



**BẢN TIN**

# **XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ**

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

SỐ 07 (1047) NGÀY 01.08.2024

Ra mắt “Báo cáo kinh tế TP.HCM: Phục hồi và thách thức”:  
**Năm 2024, kinh tế TP.HCM có thể  
tăng trưởng 7%-7,5%** (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 (\*)

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 TPHCM 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.** Bảy tháng đầu năm, Việt Nam thu hút hơn 18 tỉ đô la Mỹ vốn FDI Cụm gian hàng doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo TP.HCM tại Sự kiện quốc tế Startup Wheel

### **08** TIÊU ĐIỂM

Kinh tế TP.HCM có thể tăng trưởng 7%-7,5%

### **10** TƯ VẤN

Các bí quyết và kỹ thuật bán lẻ

### **12** THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

ASEAN khởi động Ngày mua sắm trực tuyến ASEAN 2024

### **13** ENGLISH FOR YOU

Election - bầu cử

# 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

**T**riển 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”

**H**ội 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

**C**hương 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

**T**iếp 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

## Bảy tháng đầu năm, Việt Nam thu hút hơn 18 tỉ đô la Mỹ vốn FDI

Theo Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), tính đến ngày 20-7, tổng vốn đầu tư nước ngoài đăng ký vào nước ta đạt hơn 18 tỉ đô la Mỹ, tăng 10,9% so với cùng kỳ năm 2023.

Theo đó, vốn giải ngân đạt 12,5 tỉ đô la Mỹ, tăng 8,4%. Trong đó, dòng vốn FDI mới tăng cả về vốn đăng ký với khoảng 10,7 tỉ đô la Mỹ và số lượng dự án, cũng như quy mô vốn đầu tư, TTXVN đưa tin.

Trái ngược với sự tăng trưởng của các nguồn vốn trên, vốn góp và mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài vẫn giảm về lượt giao dịch (1.795 giao dịch) và giá trị vốn góp (khoảng 2,3 tỉ đô la Mỹ).

Cục Đầu tư nước ngoài cho biết, các nhà đầu tư ngoại đã rót vốn vào

18/21 ngành kinh tế quốc dân. Trong đó, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo đứng đầu với tổng vốn đạt hơn 12,6 tỉ đô la Mỹ, chiếm 70,3% tổng vốn đầu tư đăng ký, tăng 15,7%.

Theo sau là ngành kinh doanh bất động sản với tổng vốn đầu tư hơn 2,9 tỉ đô la Mỹ, tăng 78% so với cùng kỳ. Sau bất động sản là ngành bán lẻ, với tổng vốn đăng ký gần 740,5 triệu đô la Mỹ. Đây cũng là ngành dẫn đầu về số lượt giao dịch góp vốn, mua cổ phần trong 7 tháng qua.

Thống kê từ Cục cho thấy có 91 quốc gia và vùng lãnh thổ có

đầu tư tại Việt Nam. Singapore dẫn đầu với tổng vốn đầu tư gần 6,5 tỉ đô la Mỹ, tăng hơn 79% so với năm ngoái. Tiếp sau đó là Hồng Kông, Nhật Bản, Trung Quốc và Hàn Quốc.

Số liệu thống kê cũng cho biết dòng vốn FDI đã đổ vào 48 tỉnh, thành phố trên cả nước. Dẫn đầu là Bắc Ninh với tổng vốn đầu tư đăng ký gần 3,2 tỉ đô la Mỹ, Quảng Ninh ở vị trí thứ hai với hơn 1,6 tỉ đô la Mỹ, TPHCM đứng thứ ba với tổng vốn hơn 1,4 tỉ đô la Mỹ.

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



Kinh tế TP.HCM đang trên đà phục hồi. Trong ảnh Gian hàng TP.HCM tại Hội chợ thực phẩm và đồ uống Thalex- Thái Lan 2024 do ITPC tổ chức.

## Kinh tế TP.HCM có thể tăng trưởng 7%-7,5%

Tại tọa đàm ra mắt "Báo cáo kinh tế TP.HCM: Phục hồi và thách thức" do Đại học Kinh tế TP HCM (UEH) và Cục Thống kê TP.HCM phối hợp tổ chức chiều 29/7, GS Sử Đình Thành, Giám đốc UEH, cho biết chuỗi Báo cáo thường niên kinh tế TP.HCM là ấn phẩm nghiên cứu khoa học do UEH và Cục Thống kê TP.HCM phối hợp thực hiện. Ấn phẩm cung cấp cái nhìn toàn diện về kinh tế TP.HCM

trong 6 tháng đầu năm 2024, phân tích các thách thức, dự báo khả năng phục hồi cũng như đề xuất các chính sách gợi ý cho chính quyền thành phố. Kinh tế TP.HCM đang trên đà phục hồi nhưng chưa bền vững và đối mặt với không ít thách thức cả về khách quan và nội tại. Đây là nhận định được các chuyên gia đưa ra tại Tọa đàm.

Phát biểu tại tọa đàm, ông Võ Văn Hoan, Phó Chủ tịch UBND

TP.HCM cho rằng, kết quả kinh tế - xã hội nửa đầu năm 2024 cho thấy các chỉ số kinh tế của thành phố đang trên đà phục hồi; trong đó có một số chỉ số tích cực như sản xuất công nghiệp, tiêu dùng nội địa, thu ngân sách... Tuy nhiên, xét về tổng thể và so sánh với giai đoạn trước COVID-19, sự tăng trưởng đó chưa bền vững và kinh tế thành phố vẫn đang đối mặt với rất nhiều thách thức. Cụ thể, quá trình hội nhập



kinh tế quốc tế mở ra cơ hội tiếp cận thị trường cho doanh nghiệp nhưng song song đó cũng có rất nhiều hàng rào kỹ thuật được dựng lên từ tiêu chuẩn chất lượng, yêu cầu xanh hoá sản xuất buộc doanh nghiệp phải tuân thủ. Thêm vào đó, sau đại dịch, kinh tế thế giới đối mặt với nhiều khủng hoảng mới từ xung đột, lạm phát khiến nhu cầu tiêu dùng bị thu hẹp, xuất khẩu khó khăn. Trong nước, kinh tế TP.HCM sau thời kỳ phát triển nhanh đang dần giảm nhịp độ. Tỷ lệ đóng góp của thành phố vào tổng GRDP, số thu ngân sách, xuất khẩu cả nước giảm dần. Các lợi thế vượt trội trong thu hút đầu tư ngày càng ít khi phải cạnh tranh với nhiều tỉnh, thành khác trong khi quỹ đất ngày càng thu hẹp và chi phí ngày càng tăng.

Tiến sĩ Hồ Hoàng Anh, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM cho biết, kết quả nghiên cứu của nhóm chuyên gia Trường Đại học Kinh tế TP.HCM và Cục Thống kê TP.HCM cho thấy, nửa đầu năm 2024, kinh tế thế giới tiếp tục phục hồi và đạt được mức tăng trưởng tương đối cao so với dự báo, đặc biệt là hai thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam nói chung và TP.HCM nói riêng là Mỹ và Trung Quốc. Trong bối cảnh thuận lợi này, Việt Nam đạt được mức tăng trưởng GDP tương đối cao so với cùng kỳ năm trước, phản ánh sự phục hồi ổn định của tổng cầu đối với hàng hóa và dịch vụ. Xuất khẩu là một yếu tố đóng góp vào sự phục hồi của tổng cầu. Tuy nhiên, tiêu dùng và đầu tư (đặc biệt là đầu tư của các doanh nghiệp tiêu dùng nội địa) vẫn chưa thực sự phục hồi mạnh mẽ so với trước đại dịch COVID-19.

Theo nhóm nghiên cứu, trong bối cảnh kinh tế thế giới tăng trưởng cao hơn dự báo và mặt bằng lãi suất trong nước xuống khá thấp trong 6 tháng đầu năm 2024, việc các doanh

NGHIỆP NỘI ĐỊA TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM đang có dấu hiệu gặp khó khăn cần được phân tích, đánh giá một cách đầy đủ hơn. Song có thể do một số nguyên nhân như nhu cầu của thị trường vẫn chưa tăng trưởng mạnh, kết hợp với môi trường kinh tế vĩ mô vẫn còn nhiều rủi ro và bất định khiến các doanh nghiệp nội địa trì hoãn đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Nguyên nhân thứ hai là tình hình nợ xấu có chiều hướng gia tăng khiến các ngân hàng thắt khe hơn với các tiêu chuẩn cho vay nhằm bảo toàn thanh khoản phòng ngừa cho các biến cố trong hệ thống. Các doanh nghiệp nội địa vừa và nhỏ không có nhiều tài sản cầm cố giá trị sẽ là đối tượng chịu ảnh hưởng trực tiếp. Mặt khác, các ngân hàng gặp khó khăn trong việc huy động vốn khi mặt bằng lãi suất xuống thấp.

Ông Nguyễn Khắc Hoàng, Cục trưởng Cục Thống kê Thành phố Hồ Chí Minh, những tháng cuối năm, hoạt động xuất khẩu của TP.HCM nói riêng và Việt Nam nói chung sẽ tiếp tục được hưởng lợi từ tăng trưởng kinh tế toàn cầu, đặc biệt là hai thị trường lớn là Mỹ và Trung Quốc. Tuy nhiên, tất cả các nền kinh tế này đều đang phải đối mặt với các vấn đề khó khăn riêng và chưa thực sự đi vào quỹ đạo hồi phục một cách vững chắc. Vì thế rủi ro và bất ổn vẫn có thể xảy ra, gây ảnh hưởng tiêu cực đến xuất khẩu.

Tiến sĩ Trương Minh Huy Vũ, Phó Viện trưởng Viện Nghiên cứu phát triển TP.HCM, thông tin tăng trưởng kinh tế - xã hội TP.HCM nửa đầu năm 2024 là kết quả việc triển khai đồng bộ các biện pháp kích thích cả tổng cung và tổng cầu. Tuy nhiên, vấn đề cốt lõi là tiến độ giải ngân đầu tư công vẫn chưa đúng nhịp độ mong muốn dù tăng mạnh về giá trị tuyệt đối. Thực tế đầu tư công của thành phố trong hai năm qua đều ị ạch ở quý I, quý II và chỉ (Tổng hợp theo [bnews.vn](http://bnews.vn); [nld.com.vn](http://nld.com.vn); [thoibaonganhang.vn](http://thoibaonganhang.vn)) - **Phòng Thông tin - ITPC**

chạy nước rút ở quý cuối của năm nên không đạt chỉ tiêu.

Theo Tiến sĩ Trương Minh Huy Vũ, vấn đề tăng trưởng của TP.HCM không chỉ nằm ở con số mục tiêu của năm 2024 mà phải nhìn xa hơn, dài hơi hơn. Mặc dù 2 năm gần đây, tăng trưởng kinh tế của thành phố có phần “trầm lắng” nhưng cũng là giai đoạn hệ thống cơ sở hạ tầng mới tại TP.HCM và vùng Đông Nam Bộ phát triển mạnh, tạo nền tảng để kinh tế khu vực chuyển mình những năm tới. Song song với hạ tầng cứng cho sản xuất công nghiệp, dịch vụ TP.HCM cần đẩy nhanh phát triển hạ tầng số với 4 trung tâm dữ liệu đang được đề xuất đầu tư nhằm tạo nguồn lực cho doanh nghiệp chuyển đổi số, nâng cao năng lực cạnh tranh một cách hiệu quả.

Theo dự báo của nhóm nghiên cứu, trong nửa cuối năm 2024, xuất khẩu của TP.HCM nói riêng và Việt Nam sẽ tiếp tục được hưởng lợi từ tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Dù vậy, rủi ro và bất ổn vẫn có thể xảy ra, gây ảnh hưởng tiêu cực đến xuất khẩu. “Lúc này, kích cầu tiêu dùng và đầu tư nội địa nếu được triển khai sẽ giúp tổng cầu hồi phục nhanh hơn và giảm phụ thuộc vào xuất khẩu, qua đó giảm thiểu tính chu kỳ của nền kinh tế trước những biến động của kinh tế thế giới. Vấn đề này sẽ càng trở nên bức thiết hơn trong bối cảnh TP HCM và cả nước phải thích nghi với kinh tế thế giới ngày càng trở nên rủi ro và bất định” - TS Hồ Hoàng Anh, giảng viên Khoa Kinh tế, Trường Kinh tế, Luật và Quản lý nhà nước, UEH - đại diện nhóm nghiên cứu, nói.

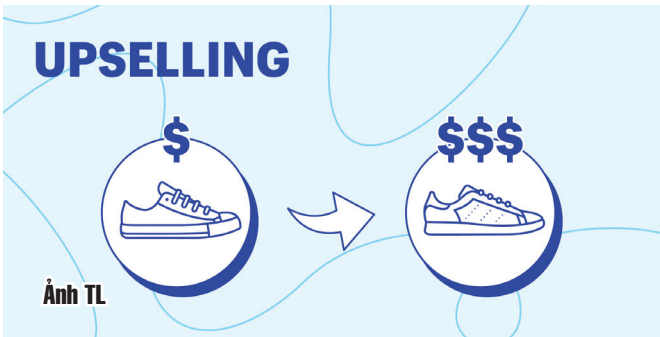
Theo các chuyên gia của UEH, nếu kinh tế thế giới diễn biến thuận lợi như kỳ vọng trong nửa cuối năm, cộng thêm việc TP HCM quyết liệt triển khai hiệu quả đồng bộ các giải pháp, cả năm nay kinh tế TP có thể đạt mức tăng trưởng 7%-7,5%.

# Các bí quyết và kỹ thuật bán lẻ

(Tiếp theo Bản tin số 6 ngày 29/7/2024)

## 6. Cung cấp/giới thiệu bán hàng gia tăng (upselling)

Bán hàng gia tăng (upselling) là kỹ thuật bán hàng mà nhân viên kinh doanh đề xuất hoặc giới thiệu cho khách hàng một phiên bản cao cấp hơn, đắt tiền hơn so với sản phẩm/dịch vụ ban đầu mà khách hàng đang quan tâm hoặc mua. Mục tiêu của upsell là nâng cao giá trị giao dịch bằng việc thúc đẩy khách hàng mua các phiên bản cao cấp hơn. Ví dụ: khách book phòng superior giá 90 USD/đêm. Sau khi hỏi thêm tình hình chuyến đi, lễ tân giới thiệu thêm cho khách phòng junior suite với giá 150 USD/đêm, bao gồm dịch vụ đưa đón sân bay, miễn phí giặt là, massage và phiếu thưởng thức trà chiều khách sạn. Sau khi cân nhắc chất lượng và dịch vụ đính kèm giữa hai loại phòng, xác suất cao khách sẽ chọn loại phòng giá cao hơn.



Kỹ thuật bán lẻ này có thể khá rủi ro vì nó có xu hướng tạo ấn tượng ban đầu tiêu cực, nhưng nếu thực hiện đúng, nó có thể cải thiện đáng kể trải nghiệm mua sắm của khách hàng. Hãy xem đây như một cách để tăng thêm giá trị cho việc mua hàng của họ. Nếu họ nhận được ưu đãi tốt hơn từ bạn, những người mua sắm này sẽ trở thành khách hàng trung thành và sẽ tiếp tục quay lại để mua nhiều sản phẩm hơn của bạn.

## 7. Cân nhắc việc bán kèm (cross selling)

Bán kèm (cross selling) là gợi ý cho khách hàng mua thêm những sản phẩm/dịch vụ liên quan đến thứ họ đã chọn trước đó nhằm bổ trợ hay kết hợp để đạt đến sự hài hòa. Mục tiêu của cross selling là tăng giá trị giao dịch bằng việc đưa ra các sản phẩm/dịch vụ bổ sung có thể mang lại thêm lợi ích và giải quyết các nhu cầu khác của

## Cross Selling

E-COMMERCE NATION



khách hàng. Bán kèm có nghĩa là cung cấp các sản phẩm/dịch vụ bổ sung không có trong giao dịch mua ban đầu của họ. Giả sử khách hàng của bạn mua một chiếc điện thoại di động mới. Bạn cũng có thể gợi ý họ mua ốp điện thoại mới hoặc các phụ kiện điện thoại khác như loa hoặc bộ sạc không dây. Tương tự như bán hàng gia tăng (upselling), kỹ thuật bán lẻ này cũng có thể giúp bạn cung cấp trải nghiệm mua hàng tốt hơn cho người mua đồng thời đạt được nhiều lợi ích nhất từ một giao dịch. Bạn phải biết chắc rằng thời điểm nào thích hợp để bạn giới thiệu bán kèm (cross selling) cho khách hàng của bạn. Đừng cố gắng cung cấp cho khách hàng một sản phẩm khác chỉ để đáp ứng mục tiêu bán hàng hoặc tăng doanh thu của bạn. Và nếu họ có ngân sách eo hẹp, tốt nhất bạn không nên thúc ép họ thêm nữa và hãy để họ tiếp tục mua hàng ban đầu.

## 8. Tầm ảnh hưởng của cách kể chuyện (storytelling)

Khi nói đến bán lẻ, bạn không thể tác động đến việc khách hàng dùng thử sản phẩm của mình chỉ bằng cách đưa ra thông tin thực tế và mô tả mà bất kỳ ai cũng có thể tra cứu trên internet. Với tư cách là một nhà đào tạo bán hàng, bạn sẽ cần một chiến lược hiệu quả hơn để thuyết phục được họ và thu hút trái tim họ hơn nữa, chẳng hạn như kể chuyện. Bản chất của con người là phản hồi tốt hơn với các câu chuyện, vậy tại sao không tận dụng kỹ thuật quảng cáo kỹ thuật này để khơi gợi sự quan tâm của khách hàng và tác động đến họ để họ dùng thử sản phẩm của bạn? Nó không chỉ giúp họ dễ dàng ghi nhớ sản phẩm của bạn mà cách kể chuyện còn giúp bạn trở nên khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh.

Có nhiều cách khác nhau để cung cấp cho khách hàng cái nhìn sâu hơn về sản phẩm của bạn. Bạn có thể chia sẻ trải nghiệm của riêng mình khi sử dụng các

mặt hàng đó hoặc cách chúng mang lại giá trị cho các khách hàng khác của bạn. Bạn cũng có thể tận dụng màn hình và bảng hiệu để giúp khách hàng có cái nhìn sâu hơn về sản phẩm của bạn. Thậm chí bạn có thể gọi điện cho khách hàng tiềm năng để nói về nguồn gốc thương hiệu của bạn hoặc cung cấp cho khách hàng những thông tin thú vị mà bạn đã biết. Nếu họ quan tâm, họ có thể gọi lại và hỏi thêm thông tin, điều này mang đến cho bạn cơ hội để tiếp tục câu chuyện một cách đầy đủ hơn.

## 9. Thói quen bán hàng dựa trên giá trị

Mặc dù hầu hết khách hàng đều đưa ra quyết định mua hàng dựa trên giá cả nhưng giá trị mà sản phẩm mang lại mới là yếu tố duy nhất khiến họ quay lại. Đây là lý do chính tại sao việc bán hàng dựa trên giá trị lại thành công đến vậy trong ngành bán lẻ. Thông qua kỹ thuật bán lẻ này, bạn có thể thuyết phục khách hàng mua sản phẩm của mình dựa trên những lợi ích lâu dài mà nó mang lại, ngay cả khi giá của nó cao hơn một chút so với ngân sách dự kiến của họ. Nếu thực hiện thành công, nó sẽ tạo cho người mua hàng ấn tượng rằng bạn quan tâm đến nhu cầu và yêu cầu của họ chứ không chỉ vì bạn muốn đạt được chỉ tiêu bán hàng. Hiệu quả của kiểu bán hàng này cũng có thể biến người mua một lần của bạn thành khách hàng trung thành và giúp bạn đạt được nguồn lợi nhuận ổn định hơn.

## 10. Nâng cao kỹ năng bán hàng thông qua đào tạo



Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, để tăng doanh số bán lẻ của bạn bằng cách đầu tư vào các lớp huấn luyện bán hàng cũng như các chương trình và hội thảo đào tạo bán lẻ thường xuyên! Đây không chỉ là cơ hội để bạn học hỏi các chiến lược và bí quyết bán hàng thành công, mà còn giúp bạn tìm ra phương pháp bán hàng phù hợp nhất với ngành của mình. Một chương trình đào tạo quản lý bán hàng ổn định cũng sẽ giúp cho kỹ năng và kiến thức bán hàng của bạn luôn luôn được cập nhật, đảm bảo giúp bạn duy trì được hiệu suất làm việc ổn định và tạo ra kết quả bán hàng nhất quán.



Phòng Thông tin - ITPC

# ASEAN khởi động Ngày mua sắm trực tuyến ASEAN 2024

*Theo thông tin từ Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, Bộ Công thương, chương trình Ngày mua sắm trực tuyến ASEAN (ASEAN Online Sale Day) 2024 sẽ chính thức khai mạc từ ngày 08/08 đến ngày 10/08/2024.*

Từ lâu, thúc đẩy thương mại điện tử xuyên biên giới đã trở thành một trong những ưu tiên hàng đầu trong phát triển hợp tác kinh tế của ASEAN. Để thực hiện mục tiêu này, rất nhiều chương trình, sáng kiến đã được ASEAN thực hiện, trong đó có sự kiện Chương trình Ngày mua sắm trực tuyến ASEAN (ASEAN Online Sale Day) được tổ chức thường niên. Chương trình đã trở thành ngày hội mua sắm lớn nhất toàn khu vực với sự tham gia của 10 nước thành viên.

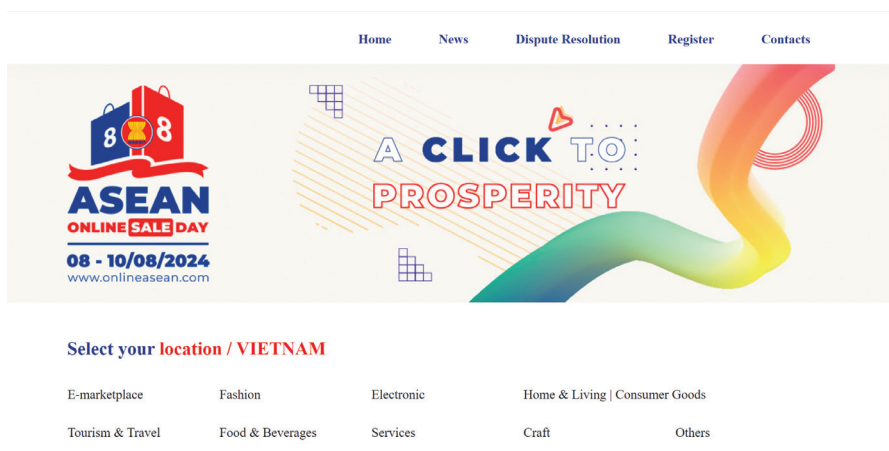
ASEAN Online Sale Day 2024 sẽ chính thức diễn ra tại địa chỉ <http://onlineasean.com> từ ngày 08-10/8/2024. Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp và người tiêu dùng trong khu vực ASEAN tiếp cận các chương trình ưu đãi đặc biệt và các sản phẩm độc đáo từ 10 quốc gia thành viên.

Chương trình năm nay tiếp tục thu hút sự tham gia của nhiều sàn thương mại điện tử lớn như Lazada, Shopee... Đặc biệt TikTok và Amazon sẽ lần đầu tiên tham dự chương trình



ASEAN Online Sale Day vào năm nay. Các chương trình bên lề; các chương trình tập huấn, hướng dẫn doanh nghiệp tham gia sàn giao dịch thương mại điện tử xuyên biên giới, hướng dẫn kết nối, tiếp cận khách hàng ASEAN đang được các doanh nghiệp đồng hành tích cực chuẩn bị và triển khai.

ASEAN Online Sale Day 2024 sẽ triển khai hai nhóm hoạt động chính gồm mua sắm trong nước và mua sắm xuyên biên giới. Điều này không chỉ giúp người tiêu dùng trải nghiệm một không gian mua sắm phong phú mà còn mở ra những cơ hội xuất khẩu mới cho các doanh nghiệp ASEAN thông qua các nền tảng thương mại điện tử. Chương trình không chỉ cung cấp cơ hội thúc đẩy doanh số và gia tăng nhận diện thương hiệu cho các doanh nghiệp, mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối và phát triển các nền kinh tế ASEAN qua nền tảng kỹ thuật số. Với sự tham gia tích cực từ các doanh nghiệp và người tiêu dùng, sự kiện này dự kiến sẽ tạo động lực mạnh mẽ cho sự phát triển của thương mại điện tử trong khu vực, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và sự hợp tác bền vững giữa các quốc gia thành viên.



**Ảnh chụp màn hình trang web nơi diễn ra ASEAN Online Sale Day 2024 với “gian hàng” Việt Nam.**

**Phòng Thông tin - ITPC**

# ELECTION – BẦU CỬ

Chủ đề bầu cử luôn là một trong những chủ đề được nhiều người quan tâm. Tuy nhiên để có thể bàn luận về bầu cử dưới dạng nói hoặc viết, bạn cần nắm được các từ vựng về chủ đề này. Trong bài viết dưới đây, hãy cùng tìm hiểu những từ vựng về bầu cử phổ biến nhất hiện nay.

## DANH TỪ VỀ BẦU CỬ

**Bill:** dự thảo luật.

**Ex:** Voter's Bill of Rights (Bản Tuyên bố về các quyền của cử tri): A set of legal and constitutional protections designed to ensure the opportunity to vote in free and fair elections. (Những biện pháp bảo vệ hợp pháp và hợp hiến được thiết kế để bảo đảm cơ hội bỏ phiếu trong những cuộc bầu cử tự do và công bằng.)

**Bipartisan:** lưỡng đảng.

**Caucus:** cuộc họp kín.

**Ex:** Political Caucus (Buổi Họp Kín Đảng Phái): A meeting at which local members of a political party register their preference among candidates running for office or select delegates to attend a convention. (Một buổi họp nơi những thành viên địa phương của một đảng chính trị ghi danh cho những ứng cử viên họ muốn ra tranh cử hoặc lựa chọn đại biểu tham dự đại hội.)

**Congress:** quốc hội Hoa Kỳ.

**Convention:** đại hội.

**Ex:** National Convention (Đại Hội Quốc Gia): A meeting where state and territory parties convene to select a presidential nominee. (Một buổi họp các đảng phái cấp tiểu bang và vùng lãnh thổ triệu tập để chọn một ứng cử viên tổng thống.)

**Delegate:** đại biểu

**Ex:** Presidential Delegates (Các Đại biểu đề cử Tổng thống): Individuals who represent their state at national party conventions for the purpose of nominating a candidate for U.S. President. The candidate who receives



a majority of the party's delegates wins the nomination. (Những người đại diện cho tiểu bang mình tại đại hội đảng quốc gia để đề cử ứng cử viên cho chức Tổng Thống Hoa Kỳ. Ứng cử viên được đa số đại biểu đảng ủng hộ sẽ được đề cử.)

**Leaflet/pamphlet:** tờ rơi bầu cử.

**Campaign:** chiến dịch.

**Ex:** Test Campaign (Chiến Dịch Kiểm Tra): Sum of the work by a voting system test lab on a single product or system from contract through test plan, conduct of testing for each requirement (including hardware, software, and systems), reporting, archiving, and responding to issues afterwards. (Tổng số hoạt

động của phòng lab kiểm tra hệ thống bỏ phiếu trên một sản phẩm hay hệ thống đơn lẻ từ lúc hợp đồng thông qua chương trình kiểm tra, kiểm tra mỗi đòi hỏi (bao gồm vật liệu, nhu liệu và hệ thống), báo cáo, lưu trữ, và hồi đáp vấn đề sau này.)

**Coalition:** liên minh.

**Election:** cuộc bầu cử.

**Government:** chính phủ.

**Opposition:** phe đối lập.

**Policy:** chính sách.

**Poling station:** điểm bỏ phiếu.

**Propaganda:** chiến dịch truyền thông.

**Referendum:** cuộc trưng cầu dân ý.

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

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](mailto:doithoai@itpc.gov.vn). Thông tin riêng của quý doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn.

### Thắc mắc về thời hạn điều tra tai nạn giao thông?

*Khoản 6 điều 35 Luật An toàn vệ sinh lao động qui định về thời hạn điều tra vụ tai nạn lao động: “Không quá 04 ngày đối với tai nạn lao động làm bị thương nhẹ người lao động; Không quá 07 ngày đối với tai nạn lao động làm bị thương nặng một người lao động”*

Tuy nhiên, đối với tai nạn giao thông liên quan đến lao động theo qui định tại điều 23 Nghị định 39/2016/NĐ-CP, ngày 15/05/2016 qui định chi tiết thi hành một số điều của Luật an toàn vệ sinh lao động thì lập biên bản điều tra phải căn cứ vào một trong các văn bản của phía Công an giao thông hoặc văn bản xác nhận của cơ quan phường xã. Nhưng việc cung cấp các hồ sơ này phụ thuộc vào cơ quan Công an và có thể một vài trường hợp sẽ vượt quá thời gian qui định trên. Như vậy, nếu trường hợp người lao động không cung cấp hồ sơ kịp thời thì đơn vị có tiến hành lập biên bản theo qui định không? Nếu biên bản lập sau thời gian qui định thì có được hưởng trợ cấp từ quỹ Bảo hiểm tai nạn, bệnh nghề nghiệp của cơ quan Bảo hiểm xã hội hay không?

#### **Trả lời:**

Doanh nghiệp thực hiện theo quy định tại Khoản 6 Điều 35 Luật An toàn vệ sinh lao động:

“6. Thời hạn điều tra vụ tai nạn lao động thuộc thẩm quyền của Đoàn điều tra tai nạn lao động cấp cơ sở, cấp tỉnh và cấp trung ương quy định tại các khoản 1, 2 và 3 Điều này được tính từ thời điểm nhận tin báo, khai báo tai nạn lao động đến khi công bố biên bản điều tra tai nạn lao động như sau:

- a) Không quá 04 ngày đối với tai nạn lao động làm bị thương nhẹ người lao động;
- b) Không quá 07 ngày đối với tai nạn lao động làm bị thương nặng một người lao động;
- c) Không quá 20 ngày đối với tai nạn lao động làm bị thương nặng từ hai người lao động trở lên;
- d) Không quá 30 ngày đối với tai nạn lao động chết người; không quá 60 ngày đối với tai nạn lao động cần phải giám định kỹ thuật hoặc giám định pháp y. Trường hợp các vụ tai nạn có dấu hiệu tội phạm do cơ quan điều tra tiến hành điều tra nhưng sau đó ra quyết định không khởi tố vụ án hình sự thì thời hạn điều tra được tính từ khi

Đoàn điều tra tai nạn lao động nhận được đầy đủ tài liệu, đồ vật, phương tiện có liên quan đến vụ tai nạn.

Đối với tai nạn lao động được quy định tại các điểm b, c và d của khoản này có tình tiết phức tạp thì được gia hạn thời gian điều tra một lần nhưng thời hạn gia hạn không vượt quá thời hạn quy định tại các điểm này; Trường đoàn điều tra phải báo cáo việc gia hạn và được sự đồng ý của người ban hành quyết định thành lập Đoàn điều tra tai nạn lao động đối với tai nạn lao động quy định tại các điểm b, c và d khoản này”.

### Địa điểm làm việc không cố định thì ghi vào hợp đồng lao động như thế nào?

Công ty chúng tôi cung cấp dịch vụ cho khách hàng nên địa điểm làm việc của nhân viên sẽ không cố định, có thể làm ở văn phòng công ty hoặc có thể làm việc tại văn phòng của khách hàng hoặc địa điểm của khách hàng không biết trước vì chỉ mới phát sinh khi công ty ký được hợp đồng cung cấp dịch vụ với khách hàng. Như vậy trong Hợp đồng lao động nội dung địa điểm làm việc công ty sẽ để nội dung như thế nào đúng quy định?

#### **Trả lời:**

Theo quy định tại khoản 3, Điều 3 Thông tư số 10/2020/TT-BLĐTBXH ngày 12/11/2020 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội về nội dung chủ yếu của hợp đồng lao động thì:

“3. Công việc và địa điểm làm việc được quy định như sau:

- a) Công việc: những công việc mà người lao động phải thực hiện;
- b) Địa điểm làm việc của người lao động: địa điểm, phạm vi người lao động làm công việc theo thỏa thuận; trường hợp người lao động làm việc có tính chất thường xuyên ở nhiều địa điểm khác nhau thì ghi đầy đủ các địa điểm đó;”

Như vậy, địa điểm làm việc của người lao động: địa điểm, phạm vi người lao động làm công việc theo thỏa thuận; trường hợp người lao động làm việc có tính chất thường xuyên ở nhiều địa điểm khác nhau thì ghi đầy đủ các địa điểm đó theo hướng dẫn tại Khoản 3, Điều 3 Thông tư số 10/2020/TT-BLĐTBXH nêu trên.

## TIN VĂN

❖ Kết quả 69,72 tỷ USD đạt được trong tháng 7 đã đưa tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa 7 tháng năm 2024 lên mức 439,88 tỷ USD, tăng 17,1% so với cùng kỳ năm trước; trong đó, xuất khẩu đạt 226,98 tỷ USD, nhập khẩu đạt 212,9 tỷ USD... Số liệu được Tổng cục Thống kê công bố sáng 29/7 cho thấy trong tháng 7/2024, kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa ước đạt 69,72 tỷ USD, tăng 8,7% so với tháng trước và tăng 21,8% so với cùng kỳ năm trước. Trong 7 tháng năm 2024, xuất siêu sang Hoa Kỳ ước đạt 57,5 tỷ USD tăng 27,6% so với cùng kỳ năm trước; xuất siêu sang EU ước đạt 20,1 tỷ USD, tăng 19,4%; xuất siêu sang Nhật Bản 1,1 tỷ USD, giảm 14%; nhập siêu từ Trung Quốc 45,8 tỷ USD, tăng 65,4%; nhập siêu từ Hàn Quốc 17,7 tỷ USD, tăng 15,7%; nhập siêu từ ASEAN 5,5 tỷ USD, tăng 21%. Với những kết quả trên, tháng 7/2024 ước tính xuất siêu 2,12 tỷ USD. Tính chung 7 tháng năm 2024, cán cân thương mại hàng hóa ước tính

xuất siêu 14,08 tỷ USD (cùng kỳ năm trước xuất siêu 15,23 tỷ USD). Trong đó, khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 14,92 tỷ USD; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) xuất siêu 29 tỷ USD. (VnEconomy)

❖ Theo số liệu được Tổng cục Thống kê công bố sáng 29/7, chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp (IIP) tháng 7/2024 ước tính tăng 0,7% so với tháng trước và tăng 11,2% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, so với cùng kỳ năm trước, ngành chế biến, chế tạo tăng 13,3%; ngành sản xuất và phân phối điện tăng 9,9%; cung cấp nước, hoạt động quản lý và xử lý rác thải, nước thải tăng 12,1%; riêng ngành khai khoáng giảm 7,0%. Tính chung bảy tháng năm 2024, IIP ước tính tăng 8,5% so với cùng kỳ năm trước (cùng kỳ năm 2023 giảm 0,8%). Trong đó, ngành chế biến, chế tạo tăng 9,5% (cùng kỳ năm 2023 giảm 1,2%), đóng góp 8,2 điểm phần trăm vào mức tăng chung; ngành sản xuất và phân phối điện tăng 12,4% (cùng kỳ năm 2023

tăng 1,4%), đóng góp 1,1 điểm phần trăm; ngành cung cấp nước, hoạt động quản lý và xử lý rác thải, nước thải tăng 7,2% (cùng kỳ năm 2023 tăng 5,2%), đóng góp 0,1 điểm phần trăm; riêng ngành khai khoáng giảm 6,2% (cùng kỳ năm 2023 giảm 2,0%), làm giảm 0,9 điểm phần trăm. Trong 7 tháng năm 2024, chỉ số sản xuất của một số ngành công nghiệp trọng điểm cấp II tăng cao so với cùng kỳ năm trước, gồm: sản phẩm từ cao su và plastic tăng 28,7%; sản xuất giường, tủ, bàn, ghế tăng 21,5%; hoá chất và sản phẩm hoá chất tăng 17,3%; khai thác quặng kim loại tăng 15,0%; sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (trừ máy móc, thiết bị) tăng 13,0%; kim loại tăng 12,8%; thiết bị điện tăng 12,5%; dệt và sản xuất, phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hoà không khí cùng tăng 12,4%; sản phẩm điện tử, máy vi tính và sản phẩm quang học tăng 11,1%; chế biến thực phẩm tăng 7,4%. (VnEconomy)

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.



- Diện tích gần 1.000 m<sup>2</sup> mặt tiền phố đi bộ Nguyễn Huệ
- Phù hợp nhiều dạng thiết kế
- Dịch vụ đa dạng, chuyên nghiệp
- Truyền thông hiệu quả

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

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC  
Điện thoại: (028) 39104903  
(028) 39104039  
(028) 38222 983  
(028) 39104947  
Email: [bizcenter@itpc.gov.vn](mailto:bizcenter@itpc.gov.vn);  
Website: [www.itpc.hochiminhcity.gov.vn](http://www.itpc.hochiminhcity.gov.vn)  
[vexa.vn](http://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*