



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 29 (969) NGÀY 05.09.2022



TỌA ĐÀM “NÂNG CAO NĂNG LỰC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG EU” (trang 6 - 7)

Ngày 6.10 khai mạc Metalex 2022 và Triển lãm công nghiệp hỗ trợ 2022 (trang 3)

Diễn đàn Hỗ trợ đầu tư và Tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022 (trang 4)

Xuất siêu gần 4 tỷ USD, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam (trang 8 - 9)

Xuất khẩu cà phê khả quan thu về 4 tỷ USD (trang 12)



ITPC tiếp và làm việc với CanCham (trang 5)

BẢN TIN
**XÚC TIẾN
THƯƠNG MẠI
& ĐẦU TƯ**

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**

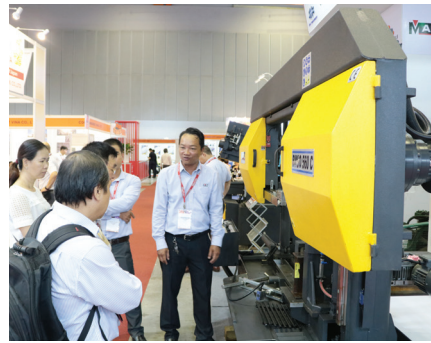
[https://www.facebook.com/ITPC.
HOCHIMINH CITY](https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH CITY)



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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

SỐ 29 09.2022



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Ngày 6.10.2022 sẽ khai mạc Triển
lãm METALEX Vietnam 2022 và
Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022

04. Diễn đàn Hỗ trợ đầu tư và Tổng
kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư cho
nhà đầu tư nước ngoài năm 2022

Co.opmart đang đồng loạt khuyến
mãi hàng ngàn sản phẩm hàng Việt

05. ITPC tiếp và làm việc với Hiệp hội
doanh nghiệp Canada tại Việt Nam
(CanCham)

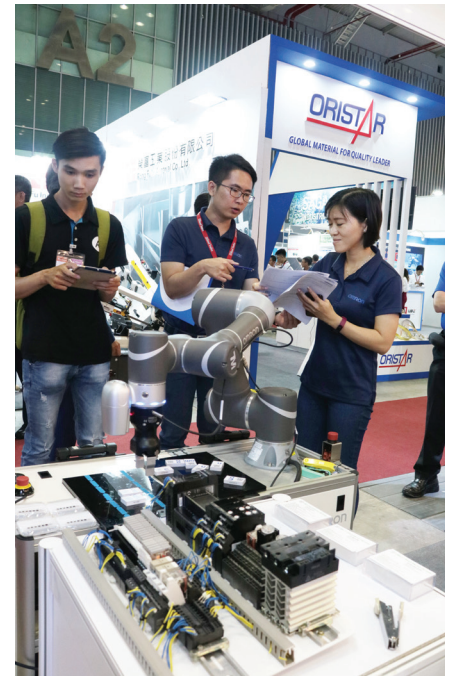
06. Tọa đàm “Nâng cao năng lực
thâm nhập thị trường EU”

08 TIÊU ĐIỂM

Xuất siêu gần 4 tỷ USD, Hoa Kỳ là
thị trường xuất khẩu lớn nhất của
Việt Nam

10 TƯ VẤN

09 mẹo hàng đầu để tìm kiếm khách
hàng mới



11 ENGLISH FOR YOU

Personal finance

12 TIN VEXA

Xuất khẩu cà phê khả quan thu về
4 tỷ USD

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Đầu tư Thương
mại MEGA A



Ngày 6.10.2022 sẽ khai mạc Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022

Thông tin về Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022 đã được Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC), Trung tâm Phát triển Công nghiệp hỗ trợ TP.HCM (CSID) cùng RX Tradex Vietnam (đơn vị tổ chức triển lãm hàng đầu khu vực ASEAN) và Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) chính thức công bố tuần qua.

Theo đó, Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ 2022 sẽ diễn ra tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC), Quận 7, TP.HCM, từ ngày 06 - 08/10/2022. Sự kiện này sẽ là điểm đến toàn diện cho cộng đồng doanh nghiệp sản xuất, gia công cơ khí và công nghiệp hỗ trợ khi có cơ hội tương tác với hơn 250 thương hiệu đến từ 20 quốc gia như: Accretech, Epson, Mitutoyo, Takamaz, Yamaha, Hiwin, LKM, New Century, Delta, Showadenki...

Ông Vũ Trọng Tài - Tổng Giám đốc Công ty RX Tradex Việt Nam - đơn vị tổ chức triển lãm METALEX Vietnam - cho biết: mặc dù chịu ảnh hưởng của dịch Covid-19, nhưng nhờ các giải pháp ứng phó linh hoạt của các doanh nghiệp cùng với các chính sách kịp thời của Chính phủ, nền kinh tế của Việt Nam đã chứng tỏ sức chống chịu mạnh mẽ của mình.

Cùng chung quan điểm vị thế của Việt Nam ngày càng được nâng cao trong mắt nhà đầu tư nước ngoài, ông Matsumoto - Trưởng đại diện văn phòng Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản tại TP.HCM (JETRO) nhận định: hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Nhật Bản đã có nhiều tiến triển trong thời gian qua. Theo thống kê, có 55,3% trong tổng số doanh nghiệp đã trả lời “sẽ mở rộng” phát triển kinh doanh tại Việt Nam trong 1 đến 2 năm tới, cao nhất khu vực Đông Nam Á. Nếu xét trên toàn khu vực châu Á thì con số này chỉ đứng sau Ấn Độ, Bangladesh và Pakistan. Ngược lại, chỉ có 2,2% doanh nghiệp trả lời là sẽ “thu hẹp” kinh doanh tại Việt Nam, một con số rất nhỏ, nhỏ nhất khu vực Đông Nam Á, nhỏ thứ 2 khu vực châu Á chỉ sau Pakistan. Ngoài ra, Bộ Kinh tế, Thương mại và Công nghiệp Nhật Bản từ năm 2021 đã thực hiện chính sách viện trợ như việc đa dạng hóa chuỗi cung ứng tại nước ngoài.



Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) cũng đã thông tin về tình hình hoạt động đầu tư, thương mại của TP.HCM trong thời gian qua, đặc biệt là giai đoạn bùng phát dịch Covid-19, đồng thời dự báo bức tranh khả quan về tình hình phát triển kinh tế xã hội của Thành phố trong thời gian tới. Bà Vân cũng cập nhật lại các chính sách của Chính phủ nhằm hỗ trợ các hoạt động đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp ngành công nghiệp hỗ trợ; đồng thời khẳng định ITPC luôn đồng hành và hỗ trợ doanh nghiệp ngành công nghiệp hỗ trợ tiến xa và sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Tại chuỗi triển lãm dự kiến còn có nhóm gian hàng của một số nước như Ấn Độ, Đài Loan (Trung Quốc), Đức, Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore, Thái Lan... Riêng cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam sẽ được tạo điều kiện thuận lợi giao thương, gặp gỡ đại diện thương nhân trong và nước ngoài để tìm hiểu máy móc, thiết bị và công nghệ sản xuất mới.

Cùng với hoạt động giới thiệu sản phẩm, kết nối giao thương, trong khuôn khổ chuỗi triển lãm sẽ diễn ra một số sự kiện bên lề, gồm: Hội thảo “Ứng dụng của sản xuất bồi đắp trong gia công cơ khí - in 3D kim loại”; Chuyên đề đào tạo “Engineer Master Class”; chung kết Cuộc thi “Tay nghề thợ hàn”; trình diễn công nghệ...

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Diễn đàn Hỗ trợ đầu tư và Tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022

Nhằm thúc đẩy và thu hút nguồn vốn đầu tư trong bối cảnh mới sau Covid-19 vào Việt Nam nói chung và TP.HCM nói riêng, đồng thời tổng kết chuỗi sự kiện xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam



Nam (VIAC) tổ chức “Diễn đàn Hỗ trợ đầu tư và Tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022”.

❖ **Thời gian:** từ 8g00 - 12g00, thứ Năm, ngày 15 tháng 9 năm 2022.

❖ **Địa điểm:** khách sạn Grand Saigon, số 08 Đồng Khởi, Quận 1.

❖ **Mục đích, ý nghĩa:** giúp các doanh nghiệp hiểu rõ hơn môi trường đầu tư tại Việt Nam nói chung và tại TP.HCM nói riêng, lắng

nghe nguyện vọng và mong muốn từ nhà đầu tư từ đó tháo gỡ các vướng mắc và hỗ trợ tốt nhất cho nhà đầu tư nước ngoài. Đặc biệt đây còn là chương trình “Tổng kết Chuỗi sự kiện Xúc tiến đầu tư dành cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022” (Investment Promotion Series 2022), bao gồm 08 sự kiện hội thảo, tọa đàm về thúc đẩy và hỗ trợ đầu tư dành cho nhà đầu tư nước ngoài.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

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 Mỹ Duyên (097 327 6462, duyenlnm@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

Co.opmart đang đồng loạt khuyến mãi hàng ngàn sản phẩm hàng Việt

Chương trình vẫn tiếp tục kéo dài đến 14/9/2022. Đồng loạt hàng trăm siêu thị Co.opmart, Co.opXtra và hơn 500 cửa hàng thực phẩm Co.op Food, Co.op Smile, Finelife, Cheers... của Liên hiệp Hợp tác xã Thương mại TPHCM (Saigon Co.op) áp dụng giảm giá khuyến mãi cho hơn 25.000 sản phẩm hàng hóa sản xuất tại Việt Nam với mức giảm giá từ 20% đến 80% cho chương trình Tự hào hàng Việt 2022 với chủ đề “Ngôi nhà hàng Việt – Ưu đãi bùng nổ”.

Đây là chương trình quảng bá kích cầu hàng Việt lớn nhất trong năm của hệ thống bán lẻ Saigon Co.op và đã được duy trì liên tục trong 25 năm qua, từ 1997 đến 2022, với quy mô không ngừng lớn mạnh qua từng năm. Chương trình Tự hào hàng Việt 2022 với chủ đề “Ngôi nhà hàng Việt - Ưu đãi bùng nổ” mang ý nghĩa hội tụ niềm tự hào của hàng Việt, hàng hóa sản xuất trong nước, để mang đến cho người tiêu dùng nhiều ưu đãi, thiết thực chia sẻ áp lực chi tiêu.

Các hoạt động nổi bật bao gồm: giảm giá các mặt hàng thực phẩm tươi sống: “Đại tiệc ẩm thực Việt - 100% tươi ngon” luân phiên giảm giá đến 50% cho gà thảo mộc, tôm thẻ, xúc xích, chuối sứ, dưa leo, chân giò heo muối, gà xiên que, các sản phẩm thịt gia súc, gia cầm, thủy hải sản,...; giảm giá các mặt hàng thực phẩm công nghệ: “Tôi chọn hàng Việt - Combo giá hời”, “Mua nhiều ưu đãi lớn”, “Siêu ưu đãi - Deal khủng cuối tuần”...

Phòng Thông tin - ITPC



ITPC tiếp và làm việc với Hiệp hội doanh nghiệp Canada tại Việt Nam (CanCham)

Chiều ngày 29/8/2022 vừa qua, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) đã có buổi làm việc với Hiệp hội doanh nghiệp Canada tại Việt Nam (CanCham).

Tham gia buổi làm việc, về phía ITPC có ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC và đại diện một số phòng ban. Về phía Canada có ông Zach Herbers, Giám đốc điều hành CanCham.

Tại buổi làm việc, ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC cho biết Canada là đối tác quan trọng của Việt Nam, hai nước đã kỷ niệm 5 năm quan hệ Đối tác toàn diện (2017-2022) và hướng tới kỷ niệm 50 năm thiết lập quan hệ ngoại giao (1973-2023). Kim ngạch thương mại

song phương 6 tháng đầu năm 2022 đạt 3,57 tỷ USD, tăng 25,5% so với cùng kỳ năm 2021, trong đó, xuất khẩu của Việt Nam sang Canada đạt hơn 3,25 tỷ USD, tăng 32%. Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, lũy kế đến tháng 08/2022, Canada là nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ 14 của Việt Nam với 240 dự án cùng tổng vốn đạt hơn 4,81 tỷ USD.

Với những con số ấn tượng trên, ông Lữ mong muốn góp phần thắt chặt hơn nữa quan hệ giữa Việt Nam và Canada nói chung, cũng như TP.HCM và CanCham nói riêng thông qua việc tham gia hợp tác ở những hoạt động xúc tiến thương mại trong thời gian sắp tới.

Ông Zach Herbers, Giám đốc điều hành CanCham cảm ơn ITPC

đã đánh giá cao vai trò của CanCham trong việc xúc tiến quan hệ thương mại giữa hai nước. Đồng thời ông cũng bày tỏ đây là cơ hội quý báu cho những doanh nghiệp Canada tìm hiểu thêm nhiều thông tin về thị trường Việt Nam cũng như thị trường TP.HCM, nhất là trong tình hình căng thẳng Mỹ - Trung và làn sóng dịch chuyển chuỗi cung ứng hiện nay.

Buổi làm việc xoay quanh phương hướng hợp tác giữa ITPC và CanCham trong sự kiện Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm TP.HCM 2022 (Foodex 2022) và Diễn đàn Xuất khẩu 2022, cũng như những sự kiện sắp tới trong năm 2023.

Phòng Thông tin - ITPC

Tọa đàm “Nâng cao năng lực thâm nhập thị trường EU”



Đại diện ITPC và các đại biểu tham dự điều hành sự kiện

Sáng 26/8/2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Hội doanh nhân Việt Nam tại Pháp (AB VietFrance) tổ chức buổi Tọa đàm “Nâng cao năng lực thâm nhập thị trường EU”. Với mong muốn tận dụng tối đa cơ hội thị trường, khai thác hiệu quả Hiệp định EVFTA, buổi Tọa đàm nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp TP.HCM đẩy mạnh xuất khẩu sang EU, thông qua việc cung cấp, cập nhật thông tin thị trường và xu hướng tiêu dùng tại EU.

Chương trình có sự tham dự của các đại biểu: ông Nguyễn Hải Nam, Chủ tịch Hội doanh nhân Việt Nam tại Pháp (ABVietFrance); bà Lê Văn Thanh Trà, Phụ trách phát triển kinh doanh và quản lý đối tác Source of Asia (SOA); ông Bùi Công Thành - Luật sư điều hành - Công ty Luật PLF; bà Nguyễn Minh Hạnh - CEO Công ty Pimenko cùng với sự hiện diện của hơn 50 đại biểu đến từ các doanh nghiệp.

Tại buổi Tọa đàm, ông Nguyễn Hải Nam đã thông tin tổng quan về thị trường EU trong bối cảnh hiện tại. Ông cũng cập nhật những thay đổi về thói quen tiêu dùng của người dân EU, một số điểm lưu ý trong văn hóa kinh doanh, văn hóa giao tiếp kinh doanh tại thị trường EU, cũng như chia sẻ kinh nghiệm của các doanh nghiệp đã tiếp cận thành công tại thị trường EU. Ngoài ra ông cũng cho hay, doanh nghiệp muốn thâm nhập thị trường EU nhanh chóng thì bản thân doanh nghiệp phải chuẩn bị tâm thế sẵn sàng, cũng như hoàn tất các thủ tục, chứng nhận liên quan đến ngành nghề đang kinh doanh. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần quan tâm thêm về đăng ký nhãn hiệu, bảo hộ thương hiệu của chính doanh nghiệp.

Bà Lê Văn Thanh Trà đã chia sẻ về nội dung các vấn đề quan trọng cần chuẩn bị khi tham gia chuỗi cung ứng vào thị trường EU. Bà cũng cập nhật thông tin về tình hình xuất khẩu giữa Việt Nam và EU, các mặt hàng mà

Việt Nam đã và đang có thế mạnh trên thị trường EU, kinh nghiệm thâm nhập vào thị trường EU.

Luật sư Bùi Công Thành đã chia sẻ các thủ tục xuất nhập khẩu và đăng ký nhãn hiệu hàng hóa khi chuẩn bị vào EU; các bước xây dựng nhãn hiệu, bảo vệ nhãn hiệu, những bài học kinh nghiệm khi xây dựng thương hiệu từ các doanh nghiệp, cũng như quản trị rủi ro khi không đăng ký và bảo vệ thương hiệu trên thị trường EU.

Bà Nguyễn Minh Hạnh thông tin về văn hóa giao tiếp trong kinh doanh với thị trường EU, một số điểm lưu ý về hành vi tiêu dùng của người EU, trong đó nổi bật về vấn đề môi trường, sản phẩm tuần hoàn, sản phẩm tái chế, và sản phẩm mang tính xã hội cộng đồng.

Với sự tham dự của 50 người là các doanh nhân, nhà quản lý đến từ doanh nghiệp, và tổ chức, buổi tọa đàm đã diễn ra khá sôi nổi. Các doanh nghiệp đặt các câu hỏi xuất phát từ nhu cầu thực tế mong muốn tìm hiểu thật chi tiết về các vấn đề liên quan như: thị hiếu của người tiêu dùng EU, các giấy tờ chứng từ cần thiết để vào thị trường EU, cách tìm kiếm thông tin số liệu về từng ngành hàng thị trường EU, kênh phân phối và kênh quảng bá sản phẩm đến người tiêu dùng EU. Các câu hỏi trên đã được Ban Tổ chức trả lời rất thực tế, thiết thực và đi sâu vào vấn đề trọng tâm mà doanh nghiệp quan tâm.



Ông Nguyễn Hải Nam, Chủ tịch Hội doanh nhân Việt Nam tại Pháp (ABVietFrance) trả lời phỏng vấn

Các doanh nghiệp cũng bày tỏ sự hài lòng với phong cách tổ chức chuyên nghiệp của ITPC và mong muốn ITPC tiếp tục có thêm nhiều buổi tọa đàm có nội dung tương tự nhằm giúp các doanh nghiệp thu nạp thêm nhiều kiến thức hữu ích và cập nhật kịp thời các thông tin phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.



Toàn cảnh buổi Tọa đàm

Phòng Huấn luyện - ITPC

Xuất siêu gần 4 tỷ USD, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam

Trong 8 tháng năm 2022, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 250,8 tỷ USD; nhập khẩu đạt 246,84 tỷ USD. Với kết quả này, cán cân thương mại nghiêng về xuất siêu với 3,96 tỷ USD. Đáng chú ý, Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam...

Trong 8 tháng năm 2022, có 30 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 91,8% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Báo cáo của Tổng cục Thống kê cho thấy, trong tháng 8/2022, tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa ước đạt 64,34 tỷ USD, tăng 5,2% so với tháng trước và tăng 17,3% so với cùng kỳ năm trước.

Tính chung 8 tháng năm 2022, tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa ước đạt 497,64 tỷ USD, tăng 15,5% so với cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu tăng 17,3%; nhập khẩu tăng 13,6%.

Cụ thể, về xuất khẩu, tháng 8/2022 ước đạt 33,38 tỷ USD, tăng

Xuất, nhập khẩu hàng hóa 8 tháng năm 2022

497,64 tỷ USD



Tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu

250,80 tỷ USD ▲ 17,3%

Xuất khẩu

246,84 tỷ USD ▲ 13,6%

Nhập khẩu

XUẤT SIÊU

3,96 tỷ USD

đầu tư nước ngoài (kể cả đầu thô) đạt 24,34 tỷ USD, tăng 7,6%.

So với cùng kỳ năm trước, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa tháng 8/2022 tăng 22,1%, trong đó khu vực kinh tế trong nước tăng 26,5%, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả đầu thô) tăng 20,6%.

Tính chung 8 tháng năm 2022, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa ước đạt

18,4%, chiếm 26,4% tổng kim ngạch xuất khẩu; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả đầu thô) đạt 184,66 tỷ USD, tăng 17%, chiếm 73,6%.

Trong 8 tháng năm 2022 có 30 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 91,8% tổng kim ngạch xuất khẩu (có 6 mặt hàng xuất khẩu trên 10 tỷ USD, chiếm 63,4%).

Về cơ cấu nhóm hàng xuất khẩu 8 tháng năm 2022, nhóm hàng nhiên liệu và khoáng sản chiếm 1,4%, tăng 0,3 điểm phần trăm so với cùng kỳ năm trước; nhóm hàng công nghiệp chế biến chiếm 89%, bằng cùng kỳ năm trước; nhóm hàng nông sản, lâm sản chiếm 6,6%, giảm 0,7 điểm phần trăm; nhóm hàng thủy sản chiếm 3%, tăng 0,4 điểm phần trăm.

Từ chiều ngược lại, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa tháng 8/2022 ước đạt 30,96 tỷ USD, tăng 1,4% so với tháng trước. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước đạt 9,96 tỷ USD, giảm 6,4%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 21 tỷ USD, tăng 5,6%.

So với cùng kỳ năm trước, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa tháng 8/2022 tăng 12,4%, trong đó khu



Trong ảnh là lớp Tập huấn "Nâng cao kỹ năng xúc tiến thương mại ngành hàng thực phẩm và đồ uống sang thị trường Mỹ" do ITPC tổ chức tháng 4/2022

9,1% so với tháng trước. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước đạt 9,04 tỷ USD, tăng 13,2%; khu vực có vốn

250,8 tỷ USD, tăng 17,3% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước đạt 66,14 tỷ USD, tăng

vực kinh tế trong nước tăng 10,4%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 13,4%.

Tính chung 8 tháng năm 2022, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa ước đạt 246,84 tỷ USD, tăng 13,6% so với cùng kỳ năm trước, trong đó khu vực kinh tế trong nước đạt 85,58 tỷ USD, tăng 12,5%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 161,26 tỷ USD, tăng 14,2%.

Trong 8 tháng năm 2022 có 38 mặt hàng nhập khẩu đạt trị giá trên 1 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 90,8% tổng kim ngạch nhập khẩu (có 4 mặt hàng nhập khẩu trên 10 tỷ USD, chiếm 45,2%).

Về cơ cấu nhóm hàng nhập khẩu 8 tháng năm 2022, nhóm hàng tư liệu sản xuất chiếm 94%, tăng 0,1 điểm phần trăm so với cùng kỳ năm trước, trong đó nhóm hàng máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng chiếm 44,3%, giảm 1,2 điểm phần trăm; nhóm hàng nguyên, nhiên, vật liệu chiếm 49,7%, tăng 1,3 điểm phần trăm. Nhóm hàng vật phẩm tiêu dùng chiếm 6%, giảm 0,1 điểm phần trăm.

Về thị trường xuất, nhập khẩu hàng hóa 8 tháng năm 2022, Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch ước đạt 77,7 tỷ USD. Trung Quốc là thị trường

Trị giá một số mặt hàng xuất khẩu 8 tháng năm 2022

	Ước tính 8 tháng năm 2022 (Triệu USD)	Tốc độ tăng 8 tháng năm 2022 so với cùng kỳ năm trước (%)
Các mặt hàng đạt giá trị trên 10 tỷ USD		
Điện thoại và linh kiện	39.604	12,1
Điện tử, máy tính và linh kiện	36.122	13,3
Máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	29.778	28,0
Dệt, may	26.040	23,1
Giày dép	16.467	30,5
Gỗ và sản phẩm gỗ	11.067	6,2

Trị giá một số mặt hàng nhập khẩu 8 tháng năm 2022

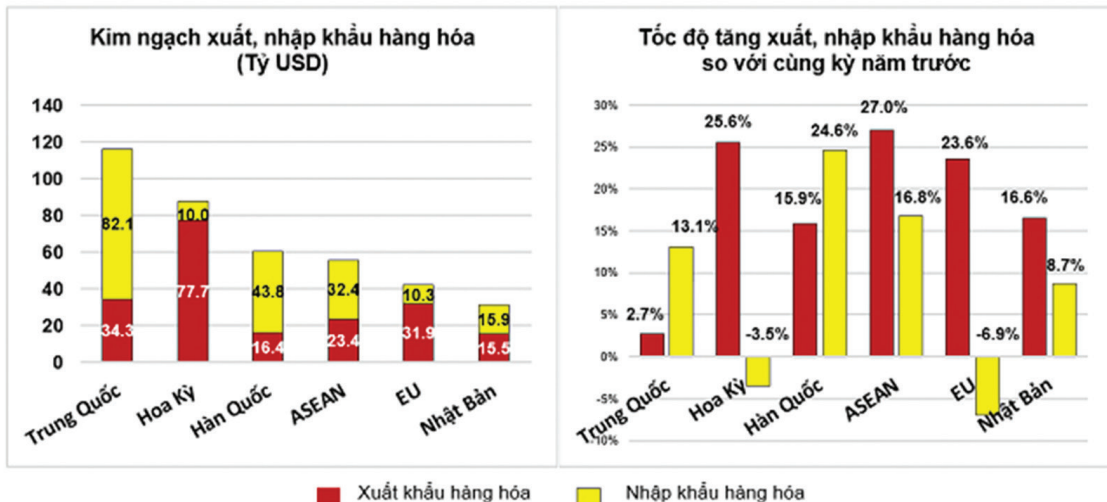
	Ước tính 8 tháng năm 2022 (Triệu USD)	Tốc độ tăng/giảm 8 tháng năm 2022 so với cùng kỳ năm trước (%)
Các mặt hàng đạt giá trị trên 10 tỷ USD		
Điện tử, máy tính và linh kiện	56.902	21,0
Máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	30.538	-1,9
Điện thoại và linh kiện	13.879	9,9
Vải	10.259	7,7

nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch ước đạt 82,1 tỷ USD.

Trong 8 tháng năm 2022, xuất siêu sang EU ước đạt 21,6 tỷ USD, tăng 46,4% so với cùng kỳ năm trước; nhập siêu từ Trung Quốc 47,8 tỷ USD, tăng 21,9%; nhập siêu từ Hàn Quốc 27,4 tỷ USD, tăng 30,3%; nhập siêu từ ASEAN 9 tỷ USD, giảm 3,3%; nhập siêu từ Nhật Bản 320 triệu USD, giảm 74,7%.

Với kết quả xuất, nhập khẩu trên, cán cân thương mại hàng hóa tháng 8/2022 xuất siêu 2,42 tỷ USD. Tính chung 8 tháng năm 2022, cán cân thương mại hàng hóa ước tính xuất siêu 3,96 tỷ USD (cùng kỳ năm trước nhập siêu 3,52 tỷ USD). Trong đó, khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 19,44 tỷ USD; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả đầu thò) xuất siêu 23,4 tỷ USD.

Thị trường xuất, nhập khẩu hàng hoá chủ yếu 8 tháng năm 2022



(Theo Tạp chí Kinh tế Việt Nam - vneconomy.vn) - Phòng Thông tin - ITPC

09 mẹo hàng đầu để tìm kiếm khách hàng mới

Tìm kiếm thêm khách hàng là điều quan trọng trong định hướng phát triển doanh nghiệp. Phụ thuộc vào một số ít khách hàng có thể khiến doanh nghiệp của bạn dễ bị tổn thương - chỉ mất một khách hàng có thể đồng nghĩa với một cuộc khủng hoảng dòng tiền. Bạn sẽ gia tăng cơ hội thành công bằng cách liên tục nỗ lực tìm kiếm các đầu mối bán hàng chất lượng cao và có được khách hàng mới. Dưới đây là chín mẹo giúp bạn giành được công việc kinh doanh mới:

1. Nhận biết khách hàng của công ty bạn

Bạn sẽ có cơ hội tốt hơn để có được khách hàng mới nếu bạn nhận biết một phần nào khách hàng hoặc doanh nghiệp bạn đang tìm kiếm. Bạn không phải trả tiền cho việc nghiên cứu thị trường, nhưng bạn cần có một ý tưởng tốt về thị trường mục tiêu của mình. Bạn nên xây dựng hồ sơ khách hàng tiềm năng, cụ thể là nghĩ về những gì họ muốn và làm cách nào bạn có thể thu hút họ.

2. Đưa ra những ưu đãi cho khách hàng hiện tại

Nếu khách hàng hiện tại của bạn giới thiệu khách hàng mới cho bạn thì bạn nên giảm giá khi mua hàng trong tương lai hoặc thậm chí là hoa hồng. Khuyến khích việc truyền miệng là hình thức quảng cáo hiệu quả nhất, để mang đến cho khách hàng giá trị vượt hơn sự mong đợi của họ.

3. Đẩy mạnh việc làm mới hình ảnh của công ty bạn

Bạn phải đảm bảo rằng doanh nghiệp của bạn trông hấp dẫn đối với bất kỳ khách hàng mới tiềm năng nào. Chẳng hạn bạn nên xem lại biểu tượng, bảng hiệu hoặc logo doanh nghiệp, trang web của công ty bạn có cần sửa đổi không? Chiến lược tiếp thị trực tuyến của bạn có hiệu quả không?

4. Sử dụng marketing trực tiếp và marketing địa phương

Bạn hãy xem xét các hình thức tiếp thị như: dán tờ rơi tại các cửa hàng địa phương, phát tờ rơi và giới thiệu cho mọi người xung quanh biết. Một chiến dịch gửi thư trực tiếp hoặc một chiến dịch tiếp thị qua email cũng có

thể là một cách hiệu quả để tiếp cận những khách hàng tiềm năng mới; nhưng phải đảm bảo tuân thủ các quy tắc bảo vệ dữ liệu nếu bạn chọn hình thức tiếp thị này.

5. Xây dựng ngân sách để quảng cáo

Lập kế hoạch quảng cáo tốt là cách tốt để nhận biết được yêu cầu của khách hàng mới. Nếu bạn trả tiền cho quảng cáo, hãy cố gắng thương lượng mức giá hợp lý. Trong đó, quảng cáo Pay-per-click (PPC) đóng vai trò quan trọng ảnh hưởng đến sự thành công của mọi chiến dịch và hiệu quả về chi phí.

6. Đưa tin cùng với PR

Bạn hãy cố gắng đưa tin trên báo địa phương hoặc báo chí thương mại. Trong đó bạn sẽ cần một câu chuyện để đưa lên mặt báo hoặc bạn có thể tự mình trở thành một chuyên gia để nhận xét về ngành của bạn.

7. Kết nối thành mạng lưới với khách hàng tiềm năng

Bạn nên tham dự các sự kiện thương mại và nói chuyện với càng nhiều người càng tốt, đồng thời tham gia vào các hiệp hội và sự kiện kinh doanh địa phương. Từ đó đánh giá sự tham gia thân thiết gần gũi hơn trong cộng đồng địa phương của bạn có tốt cho việc kinh doanh không? Kết nối trực tuyến cũng có thể tạo ra doanh số bán hàng.

8. Tìm kiếm các kênh bán hàng mới

Nếu bạn chưa sẵn sàng cho việc bán hàng trực tuyến thì có lẽ bạn nên bắt đầu thiết lập kênh này. Điều này có thể cho phép bạn tiếp cận nhiều khách hàng hơn và bán hàng liên tục xuyên suốt.

9. Đặt mục tiêu cho doanh số bán hàng lên hàng đầu và có được khách hàng mới

Dự đoán doanh số bán hàng không chỉ giúp bạn lập kế hoạch trước mà còn là một cách thử thách để có được nhiều khách hàng hơn. Cố gắng đặt ra các mục tiêu đòi hỏi cao nhưng thực tế mục tiêu doanh số bán hàng là quan trọng hàng đầu và có được được khách hàng mới.

Phòng Thông tin - ITPC

PERSONAL FINANCE

(Tiếp theo bản tin số 28.2022 xuất bản ngày 29.08.2022)

THE ADVANTAGE OF "PAYING YOURSELF FIRST"

The advantage of “paying yourself first” out of your paycheck is that you build up a nest egg to **secure your future**, and create a cushion for **financial emergencies** such as your car breaking down or unexpected medical expenses. Without savings, many people report experiencing a large amount of stress.

However, many people claim that they simply do not earn enough money to save and fear that if they start saving, they may not have enough money to cover their bills.

ƯU ĐIỂM CỦA “TỰ TRẢ CHO BẢN THÂN TRƯỚC”

Ưu điểm của nguyên tắc này là giúp bạn tích lũy một khoản tiền để dành để **đảm bảo tương lai** của bạn và tạo ra một sự phòng ngừa cho các **trường hợp khẩn cấp** về tài chính, chẳng hạn như xe bị hỏng hoặc chi phí y tế bất ngờ. Nếu như không có tiền tiết kiệm, người nhiều sẽ phải trải qua một giai đoạn vô cùng căng thẳng.

Tuy nhiên, nhiều người cho rằng, họ chỉ đơn giản là không kiếm đủ tiền để có thể tiết kiệm và sợ rằng nếu họ bắt đầu tiết kiệm, họ có thể không có đủ tiền để trang trải chi phí sinh hoạt và thanh toán các loại hóa đơn.

HOW TO START PAYING YOURSELF FIRST

It can be daunting to start paying yourself first when you already feel like you struggle to keep up with your bills and other spending. However, if you **break down your goals into manageable steps**, it will be easier to start saving. There are a variety of ways to do this.



Ảnh TL

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỰ TRẢ CHO BẢN THÂN TRƯỚC

Cách áp dụng phương pháp “pay yourself first”. Việc bắt đầu thanh toán cho bản thân trước tiên có thể khiến bạn cảm thấy khá khó khăn. Tuy nhiên, nếu bạn **chia nhỏ mục tiêu của mình thành các bước có thể quản lý** được, thì việc bắt đầu tiết kiệm sẽ dễ dàng hơn. Có nhiều cách để làm điều này.

Automate Your Savings

The money you get in a paycheck doesn't have to all go to the same place. If you make enough money, but have trouble saving, automate it by sending your paycheck to different accounts. The money will never appear in your checking account and you won't have to worry about spending it.

You can also set up these transfers from your checking account;

just make sure you set them for the day after you are paid so that you don't have the opportunity to spend your savings on other things.

Tự động hóa các khoản tiết kiệm

Nếu bạn kiếm đủ tiền nhưng gặp khó khăn trong việc tiết kiệm, hãy tự động hóa nó. Hãy thiết lập một khoản tiền tiết kiệm tự động vào mỗi tháng ở ngân hàng vào ngày bạn nhận lương. Lúc này, bạn sẽ không phải lo lắng việc chi tiêu vượt quá số tiền mà bạn có nữa.

Bạn cũng có thể thiết lập thủ công việc gửi tiết kiệm này vào mỗi tháng. Nhưng hãy đảm bảo rằng bạn sẽ chuyển chúng vào tài khoản tiết kiệm ngay khi nhận lương. Điều này sẽ giúp bạn không có cơ hội tiêu tiền tiết kiệm vào những việc khác.

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

Xuất khẩu cà phê khả quan thu về 4 tỷ USD

Trị giá xuất khẩu tăng hơn 43%

Theo Tổng cục Hải quan, 7 tháng năm 2022, XK cà phê đạt 1,13 triệu tấn, trị giá 2,56 tỷ USD, tăng 17,3% về lượng và tăng 43,6% về trị giá so với cùng kỳ năm 2021. Giá XK bình quân cà phê của Việt Nam đạt mức 2.261 USD/tấn, tăng 22,5% so với cùng kỳ năm 2021. Ở góc độ thị trường XK, 7 tháng qua, XK cà phê sang hầu hết các thị trường tăng, ngoại trừ XK sang thị trường Hoa Kỳ, Philippines, Algeria giảm. Trong đó, XK cà phê sang Bỉ và Vương quốc Anh tăng trưởng 3 con số; XK sang Tây Ban Nha, Nga tăng trưởng 2 con số.

Đáng chú ý, theo Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (Vicofa), 7 tháng năm 2022, kim ngạch XK các sản phẩm cà phê hòa tan, chế biến đạt khoảng 345 triệu USD, chiếm 14-15% tổng kim ngạch XK cà phê. Việc DN XK gia tăng các sản phẩm cà phê chế biến sâu giúp kim ngạch XK của Việt Nam khởi sắc. Tỷ trọng XK sản phẩm cà phê chế biến đang được nâng lên đáng kể. Điều này chứng tỏ DN Việt không còn quá quan trọng đến số lượng mà quan tâm đến chất lượng cũng như giá trị gia tăng.

Cùng với việc chú trọng chất lượng, gia tăng các sản phẩm cà phê chế biến sâu, tận dụng tốt các Hiệp định thương mại tự do (FTA), điển hình như FTA Việt Nam-EU (EVFTA), FTA Việt Nam-Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ireland (UKVFTA)... cũng là yếu tố quan trọng giúp XK cà phê có sự tăng trưởng đáng kể.

Đại diện Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) cho biết: EU hiện là thị trường XK cà phê lớn nhất của nước ta. Trong “top” 10 thị trường XK cà phê của Việt Nam đã có 5 nước thuộc khối EU, chiếm 35,5% tổng kim ngạch XK cà phê. Trong khi đó, Vicofa đánh giá, bất chấp lạm phát chạm đỉnh 20 năm, XK cà phê sang EU vẫn tăng trưởng tốt. Lý do là bởi cà phê là mặt hàng thiết yếu, thức uống không thể thiếu của các nước phương Tây. Lợi thế thuế quan từ EVFTA cũng mang lại động lực lớn cho DN XK cà phê vào thị trường này.

Khả quan mục tiêu 4 tỷ USD

Từ góc độ DN, ông Phan Minh Thông, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Phúc Sinh Group nhận định, ngành cà phê năm 2022 sẽ tăng trưởng 30 - 40%, vì cả thế giới đang thích ứng với Covid-19, nhu cầu lớn trong khi

nguồn cung giảm. Giá XK cà phê có thể cán mốc 2.400 - 2.600 USD/tấn trong năm 2022 và đà tăng có thể kéo dài sang năm 2023.

Theo Vicofa, giá cà phê XK trong những tháng cuối năm sẽ tiếp tục đi lên vì nguồn cung trong dân dã cạn, các DN chỉ còn chưa đến 500.000 tấn cho XK. Đến tháng 11, 12 tới mới có thể thu hoạch cà phê niên vụ 2022-2023. Nếu giá cà phê XK giữ nguyên ở mức cao như nửa đầu năm, cả năm 2022 ngành cà phê có thể thiết lập được mốc XK kỷ lục 4 tỷ USD.

Hiện, cà phê nhân từ Việt Nam đa phần là Robusta có chất lượng thấp, việc cạnh tranh về giá rẻ không còn phù hợp. Để tận dụng tốt hơn cơ hội từ các FTA thúc đẩy XK cà phê, đáp ứng nhu cầu, thị hiếu cũng như thâm nhập sâu hơn vào thị trường các FTA nói chung, Vương quốc Anh nói riêng, một số chuyên gia nông nghiệp cho rằng, DN cần đầu tư sản xuất cà phê Arabica chất lượng cao từ những vùng trồng quy mô nhỏ hơn, có khả năng quản trị tốt hơn, có khả năng truy xuất và phát triển bền vững hơn. Đồng thời, DN phải tích cực, chủ động xây dựng và phát triển quan hệ bạn hàng với các tập đoàn phân phối lớn. Chủ động được công nghệ bảo quản, vận chuyển nông sản bằng đường biển; sử dụng tốt chính sách tín dụng ưu đãi và dịch vụ đánh giá, xác minh tín nhiệm của khách hàng của các ngân hàng Vương quốc Anh cũng là yếu tố quan trọng đặt ra.

Ông Trần Thái, Giám đốc Công ty T&T Meridian (Vương quốc Anh) nhận định, các công ty kinh doanh cà phê tại Anh đều biết Việt Nam là một trong những nước XK cà phê hạt hàng đầu thế giới. Tuy nhiên, về thương hiệu cà phê thành phẩm, Việt Nam chưa có vị trí nổi bật như Italy, Pháp hay Thụy Sĩ.

Về khẩu vị, người Anh không uống cà phê đậm đặc như cà phê đen của Việt Nam. Cà phê thành phẩm có mùi và vị mạnh quá sẽ khó bán ở thị trường Anh. Về bao bì, người Anh có thói quen đọc thông tin trên bao bì rất kỹ để xác định xem sản phẩm có thành phần gây dị ứng hay không, nên được pha chế như thế nào, có đạt các tiêu chí ESG (môi trường, xã hội và quản trị) hay không. Các nhà phân phối sẽ hoan nghênh sản phẩm vừa phù hợp thị hiếu tiêu dùng vừa có bao bì đẹp. Đây cũng là những yếu tố DN XK cà phê cần đặc biệt lưu tâm khi XK cà phê vào thị trường Vương quốc Anh nói riêng cũng như nhiều thị trường khác trong khối EU.

(Nguồn: Báo Hải quan) - VEXA - ITPC

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI MEGA A

Nhà cung ứng Logistic uy tín toàn cầu.

Add:163 Nguyen Van Troi, Phu Nhuan, HCMC, Vietnam.
Phone: 0084 918 455 668 Email: admin@megaa.com.vn

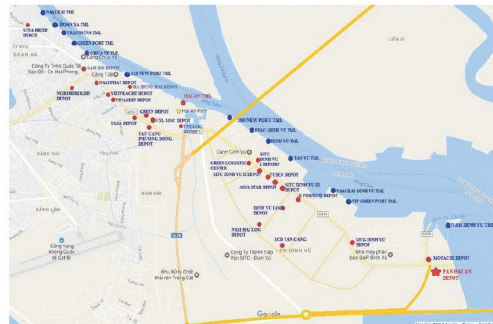


Vận chuyển đường biển- hàng không trong nước và Quốc tế:

Chúng tôi, MEGA A là công ty toàn cầu với mạng lưới rộng khắp ở Châu Âu, Châu Á, Châu Mỹ, Châu Đại Dương, Châu Phi. Chúng tôi cung cấp dịch vụ vận chuyển hậu cần toàn diện tới quý Khách hàng.

Thủ tục hải quan, chứng nhận xuất xứ, Xuất-nhập khẩu ủy thác.

MEGA A cung cấp các dịch vụ giao dịch quá cảnh thông qua sự sẵn có của các cửa hàng trong khu vực tự do phù hợp với điều kiện tiên quyết của bạn và cung cấp các dịch vụ hoàn chỉnh, cụ thể là: hoàn thành các thủ tục hải quan đối với hàng hóa quá cảnh và chuẩn bị phương tiện vận chuyển đến các nước gần nhất và xử lý các tài liệu cần thiết để thực hiện hoạt động xuất khẩu.



Kho CFS, Kho ngoại quan và Phân phối hàng hóa.

Với hơn 15.000m2 kho CFS và 20 kho ngoại quan, MEGA A là đơn vị tiên phong cung cấp dịch vụ vận chuyển tận nơi (Door to door service).

TIN VĂN

❖ Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP), trong tháng 7/2022, xuất khẩu cá tra sang các nước thuộc khối Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (Hiệp định CPTPP) vẫn giữ được mức tăng trưởng 3 con số là 123%, đạt trên 31 triệu USD. Tính cả 7 tháng năm 2022, khối thị trường CPTPP tiêu thụ hơn 13% tổng xuất khẩu cá tra của Việt Nam với giá trị 211,4 triệu USD, tăng 73% so với cùng kỳ năm 2021. (Báo Công Thương, 29/8)

❖ Tính đến ngày 20/8, theo ghi nhận của Cục Đầu tư nước ngoài, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần, mua phần vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài đạt gần 16,8 tỷ USD, giảm 12,3% so với cùng kỳ năm 2021. Xu hướng giảm vốn đăng ký mới tiếp diễn trong 8 tháng khi tổng vốn đăng ký đạt 6,35 tỷ USD, giảm 43,9% so với cùng kỳ. Trong khi đó, vốn đăng ký tăng thêm (7,5 tỷ USD, tăng 50,7% so với cùng kỳ) và góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài (đạt 2,9 tỷ USD, tăng 3,6% so với cùng kỳ) tiếp tục là trụ đỡ cho dòng vốn FDI những tháng đầu năm. (Vietnamplus, 26/8)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Hà Lan trong 7 tháng đầu năm 2022 đạt 5,95 tỷ USD, tăng 31,5% so với cùng kỳ năm trước. Những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng: hàng thủy sản tăng 46,9%; sản phẩm từ sắt thép tăng 73,6%; cà phê tăng 289,1%; máy ảnh máy quay phim và linh kiện tăng 104,4%. (Vinanet, 26/8)



Trang thông tin điện tử hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp, vui lòng truy cập <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn> hoặc gửi câu hỏi đến hộp thư doithoai@itpc.gov.vn. Thông tin riêng của quý doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn.

Tính mức lương tối thiểu theo nghị định nào?

Nghị định số 38/2022/NĐ-CP ngày 12 tháng 06 năm 2022 của Chính phủ quy định mức lương tối thiểu (MLTT) đối với người lao động (NLĐ) làm việc theo hợp đồng lao động; không quy định MLTT của lao động làm công việc hoặc chức danh có điều kiện lao động nặng nhọc, độc hại, nguy hiểm phải cao hơn ít nhất 5% so với mức lương của công việc hoặc chức danh có độ phức tạp tương đương, làm việc trong điều kiện lao động bình thường;

Nhưng điểm b khoản 2.6 Điều 6 của Quyết định số 595/QĐ-BHXH ngày 14/4/2017 có quy định: “Người lao động làm công việc hoặc chức danh có điều kiện lao động nặng nhọc, độc hại, nguy hiểm phải cao hơn ít nhất 5%; công việc hoặc chức danh có điều kiện lao động đặc biệt nặng nhọc, độc hại, nguy hiểm phải cao hơn ít nhất 7% so với mức lương của công việc hoặc chức danh có độ phức tạp tương đương, làm việc trong điều kiện lao động bình thường”.

Vậy, doanh nghiệp có phải thực hiện theo Quyết định số 595/QĐ-BHXH về việc NLĐ làm công việc hoặc chức danh có điều kiện lao động nặng nhọc, độc hại, nguy hiểm phải cao hơn ít nhất 5% so với mức lương của công việc hoặc chức danh có độ phức tạp tương đương, làm việc trong điều kiện lao động bình thường không?

Trả lời:

Trước đó, theo Nghị định 90/2019/NĐ-CP, công việc đòi hỏi đã qua học nghề, đào tạo nghề (tức có bằng nghề, trung cấp, cao đẳng, đại học,...) thì được trả lương cao hơn ít nhất 7% so với mức lương tối thiểu vùng đã quy định.

Nhưng Nghị định 38/2022/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 01/7/2022, nội dung trên không quy định. Tuy nhiên, Nghị định này nêu rõ mức lương tối thiểu tháng là mức lương thấp nhất làm cơ sở để thỏa thuận và trả lương cho người lao động áp dụng hình thức trả lương theo tháng. Đồng thời yêu cầu các doanh nghiệp khi trả lương phải bảo đảm mức lương theo công việc hoặc chức danh của người lao động làm việc đủ thời giờ làm việc bình thường trong tháng và hoàn thành định mức lao động hoặc công việc đã thỏa thuận không được thấp hơn mức lương tối thiểu tháng.

Kiểm tra dữ liệu bảo hiểm xã hội của người lao động ra sao?

Doanh nghiệp (DN) bị động không biết được những người lao động (NLĐ) nào thuộc DN đang đóng BHXH, bị DN sau chen vào đóng làm mất dữ liệu đóng tại DN. Đến khi kiểm tra đối chiếu thì DN mới phát hiện được. Vậy làm cách nào để DN biết được tháng đó có NLĐ bị DN khác đóng chen vào.

Trả lời:

Để đảm bảo số liệu đóng, trích nộp, số lao động trùng khớp, hàng tháng BHXH Thành phố có cung cấp Mẫu C12-TS tại Cổng Dịch vụ công BHXH Việt Nam tại địa chỉ: dichvucong.baohiemxahoi.gov.vn. Doanh nghiệp có thể kiểm tra, đối chiếu, nếu có sai lệch, phối hợp với cơ quan BHXH để giải quyết.

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; vexe.vn