



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 43 (1033) NGÀY 06.11.2023

Diễn đàn hợp tác và phát triển ngành Halal trong khối ASEAN (trang 6 - 7 - 8)



Hội nghị triển khai kế hoạch đánh giá năng lực cạnh tranh cấp sở, ban ngành và địa phương (DDCI) Thành phố Hồ Chí Minh năm 2023 (trang 4 - 5)

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



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp
và Lãnh đạo Cục Thuế TP.HCM

Hội thảo “Cơ chế điều chỉnh biên
giới carbon (CBAM): Cơ hội và thách
thức đối với doanh nghiệp xuất khẩu
Việt Nam”

04. Hội nghị triển khai kế hoạch đánh
giá năng lực cạnh tranh cấp sở, ban
ngành và địa phương (DDCI) Thành
phố Hồ Chí Minh năm 2023

06. Diễn đàn hợp tác và phát triển
ngành Halal trong khối ASEAN

09. Hội nghị đối thoại giữa doanh
nghiệp với Bảo hiểm xã hội TP.HCM



10 TƯ VẤN

Năm mèo hàng đầu để tiếp cận khách
hàng B2B của bạn

12 ENGLISH FOR YOU

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



Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Lãnh đạo Cục Thuế TP.HCM

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; Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp gặp gỡ, đối thoại với Cục Thuế Thành phố và các Sở, ban, ngành có liên quan để trực tiếp trao đổi các vấn đề khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Cục Thuế Thành phố tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố, với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** Từ 08g00 thứ Năm, ngày 23/11/2023.

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

❖ **Nội dung:** Gặp gỡ đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh liên quan đến các chính sách và thủ tục hành chính về lĩnh vực Thuế; các kiến nghị, đề xuất của

Tổ Đối thoại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 1304

Liên hệ đăng ký với chuyên viên Yến Ngọc (083 445 2237, doithoai@itpc.gov.vn)

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

doanh nghiệp với Cục Thuế Thành phố và cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày 22/11/2023, nếu có câu hỏi xin vui lòng gửi trước 16g00 ngày 17/11/2023 qua email: doithoai@itpc.gov.vn (đính kèm phiếu đăng ký tham dự) hoặc quét mã để đăng ký trực tuyến tại đây:



Văn phòng - ITPC

Hội thảo “Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM): Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam”

Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM) là một chính sách thuộc Thỏa thuận xanh châu Âu, là chiến lược tăng trưởng mới của EU nhằm xây dựng một xã hội công bằng và thịnh vượng, thúc đẩy các ngành công nghiệp phát triển trên cơ sở một nền kinh tế sạch và bền vững. Cơ chế này được EU thí điểm áp dụng giai đoạn chuyển tiếp từ 01/10/2023 và thực hiện đầy đủ từ năm 2026.

Với mục tiêu cập nhật những thông tin hữu ích cho cán bộ, công chức, doanh nghiệp xuất nhập khẩu về các qui định mới của EU, lộ trình thực hiện CBAM và một số tác động của CBAM đối với hàng hóa xuất

Phòng Huấn luyện – ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4730

Liên hệ Bích Trâm (0933 458 099, trambb@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

khẩu của Việt Nam vào thị trường EU trong thời gian tới; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Hội nhập quốc tế Thành phố Hồ Chí Minh (CIIS) tổ chức Hội thảo “Cơ chế Điều chỉnh Biên giới carbon (CBAM):

Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam”:

❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30, ngày 08/11/2023.

❖ **Địa điểm:** Khách sạn Viễn Đông, 275A Phạm Ngũ Lão, Q.1, TP.HCM.

❖ **Đối tượng:** Đại diện Cơ quan quản lý nhà nước; Các Viện/Trường/Trung tâm hoạt động trong lĩnh vực có liên quan; Lãnh đạo/Quản lý, Trưởng/Phó phòng tại các doanh nghiệp trên địa bàn TP.HCM (miễn phí tham dự).

Quý cơ quan/doanh nghiệp quan tâm tham dự Hội thảo vui lòng đăng ký trước 11g00 ngày 07/11/2023.

Phòng Huấn luyện - ITPC



Ông Võ Văn Hoan - Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố và ông Trần Phú Lữ, Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) điều hành Hội nghị.

Hội nghị triển khai kế hoạch đánh giá năng lực cạnh tranh cấp sở, ban ngành và địa phương (DDCI) Thành phố Hồ Chí Minh năm 2023

Ngày 02/11/2023, TP.HCM tổ chức Hội nghị triển khai đánh giá năng lực cạnh tranh cấp sở - ban, ngành và địa phương, gọi tắt là DDCI, của năm 2023.

Tham gia Hội nghị có ông Võ Văn Hoan - Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố; Ông Trần Phú Lữ, Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC); Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC; Ông Nguyễn Ngọc Hòa, Chủ tịch Hiệp Hội doanh nghiệp TP.HCM (HUBA); Ông Phạm Phú Trường, Chủ tịch Hội Doanh nhân trẻ TP.HCM (YBA) cùng nhiều lãnh đạo đại diện các Sở ngành, quận huyện Thành phố cũng như các Hiệp hội doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Thông tin về việc triển khai kế hoạch đánh giá DDCI năm 2023, ông Võ Văn Hoan - Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố cho biết, năm nay, Ủy ban nhân dân Thành phố đã giao Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) là đơn vị chủ trì, phối hợp với Hội Doanh nhân trẻ Thành phố và các đơn vị liên quan, triển khai đánh giá DDCI năm 2023.

Trình bày tại Hội nghị, bà Cao Thị Phi Vân, Phó giám đốc ITPC cho biết bộ chỉ số DDCI được xây dựng dựa trên kế thừa chỉ số của năm 2022 và khắc phục một số điểm qua góp ý của doanh nghiệp, cộng đồng địa phương, cũng



Bà Cao Thị Phi Vân, Phó giám đốc ITPC trình bày thông tin kế hoạch triển khai đánh giá năng lực cạnh tranh cấp sở, ban ngành và địa phương (DDCI) Thành phố Hồ Chí Minh năm 2023.

như sẽ bổ sung, đưa vấn đề Thành phố đang quan tâm vào bảng câu hỏi như làm thế nào TP.HCM cải thiện môi trường đầu tư, phát triển xanh... Trong đó, bảng khảo sát được thiết kế dựa trên tham chiếu chức năng, nhiệm vụ của ban ngành, quận huyện, đối chiếu và chọn lọc câu hỏi

phù hợp với đánh giá. Mục tiêu bảng khảo sát là rút ngắn câu hỏi và nội dung câu hỏi để hiểu giúp doanh nghiệp để đánh giá, nhận xét. Năm nay, DDCI chia làm hai bộ khảo sát.



Ông Nguyễn Ngọc Hòa, Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) phát biểu tại Hội nghị.

Bộ chỉ số DDCI năm 2023 cấp sở, ban ngành sẽ gồm 09 chỉ tiêu là: 1.Tiếp cận minh bạch thông tin và chuyển đổi số; 2.Chi phí không chính thức; 3.Chi phí thời gian; 4.Cạnh tranh bình đẳng; 5.Hỗ trợ doanh nghiệp; 6.Thiết chế pháp lý; 7.Tính năng động, sáng tạo và hiệu quả hoạt động của đơn vị; 8.Chỉ số xanh; 9.Môi trường sống và sức khỏe.

Bộ chỉ số DDCI năm 2023 cấp địa phương gồm 10 chỉ tiêu là: 1.Tiếp cận minh bạch thông tin và chuyển đổi số; 2.Chi phí không chính thức; 3.Chi phí thời gian; 4.Cạnh tranh bình đẳng; 5.Hỗ trợ doanh nghiệp; 6.Thiết chế pháp lý và An ninh trật tự; 7.Tính năng động, sáng tạo và hiệu quả hoạt động của đơn vị; 8. Chỉ số xanh; 9.Môi trường sống và sức khỏe; 10.Khả năng tiếp cận đất đai và ổn định trong sử dụng đất.

Về kế hoạch triển khai khảo sát dự kiến sẽ phát hành 50.000 mẫu. Trong đó Khảo sát định lượng đại trà (dự kiến nhận về 15.000 mẫu) với Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng (tương tự như đã thực hiện cho DDCI 2022, nhưng có bổ sung số lượng mẫu phù hợp với đặc thù từng sở, ban ngành. Điểm mới của DDCI 2023 là phỏng vấn chuyên sâu nhóm Doanh nghiệp chiến lược của TP.HCM với số lượng 20 - 30 doanh nghiệp. Dự kiến công bố đánh giá kết quả trước ngày 28/2/2024.

Tham gia thảo luận tại Hội nghị, Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) Nguyễn Ngọc Hòa cho biết, cộng đồng doanh nghiệp TP.HCM rất hoan nghênh những cập nhật trong tiêu chí đánh giá năm nay. HUBA

cũng phối hợp BTC để danh sách cộng đồng doanh nghiệp tham gia mang tính đại diện, bao trùm tất cả các ngành, các lĩnh vực. Đặc biệt, năm nay TPHCM chọn EY là đơn vị đánh giá có uy tín thương hiệu, làm việc độc lập, không có sự tham gia của đối tượng được đánh giá vào quá trình đánh giá.

Đại diện Hiệp hội Thương mại Hoa Kỳ tại Việt Nam AmCham cho biết rất hoan nghênh việc TPHCM tổ chức đánh giá DDCI. AmCham đã lập ra 15 hội đồng để cho các ý kiến và đề xuất, với nhiều kiến nghị đề xuất cụ thể, như hội đồng về thuế - hải quan, hội đồng pháp luật...



Ông Phạm Phú Trường, Chủ tịch Hội Doanh nhân trẻ TP.HCM (YBA) phát biểu tại Hội nghị.

Đại diện các Hội Doanh nghiệp quận huyện, TP Thủ Đức và các địa phương cũng phát biểu, trong đó cùng khẳng định đánh giá DDCI là việc phải làm.

Phát biểu kết luận Hội nghị triển khai DDCI Thành phố Hồ Chí Minh năm 2023, ông Võ Văn Hoan, Phó Chủ tịch UBND Thành phố nêu rõ, “Điều đáng mừng là tất cả chúng ta cùng chung nhận thức, rằng DDCI không chỉ dừng lại ở một bộ chỉ số đánh giá, mà thông qua công tác khảo sát, đánh giá, doanh nghiệp thể hiện trách nhiệm xã hội và năng lực quản trị của mình. Các cơ quan có một kênh thông tin minh bạch, tin cậy để ghi nhận ý kiến góp ý của nhà đầu tư, doanh nghiệp”. Ông Võ Văn Hoan cho biết thêm, “Sau khi có kết quả đánh giá, Thành phố sẽ chọn ra một số lĩnh vực liên quan đến các điểm nghẽn cần khắc phục ngay để tập trung triển khai những giải pháp, mô hình, cách làm, mục tiêu cụ thể nhằm tháo gỡ vướng mắc cho môi trường đầu tư, kinh doanh”.

Phòng Thông tin - ITPC

Diễn đàn hợp tác và phát triển ngành Halal trong khối ASEAN



Hàng đầu từ phải sang: Ông Agustaviano Sofjan, Tổng Lãnh sự Cộng hòa Indonesia tại TP.HCM; Ông Võ Văn Hoan, Phó chủ tịch UBND TP.HCM; Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC); Bà Lý Kim Chi, Chủ tịch Hội Lương thực Thực phẩm TP.HCM (FFA) cùng các đại biểu tham quan hàng hóa trưng bày tại Diễn đàn.

Ngày 31/10/2023, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Sở Công Thương, Hội Lương thực Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh (FFA), Tổng Lãnh sự quán Malaysia, Tổng Lãnh sự quán Cộng hòa Indonesia, Tổng Lãnh sự quán Cộng hòa Singapore tại Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức “Diễn đàn hợp tác và phát triển ngành Halal trong khối ASEAN”. Diễn đàn nhằm hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi cung ứng hàng hoá Halal quốc tế, tăng cường các hoạt động xuất khẩu vào thị trường các nước Hồi giáo; đồng thời thắt chặt mối quan hệ

hữu nghị giữa Việt Nam và các quốc gia Hồi giáo tại ASEAN nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

Chương trình có sự tham dự của ông Võ Văn Hoan, Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân TP.HCM; Ông Agustaviano Sofjan, Tổng Lãnh sự Cộng hòa Indonesia tại TP.HCM; Bà Rosmizah Binti Mat Jusoh, Lãnh sự Thương mại, Tổng Lãnh sự quán Malaysia tại TP.HCM (MATRADE); Bà Mabel NEO, Giám đốc vùng Enterprise Singapore- Bộ Thương Mại Singapore tại VP Việt Nam kiêm Lãnh sự Thương Mại - Tổng Lãnh sự quán Singapore tại TP.HCM; Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC); Bà Lý Kim Chi,

Chủ tịch Hội Lương thực Thực phẩm TP.HCM (FFA); Ông Jason Yeo - Phó chủ tịch Hiệp Hội Doanh Nghiệp Singapore tại Việt Nam; Ông Tee Ramlan - Giám đốc Vietnam Halal Center (VHC); Bà Lê Thị Phượng, Giám đốc kinh doanh Công ty CP Mekong Herbals. Chương trình còn thu hút sự quan tâm và tham dự của 285 đơn vị với tổng số 324 đại biểu bao gồm đại diện các tỉnh/thành, các cơ quan ngoại giao, hiệp hội doanh nghiệp cùng các doanh nghiệp trong và ngoài nước, các doanh nghiệp trong và ngoài nước, các cơ quan Thông tấn báo đài.

Phát biểu tại diễn đàn, ông Võ Văn Hoan, Phó Chủ tịch UBND TP HCM, cho biết UBND thành phố



Ông Võ Văn Hoan, Phó chủ tịch UBND TP.HCM phát biểu tại diễn đàn.

đang triển khai các hoạt động nhằm định hướng phát triển ngành công nghiệp Halal gắn với sản xuất - tiêu dùng xanh và xuất khẩu bền vững. “Để tiếp tục triển khai có hiệu quả các hoạt động xúc tiến thương mại của Thành phố Hồ Chí Minh trong những năm tiếp theo đồng thời tăng cường triển khai thực hiện Đề án “Tăng cường hợp tác quốc tế để xây dựng và phát triển ngành Halal Việt Nam đến năm 2030” theo Quyết định số 10/QĐ-TTg ngày 14/2/2023 của Thủ tướng Chính phủ, tôi đề nghị Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố tiếp tục phối hợp Sở Công Thương và Lãnh sự quán các nước triển khai các chương trình hội thảo, diễn đàn đồng thời nghiên cứu và tìm hiểu các khó khăn thực tế mà doanh nghiệp gặp phải cũng như khả năng và năng lực đáp ứng các tiêu chuẩn xuất khẩu Halal vào các quốc gia Hồi giáo trên thế giới. Từ đó tham mưu đề xuất Ủy ban nhân dân Thành phố các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường xuất khẩu Halal, hỗ trợ doanh nghiệp trong nước tận dụng hiệu quả chính sách thuế nhập khẩu từ các hiệp định thương mại tự do, đặc biệt là các hiệp định tự do thương mại thế hệ mới CPTPP, EVFTA,...”, ông Võ Văn Hoan nhấn mạnh.

Phát biểu tại Diễn đàn, bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC cho biết khu vực Đông Nam Á - Nam Á - Nam Thái Bình Dương là thị trường

Đông Nam Á là 230 tỉ USD. Theo bà Cao Thị Phi Vân, Việt Nam là quốc gia có thế mạnh về xuất khẩu nông sản, thủy sản lớn trên thế giới, có vị trí địa lý gần những thị trường tiêu dùng sản phẩm Halal và là một nước hội nhập sâu. Nhiều quốc gia Hồi giáo là các thị trường tiêu dùng hoặc xuất khẩu sản phẩm Halal lớn trên thế giới như Ả Rập Saudi, Indonesia, Malaysia... quan tâm, mong muốn thúc đẩy hợp tác với Việt Nam trong đầu tư, phát triển ngành hàng Halal. Tuy nhiên, hiện Việt Nam chỉ có khoảng 20 mặt hàng xuất khẩu sang thị trường Halal, 9 tháng đầu năm 2023, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu sang các quốc gia Hồi giáo trong khu vực ASEAN chỉ trên 26,37 tỉ USD, khá khiêm tốn so với tiềm năng. “Có thể khẳng định cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia vào thị trường Halal toàn cầu là rất lớn, không chỉ đa dạng hóa thị trường xuất nhập khẩu, phát triển du lịch, mà còn mở ra việc xuất khẩu các sản phẩm Việt Nam có thế mạnh như nông sản, thực phẩm chế biến, dược phẩm, mỹ phẩm... và thu hút đầu tư vốn, tài chính của các tập đoàn quốc tế, khu vực vào Việt Nam, góp phần giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực, khả năng cạnh tranh, chất lượng nguồn nhân lực và thúc đẩy chuyển giao công nghệ, nhất là công nghệ sản xuất, chế biến, bảo quản, vận chuyển... đạt tiêu chuẩn Halal”, bà Cao Thị Phi Vân cho biết.

Chia sẻ tại Diễn đàn, bà Lý Kim

Chi, Chủ tịch Hội Lương thực Thực phẩm TP HCM nhìn nhận thị trường Halal rất rộng lớn và doanh nghiệp Việt vẫn đang ở bước đầu khai phá. Bà Lý Kim Chi chỉ ra một số thách thức khiến xuất khẩu thực phẩm Halal còn thấp, đồng thời nhận xét thời gian gần đây, nhiều doanh nghiệp lương thực - thực phẩm chủ động tìm hiểu, nghiên cứu quy trình, yêu cầu riêng biệt của từng thị trường Halal như Vinamilk, Mikko, Bibica, Cholimex, Hùng Hậu... và đã xuất khẩu sản phẩm sang nhiều nước Hồi giáo. Tuy nhiên theo bà Lý Kim Chi, nhìn chung giá trị xuất khẩu vẫn còn khiêm tốn so với tiềm năng của doanh nghiệp.

Khẳng định tiềm năng của thị trường Halal, ông Agustaviano Sofjan, Tổng Lãnh sự Indonesia tại TP HCM, thông tin năm 2021, tổng tiêu dùng hàng hóa Halal và dịch vụ (chưa kể dịch vụ tài chính) của các nước Hồi giáo đã đạt 2.000 tỉ USD, khả năng đến năm 2025 sẽ đạt 2.800 tỉ USD. Tiêu dùng thực phẩm Halal tăng 6,9% trong các năm đại dịch COVID-19, dự kiến đến năm 2025 đạt trên 1.600 tỉ USD.

Chương trình “Diễn đàn hợp tác và phát triển ngành Halal trong khối ASEAN” lần này hỗ trợ tạo điều kiện cho doanh nghiệp Thành phố tiếp cận những thông tin, định hướng cho Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và liên kết vùng nói chung để phát triển chuỗi cung ứng sản phẩm Halal. Đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa có cơ hội trao đổi, giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm trong quá trình xây dựng và phát triển sản phẩm theo quy trình chuẩn chất lượng Halal, cũng như khai thác tiềm năng hợp tác và phát triển lĩnh vực sản xuất thực phẩm; đáp ứng nhu cầu mở rộng thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường các nước Hồi giáo.

(Xem tiếp trang 8)

(Tiếp theo trang 7)



Đại diện lãnh đạo các đơn vị phối hợp tổ chức diễn đàn chụp hình lưu niệm.

Quy mô thị trường Halal

Thị trường Halal toàn cầu là một trong những thị trường có tiềm năng rất lớn xét về quy mô và mức tăng dân số, mức chi tiêu và sự đa dạng về lĩnh vực cũng như triển vọng tăng trưởng ngày càng tăng của trong tương lai. Hiện nay, hơn 2 tỷ người Hồi giáo sống tại 112 quốc gia, trong đó có 57 quốc gia là thành viên của Tổ chức Hợp tác Hồi giáo (OIC), chiếm 25% dân số thế giới. Đặc biệt, người dân theo đạo Hồi chiếm số đông ở khu vực châu Á (62%) nhất là trong khối ASEAN, riêng Indonesia có tỷ trọng lớn dân số theo

đạo Hồi. Theo báo cáo của Tổ chức Nông lương Liên hợp quốc (FAO), chi tiêu cho thực phẩm Halal của cộng đồng Hồi giáo toàn cầu ngày càng tăng cao, dự kiến đạt 1.900 tỷ USD vào năm 2024 và 15.000 tỷ USD vào năm 2050. Không những thế, việc phát triển ngành Halal sẽ thúc đẩy sự phát triển các lĩnh vực, dịch vụ đi kèm. Đồng thời, đây cũng là cơ hội để Việt Nam thu hút các nhà đầu tư, các du khách Hồi giáo đến kinh doanh và du lịch tại Việt Nam, góp phần phát triển đất nước và tăng cường hợp tác với 57 quốc gia thuộc Tổ chức Hợp tác Hồi giáo (OIC).

(Theo Thông cáo báo chí công bố tại Diễn đàn)



Hội nghị đối thoại giữa doanh nghiệp với Bảo hiểm xã hội TP.HCM

Sáng 31/10/2023, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Bảo hiểm Xã hội Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố. Hội nghị nhằm phổ biến quy định của pháp luật và giải đáp các câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn về trích nộp bảo hiểm xã hội và giải quyết các chế độ chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố. Đây cũng là Hội nghị đối thoại trực tiếp lần thứ 238 của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố.

Tham gia điều hành Hội nghị có ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC, Trưởng ban điều hành hệ thống đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố; ông Trần Dũng Hà, Phó Giám đốc Bảo hiểm



Hội nghị ngày 31/10/2023 cũng thu hút hơn 350 đại diện của các doanh nghiệp đăng ký tham dự, tiếp nhận và giải đáp hơn 80 câu hỏi của doanh nghiệp.

xã hội TP.HCM; bà Phan Thị Mai, trưởng phòng quản lý thu- số, thẻ BHXH TP.HCM; bà Nguyễn Thị Hồng Nga, Phó trưởng phòng Chế độ Bảo hiểm xã hội.



Lãnh đạo ITPC và Bảo hiểm xã hội Thành phố điều hành Hội nghị.

Lĩnh vực bảo hiểm xã hội luôn nhận được sự quan tâm của doanh nghiệp và Bảo hiểm xã hội Thành phố là đơn vị tích cực tham gia hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp- Chính quyền Thành phố. Tính từ năm 2009 đến nay, Bảo hiểm xã hội Thành phố đã phối hợp với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố tổ chức 22 Hội nghị đối thoại trực tiếp và trực tuyến, thu hút hơn 5.250 doanh nghiệp (7.120 người) tham dự và trả lời hơn 2.100 câu hỏi của doanh nghiệp.

Hội nghị ngày 31/10/2023 cũng thu hút hơn 350 đại diện của các doanh nghiệp đăng ký tham dự, tiếp nhận và giải đáp hơn 80 câu hỏi của doanh nghiệp. Nội dung các câu hỏi liên quan đến các vấn đề về trình tự, thủ tục khai báo bảo hiểm xã hội; chốt sổ bảo hiểm xã hội cho người lao động khi

chuyển nhượng doanh nghiệp; chế độ thai sản, ốm đau, tai nạn lao động, tử tuất khi tham gia bảo hiểm xã hội; trợ cấp thất nghiệp, tạm hoãn hợp đồng lao động; đối tượng tham gia bảo hiểm xã hội bắt buộc; chế độ bảo hiểm xã hội cho người nước ngoài; đồng bộ dữ liệu quá trình đóng bảo hiểm xã hội trên VssID; thông tin, quy định về thời gian đóng bảo hiểm xã hội để hưởng lương hưu, hưởng bảo hiểm xã hội một lần, mức hưởng lương hưu theo Dự thảo Luật bảo hiểm xã hội (sửa đổi).

Bên cạnh việc trả lời vướng mắc của các doanh nghiệp tại Hội nghị, đại diện Bảo hiểm Xã hội Thành phố còn giải thích chi tiết, cụ thể các chính sách, quy định pháp luật, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người lao động để thích ứng với những thay đổi trong quá trình làm việc; tiếp tục ghi nhận các kiến nghị vượt thẩm quyền để báo cáo lãnh đạo Thành phố, Trung ương để kịp thời có hướng dẫn cụ thể, rõ ràng trong quá trình thực hiện, tạo thuận lợi cho cộng đồng doanh nghiệp Thành phố trong việc thực thi các chính sách của Nhà nước một cách kịp thời, nhanh gọn và hiệu quả.

Văn Phòng - ITPC

Năm mẹo hàng đầu để tiếp cận khách hàng B2B của bạn

Giống như bất kỳ mối quan hệ nào, bạn cần thể hiện sự nhiệt tình với khách hàng để họ sẵn sàng mở lòng. Nếu khách của bạn có thói quen đặt hàng qua điện thoại hay email, làm cách nào để bạn thuyết phục họ từ bỏ các phương thức đặt hàng truyền thống và chuyển sang đặt hàng trên mạng?

Chúng ta đều biết điều này khó thay đổi, vậy nên dưới đây là một số mẹo đơn giản để giúp khách hàng của bạn chuyển đổi từ đặt hàng truyền thống sang đặt hàng trên mạng dễ nhất có thể.

1. Chỉ cần cho khách hàng biết sự thay đổi này đang diễn ra

Nếu bạn vừa phát hành trang web thương mại điện tử B2B mới của mình, chắc chắn hãy thông báo cho khách hàng của bạn biết!

Gửi cho họ một email giới thiệu để họ biết bạn đang cung cấp dịch vụ đặt hàng trực tuyến và quan trọng nhất là lợi ích có được từ việc đặt hàng này.

Hoặc tốt hơn là gọi điện thoại cho họ biết. Chính bạn nên gọi điện cho những khách hàng top đầu và nhờ những người trong nhóm bán

hàng gọi cho những người còn lại.

Sự kết hợp giữa email và điện thoại sẽ trở nên hiệu quả nhất tùy vào quy mô số lượng khách hàng và nhóm bán hàng của bạn.

Chỉ vì đơn đặt hàng của bạn chuyển sang dạng kỹ thuật số không có nghĩa là việc giao tiếp với khách hàng bị loại bỏ và điều đó rất quan trọng để khách hàng của bạn biết được.

Ngay cả khi bạn online trong một thời gian dài và đang cố tăng lượng khách hàng tham gia, thì email và gọi điện thoại đến những khách hàng chưa online hoặc không online trong một thời gian sẽ giúp cho họ biết rằng bạn có cung cấp dịch vụ này.

2. Làm quy trình rõ ràng và đơn giản

Khi bạn đang trong quá trình thông báo cho khách hàng về trang web trực tuyến mới của mình, hãy cung cấp cho họ một hướng dẫn đơn giản về cách thức trực tuyến và những việc cần làm để thiết lập tài khoản trước khi đăng nhập đặt hàng.

Hãy chắc chắn rằng bạn gửi mail cho họ biết địa chỉ web cần truy cập và cách họ lấy tên người dùng và mật khẩu để đăng nhập. Hãy theo dõi thông tin trao đổi để đảm bảo họ nắm rõ những chi tiết này.

Sau khi gửi email giới thiệu đính kèm thông tin hướng dẫn cho khách, bạn hãy gọi điện thoại để chắc chắn rằng họ đã nhận được email và nói cho họ về quy trình thiết lập tài khoản.

3. Một bức tranh mô tả một nghìn từ - một bản demo trực tiếp còn nhiều hơn thế!

Cách tốt nhất để làm cho việc giới thiệu trang web trực tuyến của bạn thành công là một bản demo trực tiếp với khách hàng.

Bạn gọi điện thoại thông báo cho họ biết rằng bạn có đại diện bán hàng đang trên đường đến thăm khách hàng và luôn tiện sẽ đến gặp



họ để giới thiệu trang web thương mại điện tử và chỉ dẫn cách thức đăng nhập.

Trên thực tế, việc bạn đến gặp khách hàng để hướng dẫn thiết lập tài khoản là một cách tuyệt vời để thu hút khách hàng tham gia vào quá trình giới thiệu và giúp họ cảm thấy thoải mái hơn và thấy rằng bạn luôn ở bên họ sẵn sàng hỗ trợ trải nghiệm mới này.

Bạn cũng có thể nói chuyện với khách thông qua các tính năng và công cụ và điều đó sẽ có lợi nhất cho họ và hãy nhắc lại rằng bạn hiểu nhu cầu cụ thể của họ và cách đặt hàng mới này vẫn đáp ứng tốt những nhu cầu đó, thậm chí còn tốt hơn so với cách họ thường đặt.

Đây là cách tốt nhất để đảm bảo việc giới thiệu suôn sẻ và được khách hàng sử dụng liên tục vì nó thực sự giúp cho họ hiểu được lợi ích đích thực.

Sau khi hướng dẫn qua demo, nếu bạn muốn đi xa hơn thì việc làm thêm các video demo về tạo tài khoản, đặt hàng, truy cập tài khoản,... sẽ được khách hàng vui lòng đón nhận. Ảnh chụp màn hình với hướng dẫn từng bước về các tính năng chính cũng rất hiệu quả nếu kỹ năng quay video của bạn không cao.

4. Đặt hàng thử

Bạn đang dành thời gian gọi điện thoại hoặc gửi email cho khách để cung cấp thông tin chi tiết về cách thiết lập tài khoản và sử dụng trang web và bạn tin rằng bạn đã hướng dẫn cho họ quy trình thực tế.

Nhưng làm thế nào bạn thực sự biết họ có hiểu cách sử dụng trang web và thực hiện các tác vụ đơn giản như đặt hàng hay không?

Việc kiểm tra lại quy trình giới thiệu này rất quan trọng để đảm bảo khách sử dụng lâu dài.

Một cách hay để làm điều này chính là yêu cầu họ đặt hàng thử



Ảnh TL

trên trang web để họ có thể thử nghiệm các công cụ khác nhau.

Bạn có thể làm việc này khi đang thực hiện bản demo trực tiếp ban đầu hoặc trong một cuộc gọi hoặc gặp mặt lần tới.

Việc làm này có thể giúp khách hàng tin tưởng sử dụng dịch vụ khi thấy nó đơn giản như thế nào.

5. Đưa cho họ một lời đề nghị mà họ không thể chối từ

Vậy, bây giờ bạn gửi email và gọi cho khách hàng của mình để cố gắng giới thiệu và thậm chí bạn đã hướng dẫn họ các tính năng chính trên trang web bằng demo trực tiếp rồi cùng đặt hàng thử nghiệm để giúp họ tự tin tiếp tục đặt hàng.

Điều này có thể làm hài lòng một số khách hàng sẵn lòng đặt hàng trực tuyến. Nhưng với một số người khác, bạn có thể phải cho họ thêm động lực để bắt đầu đặt hàng kỹ thuật số.

Để thu hút khách hàng miễn cưỡng nhất tham gia đặt hàng trực tuyến, các ưu đãi về chi phí vận chuyển hoặc chiết khấu đặc biệt có thể làm nên điều kỳ diệu.

Ưu đãi này có thể gửi cho khách

hàng ở dạng mã giảm giá, voucher hoặc coupon cho lần sử dụng trực tuyến. Có thể gửi email cho khách một ưu đãi đặc biệt khi họ đặt đơn hàng đầu tiên và một ưu đãi khác khi họ đặt tổng cộng 5 sản phẩm.

Một khi bạn yêu cầu họ đặt hàng và truy cập thông tin tài khoản và họ thấy được những lợi ích thực sự về sự tiện lợi và trải nghiệm người dùng, không gì có thể ngăn được họ!

Hãy nhớ rằng việc dành thời gian để tiếp cận khách hàng thành công có thể là một cách thực sự hiệu quả để xây dựng mối quan hệ khách hàng bền chặt nhưng cũng phải đảm bảo trang web thương mại điện tử B2B mà bạn đã đầu tư tốn nhiều thời gian và tiền bạc có được điểm khởi đầu đúng đắn và sớm trở thành một phần không thể thiếu của doanh nghiệp.

Nếu bạn lập kế hoạch đúng cho quy trình giới thiệu của mình, hãy đào tạo cả nhân viên và khách hàng của bạn về cách sử dụng nền tảng đồng thời đem lại cho họ sự hỗ trợ và lời động viên. Bạn sẽ không gặp vấn đề gì khi họ bắt đầu đặt hàng trực tuyến và sẽ tiếp tục với bạn trong tương lai.

Phòng Thông tin - ITPC

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

(Tiếp theo Bản tin ITPC số 42.2023)



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)

There are two key reasons why they do it:

Có 2 lý do chính để làm vậy:

1. If you pick up healthy food at the start of your shop, you'll be more inclined to treat yourself whilst wandering around thanks to **implicit priming** - a psychological theory that you will remember your previous good decision and reward yourself later in the shop.

Nếu bạn đã lựa những thực phẩm lành mạnh khi bắt đầu mua sắm thì bạn sẽ muốn tự thưởng cho bản thân khi đi dạo vòng quanh do mồi nhử ngầm – một lý thuyết tâm lý cho rằng bạn sẽ nhớ ghi nhớ quyết định đúng đắn của bản thân trước đó và tự thưởng ở giai đoạn sau của việc mua sắm.

2. People are attracted to bright colours when shopping, which is thought to enhance one's mood. People in a happier mood are more likely to spend more, which is perfect when you're in a supermarket.

Người ta thường bị thu hút bởi những màu sắc tươi sáng khi mua sắm, điều này được cho rằng sẽ cải thiện tâm trạng của con người. Khi người ta vui vẻ hơn thì có thể sẽ tiêu nhiều tiền hơn, điều thật tuyệt vời khi bạn đang ở trong siêu thị.

❖ **Implicit (a):** ngụ ý.

❖ **Implicit priming (n):** mồi nhử ngầm.

How to avoid the trick: Make a shopping list based on the layout of the supermarket, from what you remember, and try not to **deviate from** the list or the **layout** to ensure you only buy what you need. This will also ensure you don't fall for the brightly labelled offers in the **aisles**, which could encourage you to spend more.

Cách phòng tránh: hãy tạo một danh sách mua sắm dựa theo sơ đồ bố trí của siêu thị theo trí nhớ của bạn, cố gắng tránh lệch khỏi danh sách hay sơ đồ để đảm bảo chỉ mua thứ bạn cần. Điều này cũng để đảm bảo rằng bạn không sa vào những đề nghị được dán nhãn sáng chói ở dọc lối đi khiến bạn tiêu nhiều tiền hơn.

❖ **Layout (n):** sơ đồ bố trí.

❖ **Deviate from (v):** trệch, lệch khỏi...

❖ **Aisles (n):** lối đi.

4. Dazzling loyalty card prices encourage spending (Thẻ thành viên hoàng tráng khuyến khích tiêu dùng)

It seems that every supermarket has a **loyalty card**. From Tesco's Clubcard to Sainsbury's Nectar Card, you get 'exclusive' offers by signing up. They give you seemingly **phenomenal** deals, showing you the normal price and your "special" price. But how much do you save with one?

Dường như mỗi siêu thị đều có thẻ thành viên. Từ siêu thị Tesco đến Sainsbury, bạn sẽ có những đề nghị độc quyền khi đăng ký thẻ thành viên. Họ sẽ cho bạn những đề nghị có vẻ là phi thường, so sánh cho bạn giá bình thường và giá đặc biệt dành cho bạn. Nhưng bạn tiết kiệm được bao nhiêu chứ?

The special price convinces shoppers to make purchases they may have been **on the fence** about, as the deals seem too good to be true. But in reality, loyalty prices are sometimes pretty close to what they are in other shops.

Mức giá đặc biệt này thuyết phục người tiêu dùng mua những thứ có thể không liên quan hoặc không quan tâm vì những khuyến mãi này dường như quá hời. Nhưng thực tế, mức giá dành cho thành viên gần như bằng với giá ở các cửa hàng khác.



- ❖ **Dazzling (a):** lộng lẫy, huy hoàng.
- ❖ **Loyalty card (n):** thẻ thành viên.
- ❖ **Exclusive (a):** độc quyền.
- ❖ **Phenomenal (a):** phi thường.
- ❖ **On the fence:** tránh liên quan trong việc ra quyết định hay bị ảnh hưởng bởi điều gì đó.

How to avoid it: Try not to buy anything you don't need. If an offer looks too good to pass up, Google the price of the item in other shops to see how much you'd save.

Cách tránh: Cố gắng đừng mua thứ gì bạn không cần. Một khuyến mãi nhìn có vẻ quá hời, nhưng hãy Google giá của món đó ở những cửa hàng khác để xem bạn có thể tiết kiệm được bao nhiêu.

5. Eye-level products have the highest markup (Sản phẩm ở ngang tầm mắt sẽ có giá cao nhất)

02

Vị trí bắt mắt



Eye-level products (around 1.2m to 1.5m high) receive around 35% more attention than other shelves. It's the perfect place for supermarkets to advertise the products with the highest markups.

Sản phẩm ở ngang tầm mắt (khoảng 1,2m đến 1,5m) thường được chú ý hơn 35% so với các vị trí khác ở kệ. Đây là vị trí tốt nhất cho siêu thị để quảng bá những sản phẩm có giá cao.

Think about a supermarket shelf. The branded products tend to be placed front and centre, with own-brand or budget-priced products occupying the top, back and bottom. But when we're **in a rush**, how many of us don't take the time to look around for the best deals and pick up the first thing we see?

Hãy nghĩ về quầy kệ ở siêu thị. Những sản phẩm thương hiệu có tiếng thường được đặt ở hàng trước và vị trí trung tâm, những sản phẩm có giá bình dân hoặc thương hiệu ít được biết đến sẽ đặt ở trên cao, phía sau và ở đáy kệ. Nhưng khi chúng ta đang vội vã, bao nhiêu người trong chúng ta sẽ không tìm kiếm xung quanh để kiếm khuyến mãi tốt nhất mà chỉ lấy vội sản phẩm đầu tiên đập vào mắt?

❖ **Markup (n):** tiền cộng vào giá vốn.

❖ **In a rush:** vội vã.

How to avoid it: Look around for the best deals on lower shelves especially. Most own-brand products are around 75% to 80% cheaper than regular branded items, so there are some huge savings to be had by looking around.

Cách tránh: Hãy tìm kiếm những sản phẩm giá tốt nhất ở xung quanh, đặt biệt là ở những tầng dưới cùng. Hầu hết những sản phẩm ít được biết đến sẽ rẻ hơn từ 75% đến 80% so với những sản phẩm có thương hiệu thông thường. Vì thế bạn sẽ tiết kiệm được rất nhiều bằng cách tìm kiếm xung quanh.

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

Phòng thông tin - ITPC

TIN VĂN

❖ Công ty BE Semiconductor Industries N.V của Hà Lan (gọi tắt là Công ty BESl) quyết định đầu tư dự án sản xuất vi mạch tại Khu công nghệ cao TP.HCM. Để tiết kiệm thời gian và sớm đưa dự án vào hoạt động, Công ty BESl sẽ thuê nhà xưởng xây sẵn từ Công ty TNHH Đầu tư nhà xưởng Lập Thành với diện tích 2.000 m², tại số T1.3 Lô I-15-1, Khu công nghệ cao TP.HCM. Trong giai đoạn đầu, Dự án sẽ được đầu tư với số vốn hơn 115 tỷ đồng (tương đương 4,9 triệu USD), thời hạn hoạt động là 50 năm. (Báo Đầu tư)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Anh trong tháng 9/2023 đạt 585,1 triệu USD, giảm 2,2% so với tháng trước đó. Tính chung 9 tháng đầu năm đạt hơn 4,6 tỷ USD, tăng 0,6% so với cùng kỳ năm trước. Mặt hàng dẫn đầu kim ngạch xuất khẩu trong 9 tháng đầu năm 2023 là nhóm mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện, đạt hơn 1 tỷ USD, tăng 22,8% so với cùng kỳ năm trước đó, chiếm 23,3% tỷ trọng xuất khẩu. (Vinanet)

❖ Phát biểu tại Hội nghị thượng đỉnh kinh doanh Việt - Mỹ sáng 31/10, Phó thủ tướng Trần Lưu Quang nói, trong bối cảnh chính trị - an ninh thế giới phức tạp, kinh tế toàn cầu khó khăn, quan hệ Việt - Mỹ vẫn không ngừng phát triển. Sau 30 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, kim ngạch song phương đã tăng gần 300 lần, đạt 124 tỷ USD. Mỹ hiện là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. (Vnexpress)



Thuê nhân viên chuẩn bị cho công ty hoạt động trở lại có phải đóng bảo hiểm xã hội bắt buộc?

Công ty chúng tôi ngưng hoạt động từ dịch Covid, nay dự kiến hoạt động lại từ ngày 01/01/2024. Để chuẩn bị cho công tác hoạt động trở lại thì cần chuẩn bị một số việc, vì vậy nên sẽ có các nhân viên, có chi trả lương, phát sinh bảo hiểm xã hội. Nhưng công ty chỉ còn giữ dấu và chưa đăng ký hoạt động, vì nếu đăng ký hoạt động sẽ phải nộp thuế môn bài cả năm, phải báo cáo thuế, phải quyết toán thuế mà trong khi đó chưa phát sinh doanh thu, hiệu quả.

Chúng tôi xin hỏi, doanh nghiệp chỉ muốn chi trả lương và bảo hiểm xã hội thì có thực hiện được không? Nếu được thì các trình tự thực hiện như thế nào? Có thực hiện online được không? Nếu khó khăn thì đầu cuối để xử lý là ai? Đơn vị nào?

Trả lời:

Căn cứ cơ sở dữ liệu quốc gia về đăng ký doanh nghiệp và dữ liệu thuế thì Công ty của quý doanh nghiệp đang có tình trạng hoạt động: “tạm ngừng kinh doanh có thời hạn”. Đề nghị Doanh nghiệp liên hệ Sở Kế hoạch và Đầu tư để được hướng dẫn thủ tục đăng ký hoạt động trở lại.

Khi doanh nghiệp hoạt động, Người lao động trong doanh nghiệp làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn, HĐLĐ xác định thời hạn, HĐLĐ theo mùa vụ hoặc theo một công việc nhất định có thời hạn từ đủ 01 tháng trở lên phải tham gia BHXH bắt buộc.

Để tham gia BHXH cho người lao động, đơn vị lập hồ sơ điện tử 600 báo tăng lao động, đăng ký đóng BHXH, BHYT, BHTN, BHTNLĐ-BNN, cấp sổ BHXH, cấp thẻ BHYT.

Làm sổ bảo hiểm cho nhân viên khi đã chuyển nhượng công ty?

Công ty chúng tôi đã chuyển nhượng cho một công ty TNHH, nhưng hiện có 02 nhân viên cũ không chốt sổ bảo hiểm xã hội (BHXH) được, không tìm được công ty đã sang nhượng. Nhân viên cũ muốn tự thực hiện và nhờ xác nhận từ Giám đốc cũ là tôi thì có thể giúp họ được không? Nếu được thì các trình tự thực hiện như thế nào? Có thực hiện online được không?

Trả lời:

Khoản 5 Điều 21 Luật BHXH năm 2014: “Người sử dụng lao động phối hợp với cơ quan BHXH trả sổ BHXH cho người lao động, xác nhận thời gian đóng BHXH khi người lao động chấm dứt hợp đồng lao động, hợp đồng làm việc hoặc thôi việc theo quy định của pháp luật.”

Như vậy, trách nhiệm chốt sổ BHXH thuộc về người sử dụng lao động. Để chốt sổ cho lao động đã báo giảm, đơn vị lập thủ tục gồm các thành phần theo hồ sơ 620 gửi qua dịch vụ bưu chính đến BHXH quận/huyện nơi quản lý thu doanh nghiệp.

Trường hợp doanh nghiệp đã chuyển nhượng, Giám đốc cũ không còn tư cách pháp nhân với doanh nghiệp, người lao động liên hệ với Cơ quan Lao động - Thương binh và Xã hội quận, huyện nơi công ty đặt trụ sở hoặc Thanh tra Sở Lao động - Thương binh và Xã hội để được hướng dẫn, hỗ trợ.

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

