng hoặc hợp đồng không quy định cụ thể thời hạn thanh toán;

c) Thời hạn khoản vay nước ngoài dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm là thời hạn được xác định từ ngày rút vốn đầu tiên đến ngày thanh toán cuối cùng.”

Khoản 1 Điều 41 Thông tư 12/2022/TT-NHNN: “**Định kỳ hàng tháng, chậm nhất vào ngày 05 của tháng tiếp theo kỳ báo cáo**, bên đi vay phải báo cáo trực tuyến tình hình thực hiện các khoản vay ngắn, trung và dài hạn tại Trang điện tử”.

Như vậy, Khoản vay tự vay, tự trả dưới hình thức nhập khẩu hàng hóa trả chậm phải thực hiện báo cáo theo quy định tại thông tư 12/2022/TT-NHNN.

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 thủ 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

Showroom hàng xuất khẩu 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1, TP.HCM

Địa điểm lựa chọn tối ưu cho doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm, tổ chức kêu gọi đầu tư, kết nối giao thương trong và ngoài nước



- Vị trí đắc địa
- Phù hợp nhiều dạng thiết kế
- Tiếp cận đúng đối tác
- Dịch vụ chuyên nghiệp
- Truyền thông hiệu quả

