



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 (939) NGÀY 23.12.2021



Ông Trần Phú Lữ (bên phải), Phó Giám đốc phụ trách ITPC và ông Nguyễn Đặng Hiến, Phó Chủ tịch Hội Lương thực, thực phẩm TP.HCM tham gia Tuần lễ triển lãm hàng lương thực, thực phẩm TP.HCM 2021

Những xu hướng chính thay đổi môi trường kinh doanh và giải pháp phục hồi cho doanh nghiệp ngành lương thực, thực phẩm trong bối cảnh mới (trang 04)

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



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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

SỐ 44 12.2021



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

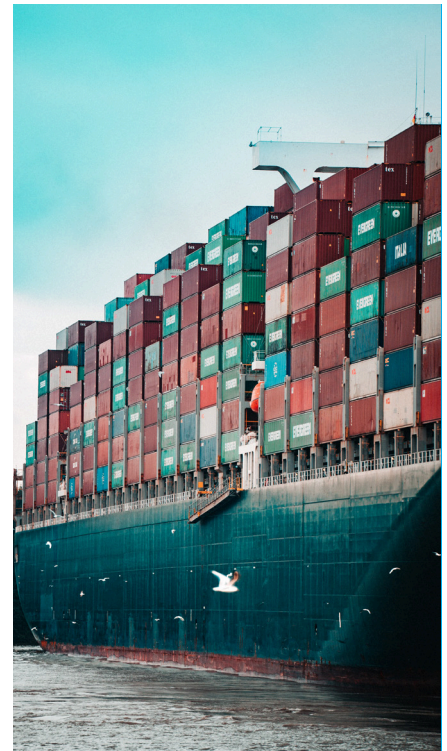
HCA Tektalk Series - Chuyên đề 4:
“Những rủi ro về dữ liệu, thông tin
trong xu hướng môi trường làm việc
hỗn hợp (hybrid workplace) và giải
pháp để lãnh đạo doanh nghiệp an
tâm”

04. Những xu hướng chính thay đổi
môi trường kinh doanh và giải pháp
phục hồi cho doanh nghiệp ngành
lương thực, thực phẩm trong bối
cảnh mới

06. Xúc tiến thương mại và đầu tư với
thị trường Nhật Bản - Định hướng
xuất khẩu và kết nối doanh nghiệp
trong bối cảnh mới

08. Xúc tiến thương mại và đầu tư với
thị trường New Zealand - Tận dụng
cơ hội các chuỗi giá trị mới trong khối
ASEAN - New Zealand

10. Hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài
thích ứng trong điều kiện kinh
doanh mới



12 TIN VEXA

Xuất khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ
sang EU sẽ tiếp tục tăng

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty CP XNK Nam Thái Sơn

15 ENGLISH FOR YOU

Logistics (*)



Đơn vị tổ chức: **@HCA**
HỘI TIN HỌC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Đơn vị phối hợp: **VNISA**
VIỆT NAM INFORMATION SECURITY ASSOCIATION

HCA TEKTALK SERIES
CÔNG NGHỆ & CUỘC SỐNG

Chuyên đề 4:
NHỮNG RỦI RO VỀ DỮ LIỆU, THÔNG TIN TRONG XU HƯỚNG MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC HỖN HỢP (HYBRID WORKPLACE) VÀ GIẢI PHÁP ĐỂ LÃNH ĐẠO DOANH NGHIỆP AN TÂM

09g00, ngày 28/12/2021 (thứ Ba) - Online trên nền tảng trực tuyến

Đồng hành tài trợ: **hpt** **McAfee** **UiPath™**

Đơn vị hỗ trợ: **ITPC** **VCCI** **R.i.C.H**

HCA Tektalk Series

Chuyên đề 4: “Những rủi ro về dữ liệu, thông tin trong xu hướng môi trường làm việc hỗn hợp (hybrid workplace) và giải pháp để lãnh đạo doanh nghiệp an tâm”

Hybrid workplace - mô hình làm việc hỗn hợp cho phép nhân viên kết hợp linh hoạt thời gian làm việc tại nhà và làm việc tại văn phòng. Đây không phải là một khái niệm mới mà đã dần trở nên phổ biến trong thời gian đại dịch Covid-19. Thực tế hiện nay nhiều tập đoàn, doanh nghiệp trên thế giới và tại Việt Nam vẫn áp dụng mô hình lai này kể cả khi dịch bệnh được kiểm soát. Mô hình này mang lại nhiều lợi ích về lâu dài như giúp tiết kiệm chi phí vận hành bộ máy, xây dựng tính ý thức tự giác của nhân viên khi việc quản lý dựa trên hiệu quả công việc chứ không tính bằng thời gian làm việc truyền thống.

Mặc dù phương pháp này có thể mang đến nhiều lợi ích tối ưu cho cả người sử dụng lao động và người lao động, nhưng mối lo ngại về rủi ro quản lý dữ liệu, thông tin cũng làm các doanh nghiệp chần chừ, chưa tự tin triển khai mạnh mẽ mô hình này. Vậy các doanh nghiệp Việt Nam có thể chuẩn bị gì để có thể linh hoạt triển khai hybrid workplace - mô hình làm việc của tương lai?

Hiểu được nhu cầu đó, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Hội Tin học TP.HCM (HCA), Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM,

Phòng Huấn luyện - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4730

Liên hệ chuyên viên Linh Thy (090 827 7455, huanluyen@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

Hiệp hội An toàn thông tin Việt Nam - Chi hội VNISA phía Nam, RICH SCIENCE, và các doanh nghiệp cung ứng giải pháp tổ chức hội thảo trực tuyến: HCA Tektalk Series - Chuyên đề 4: “Những rủi ro về dữ liệu, thông tin trong xu hướng môi trường làm việc hỗn hợp (hybrid workplace) và giải pháp để lãnh đạo doanh nghiệp an tâm”.

❖ **Thời gian:** 9 giờ sáng thứ Ba, ngày 28/12/2021

❖ **Địa điểm:** Hình thức trực tuyến

❖ **Nội dung:** Xu hướng hybrid workplace và những rủi ro về dữ liệu, thông tin; ngăn chặn rủi ro về an toàn thông tin; ngăn chặn rủi ro về thất thoát dữ liệu; ngăn chặn rủi ro bằng công nghệ tự động hóa.

Phòng Huấn luyện - ITPC



Những xu hướng chính thay đổi môi trường kinh doanh và giải pháp phục hồi cho doanh nghiệp ngành lương thực, thực phẩm trong bối cảnh mới

Ngày 15/12/2021, tại Showroom Xuất khẩu 92 - 96 Nguyễn Huệ (TP.HCM) đã diễn ra Hội thảo “Những xu hướng chính thay đổi môi trường kinh doanh và giải pháp phục hồi cho doanh nghiệp ngành lương thực, thực phẩm trong bối cảnh mới”. Đây là hoạt động nằm trong “Tuần lễ triển lãm sản phẩm ngành lương thực, thực phẩm năm 2021” do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng với Hội Lương thực thực phẩm TP. HCM (FFA) tổ chức.

Phát biểu khai mạc hội thảo, ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc phụ trách ITPC cho biết, kể từ khi làn sóng dịch bệnh Covid-19 lần thứ tư bùng phát và diễn biến phức tạp trên địa bàn TP.HCM, hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành lương thực, thực phẩm đã bị tác động nặng nề. Nhận thức được khó khăn trước mắt của ngành lương thực, thực phẩm, cùng với mong muốn tìm ra các giải pháp khắc phục hậu quả do dịch bệnh gây ra, giúp doanh nghiệp đổi mới cơ cấu - tái sản xuất trong trạng thái bình thường mới; đồng thời thông tin kịp thời những xu hướng kinh doanh mới trong ngành, ITPC phối hợp với FFA tổ chức Hội thảo “Những xu hướng chính thay đổi môi trường kinh doanh và giải pháp phục hồi cho doanh nghiệp ngành lương thực thực phẩm trong bối cảnh mới”.

Chia sẻ tại Hội thảo, ông Nguyễn Đặng Hiến, Phó Chủ tịch Hội Lương thực, thực phẩm TP.HCM cho biết, trước năm 2020, thị trường ngành lương thực, thực phẩm Việt Nam liên tục tăng trưởng và được đánh giá đầy tiềm năng. Hiện thực phẩm đang chiếm tỷ lệ cao nhất trong cơ cấu chi tiêu hàng tháng của người tiêu dùng Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng bình quân là 7% trong 5 năm qua (2016-2020); trong đó năm 2016 tăng 8,2%; năm 2017 tăng 6%; năm 2018 tăng 8,2%; năm 2019 tăng 7,9%.

Năm 2020 do ảnh hưởng của dịch Covid-19 nên chỉ tăng 4,5%, đã cho thấy mức độ tác động của đại dịch đến ngành. Sang tới năm 2021, dưới tác động của làn sóng dịch Covid-19 lần thứ tư, chỉ số sản xuất của ngành đã giảm 7,8% so với cùng kỳ 2020.

Sau khi TP.HCM và cả nước nới lỏng các hoạt động phòng, chống dịch từ đầu tháng 10, hoạt động sản xuất từng bước được phục hồi, chỉ số sản xuất công nghiệp ngành chế biến thực phẩm tháng 11 đã tăng 10,7% so với cùng kỳ năm 2020. Tuy nhiên nhìn chung năm 2021 ngành chế biến lương thực, thực phẩm, đồ uống ước giảm 2,3% so với cùng kỳ (cùng kỳ giảm 0,7%) do diễn biến phức tạp, kéo dài của dịch bệnh đã tác động lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong ngành, một số doanh nghiệp đối mặt với nguy cơ đứt gãy chuỗi

cung ứng sản xuất kinh doanh lương thực, thực phẩm thiết yếu. Trong đó, nước giải khát, thực phẩm chế biến, thức ăn nhanh, đồ hộp, mì gói, các sản phẩm từ tinh bột tăng trưởng ổn định. Tuy nhiên, nhu cầu rượu bia, thực phẩm tươi sống giảm nhưng lại chiếm tỷ trọng cao ảnh hưởng đến tốc độ chung của ngành. Mặc dù vậy, ngành sản xuất chế biến thực phẩm đảm bảo nhu cầu lương thực của người dân trên địa bàn Thành phố.

Ông Hiến cho biết thêm, thời điểm này, hầu hết các doanh nghiệp trong ngành đã và đang nỗ lực chuẩn bị cho kế hoạch sản xuất hàng Tết. Doanh nghiệp đã sớm dự báo tình hình và chủ động trong việc sản xuất, điều phối nguồn nguyên liệu nhằm đảm bảo đủ hàng cho người dân giai đoạn mua sắm cuối năm, kể cả nếu thị trường có những biến động đột biến thì các doanh nghiệp vẫn đáp ứng được kịp thời.

Trong phần trình bày của mình tại hội thảo, Tiến sĩ Huỳnh Thanh Điền đã chỉ ra những xu hướng của ngành lương thực, thực phẩm trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 là: người tiêu dùng ưa chuộng và gia tăng tiêu dùng các thực phẩm có nguồn gốc thực vật, hữu cơ, thành phần dinh dưỡng lành mạnh, đóng gói bao bì hiện đại, tiện dụng; đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động sản xuất kinh doanh; đặt hàng và kiểm soát chất lượng từ xa dựa trên nền tảng cơ sở hạ tầng công nghệ số để kết nối và tăng tương tác với khách hàng cả trong quá trình sản xuất và giao thương.

Đại dịch Covid-19 đã thúc đẩy sự dịch chuyển từ việc mua hàng trực tiếp sang trực tuyến, nhờ đó, thương mại điện tử đang ngày càng phát triển mạnh mẽ (các kênh bán hàng trực tuyến đối với ngành hàng tiêu dùng nhanh có mức tăng trưởng lên tới 91% trong năm 2021). Những dịch chuyển này trong xu hướng tiêu dùng cũng đã thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt phát triển với 60,6% sử dụng tiền mặt trong thanh toán đã giảm đi, 59,6% thanh toán qua internet banking và 57,7% thanh toán qua ví điện tử. Không những vậy, dịch Covid-19 cũng đã tác động sâu rộng lên chuỗi cung ứng, khiến các mô hình chuỗi cung ứng truyền thống hiện hữu gặp phải rủi ro, do đó phát sinh nhu cầu phải tính toán thiết kế lại chuỗi cung ứng. Từ đó, xu hướng về chuỗi cung ứng đa dạng, linh hoạt đang được mở ra để thích nghi với điều kiện mới. Và trong bối cảnh đó, việc tổ chức sản xuất cũng cần được đổi mới để vừa đảm bảo an toàn phòng dịch, vừa phát triển kinh tế.

Từ những phân tích xu hướng nêu trên, Tiến sĩ Huỳnh Thanh Điền đưa ra một số lời khuyên cho các doanh nghiệp lương thực, thực phẩm để thích nghi với xu thế mới. Theo đó, doanh nghiệp cần chú trọng tới việc nghiên cứu sản xuất, cung cấp các sản phẩm, dịch vụ tiện lợi với phương thức bán hàng mới, thuận tiện trong vận chuyển, tối ưu

hóa giá trị sử dụng. Đồng thời, chủ động và thúc đẩy ứng dụng khoa học, công nghệ trong sản xuất, kinh doanh như tăng tương tác B2B, B2C và kiểm soát chất lượng từ xa... Tuyển chọn và xây dựng bộ máy tinh gọn, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong đó ưu tiên nhân lực có trình độ, kỹ năng phù hợp thời đại kinh tế số; định hình lại cách đánh giá hiệu quả tài chính dự án đổi mới; lựa chọn cho chiến lược và triết lý (tâm pháp) kinh doanh phù hợp với môi trường vĩ mô xung quanh doanh nghiệp và môi trường vi mô nội tại doanh nghiệp cũng là chìa khóa giúp doanh nghiệp dễ dàng thích ứng với tình hình mới. Cuối cùng, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống quản lý rủi ro thông minh, dễ hiểu, dễ tiếp cận để có thể dễ dàng ứng phó với các tình huống phát sinh, tránh bị động.

Chuyên gia kinh tế Nguyễn Hoàng Dũng, Chủ tịch Công ty Đào tạo lãnh đạo và Dịch vụ phát triển bền vững SDLT, Viện trưởng Viện Nghiên cứu và phát triển bền vững TPHCM - IRSH đã dành thời gian chia sẻ dự báo về bức tranh kinh tế của ngành lương thực, thực phẩm và giải pháp, cơ hội cho doanh nghiệp trong bối cảnh mới.

Theo ông Dũng, những cơ hội giúp doanh nghiệp phục hồi phát triển sản xuất trong bối cảnh mới hiện nay là đến từ các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (FTA), những hỗ trợ từ Chính phủ và sự nỗ lực từ nội tại doanh nghiệp.

Bối cảnh mới đối với ngành lương thực, thực phẩm bao gồm: một là việc đảm bảo an ninh lương thực, dinh dưỡng cho khoảng 7,9 tỷ người trên toàn cầu, trong đó, Việt Nam đang ngày một hội nhập sâu rộng, tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng của thế giới và thể hiện tinh thần minh bạch, trách nhiệm, bền vững trong việc đáp ứng nhu cầu lương thực, thực phẩm cho nhân loại; hai là, Việt Nam xác định việc phát triển ngành lương thực, thực phẩm dựa trên nguyên tắc bền vững, hiện đại và an toàn; ba là, nền tảng để phát triển bền vững ngành lương thực, thực phẩm dựa trên các điều kiện khung như chiến lược của nhà nước, tận dụng tối đa cơ hội đến từ các FTA và Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư, cũng như sự trưởng thành của lực lượng sản xuất trong nước.

Ông Nguyễn Hoàng Dũng cũng đã gợi mở 06 nhóm giải pháp để giúp cho ngành lương thực, thực phẩm phát triển vững chắc trong tương lai, bao gồm: thể chế hóa bộ khung pháp lý doanh nghiệp trong điều kiện mới; đầu tư phát triển hạ tầng hiện đại, bền vững; đầu tư và phát triển công nghệ thông minh tối ưu; đảm bảo nguồn nhân lực đáp ứng cả về số lượng và chất lượng; xây dựng doanh nghiệp lương thực, thực phẩm theo tiêu chuẩn mỗi doanh nghiệp là một tế bào kinh tế thông minh, trách nhiệm, hiệu quả và linh hoạt; thiết lập chuỗi, khu vực sản xuất, kinh doanh lương thực, thực phẩm bền vững.

Phòng Thông tin - ITPC

Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường Nhật Bản – Định hướng xuất khẩu và kết nối doanh nghiệp trong bối cảnh mới



Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội thảo

Ngày 14/12/2020, tại Showroom Xuất khẩu 92 - 96 Nguyễn Huệ (TP.HCM) đã diễn ra Hội thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường Nhật Bản - Định hướng xuất khẩu và kết nối doanh nghiệp trong bối cảnh mới”. Đây là hoạt động do Trung tâm Xúc

tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Công ty TNHH AEON TOPVALU Việt Nam tổ chức.

Tham dự Hội thảo có ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC, ông Shiotani Yuichiro - Tổng Giám đốc AEON TOPVALU Việt Nam, ông Kazaoka Takao - Phó Tổng Giám đốc

Khởi thu mua của AEON Việt Nam cùng hơn 70 đại diện doanh nghiệp hai nước Việt Nam - Nhật Bản góp mặt.

Ông Nguyễn Tuấn - Phó Giám đốc ITPC cho biết, việc tham gia ký kết các hiệp định thương mại tự do (FTA) và mở rộng các thị trường xuất khẩu tiềm năng đã làm thay đổi tích cực các hoạt động thương mại tại Việt

Nam trong thời gian gần đây, thúc đẩy xuất nhập khẩu trở thành yếu tố trọng điểm trong sự phát triển của nền kinh tế.

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, từ năm 2016, xuất khẩu Việt Nam tăng trưởng mạnh, liên tục xuất siêu. Năm 2016, kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước có sự khởi đầu ấn tượng khi đạt 350,74 tỷ USD. Sang năm 2017, tổng trị giá xuất nhập khẩu đạt 425,12 tỷ USD, tăng 21% so với năm 2016. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2018 đạt 480,17 tỷ USD, tăng 12,2% so với năm trước. Năm 2019, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của cả nước lần đầu tiên cán mốc 500 tỷ USD (đạt 517,26 tỷ USD, tăng 7,6% so với năm 2018). Trong đó, trị giá hàng hóa xuất khẩu đạt 264,19 tỷ USD, tăng 8,4% và nhập khẩu đạt 253,07 tỷ USD, tăng 6,8%.

Hiện nay, dù dịch bệnh Covid-19 vẫn còn diễn biến phức tạp, Thành phố Hồ Chí Minh vẫn đang nỗ lực thực hiện chiến lược phòng chống dịch “thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch Covid-19” để dần hướng đến trạng thái bình thường mới. Bên cạnh đó, Thành phố quyết tâm tiếp tục cải thiện môi



Doanh nghiệp Việt Nam tham gia kết nối với bộ phận thu mua AEON

trường đầu tư và kinh doanh, khẳng định sự cam kết với doanh nghiệp và nhà đầu tư rằng chính quyền Thành phố sẽ luôn đồng hành, chia sẻ, sát cánh cùng cộng đồng doanh nghiệp.

Ông Tuấn khẳng định: thông qua chương trình lần này, ITPC mong muốn đem lại giá trị đến doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp sớm phục hồi và phát triển mạnh mẽ hơn. Chương trình góp phần tăng độ phủ hàng Việt Nam đến người tiêu dùng ở thị trường Nhật Bản, cung cấp thông tin tới cộng đồng doanh nghiệp về nhu cầu tiêu dùng tại thị trường Nhật Bản, quy trình lựa chọn nhà sản xuất cho nhãn hàng AEON TOPVALU.

Ông Shiotani Yuichiro - Tổng Giám đốc AEON TOPVALU Việt Nam cho rằng kim ngạch xuất khẩu của hàng dệt may Việt Nam sang Nhật Bản có tỷ lệ lớn nhất trong số các mặt hàng. Song, nếu chỉ tính riêng siêu thị Aeon, số lượng hàng hóa lương thực - thực phẩm nhập từ Việt Nam lại lớn gấp 7 lần so với các sản phẩm dệt may. Ông Shiotani Yuichiro nhấn mạnh giá trị nhóm hàng này có khả năng đạt tới 1 tỷ USD với điều kiện chất lượng sản phẩm được nâng cao và xuất khẩu sang Nhật Bản nhiều hơn nữa.

“Các doanh nghiệp Việt nên tập trung nâng cao khả năng chế biến sản phẩm, ứng dụng kỹ thuật đông lạnh, sấy khô để gia tăng số lượng nông sản xuất khẩu; tối ưu hóa khâu hậu cần và kho để nâng cao hiệu suất về vận chuyển cũng như bảo quản; cải thiện ấn tượng của khách hàng với sản phẩm thông qua hoạt động quảng cáo thương hiệu. Đồng thời, đặt trọng tâm và quảng bá các sản phẩm đặc trưng của Việt Nam để cạnh tranh hiệu quả tại thị trường Nhật Bản”, theo ông Shiotani Yuichiro.

Cuối buổi, đại diện của 18 doanh nghiệp Việt Nam đã kết nối thành công với bộ phận thu mua của hệ thống Aeon để đặt câu hỏi và tiếp nhận thông tin về quy trình thu nạp sản phẩm vào chuỗi siêu thị này.

Phòng Thông tin - ITPC



Doanh nghiệp Việt Nam tham gia kết nối với bộ phận thu mua AEON

Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường New Zealand – Tận dụng cơ hội các chuỗi giá trị mới trong khối ASEAN – New Zealand

Ngày 17/12/2021, tại Showroom Xuất khẩu 92 - 96 Nguyễn Huệ (TP.HCM), Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã phối hợp với Tổng Lãnh sự quán New Zealand tại TP.HCM tổ chức Hội thảo “Xúc tiến thương mại và đầu tư với thị trường New Zealand - Tận dụng cơ hội các chuỗi giá trị mới trong khối ASEAN - New Zealand”. Đây là hoạt động thứ ba và cũng là cuối cùng nằm trong khuôn khổ “Tuần lễ triển lãm sản phẩm ngành lương thực, thực phẩm năm 2021” do ITPC phối hợp cùng với Hội Lương thực thực phẩm TP. HCM (FFA) tổ chức.

Phát biểu khai mạc hội thảo, ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc phụ trách ITPC cho biết, hợp tác kinh tế, thương mại Việt Nam - New Zealand đã có bước phát triển mạnh mẽ và ổn định. Kể từ khi Việt Nam và New Zealand thiết lập quan hệ đối tác toàn diện năm 2009 và tham gia ký kết Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Australia - New Zealand (AANZFTA) năm 2010, quan hệ kinh tế hai nước đã có những bước phát triển vượt bậc, đặc biệt là sau khi chính thức nâng cấp quan hệ Việt Nam - New Zealand lên Đối tác chiến lược năm 2020.

Hai nước đang hướng đến hoàn thành mục tiêu đưa kim ngạch thương mại hai chiều lên mức 2 tỷ USD trong năm 2021. New Zealand là đối tác thương mại lớn thứ 31 của Việt Nam trong khi Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ 14 của New Zealand. Mặc dù bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch Covid 19 nhưng kim ngạch xuất khẩu hai chiều giữa New Zealand và Việt Nam vẫn tăng trưởng tốt. Năm 2020, trao đổi thương mại giữa Việt Nam và New Zealand đạt 1,31 tỷ USD, tăng 6,9% so với năm 2019. Tính đến tháng 10 năm 2021 tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam - New Zealand ước đạt 1,08 tỷ USD tăng 23,15% so với cùng kỳ 2020. Trong đó Việt Nam xuất khẩu sang New Zealand đạt 534 triệu USD. Ở chiều ngược lại Việt Nam nhập khẩu từ New Zealand ước đạt 541 triệu USD. Nhiều nhóm hàng được nước ta xuất khẩu sang New Zealand đạt kim ngạch cao như: điện thoại các loại và



Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC phát biểu tại Hội thảo

linh kiện đạt 166 triệu USD, máy vi tính sản phẩm điện tử và linh kiện đạt gần 71 triệu USD, giày dép, các loại 40 triệu USD... Ở chiều ngược lại, sữa và sản phẩm từ sữa là mặt hàng nhập khẩu chính của nước ta từ New Zealand, gần 273 triệu USD.

Về hợp tác đầu tư tính đến hết năm 2020, New Zealand có 42 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký 209,5 triệu USD, đứng thứ 38/138 quốc gia và vùng lãnh thổ đã có đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Các nhà đầu tư của New Zealand đầu tư vào 12 ngành lĩnh vực tại Việt Nam, trong đó đầu tư lớn nhất vào lĩnh vực kinh doanh bất động sản với 1 dự án, số vốn là 115 triệu USD đầu tư vào, chiếm 54,9% tổng vốn đầu tư; đứng thứ hai là lĩnh vực giáo dục đào tạo với 3 dự án, tổng vốn đầu tư đăng ký 35,44 triệu USD, chiếm 16,9%; tiếp theo là lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo với 3 dự án và 31,5 triệu USD vốn đăng ký...

Riêng tại TP.HCM, năm 2021, New Zealand có 26 dự án đầu tư với tổng số vốn đăng ký là 82,8 triệu USD, đứng thứ 47/105 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại TP.HCM.

Bên cạnh đó, Việt Nam và New Zealand cùng là thành viên tích cực của các hiệp định thương mại tự do

(FTA) thế hệ mới như Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) và Hiệp định Đối tác kinh tế khu vực (RCEP). Hiệp định Đối tác kinh tế khu vực (RCEP) được ký trong khuôn khổ Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 37 đã mang tới nhiều cơ hội hợp tác thành công mới cho cả Việt Nam và New Zealand. Việc tận dụng cơ hội các chuỗi giá trị mới trong khối ASEAN - New Zealand là cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam mở rộng được thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu, tham gia vào các chuỗi cung ứng mới trong khu vực ASEAN.

Chia sẻ về đất nước, con người New Zealand và cơ hội hợp tác đầu tư, kinh doanh giữa hai nước, ông Joseph Nelson - Tổng Lãnh sự, Tổng Lãnh sự quán New Zealand tại TP.HCM cho biết, New Zealand có diện tích 270.467 km², dân số 5,1 triệu người, GDP vào khoảng 193 tỷ USD (đứng thứ 52 thế giới), GDP bình quân đầu người đạt 39.900 USD (đứng thứ 23 thế giới).

Ngành công nghiệp chính của New Zealand bao gồm chế biến thực phẩm, dệt, máy móc, thiết bị vận tải, tài chính, du lịch, khai thác mỏ. Đây là một quốc gia của nhiều ý tưởng sáng tạo, cung cấp các giải pháp mới trong khi luôn quan tâm đến con người, nơi sinh sống và hành tinh.

New Zealand là một đất nước trù phú với thế mạnh sản xuất những thực phẩm chất lượng. Quốc gia này có hơn 100 loại trái cây và rau củ hàng năm trên diện tích khoảng 120.000 ha, đồng thời xuất khẩu 3,6 tỷ USD trái cây và rau củ cho 128 nước trên thế giới.



ông Joseph Nelson - Tổng Lãnh sự, Tổng Lãnh sự quán New Zealand tại TP.HCM phát biểu tại Hội thảo

Các sản phẩm nông nghiệp của New Zealand tươi ngon và nhiều chất dinh dưỡng. Ví dụ như, táo Rockit đã được phát triển dựa trên chế độ dinh dưỡng với hàm lượng kali nhiều hơn 65, năng lượng nhiều hơn 19% và chất xơ nhiều hơn 10% so với táo bình thường. Chương trình nhân giống quả Lý chua đen (Blackcurrant) của New Zealand đã tập trung vào tạo ra giống cây mà cho ra trái với nồng độ các hợp chất có liên quan đến lợi ích sức khỏe con người cao. Kumara (giống khoai lang của New

Zealand) hiện được sử dụng như một thành phần trong nhiều loại thực phẩm chế biến bao gồm thức ăn cho trẻ em, súp và thức ăn nhẹ.

New Zealand có một nền trồng trọt thông minh. Đơn cử như, công ty Meadow Mushroom là doanh nghiệp đầu tiên trên thế giới, đang sử dụng thân cây nấm để phát triển giỏ đựng rau mà theo thời gian, nó sẽ thay thế giỏ đựng rau phân hủy sinh học hiện có. Hay như, Công ty táo Mr. Apple đã đầu tư đáng kể vào thiết bị phân loại hàng đầu thế giới, có thể chụp 240 bức ảnh của mỗi quả táo trong tích tắc để đánh giá chất lượng và tính nhất quán. Còn công ty T&G Global đã phát triển máy thu hoạch rô bốt, để chống lại thách thức thiếu hụt lao động, điều này cũng thúc đẩy việc trồng trọt với mật độ cao hơn.

Ông Joseph Nelson còn chia sẻ về sự an toàn và tin cậy trong các sản phẩm xuất xứ từ New Zealand. Quốc gia này tự hào đứng thứ nhất cùng với một số quốc gia khác về an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn dinh dưỡng và các chương trình mạng lưới an toàn thực phẩm. Đồng thời là nhà cung cấp đáng tin cậy về chất lượng cao và thực phẩm an toàn tại hơn 140 quốc gia. Năm 2018, New Zealand đứng thứ 5 trong danh sách các Quốc gia có uy tín nhất của Viện Reputation.

Ngài Tổng Lãnh sự, Lãnh sự quán New Zealand tại TP.HCM cũng giới thiệu tới doanh nghiệp Việt Nam và New Zealand một số sản phẩm có nhiều cơ hội hợp tác hết sức tiềm năng giữa hai nước. Đối với thực phẩm và đồ uống, các sản phẩm từ sữa như bò sữa và các loại sữa khác nhau (dê, cừu, hươu); rượu vang (rượu vang cổ điển ở các vùng trồng nho đặc biệt có thổ nhưỡng và điều kiện khí hậu độc đáo, ví dụ như Marlborough, Hawke's Bay, Central Otago, Gisborne, North Canterbury, Wairarapa, Nelson); trái cây (nổi tiếng với kiwi, táo, quả mọng, anh đào) đang rất được ưa chuộng. Hay như, thịt cừu và thịt bò cùng với các loại hải sản như trai, sò điệp, hàu Bluff, cá trắng và cá hồi cũng New Zealand rất được ưa chuộng ở nước ngoài.

Ngoài ra, doanh nghiệp hai nước còn có thể mở rộng hợp tác trong lĩnh vực giải pháp và dịch vụ ngành nông nghiệp như: tư vấn cho ngành nông nghiệp (nâng cao giá trị và năng suất các ngành trồng trọt, thủy sản, thực phẩm và đồ uống); bảo vệ thực vật, trừ sâu bọ (New Zealand có nhiều kinh nghiệm và kiến thức về các chất độc hoạt động hiệu quả và phù hợp để kiểm soát và diệt trừ sâu bệnh); sản phẩm thân thiện với môi trường trong kiểm soát động vật và côn trùng không để lại dư lượng trên mặt đất và chuỗi thức ăn; kiểm nghiệm chất lượng thực phẩm...

Các giải pháp trong sản xuất thực phẩm, đồ uống cũng được ông Joseph Nelson đánh giá sẽ mang lại nhiều tiềm năng hợp tác giữa hai nước.

Phòng Thông tin - ITPC

Hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài thích ứng trong điều kiện kinh doanh mới

Ngày 17 tháng 12 năm 2021, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức buổi Hội nghị với chủ đề “Hỗ trợ nhà đầu tư nước ngoài thích ứng trong điều kiện kinh doanh mới” theo 2 hình thức là trực tuyến (qua các nền tảng Zoom, Facebook và Youtube) và trực tiếp tại Khách sạn REX, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh. Chương trình diễn ra với tham dự trực tiếp của hơn 40 đại biểu là đại diện Hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam, các doanh nghiệp FDI, các đơn vị truyền thông và hơn 500 đại biểu tham dự trên các kênh truyền thông của VIAC.

Phát biểu khai mạc tại Hội nghị, Bà Cao Thị Phi Vân - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) đưa ra một số nhận định về tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài tháng 10 năm 2021 vừa qua, cũng như tình trạng của doanh nghiệp nước ngoài tại Thành phố Hồ Chí Minh. Với những nỗ lực của các doanh nghiệp nước ngoài, đầu tư nước ngoài



Bà Cao Thị Phi Vân – Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội nghị

tại TP. Hồ Chí Minh vẫn chiếm tỷ lệ cao nhất cả nước với gần 49 tỷ USD, con số này khá cao khi chiếm 12,1% tổng vốn đầu tư trên cả nước.

Trong phát biểu ngay sau đó, ông Vũ Tiến Lộc - Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) nhận định, mặc dù gặp nhiều khó khăn bởi đại dịch Covid-19, nhưng nhờ sự kiểm soát và vào cuộc của các

cơ quan chức năng, nhiều chính sách tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cũng như hướng dẫn doanh nghiệp thích ứng với tình hình mới đã được đưa ra. Đây là tín hiệu tốt, tạo cơ sở cho sự phục hồi dần của các doanh nghiệp, kéo theo đó, dự kiến vốn đầu tư nước ngoài sẽ cải thiện ở các tháng cuối năm và trong năm 2022.

Về bức tranh hoạt động đầu tư trong giai đoạn “bình thường mới” và kịch bản cho nhà đầu tư nước ngoài năm 2022, ông Tharabodee Serng Adichaiwit - Phó Chủ tịch Phòng Thương mại Thái Lan tại Việt Nam (ThaiCham) và bà Catherine Tran - Giám đốc Công ty TNHH Quốc tế Leonglee đã có những chia sẻ chân thực về hậu quả của đại dịch Covid-19. Bà Catherine Tran cho biết doanh nghiệp hiện đang gặp phải muôn vàn khó khăn như: phí logistics tăng mạnh, thủ tục hải quan mất nhiều thời gian để hoàn thành, hạn chế đi lại ở một số tỉnh thành...



Quang cảnh Hội nghị

Từ những bất lợi này, các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa đã đưa ra kế hoạch hành động thích hợp, đó là nhanh chóng trở lại với giai đoạn “bình thường mới”, bằng cách duy trì kế hoạch phòng ngừa và dự phòng cho Covid-19; tối ưu hóa khả năng làm việc và quy trình hoạt động của Công ty; đảm bảo 100% nhân viên trở lại làm việc tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của Chính phủ ban hành về phòng dịch. Đồng thời, bà cho rằng doanh nghiệp cần khám phá các cơ hội kinh doanh tiềm năng và lập kế hoạch kinh doanh dài hạn để luôn trong trạng thái “sẵn sàng thay đổi”, ứng phó nhanh nhạy với các diễn biến đại dịch.

Đại diện doanh nghiệp, ông Frank Van Oojien - CEO Công ty TNHH Cleandye Vietnam nêu lên tình trạng của doanh nghiệp nói chung trong bối cảnh Covid-19, đặc biệt ở giai đoạn giãn cách đã gây ra thiệt hại nặng nề, trực tiếp ảnh hưởng tới nguồn thu của doanh nghiệp. Việc áp dụng chính sách “3 tại chỗ” tiêu tốn một khoản chi phí lớn để đảm bảo việc thực thi đáp ứng đủ các yêu cầu nghiêm ngặt. Thế nhưng, nhờ vào sự hỗ trợ của công tác y tế địa phương và chính sách tiêm chủng kịp thời của Nhà nước đã giúp doanh nghiệp dần phục hồi và có những tín hiệu tăng trưởng mới đáng mừng.

Ông Nguyễn Anh Dương - Trưởng ban Nghiên cứu Tổng hợp Viện Nghiên cứu Quản lý Trung ương (CIEM) đã nêu thực trạng kinh

tế khái quát của năm 2021 với nhiều biến động do ảnh hưởng của dịch Covid-19, đồng thời đưa ra những định hướng thu hút đầu tư nước ngoài trong năm tới. Theo đó, ông cho rằng triển vọng phục hồi kinh tế sau Covid-19 liên quan mật thiết tới đà phục hồi của cả mạng lưới sản xuất khu vực châu Á. Bên cạnh đó, các nhà đầu tư nước ngoài cũng cần tận dụng tối đa các cơ hội khai thác được từ Hiệp định thế hệ mới RCEP trong tiến trình cũng như chiến dịch



đầu tư dài hạn. Cuối cùng, ông đưa ra những gợi mở về các phương án phù hợp để các nhà đầu tư nước ngoài thích ứng với bối cảnh mới, cụ thể như: học hỏi tư duy mới về xúc tiến đầu tư; xúc tiến đầu tư vào lĩnh vực y tế và các lĩnh vực liên quan thông qua nền tảng số.

Sau phần trình bày của ông Nguyễn Anh Dương, từ góc độ pháp lý, ông Frederick R. Burke - Cố vấn cấp cao Baker & McKenzie (Vietnam) LTD, Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) đã đưa ra một số kiến nghị về giải pháp pháp lý cho các nhà đầu tư nước ngoài trong thời kỳ Covid-19. Ông nhận định rằng với

tình hình dịch bất ổn như hiện nay, thương mại và đầu tư toàn cầu sẽ gặp nhiều khó khăn trong tương lai tới. Với sự tập trung vào “khả năng phục hồi” ở các thị trường xuất khẩu khi các nước đang muốn đẩy mạnh việc mang hoạt động sản xuất về lại nước mình, các doanh nghiệp sẽ khó có thể thu hút được nguồn FDI dồi dào như trước. Bên cạnh đó, những mất xích yếu trong chuỗi cung ứng toàn cầu, sự thiếu hụt các điểm đến đầu tư tin cậy hay mối liên hệ mật thiết giữa sức khỏe cộng đồng với nền kinh tế đều là những quan ngại mà các nước đang phải đối mặt. Ông kiến nghị các doanh nghiệp nên tìm hiểu kỹ càng về các quyền và biện pháp khắc phục trước khi đề xuất một kế hoạch đầu tư, cụ thể là các biện pháp bảo vệ theo hợp đồng và giấy phép;

các biện pháp bảo hiểm đầu tư; các vấn đề liên quan đến phá sản và kiện tụng. Bên cạnh đó, ông cũng đưa ra phương thức giải quyết tranh chấp là trọng tài và lưu ý doanh nghiệp ở một số điểm chính như lựa chọn phương thức phù hợp, phạm vi của điều khoản trọng tài, xác định trước rủi ro, xem xét khuôn khổ các Điều ước quốc tế.

Phần thảo luận, giải đáp thắc mắc với sự điều phối của ông Châu Việt Bắc - Phó Tổng Thư ký Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) diễn ra sôi nổi với sự tham gia tích cực và nhiều đóng góp từ phía các doanh nghiệp tham dự.

Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

Xuất khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ sang EU sẽ tiếp tục tăng

EU là thị trường nhập khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ lớn nhất của Việt Nam, chiếm tỷ trọng 62% tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam đi các thị trường. Tính tới 15/11/2021, xuất khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ của Việt Nam sang EU đạt 73,7 triệu USD, tăng 38,5% so với cùng kỳ năm ngoái. Italy, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là 3 thị trường đơn lẻ nhập khẩu lớn nhất nhuyễn thể hai mảnh vỏ của Việt Nam trong khối EU.

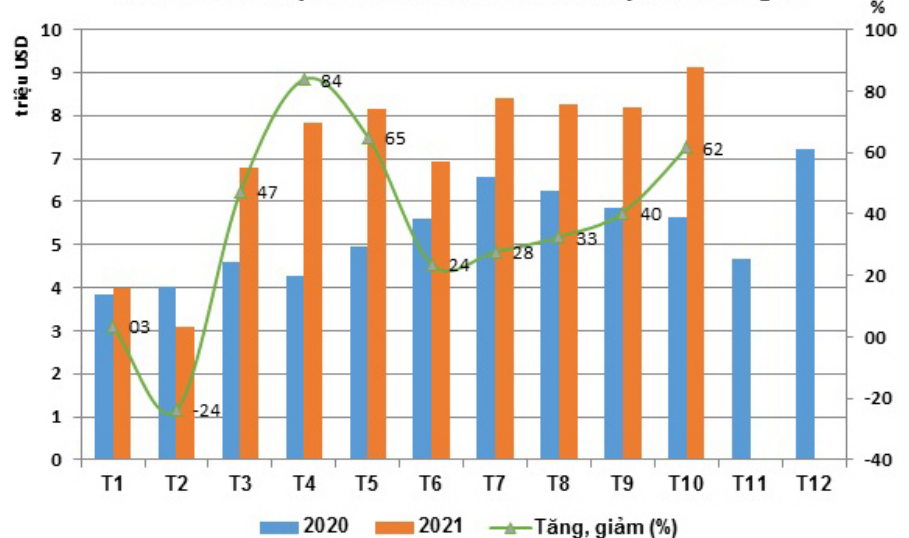
Xuất khẩu sang Italy (thị trường đơn lẻ lớn nhất khối, chiếm tỷ trọng 30% tổng xuất khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ của Việt Nam sang EU), đạt trên 22 triệu USD, tăng 49%. Tiếp theo là thị trường Tây Ban Nha với giá trị xuất khẩu đạt 21,3 triệu USD, tăng 42% và xuất khẩu sang Bồ Đào Nha đạt 17,5 triệu USD, tăng 37% so với cùng kỳ năm ngoái. Sản phẩm chính xuất khẩu sang 3 thị trường này là ngao trắng và ngao nâu hấp đông lạnh. Giá trung bình xuất khẩu sang Italy dao động từ 2,35 - 2,69 USD/kg, trong khi giá trung bình xuất khẩu sang Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha dao động từ 1,7 - 2 USD/kg.

Pháp đứng thứ 6 về nhập khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ của Việt Nam trong khối EU tuy nhiên nhập khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ vào Pháp từ Việt Nam tính tới 15/11/2021 ghi nhận tốc độ tăng trưởng tốt nhất 191%.

Italy nhập khẩu nhiều nhất nhuyễn thể hai mảnh vỏ từ Việt Nam trong khối EU. Các sản phẩm nhuyễn thể hai mảnh vỏ chủ yếu xuất đi Italy bao gồm ngao nâu nguyên con đông lạnh, ngao nâu luộc đông lạnh, ngao trắng luộc đông lạnh, nghêu lựa thịt hấp đông lạnh, thịt nghêu chế biến làm sạch đông lạnh... Một số công ty xuất khẩu nghêu sang EU gồm Công ty TNHH Thủy sản Lenger Việt Nam, Công ty Cổ phần XNK Thủy Sản Thanh Hóa, Công ty TNHH Minh Đăng, Công ty TNHH Nghêu Thái Bình, Công ty TNHH Việt Long Kiên Giang, Công ty Cổ phần Thủy Sản Bến Tre...

Theo số liệu của Trung tâm Thương mại Thế giới (ITC), nhập khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ của EU 9 tháng đầu năm nay đạt trên 1 tỷ USD, tăng 1% so với cùng kỳ năm ngoái. Pháp, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là các thị trường nhập khẩu chính mặt hàng này trong khối. Nhập khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ vào 3 thị trường đơn lẻ này

Xuất khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ của Việt Nam sang EU



tăng lần lượt 35%, 21% và 5% trong 9 tháng đầu năm nay. Nhu cầu của các thị trường tăng và sản xuất nghêu, ngao ổn định là những yếu tố hỗ trợ cho xuất khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ sang EU tăng. Một số DN ở miền Bắc và miền Trung vẫn giữ được tăng trưởng dương trong xuất khẩu nhuyễn thể hai mảnh vỏ thời gian vừa qua do ít bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19. Ưu đãi thuế từ Hiệp định EVFTA cũng phần nào giúp thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm nhuyễn thể hai mảnh vỏ Việt Nam sang EU.

Chile, Hà Lan, Pháp là 3 nguồn cung cấp nhuyễn thể hai mảnh vỏ lớn nhất cho EU. Việt Nam là nguồn cung lớn thứ 7 mặt hàng này cho EU.

Là sản phẩm tiện lợi, dễ sử dụng trong mùa dịch bệnh phải ở trong nhà nhiều, nhu cầu các sản phẩm nhuyễn thể hai mảnh vỏ đóng hộp tại phân khúc bán lẻ của EU cũng tăng mạnh trong bối cảnh dịch bệnh Covid tái bùng phát. Nhu cầu nhập khẩu các sản phẩm này từ EU vẫn rất cao trong thời gian tới.

Trong tháng 11 năm nay, container thịt ngao đóng hộp đầu tiên được Công ty TNHH Thủy sản Lenger Việt Nam xuất sang châu Âu. Đây là một tín hiệu tốt cho thấy chúng ta đã kiểm soát được vùng nuôi, nguồn nguyên liệu, quy trình sản xuất, chế biến hiện đại đảm bảo chất lượng đáp ứng được tiêu chuẩn khắt khe của các thị trường.

Sau container đầu tiên này, Công ty TNHH Thủy sản Lenger Việt Nam tiếp tục hoàn thiện dây chuyền sản xuất, tích cực tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho sản phẩm thịt ngao đóng hộp này ở các nước: Nhật Bản, Hàn Quốc,...

(Nguồn: vasep.com.vn) - VEXA - ITPC

NAM THÁI SƠN GROUP

CÁNH CHIM ĐÀU ĐÀN XUẤT KHẨU BAO BÌ NHỰA VIỆT NAM

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

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



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

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

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

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

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



CÔNG TY CP XNK NAM THÁI SƠN
Trụ sở chính: 934D3, Đường D, Khu CN Cát Lái, Quận 2, TP. HCM
Nhà máy: Km34+600, Quốc lộ 5, X.Hưng Thịnh, H.Bình Giang, Hải Dương
Tel: (84-8) 37421331 Fax: (84-8) 37421236
Email : info@namthaison.com.vn
Website: www.namthaison.com.vn



❖ Thủ tướng Chính phủ vừa phê duyệt Đề án “Định hướng thu hút, quản lý và sử dụng vốn ODA và vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài giai đoạn 2021-2025”. Tổng hợp thông tin từ các nhà tài trợ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, quy mô vốn ODA và vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài có thể cung cấp cho Việt Nam giai đoạn 2021 - 2025 khoảng 25,82 tỷ USD (tức khoảng 5,13 tỷ USD/năm). Trong đó, vốn vay ODA chiếm khoảng 30,9%, vốn vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài chiếm khoảng 64,8%, ODA viện trợ không hoàn lại chiếm khoảng 4,3%. Nếu tính thêm lượng vốn chuyển tiếp từ giai đoạn trước, khả năng nguồn vốn ODA và vay ưu đãi của các nhà tài trợ nước ngoài dành cho Việt Nam trong giai đoạn 2021 - 2025 sẽ cao hơn. (Báo Đầu tư, 17/12)

❖ Theo đại diện Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT), tính chung 11 tháng, kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản đã tăng 14,2% so với cùng kỳ năm trước. Ngành trồng trọt, lâm nghiệp và thủy sản là 3 ngành đóng góp nhiều nhất vào kim ngạch xuất khẩu chung của toàn ngành, trong đó trồng trọt đạt 19,3 tỷ USD, tăng gần 14% so với năm ngoái. 11 tháng năm 2021, trị giá xuất khẩu nông, lâm, thủy sản đạt 43,48 tỷ USD; trong đó, riêng tháng 11/2021, xuất khẩu đã đạt hơn 4,1 tỷ USD. Xuất khẩu nông sản sẽ tiếp tục tăng trưởng do nhu cầu các thị trường chính đều tăng, dự báo sẽ đạt khoảng 47 tỷ USD năm 2021, vượt so với Chính phủ giao là trên 5 tỷ USD. (Vasep, 20/12)

Chế độ đối với lao động nữ nhờ người mang thai hộ

Hiện Công ty tôi có trường hợp người lao động nữ (bị bệnh nên không thể mang thai) nhờ người thân mang thai hộ hợp pháp ở bệnh viện Từ Dũ thì người lao động đó có được hưởng chế độ thai sản không ạ? Nếu giải quyết chế độ thì thực hiện theo hồ sơ của người lao động mang thai bình thường hay sao và cần những giấy tờ liên quan nào ạ?

Trả lời:

A. Chế độ đối với lao động nữ nhờ mang thai hộ:

Người mẹ nhờ mang thai hộ có đóng BHXH từ đủ 6 tháng trong thời gian 12 tháng tính đến thời điểm nhận con thì được trợ cấp thai sản:

- Trợ cấp 1 lần cho mỗi con bằng 2 lần mức lương cơ sở tại tháng sinh con nếu lao động nữ mang thai hộ không tham gia BHXH hoặc không đủ điều kiện.

- Nếu lao động nữ (cả mang thai hộ và nhờ mang thai hộ) không tham gia BHXH hoặc không đủ điều kiện đóng BHXH thì người chồng của người nhờ mang thai hộ có đóng BHXH sẽ được trợ cấp 2 tháng lương cơ sở cho mỗi con.

- Nghỉ việc hưởng thai sản từ thời điểm nhận con đến khi con đủ 6 tháng, nếu sinh đôi cứ thêm 1 con thì nghỉ thêm 1 tháng.

- Trường hợp người mẹ nhờ mang thai hộ chết hoặc không đủ sức khỏe chăm sóc con chưa đủ 6 tháng tuổi thì người chồng hoặc người trực tiếp nuôi dưỡng nếu không nghỉ việc thì ngoài tiền lương còn được hưởng chế độ thai sản đối với thời gian còn lại của người mẹ nhờ mang thai hộ.

- Trường hợp con chết thì người mẹ nhờ mang thai hộ được nghỉ việc hưởng chế độ thai sản: (con dưới 2 tháng chết -> nghỉ 4 tháng tính từ ngày con sinh; con trên 2 tháng chết -> nghỉ 2 tháng tính từ ngày con chết).

B. Hồ sơ hưởng chế độ thai sản đối với lao động nữ nhờ mang thai hộ bao gồm:

- Bản sao giấy khai sinh hoặc bản sao giấy chứng sinh của con;
- Bản sao bản thỏa thuận về mang thai hộ vì mục đích nhân đạo theo quy định tại Điều 96 của Luật Hôn nhân và gia đình năm 2014;
- Văn bản xác nhận thời điểm giao đưa trẻ của bên nhờ mang thai hộ và bên mang thai hộ.

Cập nhật thay đổi địa chỉ công ty

Công ty tôi hiện vừa mới đăng ký lại giấy phép kinh doanh, sau đó thay đổi địa chỉ công ty. Tôi muốn báo tăng bảo hiểm xã hội trên phần mềm cho người lao động (NLĐ) trước, sau đó tôi ra cơ quan Bảo hiểm xã hội thay đổi địa chỉ sau thì có ảnh hưởng gì không? Mong Quý cơ quan giải đáp.

Trả lời:

Trường hợp đơn vị đã có mã định danh BHXH, đơn vị có thể báo tăng lao động BHXH trên phần mềm cho NLĐ trước, sau đó để cập nhật thay đổi địa chỉ, đơn vị kê khai Mẫu TK3-TS, nộp hồ sơ 604 trực tuyến hoặc qua dịch vụ bưu chính.



LOGISTICS (*)

Ngày nay, ngành logistics phát triển rất mạnh mẽ, đóng góp phần lớn vào phát triển kinh tế đất nước cũng như cung cấp rất nhiều việc làm cho người lao động. Vì đặc thù của công việc, các bạn làm ở ngành logistics phải biết ngoại ngữ, giao tiếp cơ bản thì mới đáp ứng được nhu cầu công việc. Hy vọng bài viết này sẽ giúp ích phần nào cho nhu cầu trên.

Thuật ngữ

- Additional premium: Phí bảo hiểm phụ, phí bảo hiểm bổ sung.
- Cargo deadweight tonnage: Cước chuyên chở hàng hóa.
- Carrier: Người chuyên chở.
- Certificate of origin: Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.
- Consignor/shipper: Người gửi hàng.
- Consignee : Người nhận hàng.
- Container: Thùng đựng hàng lớn.
- Container port: Cảng công-ten-nơ.
- Customs: Thuế nhập khẩu, hải quan.
- Customs declaration form: Tờ khai hải quan.

- Declare: Khai báo hàng.
- Door-to-door: Dịch vụ vận chuyển từ cửa đến cửa.
- Export premium: Tiền thưởng xuất khẩu.
- Extra premium: Phí bảo hiểm phụ.
- Freight: Hàng hóa được vận chuyển.
- Insurance premium: Phí bảo hiểm.
- Merchandise: Hàng hóa mua và bán.
- Packaging: Bao bì.
- Packing list: Phiếu đóng gói hàng.
- Premium: Tiền thưởng, tiền bớt giá để câu khách.
- Premium as agreed: Phí bảo hiểm như đã thỏa thuận.
- Premium for double option: Tiền cược mua hoặc bán.
- Premium for the call: Tiền cược mua, tiền cược thuận.
- Premium for the put: Tiền cược bán, tiền cược nghịch.
- Premium on gold: Bù giá vàng.
- Quay: Bến cảng.
- Shipping agent: Đại lý tàu biển.
- Stevedorage: Phí bốc dỡ.
- Stevedore: Người bốc dỡ.
- Tonnage: Cước chuyên chở, trọng tải, dung tích tàu.
- Voyage premium: Phí bảo hiểm chuyến.
- Agency Agreement: Hợp đồng đại lý.

(*) Tìm đọc chủ đề "Logistics" bắt đầu từ số 37 xuất bản ngày 15.11.2021 trên các Bản tin ITPC tiếng Việt

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

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; vexa.vn