



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 44 NGÀY 23.11.2020 (891)



Tăng cường xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp tham gia vào chuỗi cung ứng

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
PEOPLE'S COMMITTEE OF HO CHI MINH CITY

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM (ITPC)
INVESTMENT AND TRADE PROMOTION CENTRE (ITPC)

DIỄN ĐÀN XUẤT KHẨU EXPORT FORUM 2020

DỊCH CHUYỂN CHUỖI CUNG ỨNG TOÀN CẦU VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG
VÙNG CUNG ỨNG NGUYÊN LIỆU SAU COVID-19
GLOBAL SUPPLY CHAIN MOVEMENT AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF MATERIAL SOURCING AREA

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 11 năm 2020

ĐƠN VỊ HỖ TRỢ TỔ CHỨC ORGANIZERS



Proliferating Environment, Labor And Human Rights Standards

An increasing number of statutes and international standards are putting the spotlight on responsible supply chain practices. Will yours be green and ready?

Category	Standard	Year
Economic	OECD Guidelines for Multinational Enterprises	2000
	UN Global Compact	2000
	UN Global Compact	2000
	UN Global Compact	2000
Environment	ISO 14001	1996
	ISO 14001	1996
	ISO 14001	1996
	ISO 14001	1996
Social/Human Rights	UN Declaration on Human Rights	1948
	UN Declaration on Human Rights	1948
	UN Declaration on Human Rights	1948
	UN Declaration on Human Rights	1948
General CSR	UN Global Compact	2000
	UN Global Compact	2000
	UN Global Compact	2000
	UN Global Compact	2000

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



TIN VÀ BÀI VUI LÒNG GỬI VỀ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại
và Đầu tư Tp.HCM
Phòng Thông tin

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3910 1225

Fax: (028) 3824 2391

Email: info@itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 06/QĐ - XBTT - STTTT, ngày
30/5/2016 của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM

SỐ 44 11.2020



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Chương trình “Kinh doanh thông
qua thương mại điện tử - Thị trường
Hàn Quốc”

Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí
Minh tại Hội chợ Hàng Việt - Đà
Nẵng 2020

Tăng cường xúc tiến thương mại, hỗ
trợ doanh nghiệp tham gia vào chuỗi
cung ứng

Những vấn đề pháp lý khi giao thương
trên sàn thương mại điện tử
Nâng cao năng lực tiếp cận thị trường
Hoa Kỳ

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh
nghiệp và Chính quyền Thành phố:
Chuyên đề về chế độ, chính sách bảo
hiểm xã hội

11 ENGLISH FOR YOU US ELECTION / BẦU CỬ TẠI MỸ



08 GÓC NHÌN XÚC TIẾN

Khi cơ quan xúc tiến “mong có cơ hội
phục vụ doanh nghiệp”

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu
hàng tiêu thủ công nghiệp Sài Gòn

Chương trình “Kinh doanh thông qua thương mại điện tử - Thị trường Hàn Quốc”

Trước bối cảnh dịch bệnh COVID-19 chưa được kiểm soát hoàn toàn, thương mại điện tử dường như đã trở thành kênh giao dịch chính trong hoạt động của doanh nghiệp cũng như người dân ở các quốc gia, đặc biệt là Hàn Quốc.

Báo cáo "Xu hướng mua sắm trực tuyến tháng 8/2020" của Cục thống kê quốc gia Hàn Quốc (KS) công bố ngày 5/10 cho thấy giá trị giao dịch mua sắm trực tuyến tại Hàn Quốc trong tháng 8/2020 đạt khoảng 12,37 tỷ USD, tăng 27,5% so với cùng kỳ năm trước.

Nhận thấy tiềm năng lớn tại thị trường này, trong khuôn khổ chương trình đào tạo trực tuyến “Entrepreneurship Development Through E-Commerce Promotion” do Cơ quan Hợp tác Quốc tế Hàn Quốc (KOICA) tài trợ, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Viện nghiên cứu Mekong (Mekong Institute - MI) tổ chức chương trình “Kinh doanh thông qua thương mại điện tử

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ đăng ký với chuyên viên Minh Nguyệt (0938 036 862, nguyetltm@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

- Thị trường Hàn Quốc”, cung cấp cho quý đơn vị thông tin và phương thức thâm nhập vào thị trường thương mại điện tử ở các nước, đặc biệt là Hàn Quốc, nội dung cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** 8 giờ 30 - 17 giờ 00, Thứ Năm và Thứ Sáu ngày 26, 27 tháng 11 năm 2020. (2 ngày)

❖ **Địa điểm:** Showroom xuất khẩu, số 92 - 96 Nguyễn Huệ, Quận 1.

❖ **Phí tham dự:** Miễn phí.

❖ **Ngôn ngữ:** Tiếng Việt.

Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Hàng Việt – Đà Nẵng 2020

Hội chợ Hàng Việt - Đà Nẵng 2020 là một sự kiện thường niên, có quy mô hơn 300 gian hàng với tính chất thương mại, dịch vụ tổng hợp có sự tham gia của 63 tỉnh, thành trong cả nước. Hội chợ là cơ hội để các doanh nghiệp trong nước gặp gỡ, trao đổi, tìm kiếm các cơ hội hợp tác, kinh doanh; đồng thời giới thiệu, quảng bá các sản phẩm thương hiệu Việt đến với người tiêu dùng. Đây là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp, làng nghề, hợp tác xã Thành phố Hồ Chí Minh giới thiệu, quảng bá sản phẩm, dịch vụ, tìm kiếm đối tác kinh doanh, hợp tác phát triển quan hệ thương mại và mở rộng thị trường trong nước.

❖ **Thời gian:** Từ ngày 09 đến ngày 14 tháng 12 năm 2020.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội chợ Triển lãm Đà Nẵng, số 09 Cách Mạng Tháng Tám, quận Cẩm Lệ, thành phố Đà Nẵng.

❖ **Quy mô:** Cụm 16 gian hàng (3m x 3m).

❖ **Ngành hàng:** Thực phẩm, các sản phẩm nông, thủy sản, thực phẩm chế biến; công nghệ sinh học; hàng thủ công mỹ nghệ; hàng tiêu dùng, hàng gia dụng; máy móc thiết bị; dược phẩm;...

❖ **Đối tượng tham gia:** Hiệp hội doanh nghiệp, hội ngành nghề, doanh nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng phù hợp và đang hoạt

động tại Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Chi phí tham gia:**

- Chi phí thuê gian hàng của Hội chợ là: 6.500.000 đồng/gian hàng (đã bao gồm VAT).

- Chi phí thuê gian hàng (sau khi được ITPC hỗ trợ 50%) là 3.250.000 đồng/gian hàng.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Liên hệ đăng ký với chuyên viên Hiền Lương (0945 627 178, luonghh@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC



Phó Chủ tịch thường trực UBND TPHCM Lê Thanh Liêm phát biểu chào mừng Diễn đàn xuất khẩu 2020

Tăng cường xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp tham gia vào chuỗi cung ứng

Tiếp nối thành công của các Diễn đàn xuất khẩu hàng năm, dưới sự chỉ đạo của Ủy ban nhân dân (UBND) Thành phố Hồ Chí Minh, nhằm giúp cộng đồng doanh nghiệp có cái nhìn tổng quan và cụ thể về bức tranh thị trường xuất khẩu thế giới sau Covid-19, sự dịch chuyển của chuỗi cung ứng toàn cầu và tác động của nó tới một số ngành/sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt là ngành nông sản, cũng như sự tham gia ngày càng sâu vào chuỗi cung ứng của thương mại điện tử... để từ đó định hình và xây dựng chiến lược phát triển doanh

nh nghiệp, nâng cao trình độ tham gia của Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu (GVC), thúc đẩy xuất khẩu trong tương lai. Ngày 18/11/2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đã tổ chức Diễn đàn xuất khẩu 2020 với chủ đề “Dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu và phát triển bền vững vùng cung ứng nguyên liệu sau Covid-19”.

Phát biểu chào mừng, ông Lê Thanh Liêm, Phó Chủ tịch Thường trực UBND Thành phố Hồ Chí Minh cho biết, trong những năm qua, Thành phố Hồ Chí Minh đã tổ chức thực hiện nhiều hoạt động xúc tiến

xuất khẩu hướng tới các thị trường trọng điểm, tiềm năng. Thành phố xác định việc hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thông tin thị trường, cách thức tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu một cách hiệu quả cũng như việc gia tăng tỷ trọng nguyên liệu nội địa trong cơ cấu hàng xuất khẩu là mục tiêu quan trọng hàng đầu. Đặc biệt, trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 tác động nghiêm trọng đến nền kinh tế Việt Nam và thế giới, ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động xuất khẩu, song song đó, các hiệp định thương mại tự do (FTA) mà Việt Nam ký kết như CPTPP,

EVFTA bắt đầu có hiệu lực thì Diễn đàn xuất khẩu 2020 do ITPC tổ chức thường niên là hoạt động có nhiều ý nghĩa nhằm cung cấp thông tin giúp doanh nghiệp định hướng lại các thị trường xuất khẩu, xác định lại giá trị của chuỗi cung ứng và vùng cung ứng nguyên liệu trong trạng thái bình thường mới.

Đẩy mạnh hỗ trợ doanh nghiệp Việt tận dụng lợi thế của các FTA và tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu

Phát biểu khai mạc Diễn đàn, ông Nguyễn Hữu Tín, Giám đốc ITPC cho biết, 2020 là một năm rất đặc biệt đối với Việt Nam khi cùng lúc xuất hiện cả cơ hội và thách thức chưa từng có tiền lệ đan xen. Đại dịch Covid-19 ảnh hưởng trực tiếp và nặng nề tới hoạt động giao thương, làm đứt gãy chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, Việt Nam lại nổi lên như một “ngôi sao sáng” với thành tích phòng chống dịch được cả thế giới ghi nhận và đánh giá cao; GDP 9 tháng năm 2020 tăng trưởng dương 2,12% (thuộc số ít quốc gia trên thế giới đạt mức tăng trưởng dương); xuất khẩu hàng hóa 10 tháng năm 2020 tăng 4,7% so với cùng kỳ năm trước, đạt 229,27 tỷ USD; thặng dư thương mại kỷ lục với giá trị 18,72 tỷ USD; EVFTA chính thức có hiệu lực từ 01/8; RCEP được ký kết ngày 15/11... mở ra rất nhiều cơ hội cho nền kinh tế Việt Nam bứt phá.

Riêng với Thành phố Hồ Chí Minh, hoạt động xuất nhập khẩu đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ. Số liệu của Cục Thống kê Thành phố cho thấy, 10 tháng năm 2020, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của doanh nghiệp thành phố tại các cửa khẩu trên cả nước đạt 36,710 tỷ USD, tăng 5,5% so với cùng kỳ 2019. Các sản phẩm xuất khẩu trọng điểm của thành phố gồm: gạo, cà phê, cao su, thủy sản, lâm sản, máy tính và linh kiện, dệt may, giày dép... Trung Quốc



vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất của doanh nghiệp thành phố, kế đến là Hoa Kỳ, Hồng Kông, Nhật Bản...

Ông Nguyễn Hữu Tín nhấn mạnh, với việc 13 hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương đã có hiệu lực, hiệp định RCEP mới được ký kết, đang đàm phán 02 FTA, Việt Nam là một trong những nền kinh tế mở nhất thế giới, tạo ra cơ hội lớn để phát triển chuỗi cung ứng mới.

Trước những ưu thế đó, ITPC đã và đang tích cực triển khai các chương trình hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp để có thể tận dụng hiệu quả lợi thế mà các FTA đem lại cũng như nâng cao trình độ tham gia của Việt Nam vào các chuỗi cung ứng toàn cầu thông qua các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư theo chức năng, nhiệm vụ của mình. ITPC tiếp tục đẩy mạnh các chương trình tuyên truyền, phổ biến kiến thức về các FTA, đặc biệt là CPTPP, EVFTA, RCEP... nhằm giúp doanh nghiệp tiếp cận sâu và tận dụng tối đa các ưu đãi, mang về lợi ích cho đất nước. ITPC cũng định hướng xúc tiến và giúp doanh nghiệp phát triển thị trường xuất khẩu vào các quốc gia mà Việt Nam đã ký kết FTA bằng các hoạt động như: tổ chức đoàn khảo sát thị trường; tổ chức hội thảo cung cấp thông tin thị trường; tổ chức và tham gia các hội chợ trong và ngoài nước; kết nối doanh nghiệp trong nước với hệ thống bán lẻ nội địa và nước ngoài như Big C, AEON, Wellness, Satra,

Saigon Co.op...; cũng như làm cầu nối đáng tin cậy giúp doanh nghiệp phát triển các hoạt động giao thương thông qua các sàn thương mại điện tử như Alibaba, Amazon. Bên cạnh đó, ITPC cũng chủ động nắm bắt xu thế mới trong thời đại kinh tế số khi tổ chức các cuộc kết nối trực tuyến giữa nhà nhập khẩu, nhà phân phối với nhà sản xuất trong nước; tăng cường cung cấp thông tin về thị trường và ngành hàng trên website www.itpc.gov.vn và tới đây là ứng dụng trên điện thoại thông minh; tạo không gian kết nối cho cộng đồng doanh nghiệp xuất khẩu thông qua Câu lạc bộ doanh nghiệp Xuất khẩu Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA); thành lập các nhóm viber ITPC kết nối doanh nghiệp...

“Trong thời gian tới, ITPC sẽ tiếp tục triển khai các giải pháp cụ thể hỗ trợ doanh nghiệp thành phố nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập quốc tế,” ông Nguyễn Hữu Tín nói.

“Những cơn gió ngược mạnh” do Covid-19

Cuộc khủng hoảng Covid-19 đã tác động tiêu cực chưa từng có tới nhiều mặt của đời sống như y tế, kinh tế, xã hội... trên bình diện toàn cầu. Ngân hàng thế giới (WB) nhận định, đại dịch đã tạo ra sự kết hợp giữa các cú sốc cung và cầu trong nước với sự lan tỏa qua biên giới thông qua du
(Xem tiếp trang 6)

(Tiếp theo trang 5)

lịch, thương mại, tài chính, thị trường hàng hóa và niềm tin của nhà đầu tư. Sự đứt gãy đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến các trung tâm chủ yếu về thương mại, FDI và các chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) vì các quốc gia có số ca nhiễm Covid-19 cao nhất là các nút sống còn trong các mạng toàn cầu này. Và đây sẽ là cuộc suy thoái toàn cầu sâu hơn nhiều so với cuộc Đại suy thoái trước đây.

Theo Ngân hàng thế giới (WB), các nước đang phát triển phải đối mặt với “những cơn gió ngược mạnh” do tác động của đại dịch mang tới:

Thứ nhất, Covid-19 làm gia tăng xu thế chậm lại hiện hành của tăng trưởng thương mại, GDP và năng suất toàn cầu.

Thứ hai, các nguồn vốn chủ yếu cho phát triển (FDI, đầu tư gián tiếp và kiều hối) đều sụt giảm nghiêm trọng.

Thứ ba, đại dịch làm trầm trọng thêm xu thế của chủ nghĩa bảo hộ hiện hành và kéo theo khuynh hướng thiên về tự lực và tái cân bằng nền kinh tế trong nước của hầu hết các quốc gia trên toàn cầu, thị trường nội địa sẽ được quan tâm nhiều hơn.

Thứ tư, mạng sản xuất toàn cầu đang bị đứt gãy trên quy mô chưa từng thấy trước đây. Trước khi dịch bệnh xảy ra, các chuỗi cung ứng quan trọng tập trung quá mức tại các vùng mà sau đó ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch, nhất là Trung Quốc. Bản đồ chuỗi cung ứng cho thấy 1.000 công

ty hay nhà cung ứng lớn nhất thế giới sở hữu hơn 12.000 cơ sở (nhà máy, nhà kho và các hoạt động khác) tại các khu vực phải cách ly do Covid-19, hầu hết ở Trung Quốc. Mức tập trung cao này khiến cho chuỗi cung ứng bị đứt gãy nghiêm trọng và do đó dẫn đến suy giảm thương mại quốc tế trầm trọng, bởi hiện nay các GVC chiếm trên 50% thương mại quốc tế.

Thứ năm, tự động hóa giá tăng và việc thế giới rút lui khỏi các chuỗi giá trị toàn cầu có thể khiến chiến lược theo định hướng sử dụng công nghiệp chế biến chế tạo và xuất khẩu nhằm gia tăng hơn nữa mức tăng năng suất không còn thực sự hiệu quả với các thị trường mới nổi và các nền kinh tế phát triển.

Trình độ tham gia của Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) còn thấp

Việt Nam đã trở thành “hình mẫu” trong công cuộc phòng chống đại dịch và hạn chế tác động tiêu cực tới nền kinh tế. Đây là thành tích đáng khích lệ và mở ra nhiều cơ hội cho Việt Nam trước một viễn cảnh toàn cầu chưa đựng đầy thách thức.

Tuy nhiên, thực tế hiện nay, mức độ tham gia của Việt Nam vào các GVC toàn cầu và khu vực vẫn còn hạn chế, mặc dù là một trong những nền kinh tế mở nhất thế giới (theo WB, độ mở của Việt Nam

cao gấp 1,5 lần Thái Lan và gấp 5 lần Trung Quốc). Mức độ tham gia của Việt Nam vào các GVC vẫn thấp hơn nhiều so với các nước cùng khối ASEAN (Singapore, Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philippines). Số liệu của Ngân hàng Thế giới cho thấy, năm 2018, Việt Nam chỉ tạo ra được 20,4 tỷ USD thông qua việc tham gia vào các GVC, xếp thứ 53 trên tổng số 174 quốc gia. Con số này chưa bằng 1/4 của quốc gia tiếp theo trong khối ASEAN là Philippines với 84,8 tỷ USD (xếp thứ 34). Đồng thời, mức độ tham gia vào các công đoạn tinh vi phức tạp của Việt Nam vẫn còn thấp. Theo Báo cáo Phát triển Thế giới (WDR) năm 2020, mức độ tham gia của Việt Nam hiện nay đang ở cấp độ “chế biến chế tạo mức hạn chế” và cần tiến lên trong GVC để nâng cao năng suất. Một số quốc gia khác trong ASEAN như Malaysia, Thái Lan và Philippines hiện đã ở trình độ “chế biến chế tạo và dịch vụ tiên tiến” (cao hơn một cấp so với Việt Nam).

Chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) hiện chiếm tới 66% giao dịch thương mại. Nhưng, mức độ nội địa hóa của Việt Nam vẫn còn ở mức thấp, chỉ đạt 28% trong tổng kim ngạch thương mại, thấp hơn gần 2 lần so với Trung Quốc. Không những vậy, Việt Nam hiện tập trung quá mức vào một số thị trường, sản phẩm, doanh nghiệp như: 04 sản phẩm hàng đầu (dệt may, điện tử, hóa chất và kim loại) chiếm 2/3; 04 thị trường lớn nhất (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Hoa Kỳ) chiếm tới 60%; 04 tập đoàn hàng đầu (Samsung, Foxconn, Intel, Panasonic) chiếm 70% kim ngạch thương mại trong GVC.

WDR, năm 2020, ước tính rằng cứ 1% tăng lên trong sự tham gia GVC sẽ làm tăng mức thu nhập bình quân đầu người lên hơn 1% (nhiều hơn hai lần so với thương mại truyền thống), do vậy tăng cường sự tham gia của Việt Nam vào GVC sẽ là quan





Ông Phạm Thiết Hòa, Tổng Giám đốc Sagri trình bày tại Diễn đàn

trọng để thúc đẩy nhanh năng suất và tăng trưởng.

Nông sản Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu

Trình bày tại Diễn đàn, ông Phạm Thiết Hòa, Tổng Giám đốc Tổng Công ty Nông nghiệp Sài Gòn - TNHH MTV cho biết, trong những năm qua, kim ngạch xuất khẩu nông sản của Việt Nam đạt được nhiều kết quả đáng ghi nhận.

Tuy nhiên, ông Phạm Thiết Hòa dẫn chứng số liệu điều tra của Viện Cơ điện Nông nghiệp và Công nghệ sau thu hoạch để cho thấy tỷ trọng nông sản chế biến sâu được xuất khẩu của Việt Nam còn rất hạn chế, mới chỉ đạt khoảng 25 - 30% tổng sản lượng nông sản (bằng một nửa so với các nước ASEAN). Nhiều sản phẩm trong số đó đạt tỷ lệ rất thấp như rau, quả, thực phẩm chỉ đạt 10%, cà phê chỉ đạt 4 - 6%...

Theo ông Phạm Thiết Hòa, còn rất nhiều việc phải làm để thúc đẩy đưa nông sản Việt Nam vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Giải pháp trước nhất là cần tận dụng lợi thế từ các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới thông qua các ưu đãi thuế quan. Kế đến là các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm Việt như: tập trung đầu tư công nghệ, thiết bị hiện đại trong sản xuất và chế biến, đa dạng hóa sản phẩm, tăng cường hợp tác kết nối với đối tác trong chuỗi

cung ứng; tiếp cận và đa dạng hóa thị trường xuất khẩu; tối ưu hóa hiệu quả của dịch vụ logistic trong xuất khẩu nông sản; xây dựng và phát triển nền nông nghiệp hữu cơ thông qua cơ chế liên kết “6 nhà” (nhà nước, nhà nông, nhà khoa học, ngân hàng, nhà doanh nghiệp và nhà phân phối); xây dựng thương hiệu, nhãn hiệu quốc gia, đẩy mạnh việc cấp mã số vùng trồng, chỉ dẫn địa lý, truy xuất nguồn gốc cho nông sản Việt; tổ chức đào tạo, tập huấn nhằm nâng cao năng lực cho doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ nông dân; nhà nước quan tâm xây dựng cơ chế chính sách hỗ trợ cho ngành nông nghiệp phát triển bền vững.



Thay đổi hành vi tiêu dùng và sự phát triển của xu hướng thương mại điện tử thời kỳ hậu Covid-19

Ông Nguyễn Huy Hoàng, Giám đốc Thương mại Công ty nghiên cứu thị trường Kantar Worldpanel nhấn mạnh tới sự lên ngôi của số hóa thời Covid-19. Ông Hoàng nêu ra dự đoán về hành vi của người tiêu dùng hậu

Covid-19 với 5 đặc điểm đáng chú ý: tiếp tục tăng cường nhu cầu cho các sản phẩm/dịch vụ chăm sóc và bảo vệ sức khỏe; đẩy mạnh “số hóa” các hoạt động như truyền thông, học tập, làm việc, du lịch, giải trí...; mở rộng hoạt động mua sắm trực tuyến và sử dụng dịch vụ giao hàng tiện lợi; thận trọng hơn trong các khoản chi tiêu ngắn hạn; quan tâm đến các vấn đề bảo vệ môi trường và phát triển bền vững.

Đánh giá về sự phát triển của thương mại điện tử trong chuỗi cung ứng, ông Nguyễn Huy Hoàng cho biết, nghiên cứu của Kantar Worldpanel chỉ ra, mua sắm trực tuyến ngày nay đã tiếp cận được hơn một nửa dân số (56%). Tuy nhiên, vẫn còn cơ hội rất lớn để mở rộng mạng lưới tiêu dùng trên nền tảng số bằng cách khai thác nhóm còn lại, đặc biệt là những người trên 50 tuổi. Các mặt hàng tiêu dùng mạnh trên kênh thương mại điện tử sau khi đại dịch bùng phát là quần áo (tăng 32%), nhóm hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) như thực phẩm và đồ uống (tăng 34%), sản phẩm chăm sóc gia đình và chăm sóc cá nhân (tăng 30%), sản phẩm sữa (tăng 22%), thực phẩm em bé (tăng 23%), thiết bị gia dụng cùng với thiết bị điện tử đều tăng 21%... Hơn 1/3 hộ gia đình ở thành thị mua sắm các sản phẩm FMCG trực tuyến, và với khuynh hướng hiện tại, có thể kỳ vọng lượng người mua hàng FMCG tăng lên từ 17% - 25% mỗi năm. Mua sắm trực tuyến đang gia tăng ở tất cả các nhóm tiêu dùng, thậm chí ở cả nhóm trên 50 tuổi và khu vực nông thôn. Kênh mua sắm trực tuyến hiện đang trở thành nguồn tăng trưởng “hữu cơ” của thị trường FMCG khi 3/4 giá trị mới đến từ chi tiêu của người mua mới hoặc chi tiêu tăng thêm của người tiêu dùng hiện tại. Đây chính là những nền tảng để giúp cho hoạt động thương mại điện tử sẽ ngày càng đóng vai trò quan trọng hơn trong chuỗi cung ứng thời gian tới.

Phòng Thông tin - ITPC

Những vấn đề pháp lý khi giao thương trên sàn thương mại điện tử



Nhằm mục tiêu cung cấp cho doanh nghiệp bức tranh toàn cảnh về giao dịch trực tuyến cùng với đó là những lưu ý về pháp lý quan trọng trong giao dịch, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) và Hiệp hội Thương mại Điện tử Việt Nam (VECOM) tổ chức Hội thảo: “Giao dịch thương mại trên sàn thương mại điện tử và những vấn đề pháp lý quan trọng” vào sáng ngày 10/11/2020.

Phát biểu khai mạc tại Hội thảo, ông Nguyễn Tuấn - Phó giám đốc ITPC đánh giá cao các bước tiến vượt bậc của ngành thương mại điện tử. Nhờ sự hỗ trợ từ thương mại điện tử, doanh nghiệp được thuận lợi hóa, linh hoạt hơn trong hoạt động kinh doanh, tăng khối lượng khách hàng và trên hết là các doanh nghiệp được tiếp cận gần hơn với công nghệ số 4.0. Thay vì kinh doanh theo phương pháp truyền thống, doanh nghiệp đã

dẫn chuyển hướng, chú trọng xây dựng website, vận hành hệ thống kinh doanh qua các công cụ trực tuyến như email, mạng xã hội,... để tiết kiệm thời gian, nhanh chóng và hiệu quả hơn. Đây là tín hiệu rất tốt, nhất là khi chúng ta đang ở trong giai đoạn khó khăn bởi dịch bệnh Covid-19.

Luật sư Châu Việt Bắc - Phó Tổng Thư ký VIAC nhận định Việt Nam đang nỗ lực để thích ứng với cuộc CMCN 4.0 do đó việc xây dựng nền tảng thương mại điện tử tốt, an toàn là điều vô cùng cần thiết. So với khoảng thời gian trước đây, có thể thấy, không chỉ người dân thay đổi mà doanh nghiệp cũng đang ngày càng có nhiều cải tiến hơn trong công nghệ điện tử. Theo báo cáo của Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam, năm 2019, tỷ lệ doanh nghiệp trong mô hình B2C xây dựng website những năm gần đây tuy thay đổi không nhiều, nhưng đa số những doanh nghiệp này đã chú trọng nhiều hơn tới việc chăm sóc, cập nhật thông

tin trên hệ thống website của mình. Sự thay đổi thói quen này của doanh nghiệp đã phản ánh một thực trạng khả quan về hoạt động thương mại điện tử, tạo tiền đề vững chắc cho sự phát triển của thương mại điện tử, công nghệ trực tuyến trong tương lai. Tuy vậy, để các giao dịch qua công cụ điện tử được thực hiện an toàn, đảm bảo quyền lợi của người cung cấp, người tiêu dùng, sàn giao dịch, các quy định pháp luật cần được xây dựng và được hướng dẫn để áp dụng sao cho chặt chẽ, hiệu quả.

Tham luận tại Hội thảo, ông Nguyễn Ngọc Dũng, Phó Chủ tịch VECOM, nhận định đầy tích cực về sự phát triển của ngành thương mại điện tử thời gian vừa qua cũng như sắp tới. Việc hàng loạt các sàn giao dịch điện tử hình thành đã tạo động lực cho doanh nghiệp, người tiêu dùng mua sắm và giao dịch nhiều hơn, bằng chứng là lượng truy cập mua sắm trên sàn thương mại điện tử tăng hơn 150% so với cùng kỳ năm ngoái, số lượng khách hàng truy cập

các sàn cũng tăng trưởng ấn tượng với con số 3.500.000 lượt khách/ngày. Song song với những ưu điểm, ông Dũng cũng chỉ ra một số rào cản cần tháo bỏ khi tiến hành các giao dịch. Từ việc đánh giá thực tiễn cũng như phản hồi của doanh nghiệp, người tiêu dùng, diễn giả nhấn mạnh để có một môi trường giao dịch văn minh, trung thực, hiệu quả, cần thiết phải có cơ chế xử lý, khắc phục các khiếu nại, tranh chấp phát sinh khi thực hiện giao dịch. Theo đó, bên cạnh các phương thức thương lượng, giải quyết khiếu nại, hòa giải, trọng tài thương mại là những phương thức các sàn có thể cân nhắc sử dụng để giải quyết dứt điểm các sự cố, đảm bảo quá trình lưu thông hàng hóa, giao dịch.

Theo ông Nguyễn Chí Thọ, Giám đốc kinh doanh sàn Tiki, Covid-19 đã tạo nên làn sóng mạnh mẽ với nền kinh tế số, hàng loạt các doanh nghiệp đồng thời chuyển sang hình thức giao dịch mới, điều này vô tình đẩy số lượng các tranh chấp tăng lên và đòi hỏi cần có quy định pháp luật rõ ràng và lựa chọn hình thức giải quyết sao cho phù hợp, dứt điểm. Mặc dù các sàn đều xây dựng bộ phận chăm sóc, giải quyết khiếu

nại nhưng phương án này chưa thực sự triệt để, nhất là khi cách thức này chỉ có hiệu quả và khả dụng đối với các tranh chấp, mâu thuẫn không quá phức tạp. Các diễn giả cho rằng, để thương mại điện tử phát triển đúng hướng, các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động này cần chặt chẽ và hoàn thiện hơn, đặc biệt việc thiết lập cơ chế giải quyết tranh chấp phù hợp trong quá trình giao dịch cũng là yếu tố cần được chú trọng.

Trao đổi các vấn đề pháp lý trong môi trường thương mại điện tử, Luật sư Nguyễn Trung Nam - Trọng tài viên VIAC, Giám đốc Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC), Luật sư sáng lập EP Legal nhấn mạnh điều kiện giao dịch chung từ sàn giao dịch tới người tiêu dùng và lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp hiệu quả. Ông đưa ra những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tranh chấp và rủi ro khi thực hiện giao dịch trên các sàn thương mại điện tử. Đáng chú ý là cách thức xử lý của các sàn thương mại điện tử hiện nay khi có tranh chấp phát sinh chủ yếu dưới hình thức giải quyết khiếu nại, điều này không thể giải quyết triệt để vấn đề của khách hàng cũng như không đảm bảo tính “rắn đẽ” cao. Với kinh

nghiệm quốc tế, Luật sư giới thiệu cụ thể về nền tảng giải quyết tranh chấp ODR, được hiểu là phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án sử dụng trên nền tảng trực tuyến, áp dụng công nghệ thông tin. Phương thức này đã được sử dụng khá rộng rãi tại một số quốc gia trên thế giới như Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) tại Pháp, Ủy ban Trọng tài Quảng Châu (GZAC) tại Trung Quốc,... Và với sự phát triển của công nghệ 4.0, ODR dần trở thành sự lựa chọn tối ưu trong tương lai. Dự kiến sẽ đưa vào sử dụng cuối năm 2020, GO ADR tại Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) sẽ là bước tiến mới trong lĩnh vực giải quyết tranh chấp, đảm bảo hỗ trợ tối ưu cho người dùng trực tuyến, hạn chế tối đa những rủi ro còn hiện hữu khi thực hiện các phương thức giải quyết tranh chấp truyền thống.

Cũng tại Hội thảo, đại diện ITPC, VECOM và VIAC đã ký kết bản ghi nhớ hợp tác nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp Việt và tránh các rủi ro pháp lý khi kinh doanh trên nền tảng thương mại điện tử, đồng thời, góp phần phát triển kinh tế số ở Việt Nam trong thời đại Cách mạng Công nghiệp 4.0.

Phòng Thông tin - ITPC

Nâng cao năng lực tiếp cận thị trường Hoa Kỳ

Sáng ngày 12 tháng 11, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Cục Xúc tiến Thương mại - Bộ Công Thương (VIETRADE) và Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) triển khai khóa đào tạo “Doanh nghiệp nhỏ và vừa nâng cao năng lực tiếp cận thị trường xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ” nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa khu vực phía Nam tiếp cận các kiến thức, thông tin và kỹ năng giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực tiếp cận thị trường xuất khẩu vào Hoa Kỳ.

Khóa đào tạo đã được các chuyên gia dày kinh nghiệm của Trung tâm thương mại quốc tế (ITC) trình bày các nội dung quan trọng như: Những yêu cầu tiếp cận thị trường Hoa Kỳ; Quy định về nhãn mác mẫu mã bao

bì của hàng hóa khi xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ; Các biện pháp về kỹ thuật và phi kỹ thuật trong rào cản thương mại quốc tế; Các biện pháp kiểm dịch động thực vật và hàng rào kỹ thuật (SPS và TBT) trong thương mại quốc tế, Yêu cầu về quy tắc xuất xứ và các tiêu chuẩn tự nguyện theo nhu cầu của người tiêu dùng...v.v...

Trong gần 3 ngày diễn ra khóa đào tạo, bên cạnh các thông tin hữu ích đối với doanh nghiệp khi tiếp cận thị trường Hoa Kỳ, thông qua các sản phẩm cụ thể của doanh nghiệp tham dự, các chuyên gia ITC cũng đã tư vấn cụ thể về mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu qua đó giúp doanh nghiệp cải thiện hình ảnh sản phẩm phù hợp hơn với yêu cầu của thị trường Hoa Kỳ.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố Chuyên đề về chế độ, chính sách bảo hiểm xã hội



Sáng ngày 12 tháng 11 năm 2020, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) phối hợp Bảo hiểm xã hội Thành phố tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố nhằm giải đáp câu hỏi vướng mắc, tháo gỡ khó khăn của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố

liên quan đến chế độ, chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp. Đây cũng là Hội nghị đối thoại trực tiếp lần thứ 207 của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố.

Hội nghị thu hút hơn 300 doanh nghiệp đăng ký tham dự, tiếp nhận và giải đáp hơn 130 câu hỏi của doanh

nh nghiệp liên quan đến các vấn đề về bảo hiểm xã hội cho người lao động có công việc nặng nhọc, độc hại, các vấn đề về chế độ thai sản, ốm đau, đóng bảo hiểm xã hội trễ hạn, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp,

Bên cạnh việc hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp thông qua trang thông tin điện tử của Hệ thống đối thoại <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn>, ITPC đẩy mạnh phối hợp với các Sở, ban, ngành thành phố tổ chức các hội nghị đối thoại trực tiếp với nhiều chuyên đề khác nhau nhằm tăng cường sự tương tác, kết nối giữa doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố, qua đó, trao đổi và tiếp thu ý kiến của doanh nghiệp về các chính sách, thủ tục hành chính của cơ quan Nhà nước để sửa đổi và hoàn thiện, góp phần nâng cao hiệu quả công tác cải cách hành chính của thành phố.

Văn Phòng - ITPC

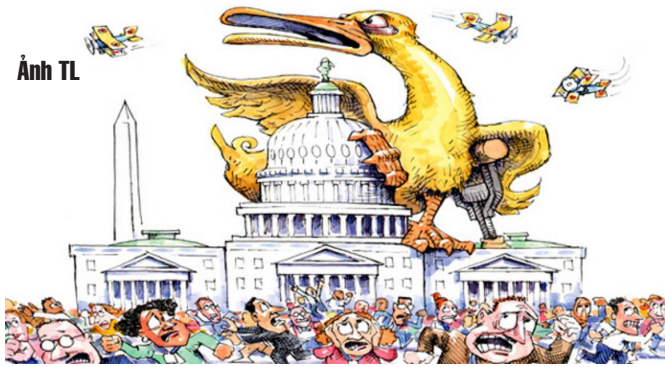


US ELECTION / BẦU CỬ TẠI MỸ

TỪ NGỮ TRONG BÁO CHÍ TIẾNG ANH XOAY QUANH CUỘC BẦU CỬ TẠI MỸ XUẤT HIỆN NHIỀU TỪ NGỮ VỚI Ý NGHĨA ĐẶC BIỆT. HÃY CÙNG TÌM HIỂU Ý NGHĨA CỦA CHÚNG LÀ GÌ.

Lame Duck President (n) An outgoing president whose successor has already been chosen. (là tổng thống sắp mãn nhiệm kì và người kế vị đã được chọn) -> Tổng thống vịt què, tổng thống không có nhiều thực quyền

If the incumbent loses, there is a two-month period between the winner of the election winning and their inauguration. The president is then often seen as having less power, as officials know that they will not be in power for much longer.



(Nếu người đương nhiệm thua cuộc sẽ có một thời gian là 2 tháng để từ khi chiến thắng bầu cử và lễ nhậm chức diễn ra. Tổng thống đương nhiệm sẽ ít quyền lực hơn vì các quan chức biết rằng họ sẽ không tại vị lâu hơn nữa.)

Ex: 'As a result, **lame-duck presidents** are more concerned with their legacy. They can focus on policies that are less popular, but more far-reaching. For example, President Ronald Reagan signed an arms control treaty with Soviet leader Mikhail Gorbachev.'

(Kết quả là tổng thống 'vịt què' quan tâm hơn đến di sản của họ. Họ có thể tập trung vào các chính sách ít phổ biến hơn nhưng có tầm nhìn xa hơn. Ví dụ như Tổng thống Ronald Reagan đã kí một hiệp ước quản lý quân sự với lãnh đạo Xô-viết Mikhail Gorbachev)

Front Runner (n) The presidential candidate who is ahead in the polls. They are the favourite to win to the election (Ứng cử viên Tổng thống đang dẫn đầu cuộc bầu cử. Họ có khả năng lớn sẽ chiến thắng cuộc bầu cử)

The front-runner does not always win. For example, the polls in 2016 put Hilary Clinton as the **front-runner**.

On election day, however, she lost to Donald Trump.

(Ứng cử viên dẫn đầu không phải luôn dành chiến thắng. Ví dụ như vào cuộc bầu cử năm 2016 bà Hilary Clinton là ứng cử viên dẫn đầu. Tuy nhiên vào ngày bầu cử, bà đã thua ông Donald Trump)

Incumbent (n) The person who is president at the time of the election. (người đang giữ chức Tổng thống tại thời điểm diễn ra bầu cử)

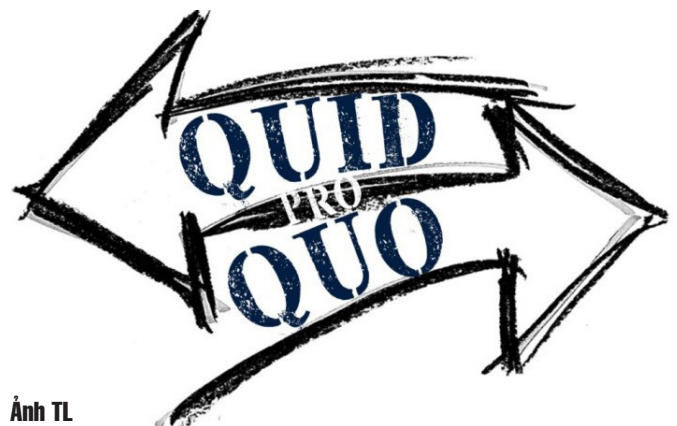
Ex: Donald Trump is the **incumbent** in the 2020 elections as he is the current president. Only 10 incumbent presidents have failed to secure a second term.

(Ông Donald Trump là tổng thống đương nhiệm trong cuộc bầu cử năm 2020 vì ông đang giữ chức tổng thống. Tính đến nay chỉ có 10 tổng thống đương nhiệm thất bại trong việc giành được nhiệm kì thứ 2).

Quid Pro Quo (n) Doing a favour for somebody in exchange for getting something in return. (làm điều gì có lợi cho ai đó để đổi lại lấy thứ gì đó)

It is a Latin phrase and is similar in meaning to "if you scratch my back, I'll scratch yours".

Ex: 'However, the bill proposed that any new Chinese demand for an additional consulate in the U.S. will be through a **quid pro quo** around an American consulate in Lhasa.' (Tuy nhiên, dự luật đề xuất rằng bất kì đòi hỏi nào của Trung Quốc về việc có thêm một lãnh sự quán tại Mỹ sẽ thông qua một trao đổi 'có qua có lại' về lãnh sự quán Mỹ tại Thành Quan (Tây Tạng).



Ảnh TL

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

Khi cơ quan xúc tiến “mong có cơ hội phục vụ doanh nghiệp”

Diễn đàn xuất khẩu của ITPC được tổ chức trong bối cảnh những tháng cuối năm, thông tin tích cực về xuất khẩu và đầu tư liên tục xuất hiện. EVFTA có hiệu lực, RCEP được ký, WB và IMF tiếp tục đánh giá cao về Việt Nam. Khán phòng chật người tham dự, khi bước vào tọa đàm, doanh nghiệp đặt nhiều câu hỏi cụ thể về thị trường và phương thức xúc tiến. Sau phần trả lời của các diễn giả, ông Nguyễn Hữu Tín, Giám đốc ITPC đã giới thiệu các chương trình xúc tiến với doanh nghiệp và mời gọi, “hãy đến với ITPC, chúng tôi mong có cơ hội phục vụ quý doanh nghiệp”. Một không khí làm ăn phấn khởi đã xuất hiện, doanh nghiệp thể hiện rõ sự tích cực, cơ quan xúc tiến thì mong muốn được phục vụ doanh nghiệp.

Tổng cục Hải quan vừa công bố số liệu sơ bộ về tình hình thương mại 10 tháng đầu năm 2020. Tổng trị giá xuất nhập khẩu cả nước đạt hơn 440 tỷ USD, tăng 2,7% so với cùng kỳ, trong đó xuất khẩu gần 230 tỷ USD, còn nhập khẩu hơn 210 tỷ USD. Thặng dư thương mại đạt gần 20 tỷ USD, mức kỷ lục từ trước đến nay.

Gần như cùng thời điểm công bố số liệu trên, Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) với sự tham gia của 15 quốc gia châu Á - Thái Bình Dương gồm 10 nước thành viên ASEAN và 5 đối tác lớn là Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc và New Zealand được ký kết. Báo Người lao động đã dùng tựa “Doanh nghiệp hồ hởi với RCEP” để ghi nhận phản ứng của các doanh nghiệp. Theo đó, Ông Lê Quốc Phương, nguyên Phó Giám đốc Trung tâm Thông tin thương mại và công nghiệp - Bộ Công Thương, đánh giá RCEP là hiệp định đa phương rất có ý nghĩa với Việt Nam trong việc giảm thuế quan, tăng cường chuỗi cung ứng với các quy tắc xuất xứ chung và hệ thống hóa những quy tắc về thương mại điện tử mới. "Với 30% GDP và 25%- 26% thương mại toàn cầu, khu vực này sau khi chính thức thực thi cam kết sẽ mở ra cơ hội thị trường

lớn cho Việt Nam, nhất là khi hiệp định có mặt những nền kinh tế lớn của khu vực Đông Bắc Á như Trung Quốc - nền kinh tế lớn thứ 2 thế giới và Nhật Bản - đứng thứ 3 thế giới", ông Phương nhận xét.

Bà Nguyễn Thị Thu Trang, Giám đốc Trung tâm WTO và Hội nhập - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), cho hay các doanh nghiệp Việt Nam rất kỳ vọng RCEP sẽ tạo ra một thị trường khổng lồ với nhiều lợi ích về thuế quan, trong khi những thị trường này lại không quá khó tính. Đặc biệt, quy tắc xuất xứ nội khối được hài hòa, dễ đáp ứng hơn, bên cạnh quy trình về hải quan sẽ được thống nhất, tạo thuận lợi thương mại.

Từ góc độ DN, ông Chu Tiến Dũng, Chủ tịch Hiệp hội DN TP HCM (HUBA), đánh giá "siêu hiệp định" RCEP mở ra thị trường lớn với những quốc gia láng giềng, từ đó công nhận lẫn nhau về xuất xứ hàng hóa, chuỗi cung ứng sản phẩm... chính là thuận lợi lớn cho Việt Nam. Chủ tịch HUBA nêu ý kiến và nhấn mạnh lợi ích lớn mà DN trong nước sẽ được hưởng từ RCEP là thể chế kinh tế sẽ được cải thiện theo hướng ngày càng hoàn thiện hơn.

Cùng lúc đó, thông tin tích cực về thu hút đầu tư cũng xuất hiện.

Trang cafe.vn có bài “Loạt dự án FDI “khủng” tạo bước ngoặt cho nền kinh tế Việt Nam”. Bài báo cho biết, với cách tiếp cận và kiểm soát tốt dịch Covid-19 đã đảm bảo nền kinh tế tiếp tục mở rộng và không rơi vào tăng trưởng âm như nhiều nền kinh tế trên thế giới, nên Việt Nam trở thành điểm đến hấp dẫn hơn trong mắt nhà đầu tư.

Trong số 7 dự án có vốn đầu tư "khủng" đổ vào Việt Nam trước tiên phải kể Dự án điện khí từ khí hóa lỏng LNG Bạc Liêu - Nhà đầu tư Delta Offshore Energy (Singapore), đối tác chiến lược Bechtel Corporation, General Electric, và McDermott (Mỹ). Dự án với tổng mức đầu tư lên đến 50 tỉ USD trong vòng 25 năm và dự kiến lượng nhập khẩu lên đến 3 triệu tấn khí hóa lỏng/năm. Dự án thứ 2 là Tổ hợp hoá dầu Miền Nam Việt Nam tại Bà Rịa - Vũng Tàu của Tập đoàn SCG (Thái Lan). Tiếp theo là Tập đoàn điện tử Pegatron (Đài Loan) - một trong các đối tác của Apple vừa đầu tư 1 tỷ USD vào Việt Nam.

Ngoài 3 dự án sản xuất linh kiện và các sản phẩm điện tử, Pegatron đang có ý định chuyển Trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D) từ Trung Quốc về Việt Nam. Samsung muốn thành lập Trung tâm R&D đầu tiên ở nước ngoài có vốn đầu

từ khoảng 220 triệu USD, tổng diện tích xây dựng 11.603m², diện tích sàn 79.511m². Tòa nhà được thiết kế 16 tầng nổi, 3 tầng hầm, nhân lực từ 2.200 người lên 3.000 người.

Cũng nói về thu hút đầu tư, trang cafe.vn cho biết, sau khi nghiên cứu các dữ liệu chính thức của Việt Nam và những phân tích của các ấn phẩm quốc tế, chuyên gia Sergey Sinitsyn thuộc Đại học Quan hệ Quốc tế Moscow (MGIMO) nhận định Việt Nam đã trở thành "miền đất hứa" thu hút các nhà đầu tư nước ngoài, vươn lên đứng thứ 3 trong số các nước ASEAN về tốc độ tăng trưởng của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo.

Việt Nam cũng tiếp tục được đánh giá cao từ các tổ chức quốc tế. Theo thông tin từ trang vneconomy.vn, Ngân hàng thế giới (WB) nhận xét, "Kinh tế Việt Nam tiếp tục phục hồi vững chắc". Trong báo cáo Cập nhật tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam tháng 11/2020 vừa công bố, WB nhận định trong tháng 10, kinh tế Việt Nam tiếp tục phục hồi vững chắc. Báo cáo nêu rõ cả sản xuất công nghiệp và bán lẻ đều tăng hơn 6,5% (so với cùng kỳ năm trước), cao nhất

kể từ khi bùng phát dịch Covid-19 vào tháng 2/2020.

Dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam gia tăng cho thấy niềm tin vào nền kinh tế được khôi phục sau đợt bùng phát dịch vào tháng 8. Khi làn sóng Covid-19 thứ hai được kiểm soát thành công, FDI vào Việt Nam đã tăng lên khoảng 2,27 tỷ USD trong tháng 10, so với 1,67 tỷ USD trong tháng 9 và 0,8 tỷ USD trong tháng 8. Trong 10 tháng đầu năm 2020, cả nước đã thu hút được 23,5 tỷ USD vốn FDI, thấp hơn khoảng 19,4% so với cùng kỳ năm 2019, nhưng vẫn là một thành tựu nổi bật. Bởi vì Hội nghị Liên Hiệp Quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD) dự báo dòng vốn FDI vào các nước Đông Á sẽ giảm 30-45% trong năm 2020.

Trong khi đó, Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) cho rằng "Tăng trưởng GDP Việt Nam 2020 thuộc nhóm cao nhất thế giới". IMF đã nâng dự báo tăng trưởng của Việt Nam năm 2020 thêm 0,8 điểm phần trăm so với công bố một tháng trước lên 2,4%. Kết thúc đợt tham vấn trực tuyến từ 15/10 đến 13/11 với Việt Nam, bà Era Dabla

Norris, Trưởng phái đoàn Điều IV Vụ châu Á - Thái Bình Dương của Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) cho biết, nhờ kiểm soát được Covid-19, kinh tế Việt Nam được dự báo tăng trưởng ở mức 2,4%, thuộc nhóm cao nhất thế giới.

Trở lại với Diễn đàn xuất khẩu chủ đề "Dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu và phát triển bền vững vùng cung ứng nguyên liệu sau Covid-19" do ITPC tổ chức, sau phần trình bày của các diễn giả, doanh nghiệp đã đặt nhiều câu hỏi cụ thể về xúc tiến thương mại, xuất khẩu. Có một doanh nghiệp đến từ Bà Rịa - Vũng Tàu đứng lên nêu yêu cầu "muốn kết viber với ITPC có được không?" Đây là một kênh xúc tiến có hiệu quả do ITPC đã tiến hành thời gian qua mà Bản tin ITPC đã có dịp đề cập. Tất nhiên giám đốc ITPC Nguyễn Hữu Tín trả lời là sẵn sàng kết nối với doanh nghiệp. Kết thúc diễn đàn, ông cũng giới thiệu thêm các chương trình xúc tiến khác ITPC và mời gọi doanh nghiệp "hãy đến với ITPC, chúng tôi mong có cơ hội được phục vụ doanh nghiệp". Không khí phấn khởi, tích cực đã xuất hiện và đang lan tỏa.



Doanh nghiệp tham gia diễn đàn đã đặt nhiều câu hỏi cụ thể về xúc tiến xuất khẩu nhất là với các thị trường mới có FTA

Phòng Thông tin - ITPC

TIN VĂN

❖ Số liệu từ Tổng cục Thống kê cho thấy, trong 10 tháng năm 2020, kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam - Trung Quốc đạt 103,4 tỉ USD, chiếm 23,5% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước. Tính chung sau 10 tháng, Việt Nam nhập siêu hàng hóa từ Trung Quốc có trị giá 28,2 tỉ USD, giảm 2,7% so với cùng kỳ năm trước. Theo Báo cáo từ Bộ Kế hoạch - Đầu tư, sau 10 tháng năm 2020, Trung Quốc đứng thứ ba với tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam với 2,17 tỉ USD, sau Singapore và Hàn Quốc. Nhưng nếu xét theo số lượng dự án mới thì Hàn Quốc đứng vị trí thứ nhất với 528 dự án và thứ hai là Trung Quốc với 294 dự án. (Thanh niên, 18/11)

❖ Theo thông tin Tổng cục Hải quan vừa công bố, tính hết tháng 10 tổng trị giá xuất khẩu đạt 229,79 tỷ USD, tăng 5%, tương ứng tăng 10,85 tỷ USD so với cùng kỳ năm trước. Đáng chú ý, hết tháng 10 có 3 nhóm hàng có kim ngạch tăng thêm từ 1 tỷ USD trở lên. Đó là: máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện tăng 7,33 tỷ USD, tương ứng tăng 25,2%; máy móc thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác tăng 6,39 tỷ USD, tương ứng tăng 43,3%; gỗ và sản phẩm gỗ tăng 1,21 tỷ USD, tương ứng tăng 14,1%. Như vậy, riêng 3 nhóm hàng nêu trên có kim ngạch tăng thêm xấp xỉ 15 tỷ USD. (Báo Hải quan, 18/11)

❖ Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, trong tháng 10, nhập khẩu ô tô nguyên chiếc tăng 7,8% (tương ứng tăng 983 chiếc) so với tháng 9, lên đến 13.653 chiếc. Tổng trị giá xe nhập là 283 triệu USD. (Thanh niên, 17/11)



Quy định làm việc sau sinh

Theo quy định tại Điều 34.3 Luật BHXH thì người lao động sinh con nhưng sau đó con dưới hai tháng tuổi chết thì phải quay lại làm việc sau 04 tháng kể từ ngày sinh con. Tuy nhiên, người lao động không có thông báo với người sử dụng lao động về việc này và chưa có ý định quay lại làm việc trong thời hạn trên. Trong trường hợp này, người sử dụng lao động nên giải quyết thế nào?

Trả lời:

Theo quy định tại Khoản 3 Điều 34 Luật BHXH năm 2014: “Trường hợp lao động nữ sau khi sinh con, nếu con dưới 02 tháng tuổi bị chết thì mẹ được nghỉ việc 04 tháng tính từ ngày sinh con; nếu con từ 02 tháng tuổi trở lên bị chết thì mẹ được nghỉ việc 02 tháng tính từ ngày con chết, nhưng thời gian nghỉ việc hưởng chế độ thai sản không vượt quá thời gian quy định tại khoản 1 Điều này; thời gian này không tính vào thời gian nghỉ việc riêng theo quy định của pháp luật về lao động”.

Đối chiếu quy định nêu trên, Nhà nước quy định trường hợp lao động nữ sau khi sinh con mà con bị chết thì thời gian người mẹ được nghỉ việc khi con chết được coi là thời gian nghỉ việc hưởng chế độ thai sản trước và sau khi sinh con nhưng không vượt quá thời gian quy định tại Khoản 1 Điều 34 Luật BHXH (cụ thể: 06 tháng trường hợp sinh con điều kiện bình thường; trường hợp sinh đôi trở lên thì tính từ con thứ hai trở đi, cứ mỗi con, người mẹ được hưởng nghỉ thêm 01 tháng. Riêng thời gian nghỉ việc trước khi sinh con tối đa không được quá 02 tháng).

Trong trường hợp này người sử dụng lao động cần nắm rõ hơn về tình trạng của người lao động sau khi sinh con mà con mất để tìm hiểu nguyên nhân, hoàn cảnh để có cách giải quyết hợp tình hợp lý. Có thể hai bên thỏa thuận tạm hoãn thực hiện hợp đồng lao động đến khi người lao động ổn định tâm lý và sức khỏe sẵn sàng trở lại làm việc.

Mức trần đóng BHXH, BHYT

Từ 2021 sẽ không còn lương cơ sở. Như vậy thì mức lương trần đóng BHXH, BHYT sẽ được tính như thế nào? (Hiện nay mức này là 20 lần mức lương cơ sở).

Trả lời:

Căn cứ Nghị quyết số 125/NQ-CP ngày 08/10/2018 của Chính phủ về ban hành Chương trình Hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 28-NQ/TW ngày 23/5/2018 của Hội nghị lần thứ bảy Ban chấp hành Trung ương Khóa XII về cải cách chính sách bảo hiểm xã hội.

Theo đó, Chính phủ giao Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội chủ trì, phối hợp các Bộ, ngành, tổ chức có liên quan đánh giá 05 năm thi hành Luật Bảo hiểm xã hội năm 2014 và các văn bản hướng dẫn liên quan nhằm làm cơ sở nghiên cứu, đánh giá tác động các đề xuất chính sách mới về bảo hiểm xã hội để báo cáo Chính phủ trình Quốc hội sửa đổi, bổ sung Luật Bảo hiểm xã hội, trong đó có nội dung sửa đổi các quy định về mức đóng, căn cứ đóng bảo hiểm xã hội.

Do đó, đối với nội dung câu hỏi của Quý Công ty nêu trên, Sở Lao động - Thương binh và Xã hội không có cơ sở hướng dẫn, trả lời cho doanh nghiệp. Lý do: không thuộc phạm vi, thẩm quyền của Sở Lao động - Thương binh và Xã hội.

Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu hàng thủ công nghiệp Sài Gòn (ARTEX SAIGON)



ARTEX SAIGON LUÔN LÀM VIỆC VỚI PHƯƠNG CHÂM "ARTEX SÀI GÒN CHÍNH LÀ SẢN PHẨM CHẤT LƯỢNG CAO VÀ GIAO HÀNG ĐÚNG HẠN".

Artes SaiGon vinh dự là một trong những công ty chuyên về sản phẩm thủ công nghiệp được thành lập sớm nhất ở Việt Nam và đã được biết đến với những sản phẩm chất lượng cao, tinh tế và giá cả phải chăng, giao hàng đúng hạn..

Không chỉ thành thạo trong những sản phẩm thủ công làm từ chất liệu tự nhiên như lục bình, mây, tre, lá buông, cói... chúng tôi còn có rất nhiều kinh nghiệm đối với sản phẩm nhựa giả mây, sơn mài, gốm...

Được thành lập từ năm 1976, sản phẩm của chúng tôi đã được xuất khẩu đi nhiều nơi trên thế giới như Mỹ, các nước Tây Âu, Úc, Hàn Quốc, Nhật Bản... và được khách hàng đón nhận nồng nhiệt trong những thập niên vừa qua. Với bề dày hơn 35 năm kinh nghiệm, chúng tôi hiểu được xu hướng của thế giới, điều đó cho phép

chúng tôi tiếp cận được nhu cầu của khách hàng với việc cung cấp những sản phẩm thủ công chất lượng trong mọi điều kiện. Đó là những sản phẩm thân thiện với môi trường và cộng đồng. ARTEX SAIGON mong muốn sẽ tiếp tục duy trì và mở rộng mối quan hệ làm ăn lâu dài với tất cả các đối tác trên thế giới.

Công ty CP XNK hàng thủ công nghiệp Sài Gòn (ARTEX SAIGON)

Địa chỉ: 3-5/1 đường Phan Văn Trường, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84) 8 3829 6945

Fax (84) 8 3829 2584

Email: imex@artexsaigon.com.vn

Website: <http://www.artexsaigon.com>



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.



Dịch vụ trọn gói

Tổ chức: sự kiện thương mại - đầu tư; hội chợ - triển lãm, hội nghị - hội thảo; huấn luyện - đào tạo; đoàn khảo sát thị trường; các hoạt động truyền thông tiếp thị; kết nối doanh nghiệp - chính quyền - nhà đầu tư.

Tư vấn: hoạt động thương mại - đầu tư; mở văn phòng; lập dự án; xây dựng thương hiệu

Cung cấp: thông tin cho doanh nghiệp nước ngoài; dịch vụ phòng họp.

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; vexa.vn