



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 19 (959) NGÀY 27.06.2022



Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ kinh doanh online & xuất khẩu trực tuyến (trang 4 - 5)

ITPC tiếp và làm việc với Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh (trang 6)

Tập huấn trực tuyến “Tu duy lãnh đạo và định hướng chiến lược cho SMEs” (trang 7)

Hội nghị công bố quy hoạch và xúc tiến đầu tư vùng Đồng bằng sông Cửu Long thời kỳ 2021-2030 (trang 8 - 9)

Xuất khẩu sang CHLB Đức: Tìm “cửa” ngách (trang 12)

Sự kiện ngày 30.6

Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Châu Âu do ITPC tổ chức

(trang 2)

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.gov.vn



**TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC
CỦA ITPC**

[https://www.facebook.com/ITPC.
HOCHIMINH](https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH)



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 25/GP - XBBT - STTTT, ngày
23/11/2021 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 19 06.2022



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Tọa đàm “M&A - Thách thức và cơ
hội cho doanh nghiệp vừa và nhỏ”
Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam -
Châu Âu năm 2022

04. Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ
kinh doanh online & xuất khẩu trực
tuyến

05. Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế
biến gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà
tặng năm 2022

06. ITPC tiếp và làm việc với Tổng
Lãnh sự quán Ấn Độ tại Thành phố
Hồ Chí Minh

07. Tập huấn trực tuyến “Tư duy
lãnh đạo và định hướng chiến lược
cho SMEs”

08 TIÊU ĐIỂM

Hội nghị công bố quy hoạch và xúc
tiến đầu tư vùng Đồng bằng sông
Cửu Long thời kỳ 2021-2030

10 TƯ VẤN

Thương thảo là một nghệ thuật



11 ENGLISH FOR YOU

15 business english phrases for all
occasions

12 TIN VEXA

Xuất khẩu sang CHLB Đức: Tìm
“cửa” ngách

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Nam Thái Sơn Group - cánh chim
đầu đàn xuất khẩu bao bì nhựa
Việt Nam

Tọa đàm “M&A - Thách thức và cơ hội cho doanh nghiệp vừa và nhỏ”

Chương trình do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Trường Đại học Hoa Sen (HSU) tổ chức.

Chương trình dành cho các doanh nghiệp tại TP.HCM.

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp, Hiệp hội/ hội ngành nghề tại

Phòng Huấn luyện – ITPC
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.
Liên hệ chuyên viên Trọng Lợi (038 267 7367, huanluyenitpc@gmail.com)
Website: www.itpc.gov.vn

HOA SEN ENTREPRENEUR TALK

M&A: THÁCH THỨC VÀ CƠ HỘI CHO SMES

THS. NGUYỄN ĐÌNH TÙNG
Giám đốc AIBC Australia

ÔNG. MÃ THANH DANH
Phó Tổng Giám đốc Công ty KIDD

THS. NGUYỄN QUỐC CƯỜNG
Phó Chủ tịch USIS Group

THS. LUẬT SƯ NGUYỄN HOÀNG DƯƠNG
Giám đốc Công ty Luật YNK

THS. LÊ PHUNG HẢO
Chủ tịch AAA Global Consulting

9h00 - 11h15
28.06.2022

PHÒNG 204 - Đại học Hoa Sen, Số 8 Nguyễn Văn Tráng, Quận 1

Quét mã QR để đăng ký!

TP.HCM tìm hiểu về lĩnh vực mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, một xu hướng đang tăng trưởng sau đại dịch Covid, từ đó có thể xác định hướng đi mới cho doanh nghiệp mình.

❖ **Thời gian:** 9 giờ - 11 giờ, ngày 28 tháng 6 năm 2022

❖ **Chi phí tham gia:** ban tổ chức tài trợ

Phòng Huấn luyện - ITPC

Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam – Châu Âu năm 2022

Căn cứ đề nghị của Ngài Phillip Rösler - Cựu Phó Thủ tướng Cộng hòa Liên bang Đức, Lãnh sự danh dự Việt Nam tại Thụy Sĩ, Giám đốc quản lý Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) ở Thụy Sĩ;

Với mục đích thúc đẩy quan hệ thương mại song phương và tăng cường cơ hội cho các nhà đầu tư từ châu Âu tìm kiếm cơ hội đầu tư ở Việt Nam thuộc các lĩnh vực: công nghệ thông tin, thương mại điện tử, tư vấn tài chính, tư vấn thuế, kế toán kiểm toán, giải pháp văn phòng cho thuê, y tế, máy móc công nghiệp, thực phẩm - chế biến.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Châu Âu năm 2022, cụ thể:

Phòng Xúc tiến Đầu tư – ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 1026 (207)

Liên hệ chuyên viên Hoàng Anh (090 709 6661, anhhdh@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

❖ **Thời gian:** Từ 8 giờ 30 phút - 11 giờ 00 ngày 30/6/2022 (Thứ Năm).

❖ **Địa điểm:** Phòng Hội nghị, Vingroup Tower - Landmark 81 (Số 772 Điện Biên Phủ, Quận Bình Thạnh, TP.HCM).

❖ **Chủ trì:**

Ông Phan Văn Mai, Ủy viên Ban Chấp hành Trung ương Đảng, Phó Bí thư Thường trực Thành ủy, Chủ tịch Ủy ban nhân dân TP.HCM,

Ông Phillip Rösler, Cựu Phó Thủ tướng Cộng hòa Liên bang Đức,

Lãnh sự danh dự Việt Nam tại Thụy Sĩ, Giám đốc quản lý Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) ở Thụy Sĩ.

❖ **Chi phí tham dự:** Miễn phí

❖ **Trang phục:** Nam veston, cà vạt - Nữ trang phục công sở.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) trân trọng kính mời Lãnh đạo Quý Doanh nghiệp sắp xếp thời gian tham dự và kết nối, giao lưu với Đoàn doanh nghiệp châu Âu tại sự kiện.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ kinh doanh online & xuất khẩu trực tuyến



Ngày 17 tháng 6 năm 2022 tại Thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM) và Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số - Bộ Công Thương tổ chức Tập

huấn “Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ kinh doanh online & xuất khẩu trực tuyến”. Hoạt động này nhằm giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) có nhận thức về kinh doanh online và chuyển đổi số; từng bước đưa các doanh nghiệp truyền thống áp dụng hình thức trực tuyến và sử dụng các công cụ quảng bá, tiếp cận

thị trường, để tối ưu hóa marketing và tăng doanh số bán hàng.

Bà Nguyễn Thị Minh Huyền, Phó Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và kinh tế số, Bộ Công Thương nhấn mạnh, chương trình tập trung vào các nội dung: Nền tảng kinh doanh trực tuyến và bán hàng sản phẩm thương mại điện tử; các công cụ hỗ trợ xuất khẩu trực tuyến với sự chia sẻ từ Cục Thương mại điện tử và kinh tế số và các đơn vị đã có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh tế số như: Google, Haravan, Droppii, OSB và IMGGroup.

Theo bà Huyền, thương mại điện tử xuyên biên giới năm 2021 đã tăng tới 25,7% so với năm 2020. Và theo số liệu của Amazon, năm 2021 đã có 7,2 triệu sản phẩm của các doanh nghiệp SME Việt Nam được bán thông qua sàn thương mại điện tử này, tăng gần 35% so với năm 2020. Những con số ấn tượng này đến từ xu hướng chuyển đổi số trong lĩnh vực thương mại của nhiều DN Việt Nam. Ngoài ra, đây còn là thành



Bà Nguyễn Thị Minh Huyền, Phó Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và kinh tế số, Bộ Công Thương phát biểu tại buổi tập huấn

quá đến từ chính sách mở cửa nền kinh tế, lợi ích từ việc tham gia các Hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam đã ký kết.

Bà Huyền cũng cho biết, một chương trình tổng thể sẽ được khởi động trong thời gian tới nhằm hỗ trợ hiệu quả hơn nữa tới cộng đồng DN. Cụ thể, “Hệ sinh thái xuất khẩu trực tuyến” có mục tiêu hỗ trợ 10.000 DN đa lĩnh vực trong giai đoạn 2021-2025 xuất khẩu thành công qua môi trường trực tuyến.

Trong khuôn khổ chương trình, doanh nghiệp có năng lực sản xuất được lựa chọn sẽ nhận tư vấn từ quá trình R&D sản phẩm dựa trên khảo sát thị trường của ban cố vấn, sau khi

phát triển được sản phẩm có năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp sẽ được hỗ trợ tham gia tối thiểu 3 sàn thương mại điện tử quốc tế, có nhân sự hỗ trợ chăm sóc khách hàng, marketing giúp quảng bá sản phẩm cho tới khi có đơn hàng thực tế.

Chương trình tập huấn lần này đã theo sát nội dung thực tiễn và nhu cầu của doanh nghiệp nên nhận được nhiều sự quan tâm tích cực của cộng đồng doanh nghiệp (phần lớn là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ) thuộc nhiều ngành nghề sản xuất kinh doanh khác nhau như: may mặc thời trang, giày dép, thực phẩm và đồ uống, thủ công mỹ nghệ, nông sản, lâm sản, thiết bị, máy móc,

dụng cụ, phụ tùng, cơ khí, điện tử... Đa phần các doanh nghiệp tham dự đều có website riêng, có gian hàng trưng bày, bán sản phẩm trên các trang thương mại điện tử và có bộ phận chuyên đảm trách hoạt động bán hàng và tiếp thị trực tuyến. Tuy nhiên phần đông doanh nghiệp vẫn còn thiếu kinh nghiệm xuất khẩu trực tuyến và kinh doanh online. Vì vậy, thông qua chương trình tập huấn này, các doanh nghiệp đang kỳ vọng sẽ thu thập thêm kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm từ các chuyên gia để hoàn thiện và nâng cao khả năng tiếp thị, bán hàng trên môi trường thương mại điện tử và xuất khẩu trực tuyến.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế biến gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà tặng năm 2022

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp của Thành phố và doanh nghiệp hội viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp Xuất khẩu Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA), hội viên Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA) trưng bày, giới thiệu các sản phẩm chất lượng phục vụ mục đích tìm kiếm đối tác trong nước và xuất khẩu thúc đẩy phát triển và phục hồi kinh tế hậu Covid-19;

Nhằm hỗ trợ đối tượng là doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Hồ Chí Minh, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là các doanh nghiệp có nguồn vốn và công nghệ còn hạn chế, đặc biệt là hoạt động hỗ trợ định hướng sản phẩm và xúc tiến xuất khẩu;

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hội Mỹ nghệ và



Chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA) tổ chức chương trình “Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế biến gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà tặng năm 2022” với thông tin dự kiến như sau:

❖ **Thời gian:** dự kiến từ ngày 10/7 - 15/7.

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

❖ **Đối tượng tham gia:** các doanh nghiệp chế biến gỗ, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ và quà tặng, đặc biệt là các sản phẩm thiết kế mới, sản phẩm có chế tác kỹ thuật cao, sản phẩm sử dụng vật liệu mới và thân thiện với môi trường...

Phòng Dịch vụ - ITPC

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

Website: www.itpc.gov.vn

ITPC tiếp và làm việc với Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh



Sáng ngày 21.06.2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) đã có buổi làm việc với Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Tham dự buổi gặp, đại diện ITPC có ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC và đại diện phía Ấn Độ là ông Madan Mohan Sethi, Tổng Lãnh sự Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Tại buổi làm việc, ông Madan Mohan Sethi cho biết ngày càng có nhiều doanh nghiệp Ấn Độ mong muốn sang làm việc, kết nối thị trường tại Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung. Nhằm đẩy mạnh quan hệ hợp tác, giao thương giữa các doanh nghiệp hai bên, ông cũng đã chuyển lời mời ITPC tham gia **Lễ hội Namaste chào Việt Nam 2022** nhằm hỗ trợ 4 nhóm ngành chính: cơ khí, dệt may, thủy sản và công nghệ thông tin.

Chia sẻ tại cuộc họp, ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC cho biết rất trân trọng lời mời và sự đánh giá cao của Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ dành cho ITPC khi tiếp tục gửi lời mời ITPC cùng đồng hành với Tổng lãnh sự quán cho Lễ hội Namaste sắp diễn ra trong thời gian tới. Đồng thời, ông giới thiệu và nhấn mạnh những ngành hàng, những thế mạnh mà TP.HCM đang đẩy mạnh kêu gọi đầu tư và xúc tiến hợp tác. Ông nêu rõ những nhiệm vụ mà ITPC được giao trọng trách, từ đó mong muốn thúc đẩy hợp tác với Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh nhằm tổ chức những hoạt động xúc tiến trọng tâm vào những ngành hàng mà Thành phố đang ưu tiên phát triển như: cơ khí, thiết bị điện, thực phẩm, đồ uống, công nghệ thông tin và cao su - nhựa.

Ngoài ra, ông Lữ cũng chia sẻ thêm về các sự kiện sắp diễn ra của ITPC, trong đó có sự kiện về Triển

lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm và công nghệ chế biến Thành phố Hồ Chí Minh diễn ra từ ngày 13 đến 16.10.2022 với mong muốn tăng cường kết nối giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, thu hút các nguồn lực đầu tư để hỗ trợ ngành lương thực thực phẩm và công nghiệp chế biến Thành phố. ITPC cũng gửi lời mời tới Tổng lãnh sự quán Ấn Độ cũng như doanh nghiệp Ấn Độ tham gia Triển lãm này để giới thiệu sản phẩm của Ấn Độ và kết nối giao thương tại Triển lãm.

Ông Trần Phú Lữ cũng nhấn mạnh về ý nghĩa của năm 2022 khi hai nước Việt Nam - Ấn Độ kỷ niệm thiết lập quan hệ ngoại giao 50 năm, thông qua các chuyến viếng thăm và làm việc của chính phủ hai nước đã phần nào khẳng định thêm về quan hệ đối tác chiến lược giữa hai nước đồng thời tiếp tục thúc đẩy hợp tác mạnh mẽ trong thời gian tới.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Tập huấn luyện trực tuyến “Tu duy lãnh đạo và định hướng chiến lược cho SMEs”

Ngày 21/6/2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Công ty Optimum Results tổ chức buổi Tập huấn trực tuyến “Tu duy lãnh đạo và định hướng chiến lược cho SMEs”. Buổi tập huấn nhằm giúp doanh nghiệp phát triển tư duy lãnh đạo, đặt nền tảng cho mọi sự thành công bền vững, xác định các mục tiêu chiến lược và định hướng toàn bộ các hoạt động của tổ chức để liên kết các nguồn lực trong và ngoài phát triển doanh nghiệp. Chương trình nhận được sự quan tâm của gần 70 người đến từ các doanh nghiệp.

Tư duy lãnh đạo là yếu tố quan trọng để quyết định sự thành bại của một cơ quan, tổ chức, công ty, doanh nghiệp. Tư duy lãnh đạo đúng đắn sẽ là nền tảng cho mọi thành công của doanh nghiệp, tổ chức đó. Theo một nghiên cứu cho thấy người lãnh đạo kiệt xuất có thể giúp doanh nghiệp tăng 200% lợi nhuận, nâng mức độ hài lòng của khách hàng thêm 40%, mức độ gắn kết và năng suất của người lao động thêm 70%. Thực tế, trong xã hội hiện nay có nhiều người cho rằng lãnh đạo là một kỹ năng sẵn có. Điều đó chỉ đúng một phần bởi vì tất cả kỹ năng đó sẽ không thể phát huy nếu không được định hướng tư duy đúng đắn ở tầm vĩ mô. Những tư duy không hợp với thực tế thời đại 4.0; 5.0 thì cần thay đổi, làm mới để có thể quản lý được tốt hơn.

Bên cạnh đó, chiến lược là tập hợp các quyết định về các mục tiêu dài hạn và các biện pháp, các cách thức, con đường đạt đến các mục tiêu đó. Chiến lược kinh doanh thể hiện thế mạnh của doanh nghiệp, các nguồn lực có

thể huy động, các cơ hội cũng như điểm yếu và mối nguy phải đối mặt.

Một chiến lược được xây dựng bắt đầu bằng việc xác định các mục tiêu mà doanh nghiệp muốn đạt được trong một khoảng thời gian. Các mục tiêu chiến lược sẽ đóng vai trò như kim chỉ nam, định hướng cho mọi hoạt động của tổ chức, doanh nghiệp. Từ đó, doanh nghiệp sẽ cùng dốc sức toàn lực đi theo một định hướng chung mang lại lợi ích cho toàn bộ cá nhân cho tổ chức và các bên liên quan. Chiến lược kinh doanh thành công khi nó giúp doanh nghiệp tăng trưởng, cạnh tranh được với đối thủ và hiệu quả về tài chính. Chính vì thế hiểu được chiến lược là gì sẽ giúp ích rất lớn cho doanh nghiệp khi muốn “chiến đấu” với các thương hiệu khác trên thị trường.

Tại buổi tập huấn, các báo cáo viên đã chia sẻ những điều cốt lõi của một mô hình kinh doanh, cần đảm bảo những tiêu chí nào để duy trì và phát triển một doanh nghiệp, trong đó việc xây dựng chiến lược có tầm quan trọng không hề nhỏ. Nếu không thể xác định và xây dựng chiến lược rõ ràng, doanh nghiệp không có cơ sở bền vững để tạo ra và duy trì lợi thế cạnh tranh trong thị trường với nhiều biến động như hiện nay. Doanh nghiệp cũng đặt các câu hỏi nên nhấn mạnh hoặc ưu tiên cho các tiêu chí nào khi xây dựng chiến lược cho doanh nghiệp, yếu tố lạm phát có ảnh hưởng nhiều hay không,... Trong tương lai, ITPC dự kiến sẽ tiếp tục cùng các tổ chức có liên quan đẩy mạnh các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh trong giai đoạn hội nhập kinh tế như hiện nay.

Monitoring and Review Process

- Monthly Review , at least
- Monitor Assumptions
- Monitor achievement of objectives
- Look at market trends
- Change your strategy if necessary

Remove Spotlight

Tập huấn trực tuyến - Online workshop

TU DUY LÃNH ĐẠO & ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC CHO SMEs

OPTIMUM RESULTS POTENTIAL OF YOUR SMEs

TP.HCM, ngày 21 tháng 6 năm 2022

Trung tâm Xúc tiến Th... (Host, me) 🗣️ 📺 🗑️

FM Frank McGlone (Co-host) 🗣️ 📺 🗑️

Aidan Harte, Optimum... (Co-host) 🗣️ 📺 🗑️

ITPC-Huỳnh Trọng Lợi (Co-host) 🗣️ 📺 🗑️

LP Le Phong (Co-host) 🗣️ 📺 🗑️

TT Trang Tran (Co-host) 🗣️ 📺 🗑️

Ms LyLy (Interpreter) 🗣️ 🗑️

1P 13 Phạm Thị Oanh Chân gà ,đó ăn vắt 🗣️ 🗑️

2S 29_Bao Son_1/1 🗣️ 🗑️

5T 5 Thành Dgs Logistics 🗣️ 🗑️

AD Abhijit Das 🗣️ 🗑️

A Administrator 🗣️ 🗑️

AT Anh Tran 🗣️ 🗑️

Phòng Huấn luyện - ITPC

Hội nghị công bố quy hoạch và xúc tiến đầu tư vùng Đồng bằng sông Cửu Long thời kỳ 2021-2030

Sáng 21/6, tại Thành phố Cần Thơ, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính tham dự và chủ trì Hội nghị công bố quy hoạch và xúc tiến đầu tư vùng Đồng bằng sông Cửu Long thời kỳ 2021-2030 do Bộ Kế hoạch và Đầu tư tổ chức. Bản tin ITPC thông tin lại một số nội dung quan trọng về Hội nghị từ bài Tổng thuật của Báo chính phủ (baochinhphu.vn).

Tham dự Hội nghị có Ủy viên Bộ Chính trị, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính; Ủy viên Bộ Chính trị, Phó Chủ tịch Thường trực Quốc hội Trần Thanh Mẫn; Phó Thủ tướng Chính phủ Lê Văn Thành, Chủ tịch Hội đồng điều phối vùng Đồng bằng sông Cửu Long; đại diện lãnh đạo các bộ, ban, ngành, địa phương vùng Đồng bằng sông Cửu Long. Tại Hội nghị, đã diễn ra lễ trao Hồ sơ quy hoạch cho lãnh đạo 13 tỉnh, thành phố vùng Đồng bằng sông Cửu Long và công bố cam kết tài trợ thực hiện một số chương trình, dự án phát

triển hạ tầng triển khai thực hiện Quy hoạch.

Đây là nội dung thiết thực, có ý nghĩa trong việc hiện thực hóa Quy hoạch vùng và Nghị quyết số 120/NQ-CP của Chính phủ. Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã chủ trì, phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Bộ Giao thông vận tải, 13 tỉnh, thành phố trong vùng đồng bằng sông Cửu Long và nhóm 6 ngân hàng phát triển (bao gồm: ADB, KEXIM, AFD, KfW, JICA, WB) thống nhất danh mục dự án phát triển bền vững đồng bằng sông Cửu Long thích ứng với biến đổi khí hậu dự kiến thực hiện trong giai đoạn 2021 - 2025. Đến nay, toàn bộ

các dự án của hai Bộ và 13 tỉnh, thành phố trong vùng đồng bằng sông Cửu Long đã được nhóm 6 ngân hàng phát triển bày tỏ quan tâm; với mức vốn cam kết vào khoảng 2,2 tỷ USD.

Theo Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng, khoản tài trợ 2,2 tỷ USD có vai trò là nguồn vốn “mồi” để thu hút các nguồn vốn đầu tư từ khu vực tư nhân, nhà đầu tư nước ngoài.

Lễ trao Hồ sơ Quy hoạch và công bố cam kết tài trợ đã cụ thể hóa bước đầu tiên của quy trình thủ tục, thể hiện quyết tâm của Chính phủ trong việc tăng cường đầu tư, tạo bước đột phá về hạ tầng trong vùng

Đưa ĐBSCL thành vùng đất thích ứng phát triển kinh tế và đáng sống cho người dân

Phát biểu tại Hội nghị, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Vương quốc Hà Lan tại Việt Nam, bà Elsbeth Akkerman bày tỏ, việc hình thành các trung tâm đầu mối kinh doanh nông sản ở ĐBSCL sẽ là một yếu tố quan trọng trong kế hoạch tổng thể thu gom, tổng hợp các sản phẩm nông nghiệp và thủy sản tại địa phương và gia tăng giá trị sản phẩm thông qua phát triển các trung tâm chế biến và công nghệ cũng là cùng kết hợp với các dịch vụ và các ngành công nghiệp khác. Với kiến thức và kinh nghiệm của mình trên khắp thế giới về thiết kế và phát triển các trung tâm kinh doanh nông sản như vậy, Hà Lan mong muốn được hợp tác với Việt Nam về nội dung quan trọng này.

Tương tự như vậy, đối với ngành logistics và vận tải, điều quan trọng là phải đưa các sản phẩm có giá trị cao đến các thị trường và cảng chính một cách hiệu quả và an toàn. Dự án Cảng biển nước sâu Cái Mép Hạ và trung tâm logistics trị giá 1 tỷ Euro do liên doanh Việt Nam - Hà Lan - Bỉ phát triển sẽ là một “viên gạch” quan trọng để xây dựng khả năng tiếp cận thị trường châu Âu cho tôm và trái cây từ ĐBSCL. Chúng tôi mong muốn tiếp tục hợp tác về phát triển cảng, phát triển chuỗi kho lạnh, năng lực bảo quản cũng như cải thiện năng lực đường thủy nội địa, vận tải thủy nội địa và đào tạo thủy thủ đoàn.

Tất cả các đại biểu tham dự hội nghị hôm nay đều chung một mục tiêu: Đưa ĐBSCL thành vùng đất thích ứng phát triển kinh tế và đáng sống cho người dân của cả thế hệ hiện tại và tương lai.

Quy hoạch vùng ĐBSCL thể hiện cách tiếp cận toàn Chính phủ và cam kết thúc đẩy phát triển bền vững

Thay mặt Ngân hàng Thế giới (WB), bà Carolyn Turk, Giám đốc Quốc gia WB tại Việt Nam chúc mừng Chính phủ Việt Nam đã đạt được cột mốc quan trọng là công bố bản Quy hoạch rất được mong đợi cho vùng Đồng bằng sông Cửu Long. Đây là thành quả của cách tiếp cận mới mang tính toàn diện và chiến lược đối với sự phát triển vùng. Quy hoạch thể hiện cách tiếp cận toàn Chính phủ và cam kết mạnh mẽ trong việc thúc đẩy phát triển bền vững và nâng cao khả năng thích ứng với khí hậu của Đồng bằng sông Cửu Long.

Là một đối tác tin cậy lâu năm, WB rất vinh dự được hỗ trợ Chính phủ Việt Nam trong nhiệm vụ quan trọng là lập Quy hoạch vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

Ông Gabor Fluit, Tổng Giám đốc Công ty De Heus, Phó Chủ tịch Eurocham

cho biết: Sinh sống và làm việc ở Việt Nam được 14 năm, ông nhận thấy cơ sở hạ tầng của Việt Nam ngày càng tốt.

Việc triển khai Quy hoạch cần sự phối hợp giữa Chính phủ, bộ, ngành, các tỉnh miền Tây, tổ chức quốc tế, cộng đồng doanh nghiệp. Đại diện Eurocham bày tỏ ủng hộ chiến lược của Bộ NN&PTNT trong phát triển hợp tác xã, phát triển chuỗi liên kết, áp dụng nông nghiệp công nghệ cao, đặc biệt ở vùng ĐBSCL. Đối với người nông dân, nếu họ thấy việc nào tốt thì họ sẽ làm theo: Bảo vệ môi trường, nâng cấp chất lượng sản phẩm, tìm cơ hội phát triển, xuất khẩu...

Ông Gabor Fluit bày tỏ hy vọng, từ 90 km cao tốc hiện hữu, thời gian tới sẽ có nhiều tuyến đường, cảng biển mới, thì chắc chắn doanh nghiệp sẽ quyết tâm đến đầu tư mới, mở rộng đầu tư vào ĐBSCL.

Phó Chủ tịch Eurocham cũng cho rằng việc đầu tư cho nguồn nhân lực rất quan trọng đối với khu vực.

cũng như thể hiện sự cam kết của các nhà tài trợ.

Phát biểu kết luận và chỉ đạo Hội nghị, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính cho biết: Hội nghị 5 trong 1 này là sáng kiến của

Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Văn phòng Chính phủ và các cơ quan liên quan, bao gồm: (1) Công bố Chương trình hành động của Chính phủ về phương hướng phát triển KTXH và bảo đảm quốc phòng, an ninh vùng ĐBSCL

thực hiện Nghị quyết số 13 của Bộ Chính trị; (2) Công bố quy hoạch vùng ĐBSCL theo quy định của Luật Quy hoạch và xúc tiến đầu tư cho vùng ĐBSCL; (3) Giới thiệu Chỉ thị về một số nhiệm vụ thúc đẩy phát triển nông nghiệp và nông thôn bền vững vùng ĐBSCL, chủ động thích ứng biến đổi khí hậu; (4) Công bố các cam kết tài trợ quốc tế; (5) tổ chức triển lãm, quảng bá hình ảnh, vùng đất văn hóa, con người vùng ĐBSCL. Đó là

những nội dung chính mang nhiều kỳ vọng, niềm tin của Đảng, Nhà nước và Nhân dân trong việc thúc đẩy phát triển KTXH vùng ĐBSCL; có ý nghĩa rất lớn, quan trọng, thiết thực nhằm cụ thể hóa, thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa việc triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội XIII của Đảng và các Nghị quyết, chủ trương, chính sách lớn của Đảng, Nhà nước ta về phát triển vùng ĐBSCL giai đoạn 2021-2030, định hướng đến năm 2045.

Phòng Thông tin - ITPC

Sự phát triển của ĐBSCL cần đóng góp vào sự tự cường của Việt Nam

Phát biểu tại Hội nghị, Trưởng đại diện Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) Thành phố Hồ Chí Minh, ông Hirai Shinji đánh giá: “Hội nghị này đã được tổ chức rất kịp thời, ngay sau Diễn đàn Kinh tế Việt Nam lần thứ 4 được tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh ngày 4/6.

Tôi xin chia sẻ ngắn gọn về cuộc khảo sát mới nhất của JETRO và Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản tại TPHCM (JCCH) đối với các công ty thành viên của JCCH, bao gồm cả các công ty ở Đồng bằng sông Cửu Long.

Nhờ chuyển đổi thành công sang chính sách bình thường mới, triển vọng kinh doanh đã được cải thiện. Các nhà máy hoạt động hết công suất và 63% công ty thành viên của JCCH có kế hoạch mở rộng kinh doanh trong 1 đến 2 năm tới, tỉ lệ này cao hơn tỉ lệ 55,3% vào năm ngoái. 36% công ty thành viên của JCCH có kế hoạch duy trì hoạt động ở mức hiện tại và dưới 1% thành viên của JCCH có kế hoạch giảm quy mô hoạt động kinh doanh của họ.

Chúng tôi muốn tiếp tục được đối thoại với Chính phủ vì khẩu hiệu của JCCH là “Nhiều hơn cho Việt Nam”, đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam”.

Thương thảo là một nghệ thuật

NGHỆ THUẬT THƯƠNG THẢO LÀ BẢO ĐẢM QUYỀN LỢI CỦA CÁC BÊN, LÀM SAO ĐỂ VỪA ĐẠT ĐƯỢC MỤC ĐÍCH CỦA MÌNH MÀ VẪN CÓ ĐƯỢC SỰ TÔN TRỌNG CỦA ĐỐI TÁC.

Cam kết chiết khấu cho người mua

Khách hàng của bạn sẽ rất hài lòng nếu họ nhận được những cam kết về chiết khấu và giảm giá từ công ty của bạn. Do đó hãy cố gắng đừng làm họ thất vọng. Bạn có thể thương lượng mức chiết khấu giảm giá có thể tương đương khoảng ít nhất 10% tổng giá trị hàng bán của bạn. Bằng cách giảm giá, bạn sẽ có thể đạt được điều khoản thương thảo tốt hơn. Tuy nhiên, bạn phải thật cẩn trọng với các khoản chiết khấu giảm giá này, vì nếu ban đầu bạn đặt giá quá cao để khi áp dụng chiết khấu mà sẽ không bị lỗ, khi đó có thể sẽ khiến khách hàng bị “shock” và từ bỏ ngay cả trước khi bước vào thương lượng hợp đồng.

Tìm hiểu sự khác biệt về văn hóa trong thương lượng

Bạn có thể vô tình xúc phạm khách hàng tiềm năng của mình nếu bạn không tìm hiểu và hiểu được sự khác biệt về văn hóa, đặc biệt là các khách hàng ở khu vực Trung Đông và châu Á.

Ví dụ, bạn không nên hỏi về vợ của người chủ nhà nếu bạn được mời đến thăm nhà của đối tác ở Trung Đông. Ở châu Á, nếu bạn được mời đến một bữa ăn trưa kinh doanh, bạn nên chuẩn bị cho một cuộc trò chuyện kéo dài từ 1- 2 giờ mà nội dung hoàn toàn không đề cập đến việc thương thảo hợp đồng hoặc làm ăn. Ở đó sẽ chỉ nói về gia đình, thời thơ ấu, sở thích, thức ăn yêu thích, v.v. và bạn nên trả lời cho phù hợp và đặt các

câu hỏi tương tự. Và ngược lại, người Âu, Mỹ rất cởi mở, tuy nhiên khi trò chuyện tránh đề cập đến các vấn đề nhạy cảm như chính trị, dân tộc, tôn giáo... Do đó cần phải nghiên cứu thật kỹ văn hóa của đối tác tiềm năng.

Tất cả các thỏa thuận phải được xác nhận bằng văn bản

Đây là một trong những “quy tắc vàng” cho các hoạt động xuất của bạn. Bạn phải viết và ký xác nhận của tất cả các điều khoản đã thỏa thuận trên bàn làm việc trước khi thực hiện các cam kết đó. Với đối tác, nếu họ hứa “sẽ gửi văn bản xác nhận vào ngày mai” thực sự không chấp nhận được, mà hãy xác nhận bằng văn bản ngay trên bàn làm việc khi kết thúc thương thảo.

Xem xét các yêu cầu về độc quyền hàng hóa

Rất nhiều khách hàng tiềm năng sẽ yêu cầu bạn để được phép độc quyền đại diện cho sản phẩm hoặc công ty của bạn trong một thị trường cụ thể ngay cả trước khi hai bên bước vào thương thảo. Đây là điều quan trọng, và bạn đừng từ chối khả năng này và tuyên bố luôn để “mở” các khả năng này cho khách hàng thích hợp. Tuy nhiên hãy nói với khách hàng tiềm năng là nên thương thảo và tìm hiểu kỹ hơn về nhau trước khi có những quyết định quan trọng. Bên cạnh đó, cần phải thiết lập một mối quan hệ vững chắc, kiểm tra thị trường, kiểm tra tiềm lực và khả năng của đối tác tiềm năng...

Khi bạn đồng ý cung cấp độc quyền cho một công ty nước ngoài, bạn nên xem xét các điều kiện nào được đưa vào thỏa thuận độc quyền. Nên nhớ không bao giờ ký thỏa thuận độc quyền có thời hạn lâu hơn một năm. Nếu bạn hài lòng với đối tác và quan trọng hơn là cách họ đại diện cho công ty và thương hiệu của bạn trên thị trường của họ. Nếu thích hợp và có triển vọng, bạn luôn có thể thỏa thuận ký hợp đồng mới để kéo dài thời gian hợp tác.

Bạn nên đặt một hạn mức về doanh số, sản lượng sản phẩm nhất định sẽ được bán trong một khoảng thời gian nào đấy, có thể từ 4 - 6 tháng, kèm theo là điều khoản chấm dứt thỏa thuận độc quyền nếu đối tác không thể đáp ứng các điều kiện và cam kết này.

Giá trị của đơn đặt hàng đầu tiên là một vấn đề khác cần cân nhắc khi thương lượng độc quyền. Thông thường người mua hàng phải thanh toán trước khoảng 20% giá trị lô hàng. Khoản còn lại sẽ thanh toán theo từng điều khoản trong hợp đồng.

Hãy tìm một người phiên dịch thật tốt

Đôi khi đối tác có thể yêu cầu ký hợp đồng hai ngôn ngữ. Trong trường hợp này, tính chính xác của bản dịch hợp đồng rất quan trọng. Các biến thể trong thuật ngữ có thể khác nhau ở một số quốc gia và thậm chí có thể có ý nghĩa hoàn toàn khác và dẫn đến những tranh chấp tốn kém về sau.

Phòng Thông tin - ITPC

15 business english phrases for all occasions

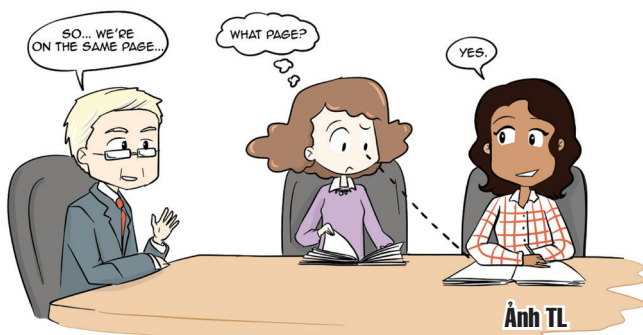
(Tiếp theo bản tin số 18.2022 xuất bản ngày 20.6.2022)

14. On the same page

Be on the same page: đồng ý với ai đó về việc gì, cùng ý hiểu với ai đó về vấn đề, hay hoàn cảnh gì đó.

“Are we on the same page?” cũng có nghĩa là “Do we agree?”

Nguồn gốc của thành ngữ này bắt nguồn từ ca đoàn trong nhà thờ. Đó là khi mọi người trong ca đoàn cần phải nhìn vào cùng 1 trang giấy để cùng hợp xướng. Cụm từ này cũng được dùng trong lớp học hoặc cuộc họp kinh doanh khi mọi người đều dùng cùng 1 loại tài liệu và tất cả đều cần đọc cùng 1 trang tài liệu tại 1 thời điểm để hiểu nội dung cuộc thảo luận.



For example:

“Next month we need to cut spending by 20%. Are we all **on the same page** about this?” (Tháng tới chúng ta cần phải cắt giảm chi tiêu 20%. Tất cả đều đồng ý với điều này phải không?)

“Before we make any decisions today, I’d like to make sure that everyone is **on the same page**.” (Trước khi chúng ta quyết định bất kỳ điều gì hôm nay, tôi muốn chắc chắn là tất cả mọi người đều cùng hiểu vấn đề như nhau.)

A good plan not only keeps you safe, but it also ensures that everyone in your group is **on the same page**. (Một kế hoạch tốt không chỉ giữ bạn an toàn mà còn đảm bảo mọi người trong nhóm đều hiểu ý.)

Let us discuss this internally first so that we are **on the same page** before we speak to the customer. (Để chúng tôi thảo luận điều này nội bộ trước để chúng tôi đều đồng thuận trước khi nói chuyện với khách hàng.)

The confusion arose because they were not **on the same page**. He was talking of one thing and was referring to something else. (Nhầm lẫn phát sinh bởi vì họ không hiểu ý nhau. Anh ấy nói về 1 thứ nhưng lại nhắc về 1 thứ khác.)

15. To cut corners

To cut corners nghĩa là làm việc gì đó qua loa, không đầy đủ, cốt để đỡ tốn tiền (to do things poorly or incompletely in order to save money). Có thể dịch là tạm bợ, qua loa,...

For example:

“The company **cut corners** when making their camera, so it’s very cheap but it stops working after a few months of use.” (Công ty rất là qua loa với camera, vì thế nó rất rẻ tiền và ngừng hoạt động chỉ sau vài tháng sử dụng.)

It is certainly not a sensible move to **cut corners** with national security. (Nhất định không phải là hành động hợp lý khi cắt giảm chi phí quốc phòng.)

The company is known to **cut corners**. This means that they import all of their products instead of making it. (Công ty bị phát hiện đã cắt giảm chi phí. Họ đã nhập khẩu toàn bộ sản phẩm thay vì tự sản xuất.)



Ảnh TL

(Nguồn: tổng hợp) - Phòng Thông tin - ITPC

Xuất khẩu sang CHLB Đức: Tìm “cửa” ngách

Cơ cấu sản phẩm tương đối bổ sung cho nhau là cơ hội để Việt Nam gia tăng kim ngạch xuất khẩu sang CHLB Đức.

Đây chính là cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường này, nhất là khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) đã có hiệu lực.

Nhiều lợi thế cạnh tranh

Đức là thị trường xuất khẩu chính tại khu vực châu Âu đối với nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như giày dép, quần áo, rau quả, thủy sản, cà phê, đồ gỗ... Dù đa phần những sản phẩm này chỉ chiếm thị phần nhỏ trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Đức, song tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sang Đức đang có xu hướng gia tăng, nhiều hàng hóa của Việt Nam đã có được vị thế nhất định tại thị trường này.

Năm 2021, mặc dù ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19 nhưng xuất khẩu của Việt Nam sang Đức vẫn đạt mức tăng trưởng 10,6%, lên mức kỷ lục 7,3 tỷ USD. Kết quả này cho thấy, Hiệp định EVFTA đã có những tác động tích cực, giúp hạn chế tác động của đại dịch Covid-19 và thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Đức. 5 tháng năm 2022, theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Đức đạt 3,604 tỷ USD. Trong đó, hàng dệt may đạt 409,394 triệu USD; giày dép các loại đạt 518,671 triệu USD; máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác đạt

613,453 triệu USD. Ở chiều ngược lại, kim ngạch nhập khẩu từ Đức đạt 1,502 tỷ USD.

Theo Trung tâm WTO và Hội nhập (Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - VCCI), thời gian tới, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Đức được dự báo tiếp tục tăng trưởng, bởi số lượng người châu Á đang sinh sống tại Đức ngày càng tăng. Bên cạnh đó, người tiêu dùng Đức cũng ngày một cởi mở hơn trong việc sử dụng các sản phẩm châu Á cũng như Việt Nam, nếu sản phẩm đó có xuất xứ rõ ràng, có chất lượng tốt và giá cả cạnh tranh.

Ngoài ra, Việt Nam là một trong số ít các nước ở châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore...) đã có FTA với EU, do đó hàng hóa Việt Nam có lợi thế hơn so với các đối thủ cạnh tranh từ nhiều nước khác trong khu vực khi được hưởng ưu đãi thuế quan cũng như các lợi thế khác từ Hiệp định EVFTA.

Nghiên cứu kỹ các quy định

Mặc dù có nhiều lợi thế, song xuất khẩu hàng hóa sang Đức vẫn có những thách thức, đó là các yêu cầu nhập khẩu bắt buộc về vệ sinh an toàn thực phẩm và một chế tài xử phạt đối với vi phạm các quy định nhập khẩu rất nghiêm khắc.

Bên cạnh đó, người tiêu dùng Đức có yêu cầu rất cao về chất lượng, hình thức, thương hiệu, uy tín... của sản phẩm nhập khẩu. Những yêu cầu này thường cao hơn nhiều so với người tiêu dùng ở nhiều nước xuất khẩu truyền thống của Việt Nam như Trung Quốc, ASEAN, và thậm chí cả một số thành viên EU khác. Trong khi đó, nhiều sản phẩm của Việt Nam còn chưa đảm bảo tính ổn định, thống nhất về chất lượng, thường hạn chế về hình thức, mẫu mã, chủng loại, và ít chú trọng xây dựng hình ảnh, thương hiệu...

Để có thể tiếp cận được thị trường Đức, theo các chuyên gia, doanh nghiệp Việt Nam cần tìm hiểu chi tiết, cập nhật thường xuyên và đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định và thủ tục nhập khẩu của EU và Đức; nghiên cứu kỹ thị trường Đức (đặc biệt là thị trường ngách), tìm hiểu chi tiết về thị hiếu và nhu cầu tiêu dùng của người dân nước này từ đó nghiên cứu cải thiện chất lượng, mẫu mã sản phẩm để phù hợp với thị trường, thị hiếu người tiêu dùng.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



Ảnh TL: Quần áo là mặt hàng xuất khẩu chủ lực và có cơ hội tăng trưởng tốt tại thị trường châu Âu

NAM THÁI SƠN GROUP

CÁNH CHIM ĐẦU ĐÀN XUẤT KHẨU BAO BÌ NHỰA VIỆT NAM

Trong ngành bao bì nhựa Việt Nam không ai là không biết đến cái tên Nam Thái Sơn Group, cánh chim đầu đàn trong ngành bao bì nhựa Việt Nam. Khởi đầu từ một cơ sở sản xuất bao bì nhỏ những năm đầu của thập niên 90, trải qua quá trình gần 20 năm xây dựng và phát triển

Nam Thái Sơn Group đã không ngừng lớn mạnh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đa dạng hóa sản phẩm, vươn cao vươn xa ra thị trường quốc tế. Đến nay, Nam Thái Sơn đã chiếm lĩnh được phần lớn thị trường bao bì trong nước và các thị trường châu Âu, Australia, Nhật Bản,...



toàn công ty, cùng với đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, trách nhiệm và tâm huyết với nghề đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra luôn ổn định.

Hiện nay, Nam Thái Sơn Group đã đầu tư và vận hành thành công nhà máy sản xuất Nam Thái Sơn (tại KCN Cát Lái, Q.2, Tp.HCM) và nhà máy Nam Thái Sơn Phương Bắc (tại Xã Hưng Thịnh, Huyện Bình Giang, Tỉnh Hải Dương) mang lại doanh thu hàng năm trên 20 triệu USD trong đó xuất khẩu là chủ lực, giải quyết công ăn việc làm cho gần 1.000 lao động và vươn lên dẫn đầu trong TOP 3 nhà xuất khẩu bao bì lớn nhất Việt Nam.

Mục tiêu đến năm 2020 của Nam Thái Sơn là xuất khẩu đạt 100 triệu USD/năm, phát triển thêm thị trường mới; mở rộng xuất khẩu sang thị trường Mỹ; đầu tư và xây dựng 02 nhà máy mới chủ yếu phục vụ cho hoạt động xuất khẩu. Nam Thái Sơn Group quyết tâm xác lập và khẳng định vị trí hàng đầu của thương hiệu bao bì nhựa Nam Thái Sơn tại Việt Nam và trên thị trường quốc tế.

Không dừng lại ở đó, Nam Thái Sơn Group tiếp tục nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm mới bắt kịp xu hướng của thị trường; đầu tư dây chuyền sản xuất với công nghệ và kỹ thuật hiện đại; xây dựng và mở rộng nhà máy sản xuất nhằm đáp ứng tốt mọi yêu cầu của khách hàng: số lượng - chất lượng sản phẩm - thời gian giao hàng - giá cả cạnh tranh. Đặc biệt, Nam Thái Sơn chú trọng nghiên cứu và phát triển dòng sản phẩm được sản xuất theo công nghệ xanh, an toàn cho người sử dụng và thân thiện với môi trường đạt tiêu chuẩn quốc gia như: túi nilon tự phân hủy sinh học, túi PP không dẹt,...

Đầu năm 2013, các sản phẩm bao bì nhựa do Nam Thái Sơn Group sản xuất đã được Tổng cục Môi trường VN công nhận là Sản phẩm an toàn và thân thiện với môi trường. Nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp, hiệu quả công việc và hướng đến sự thỏa mãn khách hàng, Nam Thái Sơn đã xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 trong



CÔNG TY CP XNK NAM THÁI SƠN

Trụ sở chính: 934D3, Đường D, Khu CN Cát Lái, Quận 2, TP. HCM
Nhà máy: Km34+600, Quốc lộ 5, X.Hưng Thịnh, H.Bình Giang, Hải Dương
Tel: (84-8) 37421331
Email : info@namthaison.com.vn
Website: www.namthaison.com.vn



❖ Thương vụ Việt Nam tại Hàn Quốc cho biết, Ủy ban Thương mại Hàn Quốc (KTC) tiếp tục gia hạn thêm 2 tháng với vụ việc điều tra chống bán phá giá sản phẩm ống đồng đúc có mã HS 7411.10.0000 có xuất xứ từ Việt Nam và Trung Quốc. Thời hạn dự kiến ban hành kết luận cuối cùng của KTC sẽ kéo dài đến ngày 27/8/2022 do cơ quan điều tra cần thêm thời gian xem xét thông tin bổ sung liên quan đến nhà sản xuất và nhà xuất nhập khẩu. (VTV, 22/6)

❖ UBND TP Hồ Chí Minh vừa chấp thuận danh mục dự án kêu gọi đầu tư năm 2022, do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố đề xuất. Theo đó, TP Hồ Chí Minh sẽ kêu gọi thu hút đầu tư vào 197 dự án với tổng vốn đầu tư là hơn 943.000 tỷ đồng (tương đương gần 43 tỷ USD). Các dự án kêu gọi thu hút đầu tư gồm các hạ tầng giao thông như: dự án trục cao tốc và các tuyến quốc lộ kết nối khu vực lân cận của cao tốc TP Hồ Chí Minh - Mộc Bài; dự án đường trục động lực quốc lộ 50; đường Võ Văn Kiệt nối dài (đoạn từ Vành đai 3 đến ranh Long An)... Ở lĩnh vực môi trường, xử lý rác, xử lý nước và giảm ngập nước, TP Hồ Chí Minh sẽ kêu gọi đầu tư vào các dự án xử lý chất thải rắn sinh hoạt bằng công nghệ đốt điện. Dự án chỉnh trang đô thị và xây dựng nhà ở, tái định cư có nhiều dự án quy mô lớn như khu đô thị Hiệp Phước, khu đô thị Đại học Hưng Long... Ngoài ra, TP Hồ Chí Minh cũng kêu gọi đầu tư vào các dự án thuộc lĩnh vực công nghiệp, giáo dục đào tạo, y tế, văn hóa thể thao, du lịch... (VTV, 22/6)

Doanh nghiệp có thể xác nhận gộp danh sách hỗ trợ tiền thuê nhà ba tháng 1 lần?

Đối với chính sách hỗ trợ người lao động quay trở lại thị trường lao động thì công ty có thể nộp danh sách đề nghị hỗ trợ tiền thuê nhà (Mẫu 03- mỗi tháng một danh sách) đến cơ quan BHXH xác nhận một lần cho ba danh sách tháng 4, 5, 6 được không?

Trả lời:

Theo khoản 3, Điều 11 Quyết định số 08/2022/QĐ-TTg quy định: “Trước ngày 15 hàng tháng, người sử dụng lao động gửi danh sách người lao động đề nghị hỗ trợ tiền thuê nhà theo Mẫu số 03 đến cơ quan Bảo hiểm xã hội để xác nhận người lao động đang tham gia bảo hiểm xã hội bắt buộc. Người sử dụng lao động chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực thông tin của người lao động”.

Theo đó, đối với chính sách hỗ trợ tiền thuê nhà cho người lao động quay lại thị trường lao động, người sử dụng lao động phải có trách nhiệm gửi danh sách người lao động đề nghị **hỗ trợ tiền thuê nhà hàng tháng** cho cơ quan bảo hiểm đúng thời gian theo quy định để xác nhận người lao động đang tham gia bảo hiểm xã hội bắt buộc.

Trường hợp, người sử dụng lao động đề nghị xác nhận tham gia bảo hiểm xã hội gộp hai tháng, thời gian đề nghị xác nhận không đúng thời gian theo quy định thì cơ quan Bảo hiểm xã hội từ chối không tiếp nhận hồ sơ.

Người lao động thử việc có được hưởng chế độ bảo hiểm xã hội (BHXH) không?

Người lao động mới thử việc từ tháng 4/2022 đến tháng 6/2022, chưa có Hợp đồng lao động, chưa tham gia BHXH có được hưởng chế độ không?

Trả lời:

- Theo quy định tại khoản 2, Điều 4 Quyết định số 08/2022/QĐ-TTg đối với người lao động đang làm việc và khoản 2, Điều 8 Quyết định số 08/2022/QĐ-TTg đối với người lao động quay trở lại thị trường lao động có quy định người lao động phải có hợp đồng lao động không xác định thời hạn hoặc hợp đồng lao động xác định thời hạn từ 1 tháng trở lên; đồng thời phải đáp ứng về khoảng thời gian hiệu lực của hợp đồng lao động.

Theo đó, trường hợp người lao động thử việc không thuộc đối tượng hỗ trợ tiền thuê nhà theo Quyết định 08/2022/QĐ-TTg.

Người lao động đã nghỉ việc có được hỗ trợ tiền thuê nhà?

Người lao động đã nghỉ việc trong khoảng thời gian từ các tháng 04, 05, 06.2022 thì doanh nghiệp có chịu trách nhiệm kê khai hỗ trợ tiền thuê nhà hay không?

Trả lời:

Theo Điều 1 Quyết định 08/2022/QĐ-TTg quy định phạm vi áp dụng việc thực hiện chính sách hỗ trợ tiền thuê nhà cho người lao động có quan hệ lao động, đang ở thuê, ở trọ, làm việc trong Khu công nghiệp, khu chế xuất; Khu vực kinh tế trọng điểm.

Như vậy, người lao động đã nghỉ việc, quan hệ lao động đã chấm dứt thì doanh nghiệp không có trách nhiệm đề nghị hưởng chính sách hỗ trợ tiền thuê nhà cho người lao động.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre – ITPC) là đơn vị trực thuộc Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

ITPC có nhiệm vụ tham gia xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố, tham mưu cho Ủy ban nhân dân thành phố các chính sách hỗ trợ, khuyến khích xuất khẩu và đầu tư, triển khai các giải pháp, chương trình xúc tiến thương mại, thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

Thực hiện các dịch vụ bồi dưỡng nghiệp vụ, cung cấp các dịch vụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp mở các văn phòng đại diện thương mại và đầu tư ở trong nước và nước ngoài, các phòng trưng bày, cửa hàng bán sản phẩm.

Tổ chức hoặc hỗ trợ tổ chức các đoàn doanh nghiệp đi khảo sát thị trường, tham dự hội chợ, triển lãm, diễn đàn đầu tư trong nước và nước ngoài.

Tổ chức đón tiếp, bố trí chương trình cho các doanh nghiệp, các tổ chức và cơ quan nước ngoài vào thành phố tìm hiểu môi trường đầu tư và thương mại

Tổ chức hội thảo, hội nghị chuyên đề.

Xây dựng phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm xuất khẩu; tổ chức hoặc phối hợp tổ chức các hội chợ và triển lãm hàng xuất khẩu.

Cung cấp hoặc giới thiệu cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp nước ngoài và trong nước: phòng hội nghị, văn phòng làm việc; dịch vụ thu ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

Thu thập ý kiến của công đồng doanh nghiệp trong nước và nước ngoài về chủ trương, chính sách nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp.

Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư trong và ngoài nước.

Thu thập khảo sát thông tin và nghiên cứu thị trường trong nước và quốc tế. Cung cấp thông tin về cơ hội đầu tư và giao thương.

Xây dựng cơ sở dữ liệu về tiềm năng của thành phố, hàng hóa, thị trường, xuất nhập khẩu và đầu tư. Phát hành bản tin, các ấn phẩm thương mại và đầu tư. Tổ chức thông tin về thương mại và đầu tư qua mạng.



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

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309. Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn

Tòa nhà ITPC 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1 TP.HCM

- Showroom trưng bày hàng hóa xuất khẩu.
- Điểm đến của các nhà đầu tư.



Showroom 92 - 96 Nguyễn Huệ hoạt động phục vụ quý doanh nghiệp trong điều kiện tuân thủ các quy định phòng chống dịch Covid-19 theo hướng dẫn của Bộ y tế và quy định của Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh



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.gov.vn; vexo.vn