



BẢN TIN

www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 42 (1032) NGÀY 30.10.2023

Bổ nhiệm 2 Tân Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) (trang 3)

Mời tham dự “Không gian chung của Thành phố Hồ Chí Minh” trong “Hội chợ, triển lãm Thành phố Cần Thơ – 20 năm thành tựu và phát triển” (trang 4)

Cụm gian hàng chung TP.HCM tại Hội chợ quốc tế La Habana lần thứ 39 (FIHAV 2023) và khảo sát thị trường Cuba (trang 5)



Tập trung giải quyết khó khăn, vướng mắc trước “Hội nghị bàn tròn doanh nghiệp Nhật Bản lần thứ 22” năm 2023 (trang 6 - 7)



ITPC phối hợp tổ chức nhiều hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư ở nước ngoài (trang 7)

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.hochiminhcity.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 42 10.2023



03 THỜI SỰ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Bổ nhiệm 2 Tân Phó Giám đốc Trung
tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư
TP.HCM (ITPC)

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Mời tham dự “Không gian chung
Thành phố Hồ Chí Minh” tại Hội
chợ, triển lãm thành phố Cần Thơ -
20 năm thành tựu, phát triển

05. Cụm gian hàng chung TP.HCM
tại Hội chợ quốc tế La Habana lần
thứ 39 (FIHAV 2023) và khảo sát thị
trường Cuba

06. Tập trung giải quyết khó khăn,
vướng mắc trước “Hội nghị bàn tròn
doanh nghiệp Nhật Bản lần thứ 22”
năm 2023

07. ITPC phối hợp tổ chức nhiều
hoạt động xúc tiến thương mại và
đầu tư ở nước ngoài



08. Hội nghị Thúc đẩy hợp tác đầu
tu - thương mại giữa Thành phố Hồ
Chí Minh và Vương quốc Anh

10 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG
Những lưu ý khi kinh doanh tại thị
trường Vương quốc Anh

12 TƯ VẤN
Mười điều cần nhớ khi xây dựng
thương hiệu

13 ENGLISH FOR YOU
Tricks to spend more money - chiêu
trò khiến tiêu nhiều tiền hơn



Bổ nhiệm 2 Tân Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC)

Sáng 21/10/2023, UBND TP.HCM tổ chức lễ trao quyết định cán bộ. Đồng chí Phan Văn Mãi, Ủy viên Trung ương Đảng, Phó Bí thư Thường trực Thành ủy, Chủ tịch UBND TP và lãnh đạo một số Sở, ban ngành đã tham dự.

Tại buổi lễ, Giám đốc Sở Nội vụ TP.HCM Huỳnh Thanh Nhân công bố quyết định số 37/QĐ-UBND-TC của Chủ tịch UBND TP.HCM điều động và bổ nhiệm đồng chí Đào Minh Chánh, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư TP giữ chức vụ Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM; thời hạn giữ chức vụ là 5 năm.

Giám đốc Sở Nội vụ TP Huỳnh Thanh Nhân cũng công bố quyết định số 39/QĐ-UBND-TC của Chủ tịch UBND TP.HCM điều động và bổ nhiệm đồng chí Hồ Thị Quyên, Trưởng phòng Phòng Kiểm soát Thủ tục hành



Chủ tịch UBND TP Phan Văn Mãi (thứ hai từ phải qua) cùng các đại biểu trao quyết định và tặng hoa chúc mừng đồng chí Đào Minh Chánh (đứng giữa) và đồng chí Hồ Thị Quyên (thứ hai từ trái sang).

tư TP.HCM trở thành cơ quan một cửa của Thành phố trong công tác xúc tiến, hỗ trợ đầu tư. Chính vì vậy, đồng chí Phan Văn Mãi mong muốn 2 đồng chí cùng tập thể lãnh đạo xây dựng Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM trở thành cơ quan một cửa một đầu mới



chính, Văn phòng UBND TP giữ chức vụ Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM; thời hạn giữ chức vụ là 5 năm.

Phát biểu giao nhiệm vụ, Chủ tịch UBND TP.HCM Phan Văn Mãi chúc mừng đồng chí Đào Minh Chánh và đồng chí Hồ Thị Quyên nhận nhiệm vụ mới. Theo đồng chí Phan Văn Mãi, đây là sự điều động, bố trí sắp xếp để phù hợp hơn và phát huy sự đóng góp, cống hiến của các đồng chí. Chủ tịch UBND TP Phan Văn Mãi nhấn mạnh, TP mong muốn Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu

của nhà đầu tư trong nước và ngoài nước. Đồng chí mong muốn 2 đồng chí tiếp cận nhanh, thực hiện chức năng là cơ quan một cửa; góp phần xây dựng đơn vị hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.

Phát biểu nhận nhiệm vụ, các đồng chí bày tỏ, cảm ơn Ban Thường vụ Thành ủy, Ban cán sự Đảng UBND TP, UBND TP đã tin tưởng giao nhiệm vụ mới. Đồng thời, sẽ cố gắng phát huy sở trường công tác, đoàn kết cùng tập thể đơn vị hoàn tốt nhiệm vụ được giao.

(Theo hcmcpv.org.vn) - Phòng Thông tin - ITPC

Mời tham dự “Không gian chung Thành phố Hồ Chí Minh” tại Hội chợ, triển lãm thành phố Cần Thơ – 20 năm thành tựu, phát triển

Hội chợ, triển lãm “Thành phố Cần Thơ - 20 năm thành tựu và phát triển” từ ngày 02 đến hết ngày 06 tháng 11 năm 2023 tại Trung tâm Xúc tiến Đầu tư - Thương mại và Hội chợ triển lãm Cần Thơ nhằm tăng cường kết nối, thúc đẩy xúc tiến thương mại, tăng cường kết nối giao thương, tạo điều kiện để doanh nghiệp gặp gỡ, tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh, quảng bá thương hiệu, mở rộng thị trường, tôn vinh giá trị các mặt hàng chủ lực và giới thiệu những tiến bộ khoa học - kỹ thuật, thành tựu trong sản xuất nông nghiệp của vùng Đồng bằng Sông Cửu Long và cả nước.

Căn cứ Công văn số 7078/VP-KT ngày 12 tháng 7 năm 2023 của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tham gia các hoạt động tại Hội chợ, triển lãm “Thành phố Cần Thơ - 20 năm thành tựu và phát triển”; Trong khuôn khổ Hội chợ, triển lãm “Thành phố Cần Thơ - 20 năm thành tựu và phát triển”; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) tổ chức Không gian chung của Thành phố Hồ Chí Minh để triển lãm, giới thiệu các sản phẩm tiêu biểu của Thành phố, tạo không gian cho các doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh có cơ hội giao lưu, quảng bá sản phẩm chất lượng, qua đó tiếp tục thúc đẩy xúc tiến thương mại và phát triển kinh doanh với Thành phố Cần Thơ nói riêng và khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long nói chung.

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 - Anh Tuấn (098 5830 850, tuanta@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

Chương trình triển lãm như sau:
❖ **Tên cụm gian hàng: Không gian chung của Thành phố Hồ Chí Minh (Ho Chi Minh Pavilion).**

❖ **Quy mô và ngành hàng:**
Khu vực triển lãm đặt tại Nhà 1 của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư - Thương mại và Hội chợ triển lãm Cần Thơ với diện tích cụm gian hàng chung là khoảng 200 m² sẽ được bố trí 4 cụm:

- Cụm 1: Sản phẩm ngành lương thực thực phẩm, đồ uống, sản phẩm OCOP, sản phẩm chế biến trong lĩnh vực nông nghiệp, công nghệ cao.

- Cụm 2: Sản phẩm ngành thủ công mỹ nghệ, trang trí nội thất.

- Cụm 3: Sản phẩm ngành thời trang, dệt may da giày.

- Cụm 4: Sản phẩm, máy móc thiết bị công nghệ cao, nông nghiệp công nghệ cao...

Số lượng doanh nghiệp dự kiến tham dự triển lãm: 30 - 40 doanh nghiệp.

❖ **Thời gian triển lãm:** 08g00 - 21g00, từ ngày 02/11/2023 đến ngày 06/11/2023 (05 ngày).

❖ **Địa điểm:** Nhà 01 của Trung tâm Xúc tiến Đầu tư - Thương mại và Hội chợ triển lãm Cần Thơ (108A

Lê Lợi, phường Cái Khế, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ)

❖ **Đối tượng tham gia:**

- Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh, sản xuất và kinh doanh các sản phẩm mang thương hiệu Việt Nam.

- Doanh nghiệp là hội viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp Xuất khẩu Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA), hội viên các Hiệp hội, Hội ngành nghề sản xuất, kinh doanh các mặt hàng đạt tiêu chuẩn, chất lượng và đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh các sản phẩm thuộc các ngành hàng sau: lương thực, thực phẩm; dệt may, da giày; các sản phẩm trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao, các trang thiết bị, máy móc... phục vụ cho ngành nông nghiệp, các sản phẩm thương mại đặc trưng...

❖ **Hình thức tham gia:** doanh nghiệp trưng bày sản phẩm được bán hàng cho dùng thử sản phẩm, trực tiếp thương lượng giá cả và thanh toán với khách hàng.

❖ **Phí tham dự (MIỄN PHÍ):** đối với doanh nghiệp được chọn triển lãm.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Cụm gian hàng chung TP.HCM tại Hội chợ quốc tế La Habana lần thứ 39 (FIHAV 2023) và khảo sát thị trường Cuba

Thực hiện Công văn số 4351/UBND-KT ngày 08 tháng 9 năm 2023 của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tổ chức Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ quốc tế La Habana lần thứ 39 và Chương trình xúc tiến thương mại khảo sát thị trường Cuba; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) trân trọng kính mời Quý Đơn vị tham gia các chương trình sau:

I. CỤM GIAN HÀNG CHUNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TẠI HỘI CHỢ QUỐC TẾ LA HABANA LẦN THỨ 39 (FIHAV 2023):

- ❖ **Thời gian:** từ ngày 06 - 11/11/2023 (06 ngày).
- ❖ **Địa điểm:** Trung tâm Triển lãm EXPOCUBA, Thủ đô La Habana, Cuba.
- ❖ **Quy mô:** Tổng diện tích trưng bày toàn cụm gian hàng dự kiến 150m², được thiết kế, trang trí riêng mang màu sắc hiện đại, trang trọng.
- ❖ **Ngành hàng mục tiêu:** Nông lâm thủy sản và thực phẩm chế biến, cà phê, may mặc - thời trang, điện - điện tử và điện gia dụng, máy và thiết bị công nghiệp, hóa chất, gốm sứ và vật liệu xây dựng, đồ gỗ và thủ công mỹ nghệ, hàng tiêu dùng, đầu tư, du lịch và dịch vụ thương mại...
- ❖ **Sản phẩm trưng bày:** sản phẩm đã xuất khẩu hoặc có tiềm năng xuất khẩu tiêu biểu, có chất lượng, thương hiệu uy tín, đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, truy xuất nguồn gốc rõ ràng, ưu tiên các sản phẩm đạt các chứng nhận quốc tế...
- ❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh có năng lực sản xuất, kinh doanh các mặt hàng

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Kim Oanh (0934 626 039, oanhhtk@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn



có khả năng cạnh tranh và năng lực xuất khẩu, sản phẩm có mẫu và chất lượng phù hợp với thị trường Cuba và Châu Mỹ Latinh, nhân sự tham gia đoàn có đủ khả năng, nghiệp vụ tham gia Hội chợ quốc tế.

II. CHƯƠNG TRÌNH XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG CUBA (02 - 12/11/2023):

- ❖ **Thời gian:** từ ngày 02 - 12/11/2023 (11 ngày).
- ❖ **Địa điểm:** Cuba.
- ❖ **Nội dung chương trình dự kiến:**
 - Thăm và làm việc với Đại sứ quán Việt Nam tại Cuba; Thăm và làm việc với Thương vụ Việt Nam tại Cuba; Làm việc với Đặc khu phát triển kinh tế Mariel; Khảo sát Hội chợ quốc tế La Habana lần thứ 39; Khảo sát các chợ đầu mối, làm việc với một số kênh phân phối, doanh nghiệp nhà nước lớn tại La Habana và Varadero; Khảo sát thực tế các dự án kêu gọi đầu tư của Cuba trong lĩnh vực nông nghiệp, chế biến thực phẩm, sản xuất hàng tiêu dùng, máy móc, thiết bị, vật tư phục vụ sản xuất nông nghiệp.
 - Đơn vị hậu cần: Công ty cổ phần Dịch vụ Du lịch Bến Thành.
 - ❖ **Phí tham dự:** 169.000.000 VND/người (Một trăm sáu mươi chín triệu đồng/người) bao gồm các chi phí như: xuất nhập cảnh, vé máy bay, ăn, ở, đi lại, chi phí làm việc,...

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC



Tập trung giải quyết khó khăn, vướng mắc trước “Hội nghị bàn tròn doanh nghiệp Nhật Bản lần thứ 22” năm 2023

Để chuẩn bị cho Hội nghị Bàn tròn Doanh nghiệp Nhật Bản lần thứ 22 năm 2023, trong các ngày 20, 23 và 27/10/2023, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản (JCCH) và các Sở ban ngành Thành phố có liên quan tổ chức các phiên họp trù bị để lắng nghe và giải quyết những vấn đề vướng mắc từ doanh nghiệp Nhật Bản.

Tham dự các phiên họp trù bị, về phía Thành phố Hồ Chí Minh có bà Cao Thị Phi Vân - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố và đại diện các đơn vị có liên quan như Sở Lao động - Thương binh và Xã hội, Sở Quy hoạch - Kiến trúc, Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Giao thông vận tải, Công an Thành phố, Cục quản lý xuất nhập cảnh, Cục

Hải quan, Cục Thuế, Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất.

Về phía Hiệp hội doanh nghiệp Nhật Bản tại Thành phố Hồ Chí Minh (JCCH) có sự tham dự của ông Onose Takahisa -

Phó Chủ tịch kiêm Trưởng ban Thuế - Hải quan; Ông Ikeda Shigeyuki - Trưởng ban Môi trường đời sống; Ông Nakagawa Motohisa - Trưởng ban Môi trường kinh doanh; Ông Nitta Kazuo - Trưởng ban Lao động; Ông Sato Koichi - Lãnh sự Nhật Bản tại Thành phố cùng các thành viên khác của Hiệp hội.

Tại các phiên họp trù bị, ITPC cùng đại diện các đơn vị sở ngành



Thành phố đã trao đổi và giải quyết 25 câu hỏi, kiến nghị của các doanh nghiệp Nhật Bản thuộc các lĩnh vực Thuế, Hải quan, Môi trường - Đời sống và Pháp luật - Lao động. Cụ thể:

Tiếp nhận nhiều kiến nghị mới nhất là lĩnh vực Thuế với 12 kiến nghị tập trung vào các vấn đề như khấu trừ khi tính thuế thu nhập cá nhân; Quy trình nộp hồ sơ bản điện

từ khi thanh tra thuế; hoàn và giảm thuế VAT; Mật khẩu một lần (OTP) của thuế thu nhập cá nhân; thời gian nộp thuế trong trường hợp được phái cử lần 2,...

Kế đến là lĩnh vực Pháp luật - Lao động với 06 kiến nghị liên quan đến thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của doanh nghiệp thuê mặt bằng tại Khu Công nghệ cao TP.HCM và việc cấp visa cho các chuyên gia nước ngoài khi xin đến công tác tại Việt Nam.

Lĩnh vực Hải quan và Môi trường - Đời sống có ít kiến nghị hơn, cụ thể, lĩnh vực Hải quan có 04 kiến nghị xoay quanh vấn đề giao dịch xuất nhập khẩu tại chỗ và kiểm tra hải quan và lĩnh vực Môi trường - Đời sống có 03 kiến nghị chủ yếu

tập trung về vấn đề cải thiện cơ sở hạ tầng và cách vận hành Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, điều tiết các tuyến xe taxi công nghệ và taxi truyền thống đang hoạt động rước khách tại Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất.

Bên cạnh các nội dung mới phát sinh trong năm 2023, các phiên họp trụ bị cũng tập trung giải quyết 02 kiến nghị tiếp diễn từ kỳ hội nghị trước thuộc lĩnh vực Pháp luật - Lao động về nội dung như: giới hạn trần số giờ làm thêm của công nhân, các chuyên gia và di chuyển nội bộ doanh nghiệp.

Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản (JCCH) bày tỏ sự hài lòng về nội dung trả lời của Sở ngành Thành phố và đánh giá cao những nỗ lực

của thành phố trong việc thực hiện vai trò trách nhiệm trong việc tích cực tháo gỡ những vướng mắc và hỗ trợ cho nhà đầu tư Nhật Bản tại Thành phố, góp phần khẳng định cam kết của Thành phố trong việc đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp Nhật Bản nói riêng và doanh nghiệp nước ngoài nói chung trong quá trình đầu tư kinh doanh tại Thành phố.

Các phiên họp trụ bị diễn ra thành công là bước chuẩn bị quan trọng để tiến tới Hội nghị Bàn tròn Nhật Bản chính thức lần thứ 22 giữa Lãnh đạo Thành phố và Doanh nghiệp Nhật Bản dự kiến sẽ được tổ chức vào giữa tháng 12 năm 2023 tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

ITPC phối hợp tổ chức nhiều hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư ở nước ngoài

Càng về cuối năm, nhiều sự kiện dồn dập diễn ra, đội ngũ ITPC đang có mặt tại nhiều nơi để cùng các doanh nghiệp làm công tác xúc tiến thương mại và đầu tư.

Đầu tiên là “Hội nghị thúc đẩy hợp tác đầu tư - thương mại giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Vương quốc Anh ngày 24/10/2023” nằm trong khuôn khổ chuyến thăm và làm việc của Đoàn công tác của Lãnh đạo Thành phố tại Anh và Ý (mời đọc bài ở trang 8 - 9).



Cũng thời gian từ 25 đến 27/10, trong khuôn khổ Tuần Văn hóa - Du lịch Tây Bắc và Thành phố Hồ Chí



Minh, tại tỉnh Luông-pha-bang, nước CHDCND Lào, ITPC và các doanh nghiệp cũng đang thực hiện “Ho Chi Minh City Pavilion” để xúc tiến thương mại tại nước bạn Lào (ảnh 1).

Cùng lúc, từ 25 đến 29/10, một “Ho Chi Minh City Pavilion” khác cũng đã được ITPC và các doanh nghiệp trưng bày tại Hội chợ Triển lãm SP Kinh tế - Quốc phòng Việt Nam - Campuchia năm 2023 tại Trung tâm Hội nghị và Triển lãm Đảo Koh Pich, Phnôm Pênh (ảnh 2).

Phòng Thông tin - ITPC

Hội nghị Thúc đẩy hợp tác đầu tư - thương mại giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Vương quốc Anh



Phó chủ tịch UBND Thành phố Hồ Chí Minh Võ Văn Hoan phát biểu tại hội nghị “Thúc đẩy hợp tác đầu tư - thương mại giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Vương quốc Anh” ngày 24/10/2023.

Ngày 24/10 tại London, UBND Thành phố Hồ Chí Minh phối hợp với Đại sứ quán Việt Nam tại Anh tổ chức hội nghị “Thúc đẩy hợp tác đầu tư - thương mại giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Vương quốc Anh” nhằm tăng cường đầu tư, thúc đẩy thương mại giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Anh, đồng thời tạo cơ hội để doanh nghiệp hai bên kết nối, chia sẻ kinh nghiệm và nhu cầu hợp tác trong các lĩnh vực tiềm năng như giáo dục - đào tạo, tài chính, công nghệ, thương mại...

Tham dự sự kiện có Phó chủ tịch UBND Thành phố Hồ Chí Minh Võ Văn Hoan, Đại sứ Việt Nam tại Anh Nguyễn Hoàng Long, Đặc phái viên của Thủ tướng Anh về thương mại với Việt Nam Mark Garnier, Giám đốc điều hành Hội đồng kinh doanh Anh-ASEAN (UKABC) Ian Gibbons,

đại diện chính quyền thành phố London cùng đồng đạo các doanh nghiệp Anh và Việt Nam.

Tại hội nghị, các đại biểu tham dự được cập nhật về tình hình phát triển kinh tế - xã hội, môi trường đầu tư, chính sách ưu đãi đầu tư, các lĩnh vực ưu tiên đầu tư và các dự án lớn kêu gọi đầu tư nước ngoài của Thành phố Hồ Chí Minh. Các đại biểu cũng thảo luận về các lĩnh vực hợp tác tiềm năng giữa Anh và Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

Đại diện doanh nghiệp hai nước cũng chia sẻ kinh nghiệm đầu tư, kinh doanh, thương mại tại hai thị trường đồng thời đưa ra các khuyến nghị để doanh nghiệp hai bên khai thác các lợi thế từ sự phát triển tốt đẹp trong quan hệ song phương để tăng hiệu quả kinh doanh, đầu tư và thương mại tại hai nước.

Phát biểu tại sự kiện, Đại sứ Nguyễn Hoàng Long cho biết hội nghị là sự kiện có ý nghĩa quan trọng khi hai nước kỷ niệm 50 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, khẳng định mối quan hệ Việt Nam và Anh đang trong giai đoạn nở rộ nhất với 3 chuyến thăm Anh của các lãnh đạo cấp cao Việt Nam trong vòng 2 năm, gồm Thủ tướng Phạm Minh Chính (tháng 11/2021), Chủ tịch Quốc hội Vương Đình Huệ (tháng 6/2022) và Chủ tịch nước Võ Văn Thưởng (tháng 5/2023). Bên cạnh mối quan hệ chính trị tốt đẹp, quan hệ kinh tế, thương mại, đầu tư, giao lưu nhân dân và hợp tác giữa các địa phương giữa hai nước cũng phát triển mạnh mẽ.

Đại sứ nêu bật những thành quả và triển vọng của việc thực hiện Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Anh (UKVFTA) và Anh gia nhập Hiệp định đối tác toàn diện

và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), trong đó, thương mại hai chiều đã tăng hơn 3 lần từ hơn 2 tỷ USD năm 2010 lên gần 7 tỷ USD năm 2022 và được kỳ vọng sẽ sớm đạt mốc 10 tỷ USD.

Phó Chủ tịch UBND Thành phố Hồ Chí Minh Võ Văn Hoan cho biết, với tiềm năng và lợi thế của một trung tâm kinh tế lớn của cả nước, Thành phố Hồ Chí Minh có nhiều cơ hội hợp tác với các địa phương của Anh nói chung và London nói riêng, đặc biệt trong việc tận dụng những cơ hội của CPTPP mà hai nước là thành viên để thúc đẩy quan hệ hợp tác toàn diện, hiệu quả.

Ông Võ Văn Hoan cho biết Thành phố Hồ Chí Minh đang ưu tiên thúc đẩy quá trình chuyển đổi số,

chuyển đổi xanh, hướng đến mục tiêu phát triển bền vững, tập trung phát triển công nghiệp hỗ trợ, công nghiệp công nghệ cao; các khu công nghiệp sạch, sinh thái; năng lượng xanh; y tế, giáo dục, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao; công nghệ vi điện tử, bán dẫn và công nghệ thông tin; tài chính ngân hàng, logistics.

Ông hy vọng doanh nghiệp hai bên có thể trao đổi, chia sẻ để thúc đẩy hợp tác trong những lĩnh vực này, kêu gọi các nhà đầu tư Anh tới tìm hiểu môi trường đầu tư, kinh doanh tại Thành phố Hồ Chí Minh, khẳng định chính quyền thành phố luôn đồng hành, hỗ trợ và tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất cho các nhà đầu tư nước ngoài, trong đó có Vương quốc Anh, đến đầu tư, kinh doanh tại

địa phương, coi thành công của nhà đầu tư là thành công của thành phố.

Đặc phái viên của Thủ tướng Anh về thương mại với Việt Nam Mark Gamier chia sẻ, trong cuộc gặp giữa ông và Chủ tịch UBND Thành phố Hồ Chí Minh vào tháng 3/2022, ông Phan Văn Mai cho biết giáo dục, y tế và dịch vụ tài chính là 3 lĩnh vực hợp tác tiềm năng nhất giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Anh.

Ông Mark Gamier cho biết hợp tác Việt Nam - Anh trong cả 3 lĩnh vực đang phát triển tốt đẹp, cũng như trong lĩnh vực thương mại, với việc hai nước ký UKVFTA và Anh gia nhập CPTPP, mở ra những cơ hội mới cho thương mại và đầu tư, xóa bỏ thuế quan cũng như các rào cản thương mại và tiếp cận thị trường cho doanh nghiệp hai nước.



Các đại biểu tham dự đang trao đổi và tìm hiểu đôi tác tại Hội nghị.

ITPC phối hợp tổ chức hoạt động xúc tiến đầu tư và thương mại tại Vương quốc Anh

Trong chuyến công tác của Đoàn đại biểu Thành phố thăm và làm việc tại Anh và Ý do đồng chí Võ Văn Hoan, Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố làm

Trưởng đoàn, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư và du lịch tại Anh và Ý. Trong ảnh là quang cảnh hoạt động tại “Hội nghị thúc đẩy hợp tác đầu tư - thương mại giữa Thành phố Hồ Chí Minh và Vương quốc Anh ngày 24/10/2023” do đoàn công tác của ITPC gửi về từ Anh.

(Tổng hợp theo bnews.vn, tựa bài do *Bản tin ITPC* đặt. Mời đọc tiếp bài “Những lưu ý khi kinh doanh tại thị trường Vương quốc Anh” ở trang 10 - 11 *Bản tin ITPC* số này)

Phòng Thông tin - ITPC



Những lưu ý khi kinh doanh tại thị trường Vương quốc Anh

Ấn phẩm “Thị trường Vương quốc Anh” do ITPC mới phát hành trong tháng 10/2023 còn nhiều thông tin mới cập nhật bổ ích, thiết thực cho các doanh nghiệp và những người quan tâm. Hãy truy cập ngay trang www.itpc.hochiminhcity.gov.vn để tải miễn phí ấn phẩm này.

1. Thách thức thị trường

Vương quốc Anh là một trong những địa điểm kinh doanh hàng đầu thế giới. Trong báo cáo “Doing Business” do Ngân hàng thế giới (WB) công bố năm 2020, Vương quốc Anh đứng thứ hai ở châu Âu và đứng thứ tám thế giới về chỉ số thuận lợi cho kinh doanh.

Thuế thu nhập doanh nghiệp là thấp nhất trong nhóm G20, ở mức 20% và sẽ được giảm thuế lên đến 100% đối với các lĩnh vực nghiên cứu và phát triển (R&D) và thuế suất đối với các bằng sáng chế chỉ ở mức 10%.

Dưới đây là thách thức mà các công ty nước ngoài phải đối mặt khi kinh doanh tại Vương quốc Anh:

- Vương quốc Anh đã chính thức rời khỏi Liên minh châu Âu sau hơn nửa thế kỷ là thành viên. Rủi ro có thể đến từ việc đàm phán thương mại tự do của Vương quốc Anh với

27 thành viên còn lại của EU gặp khó khăn.

- Vương quốc Anh hiện nay đáp ứng các tiêu chuẩn để dễ dàng giao thương qua biên giới, với giá cả, thủ tục và thời gian tiêu chuẩn so với các đối tác OECD. Chuẩn bị hồ sơ, làm thủ tục hải quan và thanh toán cho vận chuyển và kho vận là những khía cạnh khó khăn nhất.

- Lạm phát cao tại Vương Quốc Anh với tỷ lệ hàng năm là 9,1% tính đến tháng 5 năm 2022 ảnh hưởng lớn đến chi phí hoạt động kinh doanh tại Anh. Chi phí bất động sản, nhà hàng và vận chuyển đang tăng lên và đắt đỏ so với nhiều thành phố khác ở châu Âu.

- Ngành công nghiệp thực phẩm đang phải đối mặt với tình trạng thiếu lao động. Điều này đặc biệt xảy ra khi các nhà sản xuất Anh không có đủ lao động thời vụ cho vụ thu hoạch mùa hè và mùa thu.

Tình trạng thiếu lao động theo mùa là một vấn đề trên khắp nước Anh, trong đó các nhà sản xuất ở Anh chỉ cần 25% nhân viên để thu hoạch cây trồng. Do đó, các nhà sản xuất đang gặp khó khăn trong việc cung cấp sản phẩm cho các nhà bán lẻ, dẫn đến sự phụ thuộc nhiều hơn vào nhập khẩu.

2. Cơ hội thị trường

Vương quốc Anh là thị trường khá đa dạng với nhu cầu mạnh mẽ đối với hàng hóa và dịch vụ giúp nâng cao năng suất, bao gồm cả phần mềm công nghệ thông tin và dịch vụ tạo ra chi phí thấp hơn và cải thiện hiệu quả kinh doanh. Các cam kết của Vương quốc Anh đối với các mục tiêu làm giảm khí thải carbon, điều tiết nhu cầu thị trường đối với các hàng hóa và dịch vụ về năng lượng tái tạo, tiết kiệm năng lượng, công nghệ xanh,

carbon thấp, công nghệ lưới thông minh, xe điện.

Vương quốc Anh nhập khẩu khoảng 46% tổng lượng thực phẩm tiêu thụ và phụ thuộc vào cả nhập khẩu lẫn lĩnh vực nông nghiệp để phục vụ người dân và nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Vị trí địa lý, khí hậu và mức sống người dân tại Vương quốc Anh cao sẽ là thị trường nhập khẩu tiềm năng, đặc biệt là sản phẩm tươi sống.

Các sản phẩm thực phẩm chất lượng cao, đặc biệt là những sản phẩm được coi là có lợi cho sức khỏe và thể lực, đồng thời đáp ứng các mối quan tâm về môi trường và phúc lợi động vật, được người tiêu dùng Vương quốc Anh ưa thích và các chuỗi cung ứng lớn của Vương quốc Anh yêu cầu.

Vương quốc Anh cũng là thị trường trọng điểm của các sản phẩm cá và hải sản của Hoa Kỳ, trị giá đạt 67 triệu USD trong năm 2021. Xuất khẩu lâm sản của Hoa Kỳ sang Vương quốc Anh đã tăng theo cấp số nhân do xuất khẩu viên gỗ để cung cấp sinh khối cho sản xuất điện của Vương quốc Anh. Trong số 897 triệu USD doanh thu xuất khẩu lâm nghiệp được ghi nhận vào năm 2021, 83% đến từ hoạt động buôn bán viên gỗ. Xuất khẩu lâm sản khác sang Anh vẫn chịu áp lực do sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các nhà cung cấp nước thứ ba, chi phí thấp cũng như các đối thủ cạnh tranh của EU, đặc biệt là các nước Scandinavia. Các rào cản kỹ thuật dưới dạng tiêu chuẩn, yêu cầu chứng nhận khác nhau cũng gây khó khăn cho thương mại.

3. Kênh phân phối và bán hàng tại Vương quốc Anh

Hầu hết nhà xuất khẩu nước ngoài tới Vương quốc Anh đều bán sản phẩm của mình thông qua các nhà phân phối. Các nhà phân phối định vị sản phẩm và thương hiệu của



sản phẩm trên thị trường thông qua quảng cáo, khuyến mãi và hỗ trợ dịch vụ hậu mãi, đây là những dịch vụ vốn ngày càng quan trọng đối với khách hàng người Anh và góp phần vào việc tạo nên hình ảnh tích cực cho các doanh nghiệp đang làm ăn tại Vương quốc Anh. Trong nhiều lĩnh vực, một nhà phân phối có thể đảm nhận việc phân phối hàng hóa cho toàn lãnh thổ Vương quốc Anh. Tuy nhiên trong một số trường hợp, các doanh nghiệp có thể chỉ định các nhà phân phối riêng chịu trách nhiệm một số khu vực cũng như vùng Scotland, xứ Wales và Bắc Ireland. Tùy thuộc vào độ bao phủ thị trường của nhà phân phối, các

nhà xuất khẩu còn có thể hưởng lợi từ việc sử dụng các lãnh thổ ngoài nước Anh.

Đại lý bán hàng thường ít được sử dụng ở Vương quốc Anh vì đại lý tại Vương quốc Anh có khuynh hướng nhỏ lẻ và mức độ bao phủ hạn chế. Khi quyết định về hình thức đại diện tối ưu, nhà xuất khẩu nên xem xét một số vấn đề như giá cả, hệ thống phân phối, chi phí điều hành, dịch vụ hậu mãi và trách nhiệm theo luật lao động của Anh và EU. Luật của nước Anh về mối quan hệ giữa chủ sở hữu và lãnh đạo doanh nghiệp cũng như nhà phân phối và nhà cung cấp hài hòa với luật pháp EU.

Phòng Thông tin - ITPC

Mười điều cần nhớ khi xây dựng thương hiệu

Xây dựng thương hiệu là một trong những yếu tố quan trọng nhất của một công ty nhằm đảm bảo uy tín và niềm tin của khách hàng. Vậy làm thế nào để xây dựng một thương hiệu mạnh, giúp tăng thêm giá trị cho công ty và cuối cùng là tạo ra doanh thu?

1. Hãy đặt khách hàng của bạn lên vị trí cao nhất

Phải nhận diện được khách hàng của bạn là ai và họ suy nghĩ thế nào. Các yếu tố nào khiến họ muốn mua sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn? Rồi hãy làm cho sản phẩm hoặc dịch vụ do bạn cung cấp phù hợp với nhu cầu của họ.

2. Nhận diện thương hiệu

Khách hàng quyết định mua hàng của bạn hay mua hàng của đối thủ cạnh tranh là do thương hiệu của bạn có được nhận diện mạnh mẽ hơn đối thủ trong mắt khách hàng hay không. Vì vậy việc nhận dạng thương hiệu phải luôn duy trì nhất quán để củng cố giá trị của công ty một cách bền vững, liên tục.

3. Định vị

Cách thức bạn “định vị” chính mình trên thị trường sẽ quyết định việc khách hàng nghĩ như thế nào về công ty của bạn so với đối thủ cạnh tranh - bạn theo con đường giá cả hoặc định hướng theo chất lượng? Bất luận bạn chọn con đường nào, điều này cần được phản ánh trong văn phong, ngôn ngữ, hình ảnh và tài liệu tiếp thị của bạn.

4. Hãy đơn giản nhưng nhất quán

Đặt tên và tiêu đề ngắn, đơn giản và nhất quán. Sau khi lựa chọn, hãy sử dụng tên công ty và tiêu đề trên mọi phương tiện truyền thông để đảm bảo nó được nhận dạng chính xác, rõ ràng trong tương lai và tạo sự liên tưởng tốt đến thương hiệu.

5. Gắn bó toàn bộ nhân viên

Đây sẽ là những đại sứ vĩ đại hoặc là điểm yếu lớn nhất của công ty bạn. Việc các nhân viên tham gia xây dựng thương hiệu như thế nào sẽ xác định họ có thể giúp củng cố thương hiệu mạnh đến bao nhiêu. Luôn cập nhật cho họ, khuyến khích họ tham gia và tạo ra sự thống nhất cho doanh nghiệp. Một đội ngũ nhân viên kết dính sẽ thể hiện tính chuyên nghiệp cao và đáng tin cậy đối với các khách hàng tiềm năng.

6. Triển khai kế hoạch xây dựng thương hiệu

Quản lý thận trọng một thương hiệu liên tục sẽ đảm bảo thương hiệu luôn mạnh mẽ, rõ ràng và không bị ảnh hưởng bởi các tác động bên ngoài. Hình thành một kế hoạch để duy trì các giá trị thương hiệu và bảo đảm rằng bất kỳ sự thay đổi nào đều phải phù hợp với các giá trị thương hiệu.

7. Tính nhất quán

Một bộ tài liệu hướng dẫn đơn giản sẽ đảm bảo rằng tất cả mọi người (nội bộ lẫn bên ngoài) đều có thể ứng dụng thương hiệu của bạn một cách nhất quán. Điều này rất quan trọng nhằm đảm bảo các khách hàng tiềm năng của bạn trở nên quen thuộc với thương hiệu của bạn và đặt niềm tin vào đó.

8. Các phương tiện truyền thông khác nhau

Luôn chú ý đến việc sử dụng các chỉ dẫn thương hiệu trên các phương tiện truyền thông khác nhau như báo chí, đài phát thanh, in ấn, website, phương tiện truyền thông xã hội và tiếp thị qua email. Kích thước, màu sắc và vị trí của logo là điều thiết yếu và phải luôn luôn sử dụng đúng những yếu tố này.

9. Đánh giá

Hãy đảm bảo rằng tất cả các lần xuất hiện của thương hiệu không chính xác phải được giải quyết ngay khi phát sinh. Các chỉ dẫn chính xác luôn luôn được hiểu rõ trong tương lai. Giải quyết ngay các vấn đề như vậy sẽ tránh được thiệt hại lâu dài.

10. Mời chuyên gia

Việc tự xây dựng thương hiệu thường không tạo ra một ý tưởng hay và có thể gây tổn kém cả thời gian và tiền bạc để giải quyết sau này. Nếu có điều kiện, nên nhờ một công ty sáng tạo chuyên nghiệp để giúp xây dựng thương hiệu riêng cho công ty bạn.

Phòng Thông tin - ITPC

Tricks to spend more money – chiêu trò khiến tiêu nhiều tiền hơn

(Tiếp theo Bản tin ITPC số 41.2023)

2. Bigger trolleys can make you spend up to 40% more (Xe đẩy hàng lớn có thể khiến bạn tiêu thêm khoảng 40%)

According to Bruce Dybvad, CEO of Interbrand Design Forum, shoppers will spend 40% more if they have a bigger trolley, and the same applies to a basket.

Theo Bruce Dybvad, CEO của Diễn đàn thiết kế Interbrand, người mua sắm sẽ tiêu thêm khoảng 40% nếu có một xe đẩy hàng lớn hơn, tương

tự áp dụng cho cả giỏ hàng.

For convenience, you might opt to take a large trolley rather than carrying a basket. It doesn't even seem like a **conscious decision**, but it could mean you end up spending more on your shop. The more space you have in your trolley, the more likely you'll fill it.

❖ **Opt to do something:** lựa chọn làm gì.

❖ **Conscious decision:** quyết định tinh táo, quyết định có ý thức.

Để thuận tiện, bạn thường chọn lấy 1 xe đẩy lớn hơn là xách theo giỏ

hàng. Dường như đây không phải là một hành động có chủ ý nhưng có thể khiến bạn cuối cùng lại tiêu nhiều tiền hơn khi mua sắm. Bạn càng có nhiều khoảng trống trong xe đẩy thì bạn càng có khả năng lấp đầy nó.

How to avoid it: Find a basket or choose a smaller trolley. This leaves less room and means you're less likely to pick up unnecessary goods that aren't on your list.

Cách phòng tránh: Tìm giỏ hàng hoặc chọn xe đẩy nhỏ hơn. Việc này sẽ khiến bạn có ít khoảng trống nên sẽ ít khả năng chọn những món hàng không cần thiết mà không có trong danh sách mua sắm.

3. Placing fruit and veg at the entrance makes you more inclined to spend more money on treats (Đặt trái cây và rau củ ở lối vào khiến bạn muốn tiêu nhiều tiền hơn để tự thưởng)

Supermarkets typically put the fruit and vegetables, as well as flowers, at the front of the shop. But wouldn't it be more logical to place these often delicate and **perishable** items towards the back or end of the shop?

❖ **Inclined to do something (a):** muốn làm gì đó.

❖ **Perishable (a):** dễ hư hỏng (thực phẩm).

Siêu thị thường đặt trái cây, rau củ cũng như là hoa ở phía trước cửa hàng. Nhưng chẳng phải sẽ hợp lý hơn nếu đặt những thứ dễ hư hỏng này ở phía sau cửa hàng ư?



Ảnh TL

(Mời bạn đón đọc phần tiếp theo trên Bản tin số sau)

Phòng thông tin - ITPC

TIN VĂN

❖ Số liệu mới nhất của Tổng cục Hải quan cho thấy rau quả là nhóm mặt hàng xuất khẩu có kim ngạch tăng trưởng ấn tượng nhất trong 9 tháng đầu năm. Theo đó, kim ngạch xuất khẩu rau quả của cả nước đạt tới 4,21 tỉ USD (tương đương hơn 102.000 tỉ đồng theo tỉ giá quy đổi), tăng 72,5%, tương ứng 1,77 tỉ USD so với cùng kỳ năm trước. (Tuổi trẻ)

❖ Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, xuất khẩu nhóm hàng thủy sản tháng 9/2023 giảm 5,2% so với tháng 8/2023 và giảm 5% so với tháng 9/2022, đạt trên 814,02 triệu USD. Tính chung 9 tháng năm 2023 xuất khẩu nhóm hàng này đạt trên 6,6 tỷ USD, giảm 22,1% so với 9 tháng năm 2022. Thủy sản xuất khẩu nhiều nhất sang thị trường Mỹ chiếm 17,7% trong tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này của cả nước, đạt gần 1,17 tỷ USD, giảm 33,8% so với 9 tháng năm 2022; (Vinanet)

❖ Theo thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, nhập khẩu đậu tương trong tháng 9/2023 đạt 97.006 tấn, tương đương 58,24 triệu USD, giá trung bình 600,4 USD/tấn, giảm 41,6% về lượng và giảm 39,7% kim ngạch so với tháng 8/2023, nhưng giá tăng 3,2%; so với tháng 9/2022 cũng giảm 14,9% về lượng và giảm 27,3% về kim ngạch và giá giảm 14,5%. Tính chung 9 tháng năm 2023 cả nước nhập khẩu trên 1,47 triệu tấn đậu tương, trị giá trên 934,98 triệu USD, giá trung bình 635,4 USD/tấn, tăng 5,3% về lượng, nhưng giảm 4,1% kim ngạch và giảm 8,9% về giá so với 9 tháng năm 2022. (Báo Công Thương)



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.

Hồ sơ xin giấy phép lao động cho Giám đốc Điều hành

Theo Nghị định số 70/2023/NĐ-CP ngày 18/9/2023 của Chính phủ, hồ sơ xin giấy phép lao động cho Giám đốc Điều hành, cần 03 loại là:

- Điều lệ công ty.
- Xác nhận kinh nghiệm.
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.

Vậy cho hỏi, Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp có nhất thiết phải có tên của người làm Giám đốc Điều hành không?

Trả lời:

Tại điểm b Khoản 5 Điều 1 Nghị định số 70/2023/NĐ-CP quy định giấy tờ chứng minh là nhà quản lý, giám đốc điều hành bao gồm 3 loại giấy tờ sau:

(1) Điều lệ công ty hoặc quy chế hoạt động của cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp;

(2) Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc giấy chứng nhận thành lập hoặc quyết định thành lập hoặc giấy tờ khác có giá trị pháp lý tương đương;

(3) Nghị quyết hoặc Quyết định bổ nhiệm của cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp.

Do đó, doanh nghiệp cần phải chuẩn bị đủ 03 loại giấy tờ khi thực hiện hồ sơ đề nghị cấp giấy phép lao động hoặc xác nhận không thuộc diện cấp giấy phép lao động. Đối với loại giấy tờ thứ 2, Công ty có thể lựa chọn 1 trong 4 loại giấy tờ là Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc giấy chứng nhận thành lập hoặc quyết định thành lập hoặc giấy tờ khác có giá trị pháp lý tương đương. Việc giám đốc điều hành có tên trên Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp là quyết định của doanh nghiệp.

Phạm vi có giá trị của giấy phép lao động với người nước ngoài?

Trường hợp người lao động nước ngoài đã được cấp giấy phép lao động đang còn hiệu lực mà có nhu cầu làm việc cho người sử dụng lao động khác ở cùng vị trí công việc và cùng chức danh công việc ghi trong giấy phép lao động thì nội dung này áp dụng tại các tỉnh/thành khác trên toàn Việt Nam không, hay chỉ áp dụng tại tỉnh/thành mà người lao động đang làm việc?

Trả lời:

Về nội dung Công ty hỏi được quy định tại điểm a khoản 9 Điều 9 Nghị định số 152/2020/NĐ-CP về hồ sơ đề nghị cấp giấy phép lao động đối với một số trường hợp đặc biệt. Theo đó thành phần hồ sơ theo đúng quy định gồm “giấy xác nhận của người sử dụng lao động trước đó về việc người lao động hiện đang làm việc, các giấy tờ quy định tại khoản 1, 5, 6, 7, 8 Điều 9 và bản sao có chứng thực giấy phép lao động đã được cấp.

Tuy nhiên, Công ty phải có trách nhiệm đảm bảo các quy định trình độ chuyên môn, kinh nghiệm làm việc phù hợp với vị trí công việc dự kiến sử dụng người lao động nước ngoài và lưu giữ đầy đủ hồ sơ liên quan đến người lao động ngay tại đơn vị.

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.hochiminhcity.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



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.hochiminhcity.gov.vn; vexa.vn

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

