



**BẢN TIN**

[www.itpc.hochiminhcity.gov.vn](http://www.itpc.hochiminhcity.gov.vn)

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 09 (1049) NGÀY 08.08.2024



**Các giải pháp xúc tiến thương mại, thu hút đầu tư trong Chiến lược phát triển ngành Cơ khí - tự động hóa và ngành Cao su - nhựa TP.HCM đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050 (trang 7 - 8 - 9 - 10)**

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

Hội nghị ngành **Công Thương 05 thành phố trực thuộc Trung ương** (Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, thành phố Hồ Chí Minh, Cần Thơ) lần thứ VII - năm 2024 dự kiến diễn ra tại Cần Thơ ngày 30/8/2024.

**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 **OCOP khu vực Đông Bắc - Quảng Ninh 2024** sẽ diễn ra từ 29/8/2024 đến 03/9/2024 tại Cung Quy hoạch, Hội chợ và Triển lãm tỉnh Quảng Ninh.

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

Minh tại Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024”

**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** CHÍNH SÁCH MỚI - VĂN BẢN MỚI

Các giải pháp xúc tiến thương mại, thu hút đầu tư trong Chiến lược phát triển ngành Cơ khí - tự động hóa và

ngành Cao su - nhựa TP.HCM đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050

### **11** ENGLISH FOR YOU

Electric vehicle - xe điện

### **12** TƯ VẤN

Các bí quyết quản lý thành công doanh nghiệp nhỏ

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

**T**rung 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.

❖ **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.

### Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.  
Liên hệ chuyên viên Kim Oanh (0934 626 039, oanhttk@itpc.gov.vn)

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**

## Cụm gian hàng TP.HCM 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

# 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).

### Mời tham gia Hội thảo “Thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường Nhật Bản và các quy chuẩn để tiếp cận hệ thống phân phối AEON Việt Nam”

- ❖ **Thời gian:** 13g00 - 17g00, thứ Hai 26/8/2024.
- ❖ **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu, số 92 - 96, Nguyễn Huệ, phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM.
- ❖ **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ.
- ❖ **Thời hạn đăng ký:** Quý Doanh nghiệp vui lòng gửi đăng ký đến hết ngày 23/8/2024.

Phòng Dịch vụ - ITPC



Lễ cắt băng khai mạc Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành cơ khí, công nghệ số, điện và điện tử năm 2024 do ITPC tổ chức.

## Các giải pháp xúc tiến thương mại, thu hút đầu tư trong Chiến lược phát triển ngành Cơ khí - tự động hóa và ngành Cao su - nhựa TP.HCM đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050

Cùng trong ngày 26/7/2024, UBND TP.HCM đã ban hành quyết định 2902/QĐ-UBND phê duyệt Chiến lược phát triển ngành cơ khí - tự động hóa TP.HCM và quyết định 2899/QĐ-UBND phê duyệt Chiến lược phát triển ngành cao su - nhựa TP.HCM đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050 (sau đây gọi tắt là Chiến lược). Bản tin ITPC trích một số nội dung về hoạt động xúc tiến thương mại và thu hút đầu tư trong Chiến lược phát triển hai ngành này theo văn bản của UBND TP.HCM.

### Chiến lược phát triển ngành cơ khí - tự động hóa TP.HCM đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050

Mục tiêu cụ thể đến 2030 tỷ trọng giá trị gia tăng ngành cơ khí - tự động hóa trong toàn ngành công nghiệp đạt khoảng 15 - 16% và đến 2050 đạt tối thiểu 60%. Chiến lược xác định nhóm các sản phẩm chủ lực (thành phố đủ điều kiện để phát triển) gồm thép kết cấu; cơ khí chính xác, thiết kế chế tạo khuôn mẫu; sản phẩm thiết bị điện; cơ khí nông nghiệp; thiết bị, máy móc phục vụ tự động hóa sản xuất và sản phẩm công nghiệp hỗ trợ. Nhóm các sản phẩm tiềm năng (Thành phố định hướng phát triển các sản phẩm chiến lược trong tương lai) gồm sản phẩm cơ khí cung cấp cho các dự án công trình giao thông đô thị, đường sắt đô thị; sản phẩm công nghiệp bán dẫn, vi mạch (phát triển sản phẩm từ khâu thiết kế, chế tạo chip, chế tạo và sản xuất ứng dụng) và sản

phẩm là hệ thống, thiết bị, phần mềm, phân tích, nhận dạng, dự báo, điều khiển dựa trên trí tuệ nhân tạo (AI), internet vạn vật (IoT).

Để đạt mục tiêu trên, Chiến lược đưa ra **5 Giải pháp về hỗ trợ và thu hút đầu tư** như sau:

- Ngành cơ khí - tự động hóa hoạt động trên nền tảng các doanh nghiệp hiện có, đồng thời thu hút các nhà đầu tư mới trong và ngoài nước. Đối với các dự án đầu tư mới, ưu tiên thu hút đầu tư sản xuất sản phẩm công nghệ cao, sản phẩm ứng dụng công nghệ cao, sản phẩm thông minh. Đối với các dự án hiện đang hoạt động, khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư đổi mới máy móc thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến.

- Hướng dẫn, tạo điều kiện để các doanh nghiệp cơ khí - tự động hóa tham gia Chương trình hỗ trợ lãi suất thuộc lĩnh vực ưu tiên phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh nhằm hỗ trợ doanh nghiệp  
(Xem tiếp trang 8)



ngành đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Các dự án đầu tư mới ngành sản xuất sản phẩm cơ khí - tự động hóa được khuyến khích, ưu tiên đầu tư tại các khu công nghiệp. Các dự án đầu tư mới để sản xuất sản phẩm công nghệ cao, sản phẩm ứng dụng công nghệ cao được khuyến khích, ưu tiên đầu tư tại các khu công nghệ cao, khu công nghiệp công nghệ cao.

- Thu hút các doanh nghiệp lớn đầu tư sản xuất các sản phẩm hoàn chỉnh, ứng dụng công nghệ cao, trong đó có cam kết tạo điều kiện cho các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ ngành cơ khí - tự động hóa Thành phố tham gia cung ứng cho các doanh nghiệp này.

- Triển khai các chính sách hỗ trợ tín dụng phù hợp cho các doanh nghiệp ngành cơ khí - tự động hóa, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp đổi mới sáng tạo trên cơ sở hiệu quả của các dự án đầu tư, cho vay đối với các dự án đầu tư sử dụng tiết kiệm năng lượng, tài nguyên và bảo vệ môi trường.

**Về các hoạt động xúc tiến thương mại, phát triển thị trường, truyền thông, kết nối cung cầu sản phẩm,** Chiến lược đưa ra 6 giải pháp:

- Đẩy mạnh chương trình xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường cho sản phẩm cơ khí - tự động hóa. Tăng cường hoạt động trao đổi, học tập kinh nghiệm quốc tế, khu vực; hỗ trợ các doanh nghiệp cơ khí - tự

động hóa khảo sát thị trường, tham gia các hội chợ triển lãm giới thiệu sản phẩm của ngành cũng như xây dựng thương hiệu.

- Tổ chức các hoạt động kết nối cung cầu giữa các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ, giữa doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ với doanh nghiệp sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh ngành cơ khí - tự động hóa, giữa doanh nghiệp các tỉnh, Thành phố và khu vực.

- Tổ chức hội thảo, diễn đàn công nghiệp, diễn đàn kinh tế Thành phố nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trao đổi thông tin, kết nối, hợp tác kinh doanh. Triển khai các hoạt động truyền thông ngành cơ khí - tự động hóa thông qua các hội nghị, hội thảo, tọa đàm và tổ chức tuyên truyền, quảng bá sản phẩm ưu tiên phát triển và doanh nghiệp tiêu biểu của ngành trên các phương tiện truyền thông.

- Tăng cường hoạt động đối thoại giữa chính quyền và doanh nghiệp để giải quyết những vướng mắc, khó khăn của doanh nghiệp trong thực thi các chính sách; từ đó đề ra phương án giải quyết nhanh chóng, tránh lãng phí thời gian, nguồn vốn và thời cơ bứt phá.

- Tạo kênh thông tin làm cầu nối hợp tác, nghiên cứu, phát triển giữa hiệp hội, doanh nghiệp, các cơ sở nghiên cứu, đào tạo (viện, trường, đại học) để hình thành các trung tâm nghiên cứu và phát triển với quy trình cộng sinh, đôi bên cùng có lợi.



**Doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm Việt Nam tại Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành cơ khí, công nghệ số, điện và điện tử năm 2024 do ITPC tổ chức.**



**Hội nghị kết nối giao thương giữa Doanh nghiệp Ấn Độ và Doanh nghiệp Việt Nam ngành Cơ khí, Điện tử, Điện tử, Công nghệ số và Năng lượng do ITPC tổ chức.**

- Cập nhật thường xuyên cơ sở dữ liệu về sản phẩm và thị trường cho ngành cơ khí - tự động hóa; thực hiện các điều tra, khảo sát, thống kê về sản phẩm chủ lực, sản phẩm tiềm năng và công nghiệp hỗ trợ, tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm ngành cơ khí - tự động hóa của Thành phố.

### **Chiến lược phát triển ngành cao su – nhựa TP.HCM đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050**

Mục tiêu cụ thể đến năm 2030, tỷ trọng giá trị gia tăng ngành cao su - nhựa (không tính phân ngành sản xuất hoá chất và các sản phẩm hoá chất; sản xuất thuốc, hoá dược và dược liệu) trong toàn ngành công nghiệp đạt khoảng 6 - 7%, đến năm 2050 đạt khoảng 7 - 8%. Ngành cao su - nhựa hoàn thiện hệ thống phân loại và tái chế rác thải cao su, nhựa theo hướng tái chế, tái sử dụng được trên 80% các loại rác thải cao su nhựa trên địa bàn Thành phố.

Các loại sản phẩm định hướng ưu tiên phát triển của ngành cao su - nhựa bao gồm: Vật tư y tế; Các loại cao su - nhựa tái chế đáp ứng xu thế kinh tế tuần hoàn và giảm thiểu rác thải nhựa; Bao bì đa lớp, bao bì mềm, màng mỏng được sử dụng cho khâu đóng gói cho các ngành công nghiệp khác, bao bì có khả năng tái chế; Nhựa phân

hủy sinh học và nhựa có nguồn gốc sinh học; Các loại nguyên liệu cao su - nhựa dạng hạt compound; Các loại cao su - nhựa kỹ thuật phục vụ ngành điện - điện tử, cơ khí - phương tiện giao thông và các ngành khác; Nhựa giao thông, xây dựng; Các loại mực in, sơn; Các loại phụ gia, phụ liệu cho ngành cao su - nhựa; Các loại sản phẩm cung cấp cho ngành da giày, may mặc theo tiêu chí phát triển bền vững; Các sản phẩm từ vật liệu composite; Các loại nệm mút từ nguyên liệu cao su; Cao su tự nhiên sản xuất theo tiêu chuẩn xanh, bền vững, ứng phó với biến đổi khí hậu; Sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ngành cao su - nhựa, đặc biệt là khuôn mẫu.

Chiến lược phát triển của UBND TP.HCM đề ra 5 **Giải pháp về hỗ trợ và thu hút đầu tư** là:

- Hướng dẫn, tạo điều kiện để các doanh nghiệp ngành cao su - nhựa tham gia Chương trình hỗ trợ lãi suất thuộc lĩnh vực ưu tiên phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh nhằm hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Xây dựng chính sách khuyến khích các công ty đầu tư hạ tầng khu, cụm công nghiệp điều chỉnh quy mô mặt bằng, nhất là nhà xưởng diện tích nhỏ hoặc xây dựng sẵn các nhà xưởng cao tầng có quy mô phù hợp với nhu  
(Xem tiếp trang 10)



cầu sử dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ngành cao su - nhựa.

- Xây dựng chính sách hỗ trợ nguồn lực tài chính bên cạnh các hoạt động tư vấn, đào tạo, chuyển đổi sản xuất, công nghệ để phát triển một số doanh nghiệp mạnh trở thành nhà cung ứng cấp 1 trong chuỗi cung ứng toàn cầu, trên cơ sở đó, hỗ trợ phát triển số lượng nhà cung ứng cấp 2 nhằm mục tiêu phát triển sản xuất và tận dụng sức mạnh hệ thống từ sự liên kết của các doanh nghiệp trong ngành.

- Thu hút các doanh nghiệp lớn đầu tư sản xuất các sản phẩm hoàn chỉnh, ứng dụng công nghệ cao, trong đó có cam kết tạo điều kiện cho các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ ngành cao su - nhựa Thành phố tham gia cung ứng cho các doanh nghiệp này.

- Triển khai các chính sách hỗ trợ tín dụng phù hợp cho các doanh nghiệp ngành cao su - nhựa, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp đổi mới sáng tạo trên cơ sở hiệu quả của các dự án đầu tư, cho vay đối với các dự án đầu tư sử dụng tiết kiệm năng lượng, tài nguyên và bảo vệ môi trường.

**Về các hoạt động xúc tiến thương mại, phát triển thị trường, truyền thông, kết nối cung cầu sản phẩm,** Chiến lược đề ra các 7 giải pháp sau:

- Đẩy mạnh các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp kết nối thị trường, đối tác trong và ngoài nước thông qua các hoạt động tổ chức hoặc tham gia các chương trình xúc tiến thương mại trong nước và quốc tế. Hỗ trợ cung cấp các thông tin về thị trường và luật pháp quốc tế nhằm bảo vệ doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu.

- Tăng cường hoạt động trao đổi, học tập kinh nghiệm quốc tế, khu vực; hỗ trợ các doanh nghiệp ngành cao su - nhựa khảo sát thị trường, tham gia các hội chợ triển lãm giới thiệu sản phẩm của ngành cũng như xây dựng thương hiệu.

- Tổ chức các hoạt động kết nối cung cầu giữa các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ, giữa doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ với doanh nghiệp sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh ngành cao su - nhựa, giữa doanh nghiệp các tỉnh, Thành phố và khu vực.

- Tổ chức hội thảo, diễn đàn công nghiệp, diễn đàn kinh tế Thành phố nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trao đổi thông tin, kết nối, hợp tác kinh doanh. Triển khai các hoạt động truyền thông ngành cao su - nhựa thông qua các hội nghị, hội thảo, tọa đàm và tổ chức tuyên truyền, quảng bá sản phẩm ưu tiên phát triển và doanh nghiệp tiêu biểu của ngành trên các phương tiện truyền thông.

- Tăng cường hoạt động đối thoại giữa chính quyền và doanh nghiệp để giải quyết những vướng mắc, khó khăn của doanh nghiệp trong thực thi các chính sách; từ đó đề ra phương án giải quyết nhanh chóng, tránh lãng phí thời gian, nguồn vốn và thời cơ bứt phá.

- Tạo kênh thông tin làm cầu nối hợp tác, nghiên cứu, phát triển giữa hiệp hội, doanh nghiệp, các cơ sở nghiên cứu, đào tạo (viện, trường, đại học) để hình thành các trung tâm nghiên cứu và phát triển với quy trình cộng sinh, đôi bên cùng có lợi.

- Cập nhật thường xuyên cơ sở dữ liệu về sản phẩm và thị trường cho ngành cao su - nhựa; thực hiện các điều tra, khảo sát, thống kê về sản phẩm 9 chủ lực, sản phẩm tiềm năng và công nghiệp hỗ trợ, tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm ngành cao su - nhựa của Thành phố.



**Hội thảo với chủ đề "Bao bì thực phẩm - Kiểm soát chất lượng và nắm bắt xu hướng" do ITPC tổ chức tháng 5.2024 để cập đến xu hướng xanh hóa bao bì dần trở thành tiêu chuẩn bắt buộc trong nền kinh tế tuần hoàn thu hút nhiều doanh nghiệp ngành nhựa - cao su.**

Phòng Thông tin - ITPC



# ELECTRIC VEHICLE – XE ĐIỆN

*Xe điện, ngành xe điện, thị trường xe điện đang là một lĩnh vực phát triển nóng của kinh tế Việt Nam và thế giới. Vinfast đang chạy đua và thị trường xe điện Việt Nam cũng như thế giới đầy tiềm năng phát triển cùng với các ông lớn ngành công nghệ như Tesla, BMW, Ford, Honda, LG. Sự phát triển của công nghệ này đang tạo ra nhiều thay đổi lớn cho thị trường phương tiện giao thông cũng như có tác động tích cực lên môi trường. Hãy cùng tìm hiểu về chủ đề này.*

## 1 – EV

Đây là từ viết tắt của **Electric Vehicles** - một danh mục rộng bao gồm tất cả các loại xe chạy hoàn toàn bằng điện hoặc động cơ điện.

Xe điện có chi phí vận hành thấp vì chúng có ít bộ phận chuyển động hơn xe thông thường. Điều này giúp cho việc bảo dưỡng dễ dàng hơn, đồng thời đảm bảo sự thân thiện với môi trường vì chúng sử dụng ít hoặc không sử dụng nhiên liệu hóa thạch - là xăng hoặc dầu diesel.

## 2 – Range anxiety

Đây là thuật ngữ chỉ nỗi căng thẳng do lo sợ rằng xe điện sẽ hết pin trước khi có mặt ở điểm đến. Các nghiên cứu cho thấy quãng đường lái xe dài và việc thiếu cơ sở hạ tầng sạc là những lý do chính khiến mọi người ngại mua xe điện.

Hiện nay, nỗi lo sợ này có thể được hạn chế bằng cách:

- ❖ Mua một chiếc xe điện được trang bị động cơ hỗn hợp (**plug-in hybrid**): khi điện từ pin của xe sắp hết, động cơ xăng sẽ khởi động và chiếc xe lại hoạt động bằng nhiên liệu hóa thạch như truyền thống. Sau đó, người lái có thể sạc lại động cơ điện hoặc tìm một trạm xăng để nạp nhiên liệu.

- ❖ Lắp đặt một trạm sạc tại nhà: đây là phương pháp tốt để sạc đầy pin cho xe mà không cần phải phụ thuộc vào các trạm sạc trên đường cho



phép người lái chủ động về thời gian sạc. Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm là chi phí lắp đặt cao.

## 3 – Incentives

Đây là thuật ngữ chỉ sự ưu đãi và hỗ trợ dành cho người sở hữu xe điện, thường là từ chính phủ, nhằm mục đích khuyến khích. Các ưu đãi có thể bao gồm trợ cấp giá mua, suất đậu xe miễn phí, miễn thuế đường bộ, đánh thuế xe thấp và miễn khoản phí xả thải và tắc nghẽn giao thông.

Tại Mỹ, một số tiểu bang và các công ty địa phương cung cấp các ưu đãi về xe điện và năng lượng mặt trời cho khách hàng, thường dưới hình thức giảm giá. Các khoản giảm giá có thể được áp dụng ngay tại thời điểm

mua hàng, các khoản ưu đãi thuế thường được trả lại khi người sở hữu xe nộp thuế thu nhập.

## 4 – Off peak charging

Off peak charging là phương pháp sạc xe điện vào những giờ thấp điểm, với lợi ích là chi phí thấp. Phương pháp này giúp bạn tiết kiệm chi phí năng lượng mà vẫn đảm bảo xe được sạc đầy kịp thời cho chuyến khởi hành tiếp theo.

Các trạm sạc có thể nằm ở vị trí thuận tiện, gần các tiện ích phổ biến như nhà hàng, cửa hiệu và các điểm truy cập Wi-Fi. Mỗi trạm sạc thường có nhiều bộ tăng áp nhằm giúp người lái tiếp tục hành trình một cách nhanh chóng.

**Phòng Thông tin - ITPC**

(Tiếp theo Bản tin số 8 ra ngày 5/8/2024)

# Các bí quyết quản lý thành công doanh nghiệp nhỏ

Cùng bạn đọc: Bản tin số 8 (1048) đã đăng các bí quyết từ 1 đến 4 và tiếp theo đây là bí quyết số 5...



## 5. Theo dõi chi phí và doanh thu để nắm được tình hình tài chính

Một lời khuyên quan trọng khác để quản lý thành công doanh nghiệp nhỏ của bạn là theo dõi chi phí và doanh thu. Điều này sẽ giúp bạn nắm được tình hình tài chính và đảm bảo bạn vẫn nằm trong ngân sách cho phép. Dưới đây là một vài lời khuyên về cách theo dõi chi phí và doanh thu:

- Tạo bảng tính hoặc sử dụng phần mềm tài chính để theo dõi chi phí và doanh thu của bạn. Điều này sẽ giúp bạn dễ dàng nhìn thấy tiền của bạn đang được chi tiêu ở đâu và đang kiếm ra bao nhiêu lợi nhuận.

- So sánh chi phí thực tế của bạn với chi phí theo ngân sách. Nếu bạn vượt ngân sách ở một số lĩnh vực nhất định, bạn có thể cần tìm cách để cắt giảm chi tiêu.

- Tìm kiếm các cách để tăng doanh thu. Điều này có thể bao gồm tăng giá, cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ mới hoặc mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sang các thị trường mới.

- Bạn chú ý thật cẩn thận đến tình hình tài chính và thực hiện các biện pháp khắc phục nếu cần thiết. Bằng

cách theo dõi chặt chẽ tài chính, bạn có thể tránh rơi vào cảnh nợ nần hoặc gặp phải các vấn đề tài chính khác.

- Ăn mừng khi bạn đạt được các mục tiêu quan trọng, chẳng hạn như đạt được một số lợi nhuận nhất định hoặc thoát khỏi nợ. Điều này sẽ giúp bạn luôn có động lực và tập trung vào các mục tiêu của mình.

Bằng cách làm theo những lời khuyên này, bạn có thể quản lý thành công tài chính doanh nghiệp của mình.

## 6. Xác định thứ tự ưu tiên cho doanh nghiệp và bản thân bạn

Để quản lý thành công doanh nghiệp nhỏ của mình, bạn cần xác định thứ tự ưu tiên. Điều này có nghĩa là việc quyết định những gì quan trọng nhất đối với bạn và doanh nghiệp của bạn và tập trung vào những việc đó. Dưới đây là một vài lời khuyên về cách xác định thứ tự ưu tiên:

- Nghĩ về các mục tiêu dài hạn của bạn cho doanh nghiệp. Bạn muốn đạt được điều gì?

- Lập danh sách những việc bạn cần làm để đạt được mục tiêu của mình.

- Ưu tiên các khoản mục trong danh sách của bạn theo tầm quan trọng. Bắt đầu với các nhiệm vụ quan trọng nhất và thực hiện theo thứ tự.

- Chỉ tập trung vào một nhiệm vụ tại một thời điểm và không cố gắng làm nhiều việc cùng một lúc. Điều này sẽ giúp bạn tránh bị choáng ngợp và đảm bảo rằng mỗi nhiệm vụ nhận được sự quan tâm xứng đáng.

- Nghỉ giải lao khi cần thiết và đừng cố gắng làm mọi việc cùng một lúc. Điều này sẽ giúp bạn duy trì sự tập trung và tránh bị kiệt sức.

## 7. Đừng ngại yêu cầu giúp đỡ

Điều hành một doanh nghiệp nhỏ có thể rất khó khăn, nhưng bạn không cần phải làm điều đó một mình. Có rất nhiều nguồn lực sẵn sàng giúp bạn thành công. Dưới đây là một vài lời khuyên về cách để nhận được sự giúp đỡ nếu bạn cần:

- Tham gia một nhóm kết nối hoặc cộng đồng trực tuyến dành cho chủ doanh nghiệp nhỏ. Đây là một cách tuyệt vời để nhận được lời khuyên và sự hỗ trợ từ các doanh nhân khác.

- Tham dự các buổi hội thảo hoặc buổi trao đổi kiến thức về quản lý doanh nghiệp nhỏ. Đây là một cách tuyệt vời để học các kỹ năng mới và nhận được lời khuyên từ các chuyên gia.

- Đọc sách hoặc bài viết về quản lý doanh nghiệp nhỏ. Đây là một cách tuyệt vời để bắt đầu nếu bạn mới bắt đầu vận hành doanh nghiệp.

- Thuê một nhà tư vấn hoặc chuyên gia để giúp bạn trong các lĩnh vực cụ thể của doanh nghiệp. Đây là một cách tuyệt vời để nhận được lời khuyên và sự hỗ trợ của chuyên gia.

Bằng cách yêu cầu giúp đỡ, bạn có thể đảm bảo rằng mình nhận được sự hỗ trợ cần thiết để thành công.

## 8. Học hỏi từ những sai lầm

Một trong những điều quan trọng nhất cần nhớ khi điều hành một doanh nghiệp nhỏ là bạn sẽ mắc sai lầm. Đây là điều hoàn toàn bình thường và thực sự là một phần của quá trình học hỏi. Khi bạn mắc sai lầm, đừng tự trách mình mà thay vào đó hãy rút kinh nghiệm từ sai lầm đó. Dưới đây là một vài lời khuyên về cách học hỏi từ những sai lầm:

- Thừa nhận rằng bạn đã phạm sai lầm và xác định sai lầm ở đâu.

- Phân tích nguyên nhân gây ra sai lầm và tìm ra cách để tránh nó trong tương lai.

- Thực hiện các hành động khắc phục để giảm thiểu thiệt hại do sai lầm gây ra.

- Học hỏi từ sai lầm của người khác bằng cách đọc các bài báo hoặc sách về sai lầm trong kinh doanh.

- Yêu cầu giúp đỡ từ những người có kinh nghiệm để tránh hoặc khắc phục sai lầm trong kinh doanh.

- Suy ngẫm về sai lầm và suy nghĩ về cách bạn có thể ngăn chặn nó.

- Sử dụng sai lầm của mình như một bài học kinh nghiệm và trưởng thành từ chúng.

## 9. Tìm kiếm người cố vấn cho doanh nghiệp

Một trong những cách tốt nhất để học cách quản lý thành công doanh nghiệp nhỏ là tìm kiếm người cố vấn. Người cố vấn là người có kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp và có thể cung cấp lời khuyên và sự hỗ trợ. Dưới đây là một vài lời khuyên về cách tìm kiếm người cố vấn:

- Liên hệ với những người bạn biết và xem liệu có ai biết một người cố vấn tốt cho bạn không.

- Tìm kiếm trực tuyến các nhà cố vấn trong ngành hoặc lĩnh vực của bạn.

- Tham dự các hội thảo hoặc sự kiện nơi bạn có thể gặp gỡ những người cố vấn tiềm năng.

- Hỏi gia đình hoặc bạn bè xem họ có biết ai có thể là người cố vấn tốt cho bạn không.

Bằng cách tìm kiếm một người cố vấn, bạn có thể nhận được sự hướng dẫn và hỗ trợ cần thiết để thành công trong việc điều hành doanh nghiệp nhỏ của mình.

## 10. Tận dụng lợi thế của công nghệ hiện đại



Việc sử dụng các ứng dụng quản lý doanh nghiệp rất quan trọng đối với các doanh nghiệp vì nó cho phép bạn theo dõi tình hình tài chính, quản lý nhân viên và theo dõi hàng tồn kho. Các ứng dụng này cũng có thể giúp doanh nghiệp duy trì sự tổ chức và năng suất.

**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.

### **Người lao động (NLĐ) nghỉ việc không trả lại tài sản thì Công ty có quyền giữ lương của NLĐ không?**

*Người lao động nghỉ việc không bàn giao công việc, không trả lại tài sản của công ty (máy tính...) thì công ty có quyền giữ lương của người lao động không?*

#### **Trả lời:**

Theo quy định tại Điều 48 Bộ luật Lao động năm 2019 về trách nhiệm khi chấm dứt hợp đồng lao động thì:

1. Trong thời hạn 14 ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt hợp đồng lao động, hai bên có trách nhiệm thanh toán đầy đủ các khoản tiền có liên quan đến quyền lợi của mỗi bên, trừ trường hợp sau đây có thể kéo dài nhưng không được quá 30 ngày:

a) Người sử dụng lao động không phải là cá nhân chấm dứt hoạt động;

b) Người sử dụng lao động thay đổi cơ cấu, công nghệ hoặc vì lý do kinh tế;

c) Chia, tách, hợp nhất, sáp nhập; bán, cho thuê, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp; chuyển nhượng quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản của doanh nghiệp, hợp tác xã;

d) Do thiên tai, hỏa hoạn, dịch họa hoặc dịch bệnh nguy hiểm.

2. Tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, trợ cấp thôi việc và các quyền lợi khác của người lao động theo thỏa ước lao động tập thể, hợp đồng lao động được ưu tiên thanh toán trong trường hợp doanh nghiệp, hợp tác xã bị chấm dứt hoạt động, bị giải thể, phá sản.

3. Người sử dụng lao động có trách nhiệm sau đây:

a) Hoàn thành thủ tục xác nhận thời gian đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp và trả lại cùng với bản chính giấy tờ khác nếu người sử dụng lao động đã giữ của người lao động;

b) Cung cấp bản sao các tài liệu liên quan đến quá trình làm việc của người lao động nếu người lao động có yêu cầu. Chi phí sao, gửi tài liệu do người sử dụng lao động trả;”

Theo quy định tại Khoản 1, Điều 94 Bộ luật Lao động năm 2019 về nguyên tắc trả lương thì: “Người sử dụng lao động phải trả lương trực tiếp, đầy đủ, đúng hạn cho người

lao động. Trường hợp người lao động không thể nhận lương trực tiếp thì người sử dụng lao động có thể trả lương cho người được người lao động ủy quyền hợp pháp;”

Theo quy định tại Khoản 1, Điều 179 Bộ luật Lao động 2019 quy định về tranh chấp lao động thì: “Tranh chấp lao động là tranh chấp về quyền và nghĩa vụ, lợi ích phát sinh giữa các bên trong quá trình xác lập, thực hiện hoặc chấm dứt quan hệ lao động; tranh chấp giữa các tổ chức đại diện người lao động với nhau; tranh chấp phát sinh từ quan hệ có liên quan trực tiếp đến quan hệ lao động;”

Căn cứ quy định trên, trong thời hạn 14 ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt hợp đồng lao động, hai bên người sử dụng lao động, người lao động có trách nhiệm thanh toán đầy đủ các khoản tiền có liên quan đến quyền lợi của mỗi bên, trừ một số trường hợp được kéo dài nhưng không được quá 30 ngày theo quy định tại Điều 48 Bộ luật Lao động năm 2019.

Người sử dụng lao động phải trả lương trực tiếp, đầy đủ, đúng hạn cho người lao động theo quy định tại Khoản 1, Điều 94 Bộ luật Lao động năm 2019.

Trường hợp quyền và nghĩa vụ, lợi ích phát sinh giữa các bên trong quá trình xác lập, thực hiện hoặc chấm dứt quan hệ lao động bị ảnh hưởng, thì công ty nghiên cứu quy định tại Chương XIV Bộ luật Lao động năm 2019 về giải quyết tranh chấp lao động.

### **Người nước ngoài làm việc online có cần giấy phép lao động không?**

*Người nước ngoài làm việc online từ nước ngoài, không có mặt ở Việt Nam thì không cần làm giấy phép lao động và không bắt buộc phải ký hợp đồng lao động có đúng không?*

#### **Trả lời:**

Theo quy định tại khoản 3 Điều 2 Bộ Luật lao động năm 2019 thì đối tượng áp dụng là “người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam”.

Đối chiếu quy định nêu trên, trường hợp người nước ngoài không đến làm việc tại Việt Nam thì không thuộc đối tượng áp dụng của Bộ Luật lao động 2019, không thuộc đối tượng cấp giấy phép lao động theo quy định Nghị định số 152/2020/NĐ-CP ngày 30/12/2020 của Chính phủ, Nghị định số 70/2023/NĐ-CP ngày 18/09/2023 của Chính phủ.

## TIN VĂN

❖ Hiệp hội Rau quả Việt Nam cho biết, từ nay đến cuối năm, ngành rau củ quả sẽ tập trung vào thị trường khu vực Đông Bắc Á. Từ đó, cùng với các thị trường tiềm năng, như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản... sẽ giúp xuất khẩu rau quả Việt Nam đạt được mục tiêu 7 tỷ USD trong năm 2024. Thị trường Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản đang chiếm ưu thế nhập khẩu rau củ quả từ Việt Nam. Cụ thể, Trung Quốc đã dành 2,161 tỉ USD để nhập khẩu rau quả; Hàn Quốc: 164 triệu USD; Nhật Bản: 98 triệu USD. Đặc biệt, Hàn Quốc từ vị trí thứ 3 trong các nước nhập khẩu nhiều rau quả của Việt Nam đã vượt lên vị trí thứ 2, đẩy Hoa Kỳ xuống vị trí thứ 3. Theo ông Đặng Phúc Nguyên - Tổng Thư ký Hiệp hội Rau quả Việt Nam, sầu riêng tiếp tục mang lại giá trị xuất khẩu lớn trong năm 2024, tiếp đó là các loại trái cây có giá trị khác như thanh long, chuối, xoài, mít, dứa, vải, nhãn, dưa hấu... Dự kiến sầu riêng sẽ mang về 3 tỉ USD, thanh long sẽ thu về khoảng 600 - 650

triệu USD; xoài khoảng 250 triệu USD; dứa khoảng 240 - 250 triệu USD; mít khoảng 200 triệu USD... (VOV)

❖ Nửa đầu năm, xuất khẩu cá ngừ sang Hàn Quốc đạt 14 triệu USD, tăng 2,4 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam, xuất khẩu cá ngừ sang Hàn Quốc đã đạt mức tăng trưởng mạnh trong ba tháng gần đây, với mức tăng ba con số. Đặc biệt, trong tháng 6, kim ngạch xuất khẩu cá ngừ đạt gần 6 triệu USD, tăng gần 6 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Hiện tại, Hàn Quốc chủ yếu nhập khẩu các sản phẩm cá ngừ chế biến và đóng hộp từ Việt Nam, chiếm tới 99% tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong số đó, thịt thăn cá ngừ vằn hấp đông lạnh là sản phẩm được ưa chuộng nhất. (VnExpress)

❖ Tính đến hết tháng 6/2024, Việt Nam đã xuất khẩu được gần 143.000 tấn hồ tiêu các loại với tổng kim ngạch trên 634 triệu USD. So với cùng kỳ năm ngoái, lượng tiêu xuất khẩu giảm 6,8% nhưng kim ngạch

xuất khẩu lại tăng 30,5%. Giá xuất khẩu bình quân tiêu đen 6 tháng đạt 4.365 USD/tấn, tiêu trắng đạt 5.983 USD/tấn, tăng lần lượt 922 USD đối với tiêu đen và 1.028 USD đối với tiêu trắng so với cùng kỳ năm trước. Giá tiêu nội địa trung bình tháng 7 đạt 150.000 đồng/kg, tăng 82,9% so với thời điểm tháng 1 và tăng 120,6% so với cùng kỳ năm 2023. Tính trung bình giá tiêu đen 7 tháng năm 2024 tăng 66,5% so với năm 2023. (VOV)

❖ Sau 4 năm thực thi EVFTA (tháng 8/2020 - 8/2024), gạo là một trong những sản phẩm được đánh giá là đã tận dụng hiệu quả Hiệp định này để xuất khẩu. Theo đó, trong quý I/2024, Việt Nam đã xuất khẩu vào thị trường EU gần 46.000 tấn gạo, kim ngạch đạt 41,4 triệu USD, tăng đến gần 118% so với cùng kỳ năm trước. Đáng chú ý, thị trường Pháp tăng đột biến với 18.200 tấn tương đương giá trị 19,1 triệu USD, tăng gần 180 lần so với cùng kỳ. (Báo Nhân dân)

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.
- Khung 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*