



BẢN TIN

www.itpc.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 11 (951) NGÀY 09.05.2022



Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại trong “Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030” (trang 4 - 7)

Xuất khẩu cá tra nhiều cơ hội bứt tốc (trang 8 - 9)

Chuyên mục “English for you” trở lại phục vụ bạn đọc (trang 11)

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>



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

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

SỐ 11

05.2022



03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Hội thảo Kết nối doanh nghiệp Áo
- Việt Nam ngành Công nghệ và Hạ
tầng xanh

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



04 GÓC NHÌN

Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương
mại trong “Chiến lược xuất nhập
khẩu hàng hóa đến năm 2030”

12 TIN VEXA

Tận dụng hiệu quả UKVFTA để đẩy
mạnh xuất khẩu sang thị trường Anh

08 TIÊU ĐIỂM

Xuất khẩu cá tra nhiều cơ hội bứt tốc
10. Mười lời khuyên cho người mới
bắt đầu đầu tư

13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU

Công ty Cổ phần Đầu tư Thương
mại MEGA A

11 ENGLISH FOR YOU

Office basics: machine problems



Hội thảo Kết nối doanh nghiệp Áo - Việt Nam ngành Công nghệ và Hạ tầng xanh

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam và Áo đẩy mạnh hợp tác, tìm kiếm cơ hội kinh doanh, chia sẻ các tiềm năng hợp tác trong lĩnh vực công nghệ và hạ tầng xanh, tận dụng tốt hơn cơ hội từ Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA), cũng như tạo cơ hội cho doanh nghiệp hai nước tăng cường hoạt động giao thương, tìm kiếm cơ hội hợp tác; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Thương vụ Đại sứ quán Áo tại Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức “Hội thảo Kết nối doanh nghiệp Áo - Việt Nam ngành Công nghệ và Hạ tầng xanh”.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) mời các doanh nghiệp tham gia Hội thảo với nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** 08:30 - 13:30, thứ Hai, ngày 16/5/2022.

❖ **Địa điểm:** khách sạn Caravelle Sài Gòn, 19 - 23 Lam Sơn Square, Quận 1, TP.HCM

❖ **Lĩnh vực kết nối:** công nghệ xanh về môi trường và công nghệ lọc và xử lý nước.

❖ **Ngôn ngữ:** tiếng Việt/tiếng Anh (có phiên dịch)

❖ **Phí tham dự:** Ban tổ chức tài trợ
Để công tác tổ chức kết nối đạt hiệu quả quý doanh nghiệp vui lòng đăng ký trước ngày 13/5/2022.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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 chuyên viên Thanh Thảo (0909 619 127, thaohtt@itpc.gov.vn)

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

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA), tổ chức chương trình “Tuần lễ triển lãm sản phẩm chế biến gỗ, thủ công mỹ nghệ và quà tặng năm 2022” với thông tin dự kiến như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 22 đến ngày 28/6/2022.

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

❖ **Đối tượng tham gia:** các doanh nghiệp chế biến gỗ, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ và quà tặng, đặc biệt là các sản phẩm thiết kế mới, sản phẩm có chế tác

Phòng Dịch vụ - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4903

Liên hệ chuyên viên Thùy Trang (0903 367 567, tranglt@itpc.gov.vn)

Website: www.itpc.gov.vn

kỹ thuật cao sản phẩm sử dụng vật liệu mới, thân thiện với môi trường...

Phòng Dịch vụ - ITPC

Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại trong “Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030”

Ngày 19.4.2022, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định 493/QĐ-TTg về phê duyệt “**Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030**”. Trong Quyết định này, nhiều hoạt động xúc tiến thương mại được đề cập tại nội dung “Giải pháp thực hiện chiến lược”. Dự kiến **Chương trình hành động thực hiện Chiến lược này** với nhiệm vụ của các bộ, ngành, cơ quan sẽ được ban hành vào quý III năm nay. Bản tin ITPC xin giới thiệu với bạn đọc lược trích nội dung chính của Quyết định trên.

Quan điểm, mục tiêu và định hướng chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa

Việc thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa được thực hiện trên ba quan điểm cơ bản xuyên suốt:

Thứ nhất, phát triển xuất nhập khẩu bền vững trên cơ sở hài hòa về cơ cấu hàng hóa, cơ cấu thị trường và cán cân thương mại với từng thị trường, khu vực thị trường; hài hòa giữa các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn; hài hòa cơ hội tham gia và hưởng thụ thành quả tăng trưởng xuất

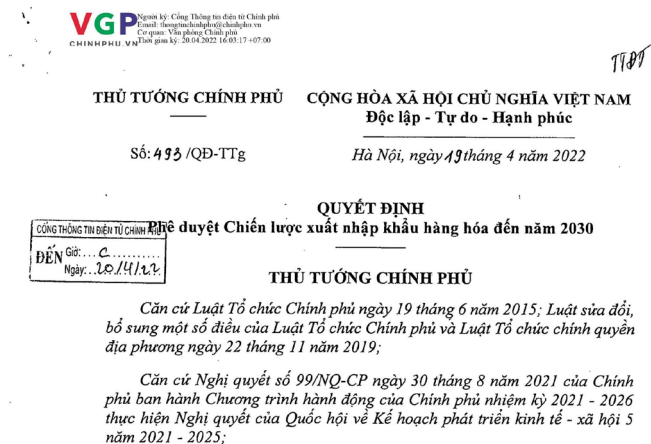
cao chất lượng nguồn nhân lực; nâng cao hàm lượng đổi mới sáng tạo trong sản phẩm xuất khẩu; xây dựng và phát triển thương hiệu hàng hoá Việt Nam xuất khẩu.

Thứ ba, phát triển xuất nhập khẩu gắn với quy hoạch, kế hoạch phát triển ngành và địa phương nhằm phát huy lợi thế cạnh tranh, khai thác hiệu quả cơ hội và hạn chế tác động của các thách thức trong thực thi cam kết hội nhập kinh tế quốc tế, tham gia sâu vào chuỗi cung ứng và chuỗi giá trị toàn cầu.

Chiến lược đặt ra các mục tiêu cụ thể đến năm 2030 như sau:

Một là, xuất khẩu, nhập khẩu tăng trưởng ổn định, cán cân thương mại lành mạnh, hợp lý với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa bình quân 6 - 7%/năm trong thời kỳ 2021 - 2030, trong đó giai đoạn 2021 - 2025 tăng trưởng xuất khẩu bình quân 8 - 9%/năm; giai đoạn 2026 - 2030 tăng trưởng bình quân 5 - 6%/năm; tốc độ tăng trưởng nhập khẩu hàng hóa bình quân 5 - 6%/năm trong thời kỳ 2021 - 2030, trong đó giai đoạn 2021 - 2025 tăng trưởng nhập khẩu bình quân 7 - 8%/năm; giai đoạn 2026 - 2030 tăng trưởng bình quân 4 - 5%/năm. Cân bằng cán cân thương mại trong giai đoạn 2021 - 2025, tiến tới duy trì thặng dư thương mại bền vững giai đoạn 2026 - 2030; hướng đến cán cân thương mại lành mạnh, hợp lý với các đối tác thương mại chủ chốt.

Hai là, xuất nhập khẩu phát triển bền vững với cơ cấu mặt hàng, cơ cấu thị trường cân đối, hài hoà. Tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến, chế tạo xuất khẩu lên 88% tổng kim ngạch xuất khẩu vào năm 2025 và 90% vào năm 2030; trong đó, tỷ trọng xuất khẩu hàng công nghệ trung bình và cao đạt khoảng 65% vào năm 2025 và 70% vào năm 2030. Tăng tỷ trọng thị trường xuất khẩu khu vực châu Âu lên 16-17% tổng kim ngạch xuất khẩu



Quyết định 493/TTg vừa được ký ban hành ngày 19.4.2022 và dự kiến đầu quý III năm nay sẽ có Chương trình hành động thực hiện.

nhập khẩu; gắn với thương mại xanh và thương mại công bằng, với bảo vệ môi trường, đa dạng sinh học và thích ứng với biến đổi khí hậu.

Thứ hai, phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa gắn với đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế - kỹ thuật, khoa học - công nghệ, chuyển đổi số, phát triển kinh tế số, phát triển nền sản xuất xanh sạch, bền vững, tuần hoàn và nâng



"Tuần lễ sản phẩm Việt tại Aeon", một hoạt động xúc tiến thương mại do ITPC tiến hành.

vào năm 2025 và 18 - 19% vào năm 2030; khu vực châu Mỹ lên 32 - 33% tổng kim ngạch xuất khẩu vào năm 2025 và 33 - 34% vào năm 2030; tỷ trọng thị trường xuất khẩu khu vực châu Á vào khoảng 49 - 50% vào năm 2025 và 46 - 47% vào năm 2030. Tăng tỷ trọng thị trường nhập khẩu từ khu vực châu Âu lên 8 - 9% tổng kim ngạch nhập khẩu vào năm 2025 và 10 - 11% vào năm 2030; khu vực châu Mỹ lên 8 - 9% tổng kim ngạch nhập khẩu vào năm 2025 và 10 - 11% vào năm 2030; giảm tỷ trọng thị trường nhập khẩu từ khu vực châu Á xuống khoảng 78% tổng kim ngạch nhập khẩu vào năm 2025 và 75% vào năm 2030.

Về định hướng xuất khẩu hàng hoá yêu cầu phát triển xuất khẩu bền vững, phát huy lợi thế so sánh và chuyển đổi mô hình tăng trưởng hợp lý theo chiều sâu, sử dụng hiệu quả các nguồn lực, bảo vệ môi trường sinh thái và giải quyết tốt các vấn đề xã hội. Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu hàng hóa xuất khẩu theo chiều sâu, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa; tăng tỷ trọng các sản phẩm xuất khẩu có giá trị gia tăng, có hàm lượng khoa học - công nghệ, hàm lượng đổi mới sáng tạo cao, các sản phẩm kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn, các sản phẩm thân thiện với môi trường.

Về định hướng phát triển ngành hàng trong thời gian tới tập trung vào các ngành hàng sau: (1) Nhóm hàng nông, lâm, thủy sản: tăng tỷ trọng sản phẩm chế biến sâu, có giá trị kinh tế cao; nâng cao khả năng đáp ứng các quy

định, tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội, môi trường; chủ động thích ứng và vượt qua các rào cản thương mại, các biện pháp phòng vệ thương mại ở thị trường nước ngoài. (2) Nhóm hàng công nghiệp chế biến, chế tạo: gia tăng giá trị trong nước trong hàng hóa xuất khẩu, giảm phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu, phụ tùng, linh kiện nhập khẩu; tăng tỷ trọng hàng công nghiệp chế tạo công nghệ trung bình và công nghệ cao; nâng nhanh tỷ trọng các sản phẩm xuất khẩu có hàm lượng công nghệ, hàm lượng đổi mới sáng tạo cao. (3) Chú trọng đầu tư phát triển xuất khẩu các sản phẩm kinh tế xanh, thân thiện với môi trường.

Về định hướng nhập khẩu hàng hóa, cần chủ động điều chỉnh nhịp độ tăng trưởng nhập khẩu hàng hóa, kiểm soát việc nhập khẩu các loại hàng hóa trong nước sản xuất được, hàng xa xỉ, hàng hóa không thiết yếu, kiểm soát chất lượng hàng hóa nhập khẩu. Tăng tỷ trọng nhập khẩu máy móc, thiết bị hiện đại, dây chuyền sản xuất tiên tiến từ các nước có nền công nghiệp phát triển, nhất là công nghệ cao, công nghệ nguồn, tiếp thu thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 để tạo tiền đề nâng cao năng suất, chất lượng và sức cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu và thực hiện chuyển dịch cơ cấu hàng hóa xuất khẩu theo chiều sâu.

Về định hướng phát triển thị trường xuất khẩu, nhập khẩu, Chiến lược yêu cầu đa dạng hóa thị trường, (Xem tiếp trang 6)

(Tiếp theo trang 5)

tránh phụ thuộc quá mức vào một khu vực thị trường; hướng đến cán cân thương mại song phương lành mạnh, hợp lý, bảo đảm tăng trưởng bền vững trong dài hạn; khai thác hiệu quả các cơ hội mở cửa thị trường từ các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế trong các hiệp định thương mại tự do để đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường lớn như EU, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, ASEAN...; đẩy mạnh khai thác các thị trường còn tiềm năng như Hoa Kỳ, Nga, Đông Âu, Bắc Âu, Ấn Độ, châu Phi, Trung Đông và châu Mỹ La tinh... hướng đến xây dựng các khuôn khổ thương mại ổn định, lâu dài; tiếp tục chuyển dịch cơ cấu thị trường nhập khẩu theo hướng giảm tỷ trọng nhập khẩu từ các thị trường công nghệ thấp, công nghệ trung gian, tăng tỷ trọng nhập khẩu từ các thị trường công nghệ nguồn.

Sáu giải pháp thực hiện chiến lược

Để thực hiện các mục tiêu với định hướng như trên, Quyết định 493/QĐ-TTg nêu trong phần "IV: Giải pháp thực hiện chiến lược" có 6 giải pháp như sau:

(1) Phát triển sản xuất, tạo nguồn cung bền vững cho xuất khẩu; (2) Phát triển thị trường xuất khẩu, nhập khẩu, bảo đảm tăng trưởng bền vững trong dài hạn; (3)

Hoàn thiện thể chế, tăng cường quản lý nhà nước trong tổ chức hoạt động xuất nhập khẩu nhằm tạo thuận lợi thương mại, chống gian lận thương mại và hướng tới thương mại công bằng; (4) Huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn lực cho phát triển xuất khẩu, nâng cấp cơ sở hạ tầng kho vận, giảm chi phí logistics; (5) Quản lý và kiểm soát nhập khẩu đáp ứng đủ nhu cầu cho sản xuất trong nước và hướng đến cán cân thương mại lành mạnh, hợp lý; (6) Nâng cao vai trò của Hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp hạt nhân, thúc đẩy hình thành các chuỗi giá trị xuất khẩu quy mô lớn.

Giải pháp thứ 2 là "Phát triển thị trường xuất khẩu, nhập khẩu, bảo đảm tăng trưởng bền vững trong dài hạn" gồm có các nội dung:

- Xây dựng, củng cố và phát triển các quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại với các quốc gia thông qua thực thi hiệu quả cam kết trong các hiệp định thương mại tự do; đàm phán hiệp định thương mại tự do với các đối tác đã được Chính phủ cho chủ trương, chú trọng các đối tác có dung lượng thị trường lớn và sẵn sàng mở cửa thị trường cho hàng hóa của Việt Nam, đặc biệt là nông sản trên cơ sở có đi có lại; nghiên cứu khả thi việc đàm phán, ký kết các thỏa thuận ưu đãi thương mại với một số đối tác mới có tiềm năng.



Hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư do ITPC phối hợp tổ chức với đối tác Nhật Bản.



Các doanh nghiệp kết nối xúc tiến vào hệ thống siêu thị Lotte, hoạt động do ITPC tổ chức vào tháng 3.2022.

- Nâng cao năng lực và tăng cường công tác theo dõi, nghiên cứu thị trường, dự báo, cập nhật các thay đổi về chính sách thương mại, các rào cản phi thuế quan tại các thị trường xuất khẩu.

- Thúc đẩy doanh nghiệp Việt Nam tham gia trực tiếp các mạng phân phối hàng hóa tại thị trường nước ngoài.

- Tăng cường các biện pháp hỗ trợ bảo hộ tài sản trí tuệ và chỉ dẫn địa lý của sản phẩm xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam ở những thị trường nước ngoài trọng điểm; tăng cường tuyên truyền, đào tạo về sở hữu trí tuệ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

- Hoàn thiện chính sách, cơ chế quản lý nhà nước về hoạt động xúc tiến thương mại; kiện toàn tổ chức và nâng cao năng lực mạng lưới xúc tiến thương mại ở trong nước và tại nước ngoài nhằm **đẩy mạnh xúc tiến thương mại cả ở cấp chính phủ, ngành hàng, địa phương và doanh nghiệp**.

- Triển khai kế hoạch xúc tiến xuất khẩu, xúc tiến nhập khẩu theo định hướng chiến lược về nhóm thị trường trọng điểm, nhóm mặt hàng ưu tiên theo từng giai đoạn; đổi mới, đa dạng hóa các phương thức xúc tiến thương mại phục vụ xuất nhập khẩu thông qua việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại, kết hợp có hiệu quả các hoạt động xúc tiến thương mại với xúc tiến đầu tư, văn hóa, du lịch...; chú trọng xây dựng và phát triển thương hiệu cho các sản phẩm, ngành hàng xuất khẩu

tiềm năng của Việt Nam.

Giải pháp thứ 6 là "Nâng cao vai trò của Hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp hạt nhân, thúc đẩy hình thành các chuỗi giá trị xuất khẩu quy mô lớn" gồm có các nội dung:

- Phát triển doanh nghiệp tư nhân, hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu vượt rào cản và các biện pháp phòng vệ thương mại tại thị trường ngoài nước.

- Tăng cường kết nối giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước, tạo tính lan tỏa, cùng liên kết, hợp tác và phát triển.

- Phát huy vai trò Hiệp hội ngành hàng là cầu nối giữa cơ quan quản lý nhà nước với các doanh nghiệp, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp trong các tranh chấp thương mại quốc tế.

Về tổ chức thực hiện, Quyết định 493/QĐ-TTg nêu rõ: "Căn cứ các mục tiêu, định hướng, giải pháp và các nhóm giải pháp của Chiến lược được phê duyệt tại Quyết định này, Chiến lược phát triển các ngành hàng và Chương trình quốc gia liên quan, Bộ Công Thương chủ trì, phối hợp với các bộ, ngành, địa phương và các hiệp hội ngành hàng xây dựng **Chương trình hành động thực hiện Chiến lược** này, xác định cụ thể các nội dung nhiệm vụ của các bộ, ngành, cơ quan, thời hạn hoàn thành và nguồn lực thực hiện; trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt vào đầu quý III năm 2022".

Phòng Thông tin - ITPC

Xuất khẩu cá tra nhiều cơ hội bứt tốc



Ảnh TL

Trong quý I/2022, xuất khẩu cá tra tăng gần 90% so với cùng kỳ năm trước, chiếm khoảng 27% tổng giá trị xuất khẩu thủy sản của cả nước.

Ở hầu hết các thị trường xuất khẩu lớn, giá trị xuất khẩu cá tra đang tăng trưởng từ 2-3 con số.

Các chuyên gia và doanh nghiệp nhận định, nhu cầu tiêu thụ cá tra ở nhiều thị trường đang phục hồi mạnh mẽ, tạo cơ hội để xuất khẩu cá tra Việt Nam “bùng nổ” trong thời gian tới.

Cơ hội rộng mở

Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) nhận định, bức tranh xuất khẩu cá tra Việt Nam quý đầu năm nay và các quý tiếp theo có nhiều gam màu lạc quan do nhu cầu của các thị trường nhập khẩu như Hoa Kỳ, châu Âu và một số nước châu Á đều tăng.

Trong đó, xuất khẩu cá tra sang thị trường Hoa Kỳ đang tăng trưởng tốt. Sau khi kết quả cuối cùng thuế chống bán phá giá POR17 được công bố, các doanh nghiệp cá tra không

bị áp thuế đang đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường này.

Tính đến hết tháng 3/2022, tổng giá trị xuất khẩu cá tra sang Hoa Kỳ đạt hơn 160 triệu USD, tăng 123%.

Theo VASEP, hiện nay tình trạng lạm phát kỷ lục đang diễn ra ở Hoa Kỳ do chuỗi cung ứng đứt gãy và tác động của căng thẳng Nga - Ukraine, nhu cầu nhu yếu phẩm thiết yếu, thực phẩm, thủy sản tăng mạnh sẽ là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra đông lạnh sang thị trường này.

Với thị trường châu Âu, lần đầu sau nhiều năm giảm sút, xuất khẩu cá tra sang khu vực này trong quý I/2022 tăng 86,2% so với cùng kỳ 2021 với giá trị xuất khẩu đạt 46,7 triệu USD; trong đó, các thị trường lớn đều có mức nhập khẩu tăng trưởng từ 2-3 con số, cụ thể Tây Ban Nha tăng 67%, Hà Lan tăng 86%; Đức tăng 97%; Bỉ tăng 120%.

Tại thị trường Trung Quốc, giá trị xuất khẩu cá tra sang thị trường này đã tăng trở lại sau thời gian gặp khó khăn từ chính sách Zero COVID.

Tính đến hết tháng 3/2022, tổng giá trị xuất khẩu cá tra sang

Trung Quốc đạt 183,4 triệu USD, tăng hơn 163% so với cùng kỳ năm trước. Riêng tháng 3, giá trị xuất khẩu đạt 97,5 triệu USD, tăng 119%.

Dự báo, trong quý II/2022, xuất khẩu cá tra sang các thị trường lớn tiếp giữ mức tăng trưởng cao do nhu cầu tiêu thụ gia tăng và ổn định do giá cá tra cạnh tranh và có thể lấp khoảng trống ở một số phân khúc với sản phẩm cá thịt trắng (cá tuyết, cá minh thái) bị thiếu hụt nguồn cung từ Nga.

Các chuyên gia thị trường cá tra cũng cho rằng, nhu cầu tiêu thụ cá tra ở các thị trường chính như Hoa Kỳ, Trung Quốc, châu Âu sẽ tăng trưởng mạnh sau thời gian dài bị dồn nén bởi COVID-19.

Với thị trường Hoa Kỳ, các nhà nhập khẩu nước này tăng cường việc nhập khẩu cá tra khi mức tồn kho cá tra đã ở mức rất thấp sau hai năm dịch bệnh.

Bên cạnh đó, diện tích nuôi trồng cá da trơn tại Hoa Kỳ giảm trong 3 năm liên tiếp, ảnh hưởng đến nguồn cung cấp cá da trơn của nước này. Đây cũng chính là hai yếu tố tạo đà cho ngành cá tra của Việt Nam

tăng trưởng mạnh từ quý IV/2021 đến nay.

Ngoài các thị trường lớn kể trên, nhu cầu tiêu thụ cá tra một số nước trong khu vực cũng đang tăng đáng kể.

Ba tháng đầu năm nay, xuất khẩu cá tra sang thị trường Malaysia đã tăng trưởng tích cực trở lại sau thời gian dài chịu ảnh hưởng của dịch COVID-19.

Tính đến giữa tháng 3/2022, tổng giá trị xuất khẩu cá tra đông lạnh sang thị trường này đạt 7,45 triệu USD, tăng 138% so với cùng kỳ năm trước.

Hiện nay, Malaysia là thị trường điểm đến của gần 40 doanh nghiệp cá tra Việt Nam với sản phẩm xuất khẩu khá đa dạng như: cá tra phile đông lạnh, cá tra finger tẩm bột chiên sơ đông lạnh, cá tra formed tempura tẩm bột chiên sơ đông lạnh, cá tra nguyên con đông lạnh, cá tra cắt khúc/miếng đông lạnh, bong bóng cá tra sấy...

Sự phục hồi kinh tế, nhu cầu tiêu thụ thủy sản của Malaysia đang tăng; trong đó nhu cầu nhập các sản phẩm Halal (chứng nhận sản phẩm không có các chất cấm theo yêu cầu luật Hồi giáo) cũng tăng mạnh. Đây có thể là cơ hội tốt cho các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra Việt Nam gia tăng thị phần tại thị trường này.

Giá xuất khẩu tăng cao

Sau khi giá cá tra nguyên liệu tại Đồng bằng sông Cửu Long lập đỉnh vào cuối quý I/2022, giá trung bình xuất khẩu sản phẩm cá tra phile đông lạnh sang hầu hết các thị trường cũng tăng mạnh. Thị trường cá tra thế giới đang có chiều hướng tốt, đơn hàng tăng nhưng cá nguyên liệu đang thiếu.

Theo số liệu của Tổng cục Thủy sản, tính đến hết tháng 3/2022, diện tích thả nuôi mới cá tra chỉ bằng 94% so với cùng kỳ năm trước. Sản lượng thu hoạch đạt 350.000 tấn tăng 8,8% so với cùng kỳ năm trước. Tại một số

địa phương chủ lực sản xuất cá tra như Đồng Tháp, diện tích nuôi cá tra chỉ đạt 94,6%; diện tích nuôi cá tra thâm canh của Vĩnh Long cũng giảm 22,9% so với cùng kỳ năm trước.

VASEP dự báo, tình trạng khan hiếm nguyên liệu sẽ còn tiếp tục kéo dài cho tới ít nhất là hết quý II/2022. Hiện nay, giá cá tra cỡ 0,7 - 0,8 kg/con dao động ở mức 31.000 - 32.500 đồng/kg; cỡ từ 1 - 1,2 kg/con dao động mức 32.000 - 34.500 đồng/kg. Như vậy, so với cùng kỳ, giá cá tra nguyên liệu đã tăng từ 8.000 - 10.000 đồng/kg so với cùng kỳ năm ngoái và tăng khoảng 20% so với cuối năm 2021.

Bà Tạ Hà, chuyên gia thị trường cá tra thuộc VASEP phân tích, giá cá nguyên liệu tăng mạnh kéo giá cá tra phile đông lạnh trung bình cũng tăng lên mức từ 3,2 - 3,4 USD/kg; trong đó, giá xuất khẩu trung bình sang thị trường Hoa Kỳ cao nhất và tăng mạnh lên tới hơn 4,5 USD/kg.

Đây là mức giá cao hơn cả mức đỉnh của năm 2019. Các lô hàng cá tra chế biến và được vận chuyển đi Hoa Kỳ trong thời gian này chủ yếu là phile cá tra đông lạnh cỡ lớn trong khi cá thương phẩm đông lạnh cỡ nhỏ và vừa đang thiếu hụt.

Giá cá tra phile đông lạnh xuất khẩu trung bình đi thị trường Trung Quốc cũng cao hơn hẳn so với năm ngoái, dao động từ 2,4 - 3,25 USD/kg (cùng kỳ năm ngoái ở mức 1,9 - 2,7 USD/kg). Ngoài ra, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đang xuất khẩu sản phẩm cá tra nguyên con/cắt xẻ bướm đông lạnh, bao tử cá tra đông lạnh, bong bóng cá tra khô, cá tra nguyên con bỏ nội tạng đông lạnh, da cá tra đông block đông lạnh... sang Trung Quốc.

Giá phile cá đông lạnh xuất khẩu đi châu Âu cũng khá quan, dao động từ 2,9 - 3,45 USD/kg; trong đó, giá xuất khẩu đi thị trường Hà Lan, Đức, Bỉ, Tây Ban Nha cũng tăng và ổn định so với cùng kỳ năm 2021.

Theo bà Tạ Hà, giá cá tra nguyên liệu tăng trong thời gian qua giúp cho người nuôi có động lực thả nuôi trở lại, tuy nhiên chi phí thức ăn, con giống, nguyên vật tư đầu vào cũng tăng nhanh không kém giá cá bán. Do đó, cho tới nay, cả người nuôi và doanh nghiệp chưa lời cao. Bù lại, yếu tố thị trường đầu ra đang tích cực và nhiều khả quan hơn trong các quý tới.

Nhu cầu tiêu thụ của các thị trường phục hồi mạnh, đơn hàng và giá xuất khẩu tăng giúp nhiều doanh nghiệp đặt kỳ vọng bứt phá trong thời gian tới. Đại diện Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển đa quốc gia (IDI) cho biết, công ty đặt kế hoạch doanh thu thuần 8.300 tỷ đồng, tăng 45% so với năm 2021 và lợi nhuận sau thuế đạt 900 tỷ đồng, tăng gấp 6,3 lần so với cùng kỳ năm trước.

Hiện Công ty đã ký đủ đơn hàng xuất khẩu đến hết quý II, đồng thời đơn vị cũng đã chuẩn bị kho hàng dự trữ lượng cá tra có giá trị đến 1.400 tỷ đồng để đón đầu sóng phục hồi tại các thị trường, đặc biệt là với các thị trường lớn tại khu vực châu Mỹ.

Trong khi đó, các doanh nghiệp lớn như Công ty Cổ phần Thực phẩm Sao Ta hay Công ty Cổ phần Vĩnh Hoàn đều lên kế hoạch lợi nhuận tăng trưởng hai chữ số. Bà Trương Thị Lệ Khanh, Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Vĩnh Hoàn cho biết, hiện công suất của các nhà máy đã trở lại như trước khi dịch COVID-19 bùng phát. Việc kiểm soát được dịch COVID-19 và tỷ lệ tiêm vaccine tại các nhà máy khá cao giúp tỷ lệ rủi ro về sản xuất được giảm thiểu, doanh nghiệp yên tâm sản xuất và đẩy mạnh xuất khẩu.

Các doanh nghiệp cá tra đều xác định năm 2022 sẽ tập trung nguồn lực vào nuôi trồng và chế biến cho xuất khẩu, đa dạng hóa sản phẩm từ con cá tra, thúc đẩy tăng trưởng về chiều sâu với mục tiêu đưa cá tra trở nên quen thuộc với nhiều thị trường hơn nữa.

(Theo Bnews) - Phòng Thông tin - ITPC

Mười lời khuyên cho người mới bắt đầu đầu tư

Nếu bạn đang suy nghĩ về việc đầu tư, bạn có thể không chắc chắn mình nên bắt đầu như thế nào và nên đầu tư vào lĩnh vực gì. Thế giới đầu tư có thể rất đáng sợ cho người mới bắt đầu như bạn. Trong thực tế, nó cũng thường gây ra nhầm lẫn cho những nhà đầu tư đã có kinh nghiệm. Sau đây là 10 lời khuyên sẽ giúp bạn bắt đầu vào thế giới đầu tư.

1. Đặt mục tiêu đầu tư

Bây giờ là lúc quyết định những gì bạn muốn đầu tư. Rõ ràng, mục tiêu cuối cùng của bạn là kiếm tiền, nhưng nhu cầu của mọi người đều khác nhau. Những điều cần xem xét bao gồm thu nhập, tăng giá trị vốn và sự an toàn của vốn. Ngoài ra, hãy xem xét đến tuổi tác, hoàn cảnh cá nhân và tình hình tài chính để đặt mục tiêu đầu tư.

2. Đầu tư sớm

Bạn bắt đầu đầu tư càng sớm càng tốt. Lý do là, bạn bắt đầu càng sớm bao nhiêu thì sẽ cần ít tiền hơn mỗi năm để đạt được mục tiêu đầu tư của mình. Thu nhập của bạn sẽ tăng theo thời gian, vì vậy đừng sợ mà hãy bắt đầu đầu tư, ngay cả khi là sinh viên đại học hoặc tốt hơn nữa trong năm cuối trung học.

3. Thực hiện đầu tư tự động

Hãy dành một khoản tiền nhất định để bạn đầu tư tự động mỗi tháng. Bạn có thể thiết lập kế hoạch đầu tư tự động thông qua các công ty dịch vụ môi giới khác nhau và dịch vụ đầu tư tự động. Bằng cách này, bạn sẽ tránh bị đình trệ và việc đầu tư sẽ liên tục.

4. Xem xét về tài chính của bạn

Trước khi bạn bắt đầu đầu tư, bạn cần xem xét phải đầu tư bao nhiêu tiền. Hãy nhìn nhận thực tế về nó. Chắc chắn rằng bạn để lại cho mình đủ tiền để trả cho các hóa đơn hàng tháng, thanh toán các khoản vay,... Bạn không cần nhiều tiền để bắt đầu đầu tư vì việc này có nhiều rủi ro. Bạn sẽ không muốn để bản thân mình không có đủ ngân sách để thanh toán các hóa đơn quan trọng khác.

5. Tìm hiểu về đầu tư

Một khi bạn đã sắp xếp được tài chính của bản thân, đã đến lúc bắt đầu tìm hiểu về đầu tư. Nghiên cứu các thuật ngữ cơ bản, để bạn biết cách đưa ra quyết định chặt chẽ và mạch lạc. Tìm hiểu về cổ phiếu, trái phiếu, quỹ đầu tư tín thác và chứng chỉ tiền gửi. Đừng quên những chi tiết khác bao gồm đa dạng hóa, tối ưu hóa danh mục đầu tư và sự hiệu quả của thị trường.

6. Thiết lập tài khoản hưu trí

Có nhiều lợi thế về thuế để có tài khoản hưu trí. Trong một số trường hợp, các khoản đầu tư ban đầu được khấu trừ thuế. Những tài khoản khác yêu cầu bạn phải trả thuế trước, nhưng không phải tài khoản bạn rút tiền khi nghỉ hưu; bao gồm sắp xếp quỹ hưu trí cá nhân.

7. Hãy cảnh giác với các khoản hoa hồng

Các chuyên gia cố gắng khuyên bạn về việc mua các khoản đầu tư nhằm mang lại cho họ hoa hồng cao. Đừng làm điều này mà không tìm hiểu kỹ càng. Một số người được gọi là chuyên gia nổi tiếng chuyên bán các sản phẩm mà trả cho họ khoản hoa hồng lớn, nhưng không phải trả nhiều cho người mua của họ.

8. Đa dạng hóa đầu tư

Thị trường biến động liên tục, và mọi thứ luôn lên và xuống. Để tránh mất quá nhiều tiền khi cổ phiếu đi xuống, hãy chắc chắn rằng bạn có một danh mục đầu tư đa dạng. Bằng cách đó, bạn sẽ có một số cổ phiếu đang



tăng, ngay cả khi những cổ phiếu khác đang giảm. Một lựa chọn khác là đầu tư vào thị trường nước ngoài vì chúng khác biệt đáng kể so với thị trường ở Việt Nam.

9. Cập nhật danh mục đầu tư

Điều quan trọng là bạn luôn luôn cập nhật danh mục đầu tư của bạn. Những gì phù hợp với danh mục đầu tư của bạn ngày hôm nay, có thể không phải là tốt nhất vào ngày mai. Điều quan trọng là phải biết những gì bạn có và nơi bạn có thể cần thực hiện thay đổi trong tương lai. Khi tình hình kinh tế thay đổi, nên chuẩn bị cho các thay đổi về đầu tư.

10. Luôn phải am hiểu

Luôn luôn nghiên cứu tìm hiểu thị trường là một điều tốt. Tìm hiểu về những thứ bạn đã đầu tư và tìm kiếm các nguồn lực theo kịp xu hướng thị trường, cũng như nền kinh tế toàn cầu.

Phòng Thông tin - ITPC

OFFICE BASICS

MACHINE PROBLEMS

Having office device issues are no laughing matter. When an office device is not working properly, the unfortunate reality is that a single issue can cause a cascade of serious problems for all types of businesses. When devices **malfunction**, it can paralyze the entire office and make it extremely difficult or sometimes impossible to get the job done. Here are a few of the common problems you might encounter – and how to solve the issue.

Thiết bị văn phòng bị trục trặc không phải chuyện đùa. Khi một thiết bị không hoạt động bình thường, chỉ một vấn đề nhỏ có thể gây ra một loạt các vấn đề nghiêm trọng cho tất cả các loại hình kinh doanh. Khi các thiết bị gặp **trục trặc**, nó có thể làm tê liệt toàn bộ văn phòng và gây khó khăn hoặc đôi khi không thể hoàn thành công việc. Dưới đây là một số vấn đề phổ biến hơn mà bạn có thể gặp phải – và cách giải quyết vấn đề.

Paper Jams – Kẹt giấy

Whether you're making 1 or 100 copies – paper jams are incredibly frustrating to encounter. Not only will you have to start over and redo the same task, but oftentimes you aren't even aware of a paper jam happening until several minutes have passed. As a result, you have received no copies and have wasted precious company time. The best thing to do to prevent paper jams is to always make sure that you're using the **right size paper for your prints** and that the paper you need is **properly loaded** into your printer. When a printer gets down to the last few sheets, paper jams become more common. Therefore, it is highly recommended to **reload the paper** into the printer before you start making copies.



Ảnh TL

Cho dù bạn đang copy 1 hay 100 bản sao – việc kẹt giấy cũng là điều vô cùng khó chịu. Bạn sẽ phải bắt đầu lại và làm lại cùng một nhiệm vụ, mà đôi khi bạn thậm chí còn không biết kẹt giấy đang xảy ra cho đến khi vài phút trôi qua. Kết quả là bạn không nhận được bản sao nào và đã lãng phí thời gian quý báu của công ty. Điều tốt nhất cần làm để tránh kẹt giấy là luôn đảm bảo rằng bạn đang **sử dụng đúng khổ giấy** và giấy bạn cần được **đặt đúng cách** vào máy in của bạn. Khi máy in còn một vài tờ cuối cùng, tình trạng kẹt giấy sẽ phổ biến hơn. Do đó, bạn nên **nạp giấy** vào máy in trước khi bắt đầu copy.

Shredder Problems – Sự cố với máy hủy tài liệu



What do you do when your shredder just **stops in the middle of a job**? In most cases, the thing to do is wait. A shredder needs time to recover between jobs, and when you **overwork** it, you're likely to cause a paper jam. Give it a half-hour to rest, and it should **be functioning correctly again**.

Bạn sẽ làm gì khi máy hủy tài liệu của bạn **dừng lại giữa chừng**? Trong hầu hết các trường hợp, điều cần làm là chờ đợi. Máy hủy tài liệu cần thời gian để khôi phục giữa các lần sử dụng và khi bạn **sử dụng máy quá mức**, bạn có thể gây ra kẹt giấy. Hãy cho máy nửa giờ để nghỉ ngơi và nó sẽ **hoạt động bình thường trở lại**.

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

Tận dụng hiệu quả UKVFTA để đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Anh

NHIỀU SẢN PHẨM VIỆT NAM NHỜ UKVFTA ĐÃ CÓ LỢI THẾ CẠNH TRANH HƠN TRƯỚC SO VỚI SẢN PHẨM CÙNG LOẠI CỦA TRUNG QUỐC, ẤN ĐỘ, THÁI LAN, MALAYSIA, PHILIPPINES...

Để có thể tận dụng hiệu quả hơn nữa những cơ hội do Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Vương quốc Anh (UKVFTA) mang lại, doanh nghiệp Việt Nam cần đảm bảo sản phẩm và quy trình sản xuất đạt tiêu chuẩn Anh.

Hơn nữa, doanh nghiệp nên tuyển dụng sinh viên Việt Nam tốt nghiệp tại Anh và tham dự hội chợ chuyên ngành quốc tế để giới thiệu sản phẩm cũng như gặp gỡ khách hàng tiềm năng.

Theo Bộ Công Thương, sau 2 năm bị ảnh hưởng từ dịch COVID-19, năm 2021 thương mại song phương giữa Việt Nam và Vương quốc Anh đã hồi phục trở lại mức gần 6,6 tỷ USD; trong đó, Việt Nam xuất khẩu hơn 5,7 tỷ USD tăng 16,4% so với năm 2020.

Đáng lưu ý, các nhóm hàng có kim ngạch tăng trưởng cao gồm rau, quả tăng 67%, cà phê tăng 17%, hạt tiêu tăng 49%, sản phẩm mây, tre, cói, thảm tăng 56%, sắt thép nguyên liệu tăng 1.269%, sản phẩm thép tăng 100%, đồ chơi và dụng cụ thể thao tăng 19%.

Ngoài ra, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường này cũng có kết quả tích cực với tổng kim ngạch đạt gần 850 triệu USD, tăng 23,6% so với năm 2020.

Riêng 4 tháng đầu năm 2022, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Anh ước đạt hơn 4,8 tỷ USD với các nhóm hàng chủ lực là thủy sản, cà phê, hạt tiêu, hạt điều, các sản phẩm từ chất dẻo, hàng may mặc, giày dép, sắt thép, điện thoại, máy vi tính, máy móc thiết bị phụ tùng, đồ chơi và dụng cụ thể thao.

Để có được kết quả này là nhờ sự chủ động của các doanh nghiệp Việt Nam trong việc khai thác các cơ hội mới,

khi nhiều sản phẩm Việt Nam có lợi thế cạnh tranh hơn trước so với sản phẩm cùng loại của Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Malaysia, Philippines, Indonesia, Brazil... vì những nước này chưa ký hiệp định thương mại tự do với Anh.

Ngoài ra, các doanh nghiệp Anh đang hoạt động hiệu quả tại Việt Nam cũng là nhân tố rất tích cực trong việc vận dụng những lợi thế mới và tạo hiệu ứng lan tỏa tới các doanh nhân và nhà đầu tư tại Anh.

Đặc biệt, Hiệp định UKVFTA đã tạo đà cho giao thương giữa hai nước trong việc miễn giảm thuế và tiêu chuẩn hóa khung pháp lý điều chỉnh các hoạt động thương mại song phương.

Ngoài ra, đòn bẩy tâm lý cũng có hiệu ứng rất tích cực bởi UKVFTA đang tạo ra nhận thức mới trong giới doanh nhân và người tiêu dùng Anh về một đất nước Việt Nam đang phát triển ổn định, nhiều sản phẩm đạt tiêu chuẩn châu Âu cũng như thị trường tiêu dùng hấp dẫn.

Liên quan đến những rào cản với doanh nghiệp khi UKVFTA đi vào thực thi, Thương vụ Việt Nam tại Anh cho rằng, những doanh nghiệp Việt Nam đã có bạn hàng tại Anh không gặp phải rào cản đáng kể nào.

Cùng với đó, các doanh nghiệp này đã phát triển xuất khẩu thuận lợi ngay sau khi UKVFTA có hiệu lực. Tuy nhiên, chỉ các doanh nghiệp mới, có quy mô nhỏ, chưa có bạn hàng tại Anh mới gặp khó khăn khi tiếp cận thị trường.

Thời gian qua, không ít doanh nghiệp vừa và nhỏ đã tích cực tham gia các chương trình tư vấn trực tuyến do Thương vụ Việt Nam tại Anh phối hợp với các đơn vị trong nước tổ chức để tìm hiểu phương pháp thâm nhập thị trường Anh.

Hơn nữa, Hội doanh nhân Việt Nam tại Anh và các chuyên gia thị trường sở tại do Thương vụ kết nối đang giúp các doanh nghiệp Việt Nam vượt qua các rào cản, hy vọng từng bước xuất khẩu được sản phẩm sang Anh quốc.

Đặc biệt, Bộ Công Thương đã rất tích cực chủ động phổ biến những lợi ích của UKVFTA tới cộng đồng doanh nghiệp và phối hợp với các bộ ngành trình Chính phủ ban hành các Nghị định và văn bản pháp quy hướng dẫn thực thi Hiệp định.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI MEGA A

Nhà cung ứng Logistic uy tín toàn cầu.

Add: 163 Nguyễn Văn Trôi, Phú Nhuận, HCMC, Vietnam.
Phone: 0084 918 455 668 Email: admin@megaa.com.vn

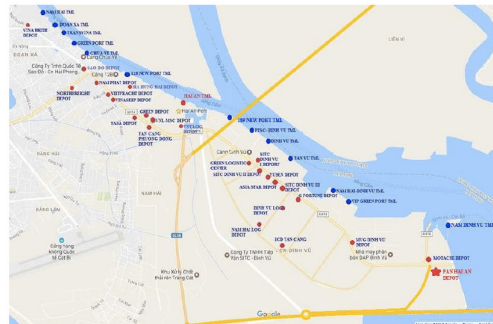
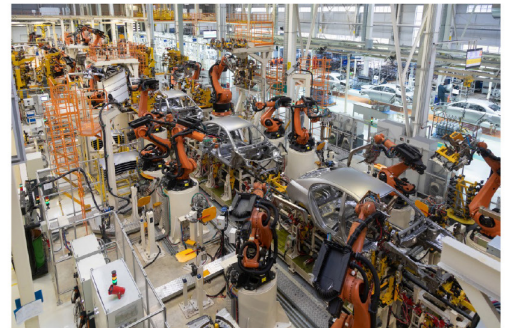


Vận chuyển đường biển- hàng không trong nước và Quốc tế:

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

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

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



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

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

TIN VĂN

❖ Tính chung 4 tháng đầu năm, kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản ước gần 17,9 tỷ USD, tăng 15,6% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, xuất khẩu nhóm nông sản chính đạt trên 7,4 tỷ USD, tăng 10,5%; lâm sản chính đạt gần 5,9 tỷ USD, tăng 4,9%; thủy sản ước đạt gần 3,6 tỷ USD, tăng 43,7%; chăn nuôi ước đạt 105,4 triệu USD, giảm 19,0%; xuất khẩu đầu vào sản xuất khoảng 883 triệu USD, tăng 70,7%, trong đó, tăng mạnh nhất là phân bón với giá trị xuất khẩu khoảng 439 triệu USD, tăng 2,9 lần so với cùng kỳ năm ngoái. (Báo Công Thương, 4/5)

❖ Theo số liệu của Tổng cục thống kê, trong 4 tháng đầu năm 2022, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa đạt 242,19 tỷ USD. Trong đó xuất khẩu đạt 122,36 tỷ USD (tăng hơn 13%); nhập khẩu đạt 119,83 tỷ USD (tăng 15,7% so với cùng năm trước). (Báo Công Thương, 4/5)

❖ Chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp (IIP) tháng 4/2022 ước tính tăng 2% so với tháng trước và tăng 9,4% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, so với cùng kỳ năm trước, ngành chế biến, chế tạo tăng 11,3% (cao hơn tốc độ tăng 5,8% và 9,6% của cùng kỳ năm 2018 và 2019, những năm chưa có dịch COVID-19); sản xuất và phân phối điện tăng 2,8%; ngành khai khoáng tăng 2,3%; cung cấp nước, hoạt động quản lý và xử lý rác thải, nước thải tăng 0,4%. Tính chung 4 tháng đầu năm 2022, IIP ước tính tăng 7,5% so với cùng kỳ năm trước (cùng kỳ năm 2021 tăng 9,5%). (VTV, 3/5)



Người lao động tham gia bảo hiểm xã hội ở hai đơn vị, xử lý ra sao?

Nhân viên tham gia bảo hiểm xã hội tại đơn vị chúng tôi (đã báo tăng thành công, được cấp tờ bìa và không báo trùng). Qua tháng sau nhân viên nghỉ việc nên đơn vị báo giảm, người lao động tham gia 01 tháng tại đơn vị. Tuy nhiên, khi báo giảm kết quả hồ sơ trả về là không có quá trình tham gia tại đơn vị chúng tôi, quá trình đã bị cắt do trùng với 01 đơn vị khác. Vậy trong những trường hợp người lao động bị trùng do tham gia bảo hiểm xã hội ở 02 đơn vị như trên thì bảo hiểm xã hội sẽ ghi nhận ở đơn vị nào?

Trả lời:

Căn cứ Luật bảo hiểm xã hội (BHXH) năm 2014; Luật bảo hiểm y tế (BHYT) năm 2008; Luật sửa đổi bổ sung một số điều Luật BHYT năm 2014; Luật Việc làm năm 2013; Luật an toàn vệ sinh lao động năm 2015 quy định: người lao động giao kết hợp đồng lao động với nhiều người sử dụng lao động thì đóng BHXH, BHYT, BHTN, BHTNLĐ-BNN (32%) theo hợp đồng lao động đầu tiên, người sử dụng lao động nơi còn lại chỉ đóng 0,5% trên mức tiền lương làm căn cứ đóng BHXH vào quỹ BHTNLĐ-BNN cho người lao động.

Trường hợp này đơn vị cần liên hệ cán bộ quản lý thu BHXH để cung cấp cụ thể trường hợp người lao động nêu trên và được hướng dẫn cụ thể.

Nghỉ ốm vẫn làm việc sẽ được nhận tiền như thế nào?

Trường hợp người lao động bị mắc COVID-19, sau khi hết bệnh đi làm lại đã gửi cho đơn vị giấy nghỉ ốm để hưởng bảo hiểm xã hội. Trong khi đó, thời gian họ nghỉ ốm tại nhà đã được đơn vị trả tiền lương đầy đủ, tuy nhiên họ vẫn muốn nhận tiền trợ cấp ốm đau với lý do trong thời gian họ ốm họ vẫn làm việc do công việc gấp (việc nhận tiền lương là điều tất yếu) và đã được trưởng phòng ký giấy xác nhận thời gian nghỉ vẫn làm việc. Vậy trường hợp này nên giải quyết như thế nào cho hợp tình hợp lý?

Trả lời:

Theo quy định của Luật Bảo hiểm xã hội: “Bảo hiểm xã hội là sự bảo đảm thay thế hoặc bù đắp một phần hoặc toàn bộ thu nhập của người lao động khi họ bị giảm hoặc mất thu nhập do bị ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, hết tuổi lao động hoặc chết, trên cơ sở đóng vào quỹ bảo hiểm xã hội”.

Trường hợp người lao động phát sinh ốm đau do mắc COVID-19, nhưng vẫn được đơn vị trả đầy đủ tiền lương (thu nhập của NLĐ không bị giảm hoặc mất) thì không được giải quyết thêm tiền trợ cấp chế độ ốm đau.

Nộp hồ sơ hưởng bảo hiểm thất nghiệp trước khi xin hưu trí?

Tôi đóng bảo hiểm xã hội được 24 năm và vừa đúng tuổi nghỉ hưu. Tôi muốn nộp hồ sơ hưởng bảo hiểm thất nghiệp sau 01 năm mới nộp hồ sơ hưởng bảo hiểm hưu trí có được không?

Trả lời:

Người lao động có thể nộp hồ sơ hưởng bảo hiểm thất nghiệp, sau khi đủ điều kiện hưởng lương hưu theo quy định thì mới nộp hồ sơ để hưởng chế độ hưu trí.

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 thư ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

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

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

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

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



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

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

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

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

Website: www.itpc.gov.vn

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

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



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



Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC

Điện thoại: (028) 39104903 - (028) 39104039

(028) 38222 983 - (028) 39104947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn;

Website: www.itpc.gov.vn; veva.vn