



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 06 (1046) NGÀY 29.07.2024



Tuần lễ triển lãm và Hội nghị kết nối cung – cầu tiêu thụ sản phẩm giữa tỉnh Đắk Lắk và TP.HCM năm 2024 (trang 8 - 9)

ITPC - Cơ quan chuyên trách xúc tiến Thương mại và Đầu tư thuộc Ủy ban nhân dân TP.HCM

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre of Ho Chi Minh City - ITPC) là **cơ quan chuyên trách xúc tiến thương mại và đầu tư** thuộc Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh. ITPC có nhiệm vụ:

01. Xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư của Thành phố và thực hiện các nhiệm vụ khác về xúc tiến thương mại, đầu tư được Ủy ban nhân dân Thành phố giao.

02. Thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, chính sách, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

03. Triển khai các chương trình của thành phố về cung cấp các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài.

04. Thu thập ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp trong nước và ngoài nước, qua đó kiến nghị Ủy ban nhân dân Thành phố các vấn đề liên quan đến chủ trương, chính sách kinh tế, tuyển dụng lao động, khoa học- công nghệ, đào tạo, hải quan, xúc tiến thương mại và đầu tư nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; tổ chức cho doanh nghiệp gặp gỡ lãnh đạo thành phố và các cơ quan chức năng để giải quyết các khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp.

05. Là đầu mối tổ chức, điều hành chung mọi hoạt động của Hệ thống đối thoại giữa doanh nghiệp và chính quyền thành phố. Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư làm Trưởng ban điều hành hệ thống hoạt động dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Ủy ban nhân dân thành phố theo quy định tại Quyết định số 53/2010/QĐ-UBND ngày 28 tháng 7 năm 2010 của Ủy ban nhân dân thành phố ban hành quy chế tổ chức hoạt động và phối hợp trong việc tham gia trả lời trên Hệ thống "Đối thoại doanh nghiệp- Chính quyền Thành phố".

06. Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức Xúc tiến thương mại và đầu tư trong nước và nước ngoài, nhằm đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của thành phố.

07. Phối hợp chặt chẽ với cơ quan có liên quan đề xuất với Ủy ban nhân dân thành phố xem xét phê duyệt về công tác xúc tiến thương mại và đầu tư của thành phố như: tổ chức cho các doanh nghiệp tham dự các hội chợ, hội nghị, diễn đàn doanh nghiệp... ở trong và ngoài nước; thực hiện các nội dung về quảng bá, đầu tư, du lịch của thành phố.

08. Căn cứ vào tình hình thực tế trình ủy ban nhân dân thành phố quyết định thành lập các tổ chức trực thuộc để phát triển các hoạt động xúc tiến theo đúng quy định của pháp luật.

(Trích quyết định số 63 /2011/QĐ-UBND ngày 29 tháng 7 năm 2011 của Ủy ban nhân dân TP.HCM).

Sự kiện xúc tiến thương mại và đầu tư nổi bật cần quan tâm trong thời gian tới (*)

Hội nghị **Xúc tiến Thương mại và phát triển xuất nhập khẩu vùng Đông Nam Bộ** ngày 31/7.

Triển lãm quốc tế **Logistic Việt Nam 2024** từ 01-03/8 tại Trung tâm Triển lãm và Hội nghị Thành phố Hồ Chí Minh, 799 Nguyễn Văn Linh, Quận 7, TP.HCM

Triển lãm **Nông nghiệp và Thực phẩm Quốc tế (Pakistan) - FoodAG 2024** tại Expo Centre Karachi, Pakistan ngày 09 - 11/8.

Hội nghị **Đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố và doanh nghiệp Hàn Quốc** năm 2024 ngày 14/8.

Đoàn giao dịch thương mại tại Nam Phi thuộc Chương trình cấp quốc gia về Xúc tiến thương mại (XTTM) năm 2024 từ 24/8 đến 01/9/2024.

Hội chợ **Du lịch Quốc tế TP.HCM lần thứ 18 năm 2024 (ITE HCMC 2024)** từ ngày 5 - 7/9/2024, chủ đề “Du lịch bền vững, kiến tạo tương lai.”

Hội nghị gặp gỡ giữa **lãnh đạo Thành phố và Hiệp hội Thương mại Mỹ** tại Việt Nam 2024 ngày 11/9.

Hội nghị **Đối thoại giữa doanh nghiệp lĩnh vực Bất động sản và Sở Xây dựng TP.HCM** ngày 12/9.

Chương trình **Đối thoại Chính sách**, chủ đề “Thúc đẩy doanh nghiệp chuyển đổi xanh và phát triển các ngành công nghệ cao” do ITPC phối hợp Liên minh Diễn đàn Doanh nghiệp VN (VBF) tổ chức ngày 18/9.

Hội nghị **Xúc tiến đầu tư lĩnh vực Logistic xanh** ngày 24/9.

Hội nghị “**Xúc tiến Đầu tư vào tỉnh Nghệ An năm 2024**” tại Thành phố Hồ Chí Minh do ITPC phối hợp với Trung tâm Xúc tiến Đầu tư, Thương mại và Du lịch tỉnh Nghệ An tổ chức ngày 24/9.

Triển lãm **quốc tế về thiết bị tự động hóa, điện và năng lượng** tại Trung tâm Triển lãm quốc tế WTC EXPO, thành phố mới Bình Dương từ 25 đến 27/9.

Diễn đàn Kinh tế TP.HCM lần thứ 5 năm 2024 (HEF 2024) với chủ đề “Chuyển đổi công nghiệp, động lực mới cho phát triển bền vững TP.HCM” và “**Không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh TP.HCM lần thứ hai năm 2024 (GRECO 2024)**” sẽ diễn ra từ ngày 24 - 27/9/2024.

(*) Các sự kiện do Bản tin ITPC tổng hợp. Chương trình có thể thay đổi vào giờ chót.

ĐỌC GÌ TRONG SỐ NÀY?

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Cụm gian hàng chung TP.HCM tại “Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024” Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ

05. Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024” Chương trình hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Băng-la-đét và doanh nghiệp Việt Nam

06. Mời tham gia Triển lãm sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2024

07. ITPC làm việc với Czech Trade Vietnam

Cụm gian hàng doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo TP.HCM tại Sự kiện quốc tế Startup Wheel

08. Tuần lễ triển lãm và Hội nghị kết nối cung - cầu tiêu thụ sản phẩm giữa tỉnh Đắk Lắk và TP.HCM năm 2024

10 TƯ VẤN

Các bí quyết và kỹ thuật bán lẻ

12 GIỚI THIỆU SẢN PHẨM MỚI

Những thuận lợi cơ hội và khó khăn thách thức đối với hàng Việt tại thị trường Úc

13 ENGLISH FOR YOU

Technology - công nghệ

IMTS2024

POWERED BY  AMT

INTERNATIONAL MANUFACTURING TECHNOLOGY SHOW
SEPTEMBER 9 - 14, 2024 • MCCORMICK PLACE, CHICAGO



Cụm gian hàng chung TP.HCM tại “Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024” Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ

Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024 Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ là triển lãm chuyên ngành lớn, thu hút các nhà trưng bày, nhà mua hàng và khách tham quan đến từ các quốc gia trên thế giới, nơi hội tụ của các nhà sản xuất và nhà mua hàng uy tín, nơi doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp hỗ trợ có điều kiện thể hiện năng lực, khả năng gia công sản xuất và kết nối với các đối tác nhằm tìm kiếm đơn hàng, trải nghiệm tìm mua công nghệ mới và đặc biệt là tìm kiếm công nghệ thích hợp để nâng cấp mặt bằng công nghệ cơ khí.

Nhằm mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp tham gia đẩy mạnh quảng bá, giới thiệu sản phẩm về công nghiệp hỗ trợ của Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh, tiếp cận khách hàng, đối tác và tìm hiểu thông tin thị trường Hoa Kỳ trong các chuyên ngành chế tạo, cơ khí, ô tô, điện, điện tử, tự động hóa,... Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) tổ chức Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Mai Thi (0366 278 388, maiht@itpc.gov.vn)

“Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024”. Thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 09/9/2024 đến ngày 14/9/2024.

❖ **Địa điểm:** Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ.

❖ **Ngành hàng:** Cơ khí, chế tạo, tự động hóa, thiết bị bánh răng, linh kiện máy, thiết bị cắt kim loại, gia công, các thiết bị và hệ thống đo lường quy trình, phần mềm tự động hóa và tối ưu hóa các quy trình sản xuất, dụng cụ và thiết bị sản xuất trong nhà máy,...

❖ **Đối tượng tham gia:**

Doanh nghiệp tham gia chương trình là các doanh nghiệp, đơn vị thuộc mọi thành phần kinh tế, có

năng lực sản xuất phục vụ xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức.

Ưu tiên hỗ trợ cho nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp sản xuất sản phẩm công nghiệp chủ lực của Thành phố có năng lực xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức tham gia.

❖ **Chi phí tham gia:**

- Giá vị trí gian hàng doanh nghiệp phải chi trả: 10.000.000 đồng/vị trí/doanh nghiệp (đã bao gồm VAT).

- Mỗi doanh nghiệp được tham gia tối đa 01 vị trí.

- Doanh nghiệp tự túc các chi phí khác có liên quan (chi phí vận chuyển, ăn, ở, đi lại, quảng bá, trang trí riêng,...).

❖ **Thời hạn đăng ký:** Do số lượng vị trí gian hàng trong Cụm gian hàng chung TP.HCM có hạn, ITPC trân trọng thông báo, kính mời Quý đơn vị đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước ngày 30/7/2024. ITPC sẽ dừng nhận hồ sơ trước thời hạn nếu đã đủ doanh nghiệp tham gia.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024”

Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024” với chủ đề “Hàng Việt tiêu biểu hội nhập quốc tế” sẽ quy tụ 300 gian hàng của 200 doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trên địa bàn thành phố, quảng bá các sản phẩm có chất lượng và thương hiệu uy tín của Thành phố; đồng thời hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo giới thiệu các sản phẩm mới đến người tiêu dùng Thành phố.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) trân trọng kính mời Quý Đơn vị tham gia Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ với thông tin như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 27/8 đến ngày 30/8/2024.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn - SECC, số 799 đường Nguyễn Văn Linh, P.Tân Phú, Q.7, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Ngành hàng:** thực phẩm chế biến, thủ công mỹ nghệ, đồ gỗ, dược phẩm, đồ nhựa, dệt may, giày dép, vật liệu xây dựng, trang trí nội thất, công nghệ thông tin, du lịch, ẩm thực...

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, Hợp tác xã, Cơ sở sản xuất; Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề, đơn vị được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng phù hợp và đăng ký kinh doanh tại TP.HCM; thành viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM (VEXA).

❖ **Chi phí tham gia:**

Chi phí thuê gian hàng của Hội chợ là: 25.000.000 đồng/gian tiêu chuẩn (đã bao gồm VAT), Trong đó:

- Ban Tổ chức hỗ trợ là: 4.000.000 đồng (Bốn triệu đồng);

- Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) hỗ trợ là: 6.000.000 đồng (Sáu triệu đồng);

- Chi phí thuê gian hàng doanh nghiệp thanh toán là: 15.000.000 đồng (đã bao gồm VAT).

Mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ tối đa 01 gian hàng.

Doanh nghiệp tự túc các chi phí khác có liên quan (chi phí vận chuyển, nhân sự, quảng bá, trang trí riêng,...).

❖ **Thời hạn đăng ký:** ITPC kính mời Quý Đơn vị đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước ngày 18/8/2024. ITPC sẽ dừng nhận hồ sơ trước thời hạn nếu đã đủ doanh nghiệp tham gia.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Liên hệ chuyên viên Hiền Lương (0945 627 178, luonghh@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

Chương trình hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Băng-la-đét và doanh nghiệp Việt Nam

Chương trình do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với phối hợp với Vụ Thị trường châu Á - châu Phi - Bộ Công Thương tổ chức:

❖ **Thời gian:** từ 13g00 - 17g00, thứ Tư, ngày 07/8/2024.

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

❖ **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ

❖ **Thời hạn đăng ký:** trước ngày 05/8/2024

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

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

Phòng Dịch vụ - ITPC

Mời tham gia Triển lãm sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2024

Tiếp tục chuỗi các hoạt động kết nối cung cầu nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam nâng cao chất lượng sản phẩm, đạt các tiêu chuẩn của AEON đẩy mạnh tiêu thụ trong nước và hướng đến xuất khẩu ra thị trường quốc tế, nâng cao sức cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam, góp phần phục hồi sản xuất, kinh doanh sau bối cảnh dịch Covid-19. Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp cùng Công ty TNHH AEON Việt Nam tổ chức chương trình: “Tuần lễ Triển lãm Sản phẩm Doanh nghiệp Việt và chương trình kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2024”.

CHƯƠNG TRÌNH 1: TUẦN LỄ TRIỂN LÃM SẢN PHẨM DOANH NGHIỆP VIỆT TẠI AEON NĂM 2024

- ❖ **Thời gian:** Từ 05 - 08/10/2024 (04 ngày).
- ❖ **Địa điểm:** Sảnh SC1 - AEON Mall Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh).
- ❖ **Nội dung:** Trưng bày và giới thiệu sản phẩm mới, các sản phẩm truyền thống, tốt cho sức khỏe, thân thiện môi trường, đem lại giá trị sống mới cho khách hàng.
- ❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** Doanh nghiệp tham gia triển lãm là doanh nghiệp có giấy phép đăng ký kinh doanh tại Thành phố Hồ Chí Minh, sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thương hiệu Việt Nam.
- ❖ **Hình thức tham gia:** Ban tổ chức sẽ bố trí quầy, kệ trưng bày sản phẩm - Doanh nghiệp bố trí nhân sự trực và giới thiệu sản phẩm của mình (ITPC sẽ tiếp nhận hồ sơ đăng ký của doanh nghiệp và AEON Việt Nam là đơn vị lựa chọn cuối cùng chịu trách nhiệm quyết định về danh sách doanh nghiệp tham gia).
- ❖ **Số lượng trưng bày:** 40 - 45 doanh nghiệp.
- ❖ **Các nhóm mặt hàng chính tham gia triển lãm gồm:** Lương thực - Thực phẩm - Nông sản - Đồ uống

Phòng Dịch vụ - ITPC

Điện thoại: (028) 3910 4903

Chương trình 1: liên hệ chuyên viên Đức Minh (0393 437 050, minhhd@itpc.gov.vn)

Chương trình 2: liên hệ chuyên viên Thùy Trang (0903 367 567, tranglt@itpc.gov.vn)

đóng gói, chế biến sẵn: Trà, cà phê, gia vị, bánh kẹo, hải sản khô đóng hộp/gói, nông sản khô đóng gói, gạo, rau, củ, quả, trái cây, trứng, thịt..., ưu tiên các mặt hàng Organic (hữu cơ).

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

CHƯƠNG TRÌNH 2: CHƯƠNG TRÌNH KẾT NỐI DOANH NGHIỆP ĐƯA HÀNG VÀO CHUỖI SIÊU THỊ AEON NĂM 2024

- ❖ **Thời gian:** Ngày 08/10/2024.
- ❖ **Địa điểm:** AEON Hall, tầng 3 - AEON Mall Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh).
- ❖ **Nội dung:**
 - Hỗ trợ doanh nghiệp giới thiệu, quảng bá sản phẩm, đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON Việt Nam.
 - Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm doanh nghiệp Việt Nam vào chuỗi AEON toàn cầu.
- ❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** Hội viên Câu lạc bộ doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA), doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thương hiệu Việt Nam và các doanh nghiệp có nhu cầu kết nối, cung cấp hàng cho chuỗi siêu thị AEON tại Việt Nam và xuất khẩu.
- ❖ **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ.
- ❖ **Thời hạn đăng ký:** Quý Doanh nghiệp vui lòng gửi đăng ký đến hết ngày 30/8/2024 (Vui lòng gửi đầy đủ các hồ sơ cần thiết theo yêu cầu trong phiếu đăng ký đính kèm).

YÊU CẦU CHUNG ĐỐI VỚI CÁC SẢN PHẨM THAM GIA CHO 02 CHƯƠNG TRÌNH:

- ❖ **Yêu cầu:** Sản phẩm tham gia chương trình phải đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn và tiêu chí đề ra của AEON Việt Nam trong phiếu đăng ký đính kèm.
- ❖ **Tiêu chí:** An toàn, sản phẩm mới, đặc trưng vùng miền - truyền thống. Bao bì có logo công ty, có niêm yết giá cụ thể trên từng sản phẩm.
- ❖ **Các nhóm mặt hàng tham gia kết nối bao gồm:** Thực phẩm đóng gói, chế biến sẵn; Nông sản; Nhựa gia dụng; Hóa mỹ phẩm; Thời trang may mặc, giày dép; Thủ công mỹ nghệ...

Phòng Dịch vụ - ITPC

ITPC làm việc với Czech Trade Vietnam

Chiều 23/7/2024, ITPC đã tổ chức buổi gặp gỡ và làm việc với đại diện từ Cục Xúc tiến Thương mại Cộng hòa Czech (Czech Trade Vietnam). Buổi gặp có sự hiện diện của ông Đào Minh Chánh, Phó Giám đốc ITPC cùng lãnh đạo các phòng ban.

Ông Jiri Lokvenc, người sẽ đảm nhận vị trí mới là Giám đốc Chi nhánh Thương mại Cộng hòa Czech tại Việt Nam cho biết CzechTrade là cơ quan xúc tiến thương mại của Chính phủ Cộng hòa Czech với mục tiêu chính là phát triển thương mại và hợp tác quốc tế với các quốc gia.

Tại buổi gặp, ông Đào Minh Chánh, Phó Giám đốc ITPC đã chia



sẽ thông tin và giới thiệu về các hoạt động sự kiện quan trọng sắp tới, trong đó có sự kiện Foodex 2025, nhằm khai thác và nghiên cứu cơ hội hợp tác rộng rãi giữa hai bên.

Để nâng cao hiệu quả hỗ trợ doanh nghiệp, hai bên thống nhất

sẽ có sự phối hợp trong việc tổ chức các chương trình liên quan đến hỗ trợ doanh nghiệp, tạo điều kiện mạnh mẽ để tăng cường hơn nữa hoạt động giao thương, xứng tầm với quan hệ ngoại giao truyền thống giữa hai nước.

Phòng Thông tin - ITPC

Cụm gian hàng doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo TP.HCM tại Sự kiện quốc tế Startup Wheel

Startup Wheel là một trong những sự kiện dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo mang tầm quốc tế được tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh. Đã qua 11 năm tổ chức, mỗi năm Startup Wheel chào đón hơn 2.000 doanh nghiệp khởi nghiệp từ 43 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, giới thiệu, tiếp cận hơn 1.500 quỹ đầu tư, nhà đầu tư cá nhân, chuyên gia đầu ngành và các đối tác toàn cầu. Startup Wheel là nơi thể hiện bức tranh toàn cảnh của khởi nghiệp Việt Nam và khu vực Đông Nam Á.

Nhằm mục tiêu hỗ trợ kết nối, tạo điều kiện hợp tác, thúc đẩy các công ty khởi nghiệp, doanh nghiệp, ngành nghề tiên phong trong đổi mới sáng tạo, cung cấp nguồn lực, tạo xúc tác cho các hợp tác, liên kết liên ngành trong nước và quốc tế, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) tổ chức Cụm gian hàng doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo Thành phố Hồ Chí Minh tại Sự kiện quốc tế Startup Wheel năm 2024. Thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 22 đến ngày 23/8/2024.

❖ **Địa điểm:** Thisky Hall Sala, 10 Mai Chí Thọ, P. Thủ Thiêm, Thành phố Thủ Đức, TP.HCM.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

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

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, hợp tác xã, cơ sở sản xuất kinh doanh có sản phẩm, dịch vụ đổi mới sáng tạo, doanh nghiệp khởi nghiệp; Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề, đơn vị được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng, sản phẩm phù hợp với yêu cầu của Ban Tổ chức và đang hoạt động tại TP.HCM.

Mỗi doanh nghiệp được tham gia tối đa 01 gian hàng đơn hoặc 01 quầy triển lãm.

❖ **Thời hạn đăng ký:** Kính mời Quý đơn vị đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước ngày 15/8/2024. ITPC sẽ dừng nhận hồ sơ trước thời hạn nếu đã đủ doanh nghiệp tham gia.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Tuần lễ triển lãm và Hội nghị kết nối cung – cầu tiêu thụ sản phẩm giữa tỉnh Đắk Lắk và TP.HCM năm 2024



Nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế và tăng cường hợp tác giữa Đắk Lắk với TP.HCM, đồng thời triển khai hiệu quả Biên bản thỏa thuận hợp tác ký ngày 29/12/2022 về phát triển kinh tế xã hội giữa TP.HCM với các tỉnh Vùng Tây Nguyên đến năm 2025; Trung tâm Xúc tiến Thương mại Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Sở Công Thương TP.HCM, Sở Công thương tỉnh Đắk Lắk tổ chức Tuần lễ triển lãm và Hội nghị kết nối cung - cầu tiêu thụ sản phẩm giữa Đắk Lắk và TP.HCM diễn ra từ 26-28/7/2024 tại Showroom hàng xuất khẩu số 92-96 Nguyễn Huệ, quận 1, TP.HCM.

Tham dự Lễ khai mạc Hội nghị sáng 26/7 có ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC; ông Nguyễn Nguyễn Phương, Phó giám đốc Sở Công Thương TP.HCM; ông Nguyễn Đình Tuệ - đại diện Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA); ông Lưu Văn Khôi, Giám đốc Sở Công Thương Đắk Lắk; ông Lê Văn Dàn, Phó chủ tịch Liên minh HTX



tỉnh Đắk Lắk; ông Bùi Đức Thiện - Phó chi cục trưởng Chi cục Quản lý chất lượng Nông lâm sản và Thủy sản; ông

Cán Đỉnh Chính, Chánh văn phòng Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh Đắk Lắk; ông Huỳnh Kim Khuê, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại, Du lịch và Đầu tư tỉnh Đồng Tháp; bà Nguyễn Tâm Tuyết Trinh, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư tỉnh An Giang.

Hội nghị có sự tham dự của trên 120 đại biểu từ 82 đơn vị, gồm đại diện lãnh đạo các Sở ban, ngành, Đại diện của các các Hội/Hiệp hội ngành hàng; đại diện các doanh nghiệp thu mua nông sản, hệ thống siêu thị, chuỗi cửa hàng bán lẻ, cửa hàng OCOP, các đơn vị logistics và chuyển đổi số; đại diện hơn 50 doanh nghiệp sản xuất và chế biến các sản phẩm nông sản như cà phê, ca cao, hạt macca, hạt điều, hồ tiêu, ong mật, chuối, quả bơ, sầu riêng,... cùng các cơ quan báo chí, Đài truyền hình.

Phát biểu chào mừng tại Lễ khai mạc, ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC cho biết, với vai trò là một đầu tàu kinh tế, một trung tâm lớn về kinh tế, tài chính, thương mại, văn hóa, khoa học - công nghệ, đổi mới sáng tạo, giáo dục - đào tạo của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và cả nước, là cửa ngõ quan trọng kết nối với khu vực và thế giới nên TP.HCM tích cực chủ động hợp tác, liên kết vùng, tạo điều kiện phát huy tiềm năng, thế mạnh của tỉnh vùng Tây Nguyên, giúp mở rộng không gian phát triển của Thành phố, hướng đến mục tiêu phát triển bền vững của Thành phố cùng tỉnh vùng Tây Nguyên.

Trong những năm qua, chương trình hợp tác phát triển kinh tế - xã hội giữa TP.HCM và các tỉnh vùng Tây Nguyên đã đạt nhiều kết quả tích cực trên các lĩnh vực. Ngày 4/4/2024, tại TP.HCM đã diễn ra hội nghị sơ kết việc thực hiện thỏa thuận hợp tác phát triển kinh tế - xã hội giữa TP.HCM với các tỉnh vùng Tây Nguyên năm 2023 và triển khai kế hoạch hợp tác năm 2024. Theo đó, các địa phương vùng Tây Nguyên thông nhất tăng cường hợp tác kinh tế - xã hội giữa TP.HCM với các tỉnh vùng Tây Nguyên trong 05 lĩnh vực trọng tâm gồm: du lịch, thương mại, nông nghiệp, khoa học công nghệ, y tế giáo dục. Sự hợp tác phát triển kinh tế - xã hội giữa TP.HCM với các tỉnh vùng Tây Nguyên có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, tạo đột phá cho nền kinh tế của từng địa phương, mở ra cơ hội mới để phát huy tiềm năng, thế mạnh thu hút những dự án đầu tư từ các nhà đầu tư của TP.HCM.

Riêng đối với tỉnh Đắk Lắk, các chương trình hợp tác với TP.HCM vẫn còn nhiều tiềm năng chưa được khai thác và phát triển nhất là lĩnh vực thương mại, đầu tư,



và du lịch. Vì thế trong những năm tiếp theo TP.HCM và Đắk Lắk sẽ tập trung phối hợp chặt chẽ trong việc tổ chức kết nối cung cầu, xúc tiến thương mại, đầu tư góp phần hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm, thu hút đầu tư vào các dự án trọng điểm thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội của địa phương. Trong đó việc phối hợp giữa ITPC và Sở Công Thương tỉnh Đắk Lắk tổ chức chương trình “Tuần lễ triển lãm và Hội nghị kết nối cung - cầu tiêu thụ sản phẩm giữa tỉnh Đắk Lắk với Thành phố Hồ Chí Minh năm 2024” là một ví dụ điển hình.

Phát biểu tại Hội nghị, ông Lưu Văn Khôi, Giám đốc Sở Công Thương tỉnh Đắk Lắk nhấn mạnh, “Tuần lễ Triển lãm và Hội nghị lần này không chỉ là dịp để các doanh nghiệp, hợp tác xã của Đắk Lắk giới thiệu những sản phẩm tốt nhất của mình mà còn là cơ hội để chúng ta trao đổi, học hỏi kinh nghiệm, tìm kiếm đối tác và mở rộng thị trường tiêu thụ. Thành phố Hồ Chí Minh, với vai trò là trung tâm kinh tế, tài chính và thương mại lớn nhất cả nước, chính là điểm đến lý tưởng cho các sản phẩm của Đắk Lắk”.

Sau đó, Hội nghị tiếp tục với sự chia sẻ của các doanh nghiệp sản xuất, phân phối và phần kết nối giao thương dành cho các đơn vị, hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi đồng thời tham quan gian hàng giới thiệu các sản phẩm nông sản chất lượng cao của tỉnh Đắk Lắk như cà phê, hồ tiêu, cao su, và nhiều sản phẩm chế biến từ nông sản khác. Đây là cơ hội để các nhà phân phối tận mắt chứng kiến và tìm hiểu thêm về sản phẩm.

Ban tổ chức cho biết, sau một buổi làm việc sôi nổi và hiệu quả, đã có 27 biên bản ghi nhớ hợp tác và hợp đồng mua bán được ký kết. Đây là một thành công và là minh chứng cho sự hợp tác hiệu quả giữa các doanh nghiệp.

Phòng Thông tin - ITPC

Các bí quyết và kỹ thuật bán lẻ



1. Chào hỏi khách hàng

Khi nói đến bán lẻ, không thể không nói đến tầm quan trọng của một lời chào tốt đẹp với khách hàng. Phần lớn khách hàng sẽ có ấn tượng đầu tiên rất nhiều vào cử chỉ nhỏ này - nó tạo nên ấn tượng chung cho toàn bộ trải nghiệm mua sắm của khách hàng của bạn. Một lời chào nồng nhiệt cũng cho thấy rằng bạn coi trọng chuyến viếng thăm của họ, điều này làm tăng cơ hội họ sẽ mua hàng và hợp tác kinh doanh với bạn lần nữa.

Những cuộc nói chuyện nhỏ là cách tuyệt vời để bắt đầu cuộc trò chuyện với khách hàng, là một trong những bí quyết cho việc bán hàng tốt nhất và có tầm quan trọng rất lớn trong bán lẻ, vì ấn tượng đầu tiên của khách hàng phụ thuộc nhiều vào cử

chỉ và hành động này. Bắt đầu cuộc trò chuyện với khách hàng trong lĩnh vực bán lẻ có thể giúp tạo kết nối cá nhân với khách hàng, đảm bảo họ có trải nghiệm mua sắm thoải mái khi họ bước vào cửa hàng của bạn. Nên tránh các câu hỏi chỉ có thể trả lời bằng "có" hoặc "không" để cuộc trò chuyện không bị bế tắc. Hãy nuôi dưỡng tốt mối quan hệ với khách hàng bằng những cuộc trò chuyện và sau đó sẽ tiến triển bằng câu trả lời hoặc câu hỏi tiếp theo.

2. Hiểu rõ sản phẩm của bạn

Kiến thức về sản phẩm là một kỹ năng quan trọng mà mọi nhân viên bán lẻ nên thành thạo và nắm vững. Thật khó để thuyết phục người khác mua sản phẩm của bạn nếu

bạn, chính bạn, không biết chính xác những gì bạn đang bán. Cuối cùng, khách hàng thích nói chuyện với các đại diện bán hàng, những người có thể trả lời tất cả các câu hỏi của họ. Khách hàng thường tin tưởng mua hàng của bạn nếu như bạn có thể trả lời mọi câu hỏi về sản phẩm của bạn và bạn tự tin trả lời tất cả các câu hỏi và biết cách giới thiệu, truyền đạt lợi ích của các sản phẩm cho họ biết. Thông qua cuộc trò chuyện thoải mái và lành mạnh với khách hàng của bạn sẽ giúp bạn dễ dàng bán được hàng hóa và sẽ ký kết được các thỏa thuận mua bán hơn.

3. Đưa cho khách hàng thử sản phẩm

Mô tả sản phẩm và cuộc nói chuyện bán hàng chỉ có thể giúp bạn

ở mức độ nhất định. Khách hàng, đặc biệt là những người còn do dự, muốn xem và thử nghiệm sản phẩm. Hãy cho phép họ xem hoặc nếm thử các sản phẩm sẽ giúp họ hiểu rõ hơn về sản phẩm được làm ra như thế nào vì thế bạn có thể giải quyết mọi lo ngại mà họ đang quan tâm. Kỹ thuật bán lẻ này cũng là cơ hội tốt nhất để giới thiệu các điểm bán hàng độc nhất sản phẩm của bạn, hoặc nó có thể tạo ra một lựa chọn tốt hơn so với đối thủ cạnh tranh của bạn. Đây cũng là cơ hội có thể giúp bạn đưa ra một giới thiệu bổ sung về bán hàng gia tăng (upselling) trong bán lẻ.

4. Lắng nghe chủ động nhu cầu của khách hàng bạn

Một bí quyết và kỹ thuật bán lẻ khác là chủ động lắng nghe nhu cầu của khách hàng bạn. Đừng vội vàng đưa ra ngay lập tức nhiều khuyến nghị mà không tích cực lắng nghe nhu cầu của khách hàng trước. Hãy

chú ý đến những gì khách hàng của bạn đang nói để bạn có thể trả lời một cách thích hợp và cung cấp chính xác những gì họ muốn. Hành động này cho thấy nhân viên bán hàng và người bán lẻ quan tâm và lắng nghe quan điểm của họ và tôn trọng cảm nghĩ của họ, điều này có thể sẽ tạo ra sự khác biệt lớn trong quyết định mua hàng của họ. Bạn có thể lấy phản hồi bằng cách đặt mã QR bên trong cửa hàng của bạn. Mã QR phải an toàn và có thể được tạo dễ dàng bằng cách sử dụng các công cụ tạo mã QR tốt nhất hiện nay.

5. Bán hàng bằng cách đặt câu hỏi

Dẫn dắt khách hàng bằng một loạt các câu hỏi hợp lý và có tầm ảnh hưởng lớn sẽ giúp bạn tìm hiểu sâu hơn về nhu cầu cốt lõi và vị thế của họ. Điều này cho phép bạn xây dựng các giải pháp tốt hơn dựa trên sản phẩm bạn đang bán. Hỏi những

câu hỏi phù hợp với thực tế còn giúp bạn khám phá thêm nhiều cơ hội bán hàng và khắc phục được những điều mà khách hàng không thích có thể cản trở việc chốt đơn hàng.

Tuy nhiên, bí quyết và kỹ thuật bán lẻ này khó hơn nhiều so với vẻ ngoài của nó. Nếu muốn khách hàng cởi mở hơn, bạn cần đưa ra những câu hỏi có thể giúp khách hàng có những câu trả lời với đầy đủ chi tiết về nhu cầu của họ. Bạn có thể cải thiện doanh số bán lẻ bằng cách nghiên cứu tư vấn bán hàng và các kỹ thuật chốt giao dịch khác nhau. Ngoài ra, hãy cẩn trọng với những câu hỏi nhạy cảm, vì chúng có thể làm mất hứng thú và khiến khách hàng tránh xa bạn. Điều quan trọng nữa là bạn không dồn dập họ bằng hết câu hỏi này đến câu hỏi khác, và cũng không nên đặt câu hỏi chỉ để đàm phán. Đôi khi, chỉ cần một câu hỏi đúng cũng đủ thuyết phục khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng chia sẻ tất cả thông tin cần thiết mà bạn cần.



(Đón đọc phần “Kỹ thuật và bí quyết bán lẻ” còn lại trên Bản tin số tới)

Phòng Thông tin - ITPC

Những thuận lợi cơ hội và khó khăn thách thức đối với hàng Việt tại thị trường Úc

Phần nội dung “Những thuận lợi cơ hội và khó khăn thách thức đối với hàng Việt tại thị trường Úc” ở trang này là một phần trích từ ấn phẩm “Thị trường Úc” do ITPC mới xuất bản. Còn nhiều nội dung bổ ích cho các doanh nghiệp và bạn đọc. Hãy truy cập địa chỉ <http://www.itpc.hochiminhcity.gov.vn> để tải bản pdf ấn phẩm này.



Cơ hội - Thuận lợi

Năm 2023, Úc là đối tác thương mại lớn thứ 10 của Việt Nam (đứng thứ 13 về xuất khẩu và đứng thứ 9 về nhập khẩu). Ở chiều ngược lại, Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ 10 của Úc (đứng thứ 10 về xuất khẩu sang Úc và đứng thứ 10 về nhập khẩu từ Úc).

Úc hiện là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam tại khu vực

châu Đại Dương và cũng là thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam đến châu Đại Dương, chiếm tỷ trọng tới 88%.

Riêng lĩnh vực thủy sản, hiện Việt Nam đang giữ vị trí số 1 trên thị trường Úc với tỷ trọng gần 30%. Theo Vụ Thị trường châu Á - châu Phi (Bộ Công thương), có được kết quả này phần lớn là nhờ các hiệp định FTA với thị trường này gồm AANZFTA, CPTPP và RCEP. Nhất là Hiệp định CPTPP với ưu đãi lớn, các sản phẩm

thủy sản như tôm, cá tra, hải sản của nước ta nhập khẩu vào Úc đều được hưởng mức thuế 0%. Đáng chú ý, một số mặt hàng xuất khẩu thế mạnh có sự tăng trưởng chóng mặt đạt mức 3 con số như cà phê tăng tới 483,3%, sắt thép các loại tăng 386,7%, giấy và các sản phẩm từ giấy tăng 165,9%...

Khó khăn –Thách thức

Úc là một trong những thị trường khó tính nhất thế giới, thậm chí một số tiêu chuẩn còn cao hơn cả Hoa Kỳ và EU. Thị trường này có nhiều yêu cầu tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm cao, quy trình nhập khẩu nghiêm ngặt. Bên cạnh đó còn rất nhiều rào cản kỹ thuật, yêu cầu về nhân lực, vệ sinh an toàn thực phẩm, nhiều quy định về nhập khẩu như chính sách thuế và thuế suất, quyền sở hữu trí tuệ...

Khả năng truy xuất nguồn gốc, kiểm soát chất lượng, an toàn thực phẩm đối với doanh nghiệp Việt Nam còn thấp. Vẫn tồn tại tình trạng tồn dư hoá chất trong các lô hàng xuất khẩu; chưa có thương hiệu, nhãn hiệu sản phẩm và chưa tham gia sâu vào hệ thống phân phối của Úc...

Úc là một trong 10 quốc gia sử dụng nhiều nhất các biện pháp phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ) trên thế giới. Tính tới thời điểm 31/12/2017, Úc đã khởi xướng 332 vụ kiện chống bán phá giá, 28 vụ kiện chống trợ cấp, và 4 vụ kiện tự vệ đối với hàng hóa nước ngoài. Riêng đi với hàng hóa Việt Nam, tính đến 31/12/2018, Úc tiến hành 07 vụ kiện, trong đó có 05 vụ kiện chống bán phá giá và 02 vụ kiện đúp cả chống bán phá giá và chống trợ cấp.

Phòng Thông tin - ITPC

TECHNOLOGY – CÔNG NGHỆ

(Tiếp theo Bản tin ITPC số 05.2024)

Log in/on (To write your password in order to use your computer): Đăng nhập.

Ex: I can't **log in**, have you changed your password? (Tôi không đăng nhập được, bạn đổi mật khẩu rồi à?)

Log out/off (To do the necessary actions to finish using your computer): Đăng xuất.

Ex: Don't forget to **log out** when you're done checking your email. (Đừng quên đăng xuất sau khi kiểm tra email xong nhé.)

Key in (To put information into a computer using buttons or a keyboard): Nhập thông tin và máy tính.

Ex: To access the web page you have to **key in** the code that you will be given by email. (Để truy cập vào trang web, bạn phải nhập thông tin mã hóa mà bạn nhận được qua email.)

Boot up (To start working): Khởi động.

Ex: It takes quite a while for this computer to **boot up**. (Mất một lúc để máy tính này khởi động.)

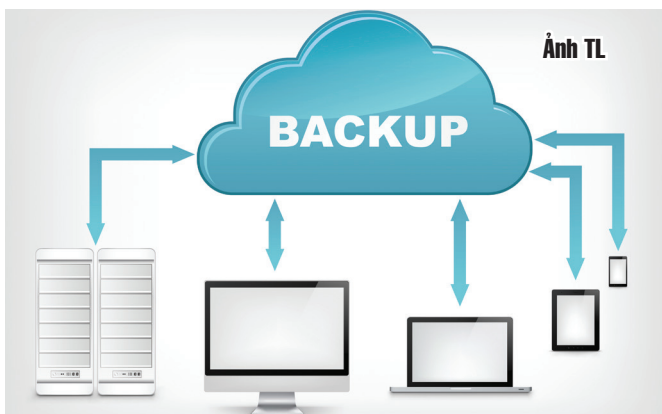
Pull down (To open a list of options): Kéo xuống mở danh sách tùy chọn.

Ex: **Pull down** the Font menu and select the type of letter you like. (Kéo mở danh sách tùy chọn ở menu phông chữ và chọn kiểu chữ bạn thích.)

Scroll up/down (To move information up and down the screen in order to read it): Cuộn lên/xuống.

Ex: Use the mouse wheel to **scroll up** and **down** the screen. (Sử dụng bánh xe chuột để cuộn lên/xuống màn hình)

Back up (To make a copy of the information stored on a computer): Sao lưu.



Ex: It is highly recommended to **back up** important files. (Người ta khuyên rằng nên sao lưu những thông tin quan trọng.)

Go down (To stop working): Ngừng hoạt động.

Ex: I was about to finish the report when suddenly the computer **went down**. (Tôi sắp sửa hoàn thành báo cáo thì đột nhiên máy tính ngừng hoạt động.)

Shut down (To stop operating): Tắt.



Ex: Will something happen if I don't **shut down** the computer properly? (Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi không tắt máy tính đúng cách?)

Wipe out (To remove the information stored on a computer): Xóa sạch.

Ex: A virus got into my computer and **wiped out** the hard disk. (Vi rút xâm nhập vào máy tính của tôi và xóa sạch ổ cứng.)

Print out (To make a copy of a document you have on your computer using a printer): In ra.

Ex: I've finally finished the report! All I have to do is **print it out**. (Cuối cùng tôi đã hoàn thành báo cáo. Tôi chỉ việc in nó ra thôi.)

Pop up (Appear): Hiện ra.

Ex: I hate it when ads keep **popping up**. (Tôi ghét chuyện quảng cáo cứ hiện ra hoài.)

Sign in (Register once you've got an account, that is to put your user name and password): Đăng nhập.

Ex: Every time I want to enter my email I have to **sign in**. (Mỗi lần muốn vào email của mình tôi phải đăng nhập.)

Sign up (Register for the first time, create an account): Đăng ký.

Ex: If we want a free trial of the course we have to **sign up**. (Nếu chúng ta muốn dùng miễn phí khóa học, chúng ta phải đăng ký.)

Set up (To do all the necessary actions to make a piece of equipment ready for use): Thiết lập.

Ex: The technician's **setting up** our modem. (Kỹ thuật viên đang thiết lập modem cho chúng tôi.)

Phòng thông tin - ITPC



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.

Xử lý thế nào khi hệ thống cập nhật thông tin bảo hiểm trễ?

Người lao động đã có công việc mới và ngưng nhận Bảo hiểm thất nghiệp (BHTN) nhưng cơ quan giải quyết BHTN cập nhật thông tin trên hệ thống bị trễ, dẫn đến việc báo tăng BHXH tại Doanh nghiệp mới bị chậm trễ do phải chờ Quyết định chấm dứt hưởng BHTN thì Doanh nghiệp mới được báo tăng BHXH cho người lao động.

Trả lời:

Để hạn chế việc thu BHXH, BHTN, BHYT trùng với thời gian hưởng trợ cấp thất nghiệp (TCTN), Cơ quan BHXH căn cứ Quyết định về việc chấm dứt hưởng TCTN của người lao động để xác định người lao động đã hoàn tất việc chấm dứt hưởng TCTN theo đúng quy định và thực hiện tăng thu, cấp mới thẻ BHYT theo đối tượng tham gia bắt buộc.

Do đó, đơn vị cần phổ biến cho người lao động phải thông báo với Trung tâm Dịch vụ việc làm nơi đang hưởng TCTN theo quy định và kèm theo giấy tờ có liên quan đến việc chấm dứt hưởng TCTN để đảm bảo việc tham gia, đóng, thụ hưởng chính sách BHXH, BHYT đúng quy định.

Phải làm sao khi không liên hệ được với tổng đài 19009068?

Trang dịch vụ công (BHXH): <https://dichvucong.baohiemxahoi.gov.vn/> thường gặp vấn đề bị lỗi hệ thống khi kê khai mà doanh nghiệp liên hệ với tổng đài 19009068 để được hỗ trợ thì chỉ nhận được tin nhắn thoại từ tổng đài là tổng đài viên đang bận. Đề nghị sở, ban, ngành xem lại về tổng đài hỗ trợ của trang dịch vụ công BHXH trên vì khi hệ thống bị lỗi không liên hệ được với tổng đài thì doanh nghiệp chỉ biết liên hệ làm phiền đến cơ quan BHXH của doanh nghiệp mà cơ quan BHXH thì không xử lý được trường hợp bị lỗi của hệ thống này.

Trả lời:

Trang dịch vụ công (BHXH) <https://dichvucong.baohiemxahoi.gov.vn/> là Cổng thông tin điện tử thực hiện giao dịch điện tử của BHXH Việt Nam. Khi có vướng mắc

hoặc gặp sự cố, lỗi kê khai... NLĐ hoặc đơn vị có thể liên hệ hệ thống qua tổng đài BHXH 19009068 hoặc cơ quan BHXH đang quản lý hoặc phòng Công nghệ thông tin BHXH Thành phố Hồ Chí Minh số điện thoại nội bộ 0714 để được hỗ trợ, hướng dẫn xử lý.

Doanh nghiệp không được tự ý giữ lại sổ BHXH để giải quyết vi phạm kỷ luật của người lao động

Trường hợp trong công ty có nhân sự vi phạm kỷ luật bị sa thải, công ty báo giảm, tở rời bảo hiểm xã hội (BHXH) được trả về công ty. Tuy nhiên nhân sự vi phạm kỷ luật đó có gây tổn thất về tài chính Doanh nghiệp (DN) nên công ty yêu cầu nhân sự đó đến để làm việc và công ty sẽ trả lại tở rời BHXH đã chốt cho nhân sự đó. Tuy nhiên, nhân sự đó không đến và bỏ luôn tở rời BHXH không nhận vì khi họ qua công ty mới làm việc, họ nhờ công ty mới báo mất sổ là được cấp lại sổ mới. Vậy cơ quan BHXH có chính sách nào hỗ trợ cho DN các trường hợp như trên để người lao động phối hợp làm việc và có cách thức nào để thông báo cho DN tiếp theo khi tiếp nhận nhân sự này về làm việc để họ có phương án đề phòng về rủi ro tài chính công ty hay không?

Trả lời:

Tại khoản 2, Điều 18, Luật BHXH số 58/2014/QH13 quy định quyền của người lao động: “Được cấp và quản lý sổ BHXH”.

Tại khoản 5, Điều 21, Luật BHXH số 58/2014/QH13 quy định: “Trách nhiệm của người sử dụng lao động là 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”.

Căn cứ quy định nêu trên, khi chấm dứt hợp đồng lao động với người lao động mà công ty giữ lại sổ BHXH để giải quyết vi phạm kỷ luật là không đúng thẩm quyền và trái pháp luật, ảnh hưởng đến quyền lợi BHXH của người lao động.

Việc người lao động vi phạm kỷ luật hoặc vi phạm hợp đồng lao động là tranh chấp giữa cá nhân và doanh nghiệp, các bên cần thương lượng, hòa giải, hoặc khởi kiện vụ án dân sự để yêu cầu Tòa án giải quyết.

TIN VẤN

❖ Theo thống kê của cơ quan hải quan, sau khi sụt giảm mạnh trong năm 2023, những tháng đầu năm nay xuất khẩu thủy sản đã khởi sắc, ghi nhận mức tăng trưởng dương. Tính đến hết tháng 6, xuất khẩu nhóm hàng này thu về 4,4 tỷ USD, tăng nhẹ 6,2% so với cùng kỳ năm ngoái. Về mặt hàng, hết tháng 5, tôm và cá tra vẫn chiếm tỷ trọng lớn, khoảng 53% trong tổng kim ngạch xuất khẩu toàn ngành. Cụ thể, xuất khẩu tôm đạt gần 1,18 tỷ USD, cá tra hơn 707 triệu USD. So với cùng kỳ năm ngoái, giá trị xuất khẩu tôm và cá tra tăng nhẹ, lần lượt 8,1% và 3,6%. Ngoài tôm và cá tra, giá trị xuất khẩu của hầu hết mặt hàng khác tăng nhẹ, một số mặt hàng còn ghi nhận tăng trưởng âm như cá nục, cá khô, mực. (VnExpress)

❖ Theo Thương vụ Việt Nam tại Singapore, kim ngạch xuất khẩu của thủy sản Việt Nam vào thị trường Singapore trong 6 tháng đầu năm 2024 tăng 0,81%, giá trị xuất khẩu đạt gần 51,7 triệu SGD, chiếm thị

phần 9,46%. Trong đó, nhóm hàng tăng mạnh là cá tươi (tăng 25,42%). 3 nhóm hàng sụt giảm mạnh là nhóm cá tươi ướp lạnh (giảm 26,93%), nhóm cá đông lạnh (giảm 39,42%), nhóm thủy sản thủy sinh (giảm 23,08%). Số liệu thống kê của Cơ quan quản lý Doanh nghiệp Singapore 6 tháng đầu năm 2024 cho thấy, Singapore đã nhập khẩu thủy sản từ gần 100 quốc gia và vùng lãnh thổ với tổng kim ngạch nhập khẩu khoảng 546,14 triệu SGD, giảm 3,42% so với cùng kỳ năm 2023. Nhóm sản phẩm thủy sản chiếm tỷ trọng lớn tại thị trường Singapore gồm: tôm, cua, thủy sản giáp xác, chiếm 24,42% tổng lượng tiêu thụ của thị trường; tiếp đến là cá tươi, ướp lạnh, chiếm 19,65%; phi lê cá, thịt cá ướp lạnh hoặc đông lạnh, chiếm 18,15%; cá đông lạnh chiếm 15,75%; thủy sản thân mềm chiếm 10,67%... 6 quốc gia có thị phần lớn nhất chiếm từ 9% - 13% là Malaysia (13,55%), Na Uy (11,34%), Indonesia (11,06%), Trung Quốc (10,24%), Việt Nam (9,46%) và Nhật Bản (8,30%). (VnEconomy)

❖ Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, trong tháng 6/2024, kim ngạch xuất sang Campuchia đạt 438,1 triệu USD, giảm 3,5% so với tháng trước, tính chung 6 tháng đầu năm 2024 kim ngạch xuất khẩu đạt 2,5 tỷ USD, tăng 3,8% so với cùng kỳ năm trước. Hàng dệt may là nhóm ngành hàng dẫn đầu về kim ngạch xuất khẩu sang Campuchia. Trong tháng 6/2024, kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này đạt 69,2 triệu USD, giảm 15,2% so với tháng trước, 6 tháng đầu năm đạt 419,5 triệu USD, chiếm 16,3% tỷ trọng. Tiếp đến là xuất khẩu sắt thép các loại, trong tháng 6/2024 đạt 68,2 triệu USD, 6 tháng/2024 đạt 371,6 triệu USD, chiếm 14,5% tỷ trọng. Những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng trong 6 tháng đầu năm 2024 so với cùng kỳ năm trước: Sản phẩm từ chất dẻo tăng 44,7%; máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng tăng 44,2%; gỗ và sản phẩm gỗ tăng 70,3%; sản phẩm từ cao su tăng 88,7%; cà phê tăng 89,3%. (Vinanet)

BẢN TIN

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Giấy phép xuất bản số 02/GP-XBBT ngày 03 tháng 01 năm 2024 của Sở Thông tin và Truyền thông TP.HCM.



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 CITY>



- Kỳ hạn xuất bản: 01 tuần/01 kỳ.
- Khuôn khổ: 19cm x 27cm.
- Số trang: 16 trang.
- Số lượng: 1.000 bản/kỳ.
- Ngôn ngữ thể hiện: Tiếng Việt; song ngữ Việt – Anh.

TÒA NHÀ 92 - 96 Nguyễn Huệ, P. Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

ĐIỂM ĐẾN của doanh nhân, doanh nghiệp - nơi tổ chức chuyên nghiệp,
hiệu quả các sự kiện xúc tiến thương mại và đầu tư.



Tuần lễ triển lãm sản phẩm đặc trưng, sản phẩm OCOP tỉnh Bình Thuận năm 2024

- Diện tích gần 1.000 m² mặt tiền phố đi bộ Nguyễn Huệ
- Phù hợp nhiều dạng thiết kế
- Dịch vụ đa dạng, chuyên nghiệp
- Truyền thông hiệu quả

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



Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành cơ khí, công nghệ số, điện và điện tử năm 2024