



BẢN TIN

www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 44 (1034) NGÀY 13.11.2023



**Diễn đàn Doanh nghiệp Ấn Độ
- Thành phố Hồ Chí Minh,
Việt Nam 2023 (trang 3)**

**Thư mời tham gia HCMC
FOODEX 2024 (trang 4 - 5)**

**Cụm gian hàng TP.HCM tại Hội chợ quốc tế
La Habana lần thứ 39 - FIHAV 39 (trang 8 - 9)**

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.hochiminhcity.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 40/GP - XBTT - STTTT, ngày
12/12/2022 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 44 11.2023



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Diễn đàn Doanh nghiệp Ấn Độ -
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
2023

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp
và Lãnh đạo Cục Thuế TP.HCM

04. Thư mời tham gia Triển lãm Quốc
tế ngành Lương thực thực phẩm
Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 3
năm 2024 (HCMC FODEX 2024)

06. Cơ chế điều chỉnh biên giới
Carbon (CBAM): Cơ hội và thách
thức đối với doanh nghiệp xuất khẩu
Việt Nam

07. Không gian “Hồ Chí Minh
Pavillon” tại Hội chợ, triển lãm
“Thành phố Cần Thơ - 20 năm thành
tựu và phát triển”

08. Cụm gian hàng TP.HCM tại hội
chợ quốc tế La Habana lần thứ 39
(FIHAV 39)

10 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG
Thị trường Campuchia

12 ENGLISH FOR YOU
Tricks to spend more money - chiêu
trò khiến tiêu nhiều tiền hơn



Diễn đàn Doanh nghiệp Ấn Độ - Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam 2023

Trong khuôn khổ chuyến thăm và làm việc của Liên đoàn Phòng Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ tại Thành Phố Hồ Chí Minh (FICCO) từ ngày 21 đến ngày 23/11/2023; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Tổng Lãnh sự

quán Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức “Diễn đàn Doanh nghiệp Ấn Độ - Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam năm 2023”. Chương trình nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại - đầu tư song phương, tăng cường cơ hội cho các doanh nghiệp Ấn Độ tìm kiếm cơ hội hợp tác, kinh doanh tại Việt Nam.

❖ **Thời gian:** 08g00 - 11g30, thứ Ba, ngày 21/11/2023.

❖ **Địa điểm:** Phòng Lotus, Khách sạn Rex, số 141 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp.HCM.

❖ **Đối tượng tham dự:** Các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực Nông sản, Chế biến thực phẩm, Dệt may, Logistics, Nhựa, Kỹ thuật, Điện tử và Hóa chất, Công nghệ Thông tin trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh, các cơ quan báo - đài.

Kính mời Quý Cơ quan/đơn vị quan tâm đến chương trình vui lòng đăng ký tham dự.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Phòng Huấn luyện – ITPC

Điện thoại: (028) 3910 4730

Liên hệ chuyên viên Trọng Lợi (038 267 7367, loiht@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Lãnh đạo Cục Thuế TP.HCM

Căn cứ Quyết định số 3859/QĐ-UBND ngày 16/11/2022 của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc thành lập Ban Điều hành và Tổ Giúp việc Ban Điều hành Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố; Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp gặp gỡ, đối thoại với Cục Thuế Thành phố và các Sở, ban, ngành có liên quan để trực tiếp trao đổi các vấn đề khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Cục Thuế Thành phố tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố, với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** Từ 08g00 thứ Năm, ngày 23/11/2023.

❖ **Địa điểm:** Hội trường Prima AB, Khách sạn Majestic - Số 01 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Nội dung:** Gặp gỡ đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh liên quan đến các chính sách và thủ tục hành chính về lĩnh vực Thuế; các kiến nghị, đề xuất của

Tổ Đối thoại - ITPC

Điện thoại: (028) 3910 1304

Liên hệ đăng ký với chuyên viên Yến Ngọc (083 445 2237, doithoai@itpc.gov.vn)

Website: <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn>

doanh nghiệp với Cục Thuế Thành phố và cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày 22/11/2023, nếu có câu hỏi xin vui lòng gửi trước 16g00 ngày 17/11/2023 qua email: doithoai@itpc.gov.vn (đính kèm phiếu đăng ký tham dự) hoặc quét mã để đăng ký trực tuyến tại đây:



Văn phòng - ITPC

TRIỂN LÃM QUỐC TẾ NGÀNH LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH LẦN THỨ 3 NĂM 2024

HCMC 2024 FOODEX

15 - 18/05/2024 TRUNG TÂM HỘI CHỢ & TRIỂN LÃM SÀI GÒN (SECC), QUẬN 7, TP. HỒ CHÍ MINH

Đơn vị chỉ đạo:
Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

Đơn vị chủ trì:
Trung tâm Xúc tiến Thương mại & Đầu tư TP. HCM (ITPC)

Đơn vị phối hợp:
Hội Lương thực Thực phẩm TP. HCM
Công ty CP Quảng cáo & Hội chợ Triển lãm C.I.S Việt Nam

**Kết nối giá trị
Cùng phát triển**

hcmfoodex.com

Thư mời tham gia Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 3 năm 2024 (HCMC FOODEX 2024)

Với mục tiêu tổ chức chương trình triển lãm quốc tế chuyên ngành về lương thực thực phẩm và công nghệ chế biến nông sản, thực phẩm có quy mô lớn để hỗ trợ doanh nghiệp sản xuất lương thực thực phẩm giới thiệu sản phẩm mang thương hiệu Việt và có chất lượng tốt ra thị trường thế giới; hỗ trợ doanh nghiệp kết nối giao thương; tiếp cận và đổi mới máy móc, công nghệ tiên tiến vào quá trình sản xuất, kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

“Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 2 năm 2023” (HCMC FOODEX 2023) ghi nhận

HCMC 2024 FOODEX

những kết quả ấn tượng với hơn 16.500 lượt khách tham quan đến từ 30 quốc gia và vùng lãnh thổ, ghi nhận hơn 500 lượt kết nối giao thương trực tiếp. Với sự chuẩn bị chu đáo, chương trình Triển lãm thu hút được sự quan tâm và gây được ấn tượng tốt đối với đông đảo doanh nghiệp, các cơ quan quản lý nhà

nước, công chúng và quốc tế với hơn 90% các đơn vị tham gia triển lãm phản hồi tích cực về hiệu quả chương trình và hơn 500 tin bài truyền thông được các cơ quan thông tấn báo chí, đài truyền hình đưa tin.

Tiếp nối thành công của HCMC FOODEX 2023, Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành

phố Hồ Chí Minh lần thứ 3 năm 2024 (HCMC FOODEX 2024) được kỳ vọng sẽ tiếp tục là chương trình triển lãm mang tầm quốc tế, chuyên nghiệp và tạo động lực giúp doanh nghiệp sản xuất sản phẩm lương thực thực phẩm thực hiện thành công mục tiêu, định hướng vào công nghệ tiên tiến, chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế, tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu, phát triển thị trường, xây dựng thương hiệu và sản phẩm có uy tín, đủ sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và xuất khẩu.

Triển lãm do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) chủ trì phối hợp cùng Hội Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh (FFA) tổ chức thực hiện theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố tại Kế hoạch số 4918/KH-UBND ngày 03 tháng 10 năm 2023 về việc tổ chức Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 3 năm 2024 (HCMC FOODEX 2024), với các thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** 15 - 18/5/2024.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội chợ Triển lãm Sài Gòn (SECC), Số 799 đường Nguyễn Văn Linh, phường Tân Phú, quận 7, TP.HCM.

❖ **Đối tượng tham gia:** Các doanh nghiệp Việt Nam và quốc tế hoạt động nghiên cứu, sản xuất, kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp; sản xuất chế biến lương thực thực phẩm; sản xuất máy móc, thiết bị, công nghệ chế biến, đóng gói và bảo quản nông sản, thực phẩm; các hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và các tổ chức, chuyên gia chuyên ngành sản xuất lương thực, thực phẩm trong nước và quốc tế.

❖ **Các hoạt động trong triển lãm:** HCMC FOODEX 2024 có quy mô dự kiến 500 gian hàng, với sự tham gia của 300 doanh nghiệp Việt Nam và quốc tế. Trong khuôn khổ chương trình sẽ có nhiều hoạt động hấp dẫn như: kết nối giao thương về ngành lương thực thực phẩm và công nghệ chế biến, đóng gói, bảo quản lương thực, thực phẩm; hoạt động biểu diễn, giao lưu, quảng bá văn hóa ẩm thực Việt Nam và quốc tế.

❖ **Hồ sơ tham gia:** Hồ sơ tham gia triển lãm HCMC FOODEX 2024 được gửi đến Quý Doanh nghiệp tại mã QR Code sau đây:



Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) trân trọng kính mời Quý đơn vị đồng hành với HCMC FOODEX 2024 và các hoạt động trong khuôn khổ triển lãm. Sự ủng hộ và tham gia của Quý đơn vị là yếu tố quan trọng đóng góp vào sự thành công của Triển lãm và sự phát triển của ngành lương thực thực phẩm.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

HO CHI MINH CITY INTERNATIONAL EXHIBITION OF FOOD & BEVERAGES III - 2024

HCMC 2024 FOODEX

15 - 18/05/2024

SAIGON EXHIBITION & CONVENTION CENTER (SECC), DISTRICT 7, HO CHI MINH CITY

Interconnection of Values and Development

hcmcfoodex.com

Sponsoring Organization: Ho Chi Minh City People's Committee
 Hosting Organization: Investment and Trade Promotion Centre of Ho Chi Minh City (ITPC)
 Corporated by: Food and Foodstuff Association of Ho Chi Minh City (FFA)
 C.I.S Vietnam Advertising & Exhibition JSC

Cơ chế điều chỉnh biên giới Carbon (CBAM): Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam

Ngày 08/11, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Hỗ trợ Hội nhập Quốc tế TP Hồ Chí Minh (CIIS) tổ chức Hội thảo “Cơ chế Điều chỉnh Biên giới Carbon (CBAM): Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam”. Hội thảo thu hút sự tham dự của 100 đại biểu đến từ các Hiệp hội doanh nghiệp; các doanh nghiệp xuất khẩu và các cơ quan truyền thông báo đài trên địa bàn Thành phố.

Một trong những vấn đề mới và được quan tâm nhất hiện nay đối với hàng hóa xuất khẩu vào EU là Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM) sẽ được Liên minh Châu Âu (EU) thí điểm áp dụng giai đoạn chuyển tiếp từ ngày 01/10/2023 và thực hiện đầy đủ từ năm 2026. Đây là cơ chế sẽ đánh thuế carbon đối với tất cả hàng hóa nhập khẩu vào thị trường các nước thuộc Liên minh Châu Âu (EU) dựa trên cường độ phát thải khí nhà kính trong quy trình sản xuất tại nước sở tại. CBAM được EU thiết kế tương thích với các quy định của WTO.

Xi măng, sắt thép, nhôm, phân bón, hydrogen và điện là những



linh vực đầu tiên chịu tác động của CBAM. Trong đó, tại Việt Nam, 4 linh vực hiện có hàng hóa xuất khẩu đáng kể sang thị trường EU là: nhôm, thép, xi măng và phân bón. Đặc biệt, riêng các sản phẩm từ sắt thép chiếm gần 80% giá trị của 4 mặt hàng xuất khẩu này. Chính vì vậy, đây là một thách thức mới với các doanh nghiệp ở những ngành hàng này, nhất là với ngành thép. Nếu các doanh nghiệp sản xuất thép tại Việt Nam không lên kế hoạch giảm lượng khí thải carbon và nhanh chóng triển khai ngay từ bây giờ, sản phẩm xuất khẩu sẽ khó cạnh tranh và giữ được vị thế trên thị trường.

Các diễn giả đã chia sẻ về lộ trình áp dụng CBAM trong thời gian

tới, CBAM sẽ có tác động chủ yếu đến mặt hàng thép và xi măng do suất phát thải lớn, vì vậy các doanh nghiệp trong lịch vực thép, xi măng nói riêng và các doanh nghiệp xuất khẩu nói chung phải có nhận thức rõ ràng về các quy định, yêu cầu của thị trường mà doanh nghiệp đang hướng tới. Các diễn giả cũng giúp các nhà sản xuất ngoài thị trường EU nhận diện và thu thập dữ liệu phát thải tích hợp cần thiết để khai báo khi nhập khẩu vào thị trường EU và một số giải pháp hiệu quả cho doanh nghiệp Việt Nam có thể tận dụng lợi thế từ EVFTA, hướng đến phát triển bền vững.

Việc chuyển đổi sản xuất xanh không chỉ có ý nghĩa quan trọng với bản thân mỗi doanh nghiệp mà còn tác động tới cả chuỗi cung ứng. Bởi vì, khi một đơn vị cung ứng giảm phát thải, các doanh nghiệp trong chuỗi hoạt động cũng sẽ đến gần hơn với mục tiêu về giảm phát thải và Net Zero. Khi có mạng lưới doanh nghiệp cùng nỗ lực giảm phát thải, trung hòa carbon gắn kết với nhau, các doanh nghiệp sẽ có thêm lợi thế cạnh tranh trên thị trường quốc tế và mở ra được những cơ hội mới trong thách thức chung do thuế carbon.

Phòng Huấn luyện - ITPC



Không gian “Hồ Chí Minh Pavillon” tại Hội chợ, triển lãm “Thành phố Cần Thơ - 20 năm thành tựu và phát triển”



Ông Nguyễn Văn Hiếu, ủy viên dự khuyết trung ương Đảng, Bí thư Thành ủy TP Cần Thơ (thứ tư từ phải sang), ông Trần Việt Trường, Chủ tịch UBND TP Cần Thơ (thứ năm từ phải sang) và ông Đào Minh Chánh, Phó Giám đốc ITPC (thứ ba từ trái sang) cùng các đại biểu tham quan không gian “Hồ Chí Minh Pavillon”.

Sáng 02/11, UBND TP Cần Thơ tổ chức lễ khai mạc Hội chợ, triển lãm “Thành phố Cần Thơ - 20 năm thành tựu và phát triển”. Đây là sự kiện quan trọng, nhằm khẳng định những thành tựu đạt được trong 20 năm TP Cần Thơ trực thuộc Trung ương.

Hội chợ, triển lãm “TP.Cần Thơ - 20 năm thành tựu và phát triển” là sự kiện quan trọng, đánh dấu sự nỗ lực, phấn đấu không ngừng của chính quyền và nhân dân TP.Cần Thơ. TP.Cần Thơ đang trở thành thành phố sinh thái, văn minh, hiện đại, trung tâm vùng ĐBSCL về dịch vụ thương mại, du lịch, logistics, nông nghiệp công nghệ cao, khoa học công nghệ, là đô thị hạt nhân vùng ĐBSCL.

Trong khuôn khổ sự kiện, Hội chợ Nông nghiệp Quốc tế Việt Nam năm 2023 là điểm nhấn quan trọng nhằm thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại, kết nối giao thương, hợp tác phát triển nông nghiệp công nghệ cao, tạo điều kiện để các doanh nghiệp quảng bá thương hiệu, mở rộng thị trường. Hội chợ triển lãm, giới thiệu các sản phẩm OCOP, giống cây trồng, sản phẩm thương mại,

hàng tiêu dùng phục vụ nông dân và nông thôn, ẩm thực và đặc sản các vùng miền.

Hội chợ, triển lãm thu hút 300 gian hàng, bao gồm: Triển lãm “Thành phố Cần Thơ - 20 năm thành tựu và phát triển” với quy mô 100 gian hàng do các sở, ban ngành thành phố, các lực lượng vũ trang, UBND quận, huyện trên địa bàn thành phố tham gia; cùng với gian hàng danh dự của các Đại sứ quán, Tổng lãnh sự quán của các nước như: Philippines, Indonesia, Hàn Quốc, Trung Quốc. Hội chợ còn thu hút thêm hơn 200 gian hàng của các doanh nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp, thương mại của Việt Nam và quốc tế tham gia giới thiệu.

Đến tham dự hội chợ triển lãm lần này tại Cần Thơ, Trung tâm Xúc tiến Thương mại & Đầu tư TP.HCM (ITPC) tham gia tại hội chợ với không gian Hồ Chí Minh Pavillon của hơn 40 doanh nghiệp TP.HCM trong



Không gian Hồ Chí Minh Pavillon thu hút sự quan tâm của người tiêu dùng.

nhiều lĩnh vực tham gia như: Cơ khí chế tạo, thực phẩm, mỹ phẩm, hàng tiêu dùng và Gian hàng Pavillon của Thành phố Hồ Chí Minh đã thu hút được sự quan tâm của lãnh đạo các sở ngành các tỉnh Đồng Bằng Sông Cửu Long và khách tham quan.

Phòng Thông tin - ITPC



Cụm gian hàng TP.HCM là điểm nhấn Khu gian hàng quốc gia Việt Nam tại FIHAV 39.

Cụm gian hàng TP.HCM tại hội chợ quốc tế La Habana lần thứ 39 (FIHAV 39)

Thực hiện Chương trình cấp quốc gia về xúc tiến thương mại năm 2023 với mục tiêu quảng bá hình ảnh quốc gia và thương hiệu Việt, tăng cường xuất khẩu các mặt hàng Việt Nam có thể mạnh, nâng cao khả năng phát triển tại thị trường Cuba và Châu Mỹ Latinh, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) và Cục Xúc tiến thương mại - Bộ Công Thương (Vietrade) phối hợp với các đối tác trong và ngoài nước tổ chức Đoàn doanh nghiệp Việt Nam tham gia Hội Chợ Quốc Tế La Habana lần thứ 39 (FIHAV 39).

Ngày 8 tháng 11 năm 2023 tại Trung tâm Triển lãm EXPOCUBA, thủ đô La Habana, Cuba đã diễn ra Lễ khai mạc khu gian hàng Việt Nam và các hoạt động kết nối giao thương. Đến tham dự và cắt băng khai mạc có ông Eduardo Rodríguez Dávila, Bộ trưởng Giao thông Cuba; Ông Lê Thanh Tùng, Đại sứ Việt Nam tại Cuba; Ông



Nghi lễ Khai mạc khu gian hàng Việt Nam tại FIHAV 39.

Hoàng Minh Chiến - Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại - Bộ Công Thương; Ông Khổng Thanh Phong, Tham tán thương mại Đại sứ quán Việt Nam tại Cuba cùng đại diện Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam



Ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC vinh dự đón tiếp ông Miguel Diaz-Canel Chủ tịch nước Cuba đến thăm cụm gian hàng TP.HCM.

(VCCI), Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương), Ban tổ chức Hội chợ FIHAV 39, các cơ quan báo chí, truyền hình trong nước và quốc tế, cùng các doanh nghiệp Việt Nam và nhà mua hàng quốc tế.

Hội chợ FIHAV 39 năm 2023 là sự kiện thường niên có quy mô lớn nhất khu vực Mỹ Latinh và vùng Caribe. Khu gian hàng quốc gia Việt Nam với diện tích 400 m² quy mô 16 gian hàng giới thiệu ngành hàng nông sản, thực phẩm



Khách hàng Cuba thích thú với sản phẩm Việt Nam.

chế biến, gia dụng, vật liệu xây dựng, trang trí nội - ngoại thất, vaccine, chế phẩm sinh học, trong đó điểm nhấn là cụm gian hàng TP.HCM với hơn 50 doanh nghiệp trưng bày các mặt hàng có thế mạnh trong lĩnh vực nông nghiệp, công nghiệp, thủ công nghiệp như gạo, gia vị, cà phê, hoa quả sấy, bánh kẹo, đồ gỗ, tinh dầu, hàng thủ công mỹ nghệ truyền thống, thực phẩm chức năng, máy và thiết bị chế biến trong nông - thủy sản... Nhìn chung, sản phẩm hàng

Việt tại Hội chợ nhận được nhiều đánh giá tích cực về chất lượng và thị hiếu phù hợp với thị trường Cuba và Châu Mỹ Latinh. Khu gian hàng quốc gia Việt Nam tại FIHAV 39 tổ chức đón tiếp khách tham quan từ ngày 06 đến ngày 13 tháng 11 năm 2023.



Ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC cùng ông Lê Thanh Tùng, Đại sứ Việt Nam tại Cuba (giữa) và Đại sứ Nhật Bản tại Cuba.

Phát biểu khai mạc, ông Hoàng Minh Chiến - Phó Cục trưởng Cục Xúc tiến thương mại - Bộ Công Thương mại nhấn mạnh Việt Nam hiện là đối tác thương mại châu Á lớn thứ 2 của Cuba, năm 2022 với tổng kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam và Cuba đạt 181,8 triệu USD. Việc tham dự triển lãm như thế này được xem là động thái tích cực của các doanh nghiệp hướng đến tăng cường hợp tác với các đối tác tại thị trường Cuba, tạo động lực cho sự tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu trở lại trong thời gian tới. Bên cạnh đó, không chỉ riêng Cuba mà các nước Mỹ Latinh - Caribe được xác định là thị trường tiềm năng, tiếp tục có nhiều nhu cầu nhập khẩu lớn các mặt hàng vốn là thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam. Việc thâm nhập thành công thị trường Cuba sẽ mở ra những cơ hội cho doanh nghiệp Việt tiếp cận sâu vào các thị trường khác thuộc Châu Mỹ Latinh.

Trong khuôn khổ hội chợ FIHAV39, có diễn ra chương trình “Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Cuba” do Đại sứ quán Việt Nam tại Cuba, Phòng Thương mại Cuba phối hợp với các đơn vị liên quan tổ chức. Diễn đàn là chương trình quan trọng góp phần hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam hiểu rõ hơn về cơ chế chính sách kinh tế đối đối mới, ưu đãi thương mại, lĩnh vực đầu tư tiềm năng cũng như định hướng trong các hoạt động xúc tiến thương mại của các bộ, ngành và địa phương nhằm thúc đẩy hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư Việt Nam - Cuba, chương trình còn có sự tham gia của đông đảo hơn 100 doanh nghiệp Việt Nam và Cuba có năng lực kinh nghiệm thuộc các lĩnh vực nông sản, thực phẩm - đồ uống, thiết bị gia dụng, thủ công mỹ nghệ, máy móc kỹ thuật trong công nghiệp, xây dựng - vật tư xây dựng, y tế.

Phòng Thông tin - ITPC



Thị trường Campuchia

LTS: Tiếp tục giới thiệu các tài liệu về thị trường, tuần này Bản tin ITPC mời quý bạn đọc cùng tìm hiểu về một số điều lưu ý khi làm việc, giao tiếp tại Campuchia. Còn nhiều tài liệu, thông tin bổ ích khác nữa, hãy truy cập ngay trang www.itpc.hochiminhcity.gov.vn để tải miễn phí các tài liệu này.

1. Tập quán kinh doanh

Giống như nhiều quốc gia khác ở châu Á, các mối quan hệ kinh doanh ở Campuchia có nền tảng là các mối quan hệ cá nhân. Mối quan hệ cá nhân trong kinh doanh có vai trò rất quan trọng trong việc tạo liên hệ và thiết lập lòng tin. Tại Campuchia việc thiết lập các mối liên hệ kinh doanh tiềm năng nên được thực hiện thông qua sự giới thiệu trước hoặc tham khảo cá nhân. Các đối tác và khách hàng tiềm năng ở Campuchia thường dễ dàng tiếp nhận những người mới đến nhờ sự giới thiệu hoặc thư từ một quan chức chính phủ hoặc người liên hệ kinh doanh đã biết. Mặc dù không hoàn toàn bắt buộc nhưng việc tặng đối tác những món quà nhỏ có logo công ty vẫn được đánh giá cao, cũng như lời mời ăn trưa hoặc ăn tối.

2. Danh thiếp

Tại Campuchia, khi gặp gỡ đối tác nên có danh thiếp. Như ở nhiều nước, danh thiếp được trao đổi để chính thức hóa quá trình giới thiệu. Luôn đưa và nhận danh thiếp bằng cả hai tay như một biểu hiện của sự tôn trọng và dành vài giây để nghiên cứu danh thiếp của một người sau khi đã nhận được danh thiếp. Điều này đặc biệt quan trọng khi giao dịch với người dân tộc thiểu số gốc Hoa của Campuchia, nhiều người trong số họ giữ các vị trí có ảnh hưởng trong cộng đồng doanh nghiệp của đất nước.

3. Văn hóa giao tiếp

“Sampeah” – đặt hai lòng bàn tay vào nhau theo tu thế cầu nguyện – vẫn là cử chỉ chào hỏi truyền thống, đặc biệt là đối với phụ nữ, mặc dù bắt tay ngày càng phổ biến. Người nước ngoài có thể bắt tay nam và nữ, nhưng nên đợi cho đến khi người nữ đưa tay; nếu không, hãy sử dụng lời chào “sampeah” truyền thống. Người Campuchia không quá cầu nệ, họ có thể chấp nhận người nước ngoài chào theo cách khác. Tuy nhiên, trong các buổi gặp mặt trịnh trọng, hình thức thì chào theo kiểu truyền thống được coi là lịch sự và rất được hoan nghênh. Khi được người khác chào, bạn cần phải đáp lại, nếu không sẽ bị coi là rất bất lịch sự.

Cử chỉ chạm vào đầu, chỉ tay vào chân hoặc chỉ vào mặt ai đó được coi là hành động vô cùng thô lỗ và xúc phạm. Đội mũ trong nhà, công trình kiến trúc, và đặc biệt là trong đền thờ cũng bị coi là thô lỗ.

4. Trang phục trong kinh doanh

Campuchia là một quốc gia nhiệt đới không phù hợp với trang phục công sở chính thức của phương Tây. Tuy nhiên, trong một cuộc họp nghiêm túc trang trọng, nam giới nên mặc vest và thắt cà vạt và phụ nữ mặc váy hoặc vest công sở. Trong một bối cảnh ít trang trọng hơn, trang phục thường ngày của doanh nhân có thể phù hợp. Quần shorts, áo ngắn, dép Sandals không được chấp nhận khi

vào các cơ quan nhà nước cũng như những địa điểm tín ngưỡng, tôn giáo. Đối với nữ giới, cần lưu ý không nên mặc đồ quá ngắn, không dùng các loại vải trong, mỏng trong bất kỳ trường hợp nào.

5. Ngôn ngữ

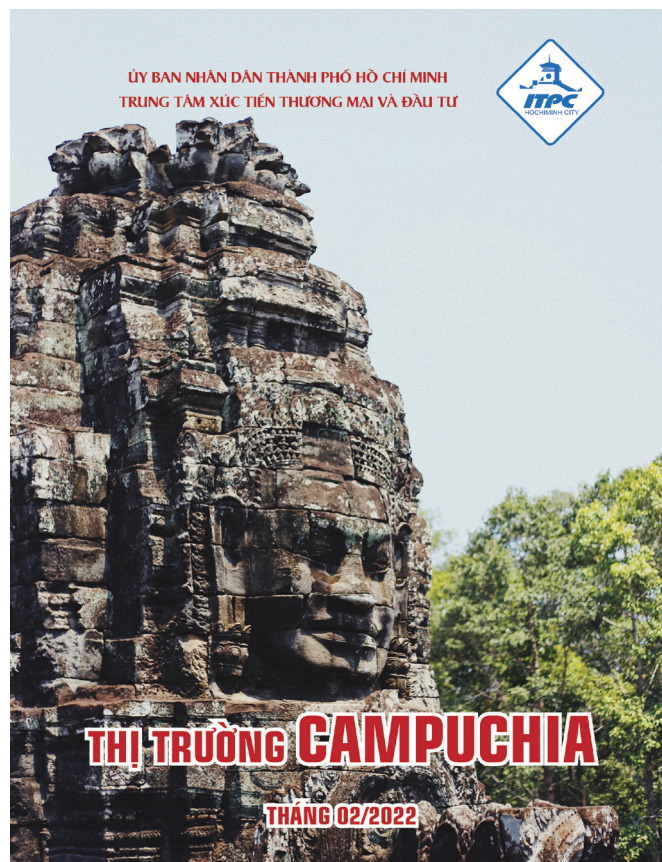
Tiếng Khmer là ngôn ngữ chính thức của Campuchia. Tiếng Anh được sử dụng phổ biến trong hầu hết các cuộc họp kinh doanh. Tuy nhiên, một số quan chức cấp cao của chính phủ thích sử dụng tiếng Khmer trong các cuộc họp chính thức. Tiếng Trung, tiếng Pháp, tiếng Thái và tiếng Việt cũng được sử dụng rộng rãi.

6. Hệ thống giao thông

Campuchia có ba sân bay quốc tế: Sân bay Quốc tế Phnom Penh, Sân bay Quốc tế Siem Reap và Sân bay Sihanoukville. Ba sân bay này đã được nâng cấp trong những năm gần đây với các nhà ga hiện đại. Dịch vụ hàng không nội địa nối Phnom Penh với Siem Reap và Siem Reap với Sihanoukville.

Xe hơi và xe buýt là phương tiện giao thông giá rẻ để đi đến hầu hết thủ phủ của các tỉnh trên đất nước. Campuchia đã triển khai dịch vụ vận chuyển bằng xe buýt công cộng tại Phnom Penh vào tháng 2 năm 2014. Mặc dù nhỏ nhưng số lượng hành khách sử dụng phương tiện giao thông công cộng đang tăng chậm. Dịch vụ xe lửa chở khách giữa Phnom Penh, Takeo, Kampot và Sihanoukville đã khởi động trở lại vào tháng 4 năm 2016 sau 14 năm tạm ngừng. Tại đây có thể đến được Dịch vụ Đường sắt Hoàng gia của Campuchia tại Đường sắt Hoàng gia. Dịch vụ taxi có sẵn ở Campuchia. Taxi mô tô (địa phương gọi là moto-dups) và taxi động cơ ba bánh (được gọi là tuk-tuk), là những hình thức vận chuyển phổ biến. Dịch vụ taxi sử dụng ứng dụng di động ngày càng phổ biến với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài và trong nước đang cạnh tranh trên thị trường. Grab, một trong những nhà cung cấp dịch vụ di động vận tải đang dẫn đầu thị trường. Không khuyến khích sử dụng xe mô tô du lịch hoặc xe tuk tuk vì chúng dễ xảy ra tai nạn và có nhiều nguy cơ tội phạm đường phố hơn. Xe hơi riêng cho thuê có sẵn ở hầu hết các thành phố khi du khách đến. Phí thuê dao động từ 25 USD đến 50 USD mỗi ngày. Nếu hợp đồng với dịch vụ taxi độc lập, du khách nên thỏa thuận giá cả với tài xế trước khi bắt tay. Ở Phnom Penh, bạn không nên đi bộ hoặc xe máy vào ban đêm.

Mạng lưới đường bộ của Campuchia đã có những cải thiện đáng chú ý trong vài năm qua. Giờ đây, việc di chuyển khắp đất nước đã trở nên dễ dàng hơn nhiều so với cách đây vài năm. Mức độ an toàn của việc đi lại trên



đường ngoài khu vực đô thị rất khác nhau. Chỉ đi lại vào ban ngày có thể giảm nguy cơ tai nạn đường bộ. Trong mùa mưa, một số địa điểm không thể đến được bằng đường bộ. Du khách, đặc biệt là những người dự định có chuyến thăm dài ngày đến Campuchia, nên đăng ký trực tuyến với Bộ Ngoại giao tại Chương trình Đăng ký Khách du lịch Thông minh.

Campuchia có cảng nước sâu thương mại và quốc tế tại Sihanoukville và Cảng Sihanoukville.

7. Dịch vụ điện thoại

Các dịch vụ điện thoại (điện thoại cố định cũng như điện thoại di động), fax, internet và điện tín đều có sẵn ở Campuchia. Phí điện thoại quốc tế ở Campuchia có giá khác nhau phù hợp với các quốc gia khác nhau. Tuy nhiên, cần phải tìm hiểu các gói dịch vụ của các công ty điện thoại di động tiềm năng: Mobitel, SMART Axiata và Metfone. Dịch vụ điện thoại di động bao phủ hầu hết các khu vực trong cả nước. Dịch vụ chuyển vùng quốc tế cho điện thoại di động có sẵn nhưng có thể tốn kém. Các dịch vụ Internet đang được cải thiện nhanh chóng cả về giá cả và dịch vụ, nhưng dịch vụ băng thông rộng không giới hạn vẫn còn tương đối đắt. Truy cập internet qua hệ thống không dây được cung cấp ở hầu hết các khách sạn lớn và miễn phí ở nhiều nhà hàng và quán cà phê.

Phòng Thông tin - ITPC

Tricks to spend more money – chiêu trò khiến tiêu nhiều tiền hơn

(Tiếp theo Bản tin ITPC số 43.2023)

6. Toys with bright packaging on lower shelves are used to attract children (Đồ chơi với màu sắc tươi sáng ở tầng thấp của kệ hàng dùng để thu hút trẻ em)

It's not just the adults that are being **tricked** in supermarkets. The touch level (around 0.9m to 1.2m high) is ideal for putting products designed to catch the eyes of children. Think of the touch level as middle shelves as you face them. You don't have to **bend down** to reach them, making the products on the shelves easier to see and **pop into** your trolley.

Không chỉ mình người lớn bị lừa gạt khi ở siêu thị. Ở tầng thấp (cao khoảng 0,9m đến 1,2m) là nơi lý tưởng để đặt những sản phẩm thu hút trẻ em. Hãy xem những tầng thấp giống như tầng giữa với người lớn. Bạn không cần phải khom người để lấy khiến cho những sản phẩm này dễ thấy và nhanh chóng được bỏ vào giỏ hàng.

Products like sweets, magazines or odd toys with brightly coloured packaging and happy characters aimed at children are **stocked** at the touch level. A child who **spots** such an item may ask for it repeatedly until it ends up in the trolley. This is known as "**pester power**" – and parents may be inclined to give in to such demands for a less painful shopping experience.

Những sản phẩm như kẹo, truyện tranh, đồ chơi được đóng gói với màu sắc tươi sáng, có nhiều nhân vật dễ thương nhắm vào trẻ em thường được trữ ở tầng dưới. Một đứa trẻ khi nhìn thấy những đồ như vậy thường sẽ liên

tục đòi cho đến khi món đồ được đặt vào giỏ hàng. Đây được gọi là "sức mạnh vòi vĩnh" – ba mẹ thường đầu hàng trước những yêu cầu như vậy để có một trải nghiệm mua sắm tốt hơn.

❖ **Trick (v)**: lừa, lừa gạt.

❖ **Bend down (v)**: cúi xuống.

❖ **Pop something into (v)**: đặt (lấy) vật gì một cách mau lẹ.

❖ **Stock (v)**: trữ, tích trữ.

❖ **Spot (v)**: phát hiện ra, tìm thấy.

❖ **Pester power (n)**: sức mạnh vòi vĩnh.

❖ **Distract (v)**: làm xao lãng.

How to avoid it: Distract your child by letting them take in a toy for entertainment. Have rules in place about what you will and will not buy when you're out shopping.

Cách tránh: Làm xao lãng đứa trẻ bằng cách cho chúng lấy 1 món đồ chơi để giải trí. Chuẩn bị sẵn các quy tắc về những thứ bạn sẽ mua và không mua khi đi ra ngoài mua sắm.

7. Everyday essentials can be moved around so you are more likely to explore the store looking for them (Những vật dụng thiết yếu có thể bị di chuyển xung quanh để bạn có thể khám phá cửa hàng trong khi tìm kiếm)

When you're in a supermarket, there's often one thing on your list that you **struggle** to find. This may be an everyday item, **albeit** a more expensive one.

Khi bạn ở siêu thị, thường có một thứ trong danh sách mà bạn cố gắng tìm. Đây có thể là một vật thiết yếu dùng hằng ngày dù cho có đắt.

These kinds of products are sometimes hidden to encourage you to walk around the shop so that you're more likely to pick up unnecessary items along the way. Food tends to be relocated every few months, so even if you think you've mastered your local supermarket, chances are it won't last forever.

Những sản phẩm như thế này thì thường bị giấu đi để khuyến khích bạn đi dạo quanh cửa hàng để bạn có khả năng chọn nhiều món đồ không cần thiết dọc đường đi. Thực phẩm thường bị thay đổi vị trí vài tháng một lần, vì thế nếu bạn nghĩ bạn quá quen thuộc siêu thị nơi bạn sống rồi, vẫn có những trường hợp không như thế nữa.

Not only are everyday **essentials** hidden around the shop, but more expensive products are placed in better positions for you to reach. This works in the same way, getting shoppers to walk down each aisle, and thereby increasing the chance they'll pick up extra items.

Không chỉ đồ dùng thiết yếu bị giấu xung quanh cửa hàng, những sản phẩm đắt tiền còn có thể được đặt ở vị trí thuận tiện trong tầm tay bạn. Điều này có cùng tác dụng, khiến người mua đi dọc theo các lối đi và do đó tăng khả năng chọn thêm nhiều món đồ.

❖ **Essential (n)**: vật phẩm thiết yếu.

❖ **Struggle (v)**: cố gắng, vật lộn.

❖ **Albeit**: mặt dù.

❖ **Assistance (n)**: sự hỗ trợ.

How to avoid it: If you can't find something you're looking for quickly, simply ask a staff member for **assistance**.

Cách tránh: Nếu bạn không thể nhanh chóng tìm thấy món đồ mong

muốn, đơn giản là hãy hỏi nhân viên để được hỗ trợ.

8. Budget food packaging is made to look cheap (Người ta thường làm bao bì của những thực phẩm bình dân trông rẻ tiền)

According to Caltex Plastics, 72% of customers are influenced by packaging.



Theo Caltex Plastics, 72% khách hàng thường bị ảnh hưởng bởi bao bì sản phẩm.

Asda recently **made the news** for “shaming” customers with their bright yellow budget-line packaging. Whichever side of the **argument** you sit on, packaging is used to **persuade** shoppers to spend more.

Siêu thị Asda gây chú ý vì làm cho khách hàng xấu hổ với bao bì dòng hàng bình dân màu vàng sáng. Dù cho bạn ủng hộ hay không thì bao bì đang được sử dụng để thuyết phục người mua tiêu nhiều tiền hơn.

Despite there being little in quality between budget and **premium** food in supermarkets, budget lines are put in **unappealing**, basic

packaging. Mid-range and premium food products are made to look more attractive to attract shoppers. This is to encourage buying products with a higher markup because you think budget lines are lower quality.

Dù ít có sự khác biệt về chất lượng giữa thực phẩm bình dân và cao cấp trong siêu thị, dòng bình dân thường có bao bì đơn giản, kém hấp dẫn. Thực phẩm cao cấp và tầm trung thường trông hấp dẫn hơn để thu hút

người tiêu dùng. Điều này khuyến khích việc mua sản phẩm có giá cao bởi vì bạn nghĩ rằng dòng bình dân có chất lượng thấp.

Made the news (v): thu hút chú ý.

Shame (v): làm xấu hổ, ngượng ngùng.

Argument (n): tranh cãi, tranh luận.

Persuade (v): thuyết phục.

Premium (a): cao cấp (về giá, chất lượng).

Unappealing (a): không hấp dẫn.

Range (n): tầm, phạm vi.

How to avoid it: Don't be afraid of picking up budget food - you're likely getting a very similar product. If you're unsure, check out

the ingredients and compare them with the higher **ranges**.

Đừng ngại chọn thực phẩm bình dân - bạn rất có thể sẽ chọn sản phẩm tương tự như thế. Nếu bạn không chắc, hãy kiểm tra thành phần và so sánh với sản phẩm ở tầm giá cao hơn.

9. The design of the floor can make you slow down and, therefore, shop more (thiết kế mặt sàn có thể khiến bạn đi chậm lại vì thế mua sắm nhiều hơn)

A study by the Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) found that supermarkets can control the speed we walk through stores simply by putting lines on the shop floor. If lines are close together it can make shoppers slow their walking speed.

Một nghiên cứu của trường Rotterdam School of Management, Đại học Erasmus (RSM) chỉ ra rằng siêu thị có thể kiểm soát tốc độ chúng ta đi trong cửa hàng bằng cách đặt những kẻ hàng trong siêu thị. Nếu những kẻ hàng gần nhau sẽ khiến cho người mua sắm giảm tốc độ bước đi.

This trick can be used in places where expensive items are sold, such as alcohol or electronics. If you're walking more slowly, you're more likely to notice deals on items you don't need.

Mánh khéo này có thể được sử dụng ở nơi những sản phẩm đắt tiền bày bán, ví dụ như rượu và đồ điện tử. Nếu bạn bước chậm hơn, bạn có nhiều khả năng chú ý đến những khuyến mãi của những sản phẩm mà bạn không cần.

How to avoid it: Focus on your shopping list, not what deals are available.

Cách tránh: tập trung vào danh sách mua sắm của bạn, không phải những khuyến mãi hiện có.

Phòng thông tin - ITPC

TIN VĂN

❖ Cán cân thương mại của Việt Nam tháng 10 tiếp tục thặng dư 3 tỷ USD, nâng tổng xuất siêu 10 tháng đạt hơn 24,6 tỷ USD, cao nhất 5 năm. Dữ liệu này được Bộ Công Thương cho biết tại báo cáo sản xuất công nghiệp, thương mại tháng 10. Với mức trên 24,6 tỷ USD, xuất siêu 10 tháng đầu năm nay tăng hơn 2,5 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Đây cũng là mức cao nhất cùng kỳ trong 5 năm qua (trừ 2021 ảnh hưởng Covid nhập siêu trên 1,4 tỷ USD). (VnExpress)

❖ Ngày 7/11, trên thị trường xuất khẩu, giá gạo của Việt Nam điều chỉnh giảm nhẹ so với cuối tuần trước. Theo Hiệp hội Lương thực Việt Nam, hiện giá gạo xuất khẩu 5% tấm ở mức 653 USD/tấn, giá gạo loại 25% tấm dao động quanh mức 638 USD/tấn. Giá gạo tiếp tục phá đỉnh cao nhất 15 năm qua. Theo Bộ Công Thương, xuất khẩu gạo trong tháng 10 đạt 700.000 tấn, tương đương 433 triệu USD, tăng 27% về giá trị so với tháng cùng kỳ. (VTV)

❖ Theo thông tin từ Bộ Công Thương, trong 10 tháng qua Trung Quốc là thị trường xuất khẩu lớn thứ hai của nước ta với kim ngạch ước đạt 49,5 tỷ USD, tăng 5%. Mức tăng này là điểm sáng trong xuất khẩu của cả nước trong bối cảnh xuất khẩu sang hầu hết các thị trường chủ lực đều giảm. Ở chiều ngược lại, Trung Quốc vẫn là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch ước đạt 89,7 tỷ USD, giảm trên 10% so với cùng kỳ năm trước. Kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều Việt Nam - Trung Quốc đã ước đạt hơn 139 tỷ USD sau 10 tháng năm nay. (VTV)



Nhân viên tự thôi việc có được nhận tiền bảo hiểm thất nghiệp hay không?

Trường hợp nhân viên nữ chỉ còn 01 năm nữa là đến tuổi nghỉ hưu nhưng muốn được thôi việc thì trong thời gian thôi việc họ có được nhận tiền hỗ trợ bảo hiểm thất nghiệp (BHTN) không?

Trả lời:

Theo quy định tại Điều 49 Luật Việc làm:

Người lao động quy định tại khoản 1 Điều 43 của Luật này đang đóng bảo hiểm thất nghiệp được hưởng trợ cấp thất nghiệp khi có đủ các điều kiện sau đây:

1. Chấm dứt hợp đồng lao động hoặc hợp đồng làm việc, trừ các trường hợp sau đây: a) Người lao động đơn phương chấm dứt hợp đồng lao động, hợp đồng làm việc trái pháp luật; b) Hưởng lương hưu, trợ cấp mất sức lao động hằng tháng;

2. Đã đóng bảo hiểm thất nghiệp từ đủ 12 tháng trở lên trong thời gian 24 tháng trước khi chấm dứt hợp đồng lao động hoặc hợp đồng làm việc đối với trường hợp quy định tại điểm a và điểm b khoản 1 Điều 43 của Luật này; đã đóng bảo hiểm thất nghiệp từ đủ 12 tháng trở lên trong thời gian 36 tháng trước khi chấm dứt hợp đồng lao động đối với trường hợp quy định tại điểm c khoản 1 Điều 43 của Luật này;

3. Đã nộp hồ sơ hưởng trợ cấp thất nghiệp tại trung tâm dịch vụ việc làm theo quy định tại khoản 1 Điều 46 của Luật này;

4. Chưa tìm được việc làm sau 15 ngày, kể từ ngày nộp hồ sơ hưởng bảo hiểm thất nghiệp, trừ các trường hợp sau đây: a) Thực hiện nghĩa vụ quân sự, nghĩa vụ công an; b) Đi học tập có thời hạn từ đủ 12 tháng trở lên; c) Chấp hành quyết định áp dụng biện pháp đưa vào trường giáo dưỡng, cơ sở giáo dục bắt buộc, cơ sở cai nghiện bắt buộc; d) Bị tạm giam; chấp hành hình phạt tù; đ) Ra nước ngoài định cư; đi lao động ở nước ngoài theo hợp đồng; e) Chết.

Nếu người lao động đủ điều kiện theo quy định nêu trên thì được hưởng trợ cấp thất nghiệp.

Tiền chi trả thêm có được tính vào tiền lương tháng đóng bảo hiểm xã hội bắt buộc không?

Trường hợp Công ty chúng tôi chi trả thêm cùng với kỳ trả lương cho người lao động nước ngoài (không thuộc đối tượng bắt buộc tham gia bảo hiểm thất nghiệp) một khoản tiền tương đương với mức người sử dụng lao động đóng bảo hiểm thất nghiệp cho người lao động theo quy định của pháp luật thì trong trường hợp này, khoản tiền tương ứng mức đóng bảo hiểm thất nghiệp có được tính vào tiền lương tháng phải đóng bảo hiểm xã hội bắt buộc?

Trả lời:

Đối với Tiền lương do đơn vị quyết định: tiền lương tháng đóng BHXH bắt buộc là mức lương, phụ cấp lương và các khoản bổ sung khác theo quy định tại điểm a khoản 3 Điều 4 của Thông tư số 47/2015/TT-BLĐTBXH được thỏa thuận trong HĐLĐ.

Do đó, khoản tiền tương ứng mức đóng BHTN không tính vào tiền lương tháng phải đóng BHXH bắt buộc.

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.hochiminhcity.gov.vn

Showroom hàng xuất khẩu

92 - 96 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM

Địa điểm lựa chọn tối ưu cho doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm, tổ chức kêu gọi đầu tư, kết nối giao thương trong và ngoài nước



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

- Vị trí đắc địa
- Phù hợp nhiều dạng thiết kế
- Tiếp cận đúng đối tác
- Dịch vụ chuyên nghiệp
- Truyền thông hiệu quả

