



BẢN TIN

www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 45 (1085) NGÀY 04.12.2024



Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria (trang 6 đến 9)



Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp với Hải quan TP.HCM (trang 10)

Tuần lễ Kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực thực phẩm năm 2024 (trang 4)

Triển lãm sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2024 (trang 5)

Mười điều cần nhớ khi xây dựng thương hiệu (trang 12)

Hãy tạo cảm xúc để cải thiện hoạt động marketing (trang 13)

ITPC - Cơ quan chuyên trách xúc tiến Thương mại và Đầu tư thuộc Ủy ban nhân dân TP.HCM

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre of Ho Chi Minh City - ITPC) là **cơ quan chuyên trách xúc tiến thương mại và đầu tư** thuộc Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh. ITPC có nhiệm vụ:

01. Xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư của Thành phố và thực hiện các nhiệm vụ khác về xúc tiến thương mại, đầu tư được Ủy ban nhân dân Thành phố giao.

02. Thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, chính sách, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

03. Triển khai các chương trình của thành phố về cung cấp các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài.

04. Thu thập ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp trong nước và ngoài nước, qua đó kiến nghị Ủy ban nhân dân Thành phố các vấn đề liên quan đến chủ trương, chính sách kinh tế, tuyển dụng lao động, khoa học - công nghệ, đào tạo, hải quan, xúc tiến thương mại và đầu tư nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; tổ chức cho doanh nghiệp gặp gỡ lãnh đạo thành phố và các cơ quan chức năng để giải quyết các khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp.

05. Là đầu mối tổ chức, điều hành chung mọi hoạt động của Hệ thống đối thoại giữa doanh nghiệp và chính quyền thành phố. Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư làm Trưởng ban điều hành hệ thống hoạt động dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Ủy ban nhân dân thành phố theo quy định tại Quyết định số 53/2010/QĐ-UBND ngày 28 tháng 7 năm 2010 của Ủy ban nhân dân thành phố ban hành quy chế tổ chức hoạt động và phối hợp trong việc tham gia trả lời trên Hệ thống “Đối thoại doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố”.

06. Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức Xúc tiến thương mại và đầu tư trong nước và nước ngoài, nhằm đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của thành phố.

07. Phối hợp chặt chẽ với cơ quan có liên quan đề xuất với Ủy ban nhân dân thành phố xem xét phê duyệt về công tác xúc tiến thương mại và đầu tư của thành phố như: tổ chức cho các doanh nghiệp tham dự các hội chợ, hội nghị, diễn đàn doanh nghiệp... ở trong và ngoài nước; thực hiện các nội dung về quảng bá, đầu tư, du lịch của thành phố.

08. Căn cứ vào tình hình thực tế trình ủy ban nhân dân thành phố quyết định thành lập các tổ chức trực thuộc để phát triển các hoạt động xúc tiến theo đúng quy định của pháp luật.

(Trích quyết định số 63 /2011/QĐ-UBND ngày 29 tháng 7 năm 2011 của Ủy ban nhân dân TP.HCM).

Sự kiện xúc tiến thương mại và đầu tư nổi bật cần quan tâm trong thời gian tới (*)

Hội chợ Thương mại Quốc tế Việt Nam - TP. Hồ Chí Minh diễn ra tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC) Từ 05/12 đến 07/12/2024.

Hardware & Hand Tools Expo 2024 - Triển lãm Quốc tế sản phẩm ngũ kim & dụng cụ cầm tay tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC) - số 799 Nguyễn Văn Linh, phường Tân Phú, quận 7, TP.HCM từ 07 - 09/12/2024.

Festival hoa Đà Lạt 2024 chủ đề “Hoa Đà Lạt - Bản giao hưởng sắc màu” dự kiến chính thức khai mạc ngày 5/12 và bế mạc vào dịp chào đón năm mới 31/12/2024.

VIBS - Triển lãm quốc tế ngành bánh Việt Nam tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC) - số 799 Nguyễn Văn Linh, phường Tân Phú, quận 7, TP.HCM từ 11 - 14/12/2024.

Chương trình Tinh hoa làng nghề và Đặc sản vùng miền năm 2024, tại đường Lê Lợi, Q.1 từ ngày 12 - 15/12/2024.

Chương trình **“Tuần lễ Kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực thực phẩm năm 2024”**, tại 92 - 96 Nguyễn Huệ, Q.1 từ ngày 11 đến 17/12/2024.

Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm Việt tại hệ thống phân phối hiện đại AEON năm 2024, tại AEON MALL Tân Phú Celadon, 30 Bờ Bao Tân Thắng, Q. Tân Phú, TP.HCM từ 12 đến 15/12/2024.

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Ban Quản lý Khu Công nghệ cao Thành phố, tại TP.Thủ Đức ngày 18/12/2024.

IGHE Việt Nam 2024 - Triển lãm quốc tế Quà tặng và Đồ gia dụng Việt Nam tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC) - số 799 Nguyễn Văn Linh, phường Tân Phú, quận 7, TP.HCM từ 18 - 20/12/2024

Vietnam IEAE Expo 2024 - Triển lãm quốc tế điện tử & thiết bị thông minh Việt Nam 2024 tại

Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC) - số 799 Nguyễn Văn Linh, phường Tân Phú, quận 7, TP.HCM từ 19 - 21/12/2024.

Vietbuild Home 2024 với ngành hàng trưng bày: Nội - ngoại thất; Thiết bị an ninh, an toàn; Bất động sản; Năng lượng xanh tại Trung tâm Triển lãm hội nghị Sky Expo Việt Nam, Trung tâm phần mềm Quang Trung, Q12, TP.HCM từ 20 - 24/12/2024.

Hội nghị Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Việt Nam - Lào 2024, tại 141 Nguyễn Huệ, Q.1 ngày 27/12/2024.

“Chương trình khuyến mại tập trung quốc gia 2024 - Vietnam Grand Sale 2024” diễn ra từ ngày **02/12/2024 đến ngày 31/12/2024** được tổ chức khuyến mại đồng thời trên phạm vi toàn quốc kết hợp các hoạt động thương mại truyền thống và thương mại điện tử để tạo sức lan tỏa và thu hút sự tham gia của các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh trong mọi lĩnh vực.

(*) Các sự kiện do Bản tin ITPC tổng hợp. Chương trình có thể thay đổi vào giờ chót.

ĐỌC GÌ TRONG SỐ NÀY?

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Mời tham gia Tuần lễ Kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực thực phẩm năm 2024

05. Triển lãm sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2024

06. Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria

10. Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố trong lĩnh vực hải quan

11 ENGLISH FOR YOU

Chuyển đổi số - digital transformation

12 TƯ VẤN

Mười điều cần nhớ khi xây dựng thương hiệu

13. Hãy tạo cảm xúc để cải thiện hoạt động marketing

14 ĐỐI THOẠI

Thắc mắc về thời hạn thanh toán trong đấu thầu thuốc

Mời tham gia Tuần lễ Kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực thực phẩm năm 2024

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Hội Lương thực Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh (FFA) tổ chức Chương trình “Tuần lễ Kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực thực phẩm năm 2024”, thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 11/12/2024 đến ngày 17/12/2024 (07 ngày).

❖ **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu số 92 - 96 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Nội dung:** Trưng bày, giới thiệu quảng bá sản phẩm Việt Nam đạt chuẩn chất lượng hướng đến xuất khẩu.

❖ **Hình thức tham gia:** Ban Tổ chức bố trí quầy, kệ trưng bày sản phẩm - Doanh nghiệp bố trí nhân sự và giới thiệu sản phẩm của mình.

❖ **Số lượng trưng bày:** dự kiến khoảng 80 doanh nghiệp (do khu vực triển lãm có giới hạn nên Ban Tổ chức là đơn vị lựa chọn và chịu trách nhiệm quyết định về danh sách doanh nghiệp tham gia).

❖ **Các nhóm mặt hàng chính tham gia trưng bày gồm:** Nông sản, lương thực, thực phẩm chế biến, đồ uống như: trà, cà phê, gia vị, bánh kẹo, hải sản khô đóng hộp/gói, nông sản khô đóng gói, gạo, trái cây, các sản phẩm có thiết kế bao bì đẹp, phục vụ làm quà tặng dịp Tết Nguyên Đán.

❖ **Phí tham dự (MIỄN PHÍ):** đối với doanh nghiệp được chọn trưng bày.

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 Tường Vũ (0907 77 96 26, vuht@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

❖ Yêu cầu:

- Các sản phẩm tham gia trưng bày phải được kiểm soát chặt chẽ về tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, ưu tiên các sản phẩm của doanh nghiệp đạt chứng nhận Thương hiệu vàng, doanh nghiệp xanh của Thành phố, các sản phẩm đạt chứng chỉ OCOP, VIETGAP, GLOBAL GAP, HACCP, HALAL; Các sản phẩm mới nghiên cứu phát triển; các sản phẩm có thiết kế bao bì đẹp, phục vụ làm quà tặng dịp Tết Nguyên Đán.

- Doanh nghiệp tham gia trưng bày, giới thiệu sản phẩm phải cử nhân sự tham gia quảng bá, cung cấp thông tin về doanh nghiệp và sản phẩm tham gia trưng bày cho khách tham quan; niêm yết giá bán cùng chương trình khuyến mãi, chuẩn bị đủ số lượng hàng hóa để tổ chức nếm thử và bán sản phẩm cho khách tham quan.

- Ưu tiên Doanh nghiệp tham gia trưng bày là Doanh nghiệp Thành phố (có giấy phép kinh doanh, địa chỉ sản xuất đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh).

❖ Tiêu chí:

Các Doanh nghiệp hội viên Câu Lạc bộ doanh nghiệp Xuất khẩu

Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA), hội viên Hội Lương thực Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh (FFA), các doanh nghiệp Thành phố thuộc Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề trưng bày hàng hóa bao gồm các nhóm sản phẩm như sau: Nhóm sản phẩm lương thực, thực phẩm dạng thô/sơ chế: các loại nông sản, rau củ quả tươi, các gia vị thô,...; Nhóm sản phẩm lương thực, thực phẩm được chế biến sâu gồm các sản phẩm chế biến từ thịt gia súc, thịt gia cầm, thủy hải sản, rau củ quả; các sản phẩm dầu, mỡ động thực vật; các sản phẩm sản xuất từ sữa; các sản phẩm sản xuất từ bột; các sản phẩm từ đường, sôcôla, cacao và bánh kẹo; thức ăn chế biến sẵn,...; Nhóm sản phẩm lương thực, thực phẩm là đồ uống: các sản phẩm sản xuất từ trà, cà phê và các loại đồ uống khác.

Ban Tổ chức sẽ tiếp nhận hồ sơ đăng ký của doanh nghiệp, ưu tiên lựa chọn sản phẩm lương thực thực phẩm chế biến thiết kế bao bì đẹp làm quà tặng dịp Tết Nguyên Đán và quyết định danh sách doanh nghiệp tham gia.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Triển lãm sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2024

Tiếp tục chuỗi các hoạt động kết nối cung cầu nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam nâng cao chất lượng sản phẩm, đạt các tiêu chuẩn của AEON đẩy mạnh tiêu thụ trong nước và hướng đến xuất khẩu ra thị trường quốc tế, nâng cao sức cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam, góp phần phục hồi sản xuất, kinh doanh sau bối cảnh dịch Covid-19; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp cùng Công ty TNHH AEON Việt Nam tổ chức:

Chương trình 1: Tuần lễ Triển lãm sản phẩm Doanh nghiệp Việt tại AEON năm 2024

❖ **Thời gian:** Từ ngày 12 - 15/12/2024 (04 ngày).

❖ **Địa điểm:** Sảnh SC1 - AEON Mall Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh).

❖ **Nội dung:** Trưng bày và giới thiệu sản phẩm mới, các sản phẩm truyền thống, tốt cho sức khỏe, thân thiện môi trường, đem lại giá trị sống mới cho khách hàng.

❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** Doanh nghiệp tham gia triển lãm là doanh nghiệp có giấy phép đăng ký kinh doanh tại Thành phố Hồ Chí Minh, sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thương hiệu Việt Nam.

❖ **Hình thức tham gia:** Ban tổ chức sẽ bố trí quầy, kệ trưng bày sản phẩm - Doanh nghiệp bố trí nhân sự trực và giới thiệu sản phẩm của mình (ITPC sẽ tiếp nhận hồ sơ đăng ký của doanh nghiệp và AEON Việt Nam là đơn vị lựa chọn cuối cùng chịu trách nhiệm quyết định về danh sách doanh nghiệp tham gia).

❖ **Số lượng trưng bày:** 40 - 45 doanh nghiệp.

❖ **Các nhóm mặt hàng chính tham gia triển lãm gồm:** Lương thực

- Thực phẩm - Nông sản - Đồ uống đóng gói, chế biến sẵn: Trà, cà phê, gia vị, bánh kẹo, hải sản khô đóng hộp/gói, nông sản khô đóng gói, gạo, rau, củ, quả, trái cây, trứng, thịt..., ưu tiên các mặt hàng Organic (hữu cơ).

Chương trình 2: Chương trình Kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2024

❖ **Thời gian:** Ngày 13/12/2024.

❖ **Địa điểm:** AEON Hall, tầng 3 - AEON Mall Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, TP.HCM).

❖ **Nội dung:**

- Hỗ trợ doanh nghiệp giới thiệu, quảng bá sản phẩm, đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON Việt Nam.



- Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm doanh nghiệp Việt Nam vào chuỗi AEON toàn cầu.

❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** Hội viên Câu lạc bộ doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA), doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thương hiệu Việt Nam và các doanh nghiệp có nhu cầu kết nối, cung cấp hàng cho chuỗi siêu thị AEON tại Việt Nam và xuất khẩu.

Phòng Dịch vụ - ITPC

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 Thủy Trang (0903 367 567, tranglt@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn



Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria

Chiều ngày 27 tháng 11 năm 2024, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) và Trung tâm Hỗ trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ Bulgaria tổ chức Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Chương trình có sự tham dự của ông Rumen Radev, Tổng thống Cộng hòa Bulgaria; ông Pavlin Todorov, Đại sứ Đặc mệnh toàn quyền nước Cộng hòa Bulgaria tại Việt Nam; ông Đỗ Hoàng Long, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền nước Cộng hòa XHCN Việt Nam tại Cộng hòa Bulgaria và ông Võ Văn Hoan, Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân TP.HCM

cùng đại diện 250 doanh nghiệp của 2 nước tham gia.

Sự kiện được tổ chức nhằm thắt chặt mối quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư, đồng thời tiếp tục phát huy truyền thống hữu nghị lâu đời giữa Việt Nam và Bulgaria, vốn đã được xây dựng và vun đắp trong suốt hơn 70 năm qua.

Phát biểu khai mạc, ông Võ Văn Hoan, Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân TP.HCM đã thay mặt lãnh đạo và nhân dân Thành phố gửi lời chào mừng nồng nhiệt đến Ngài Tổng thống và đoàn đại biểu cấp cao Bulgaria. Ông Võ Văn Hoan cũng nhấn mạnh sự kiện này là minh chứng cho sự quan tâm sâu sắc của Bulgaria đối với môi trường đầu tư

tại Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng.

Với vai trò là trung tâm kinh tế, văn hóa, khoa học và đổi mới sáng tạo lớn nhất cả nước, Thành phố Hồ Chí Minh luôn chào đón các nhà đầu tư quốc tế, trong đó có Bulgaria. Thành phố hiện có dân số hơn 10 triệu người với lực lượng lao động trẻ, năng động, cùng hệ thống hạ tầng kinh tế - xã hội ngày càng hoàn thiện. Với hệ thống cảng biển, sân bay quốc tế hiện đại và mạng lưới giao thông được mở rộng, Thành phố Hồ Chí Minh đã trở thành cửa ngõ kết nối quan trọng giữa Việt Nam với các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á và thế giới.

Bản tin ITPC xin trích phát biểu của các lãnh đạo Bulgaria và Việt Nam tại Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria ngày 27/11/2024. Tựa đề do Bản tin ITPC đặt.

Tổng thống Cộng hòa Bulgaria, ông Rumen Radev: “Chúng ta có nhiều lĩnh vực có thể hợp tác với nhau.”

Chúng tôi rất ấn tượng với thành công của Việt Nam khi duy trì một cách bền vững tốc độ cũng như đà phát triển kinh tế trong nhiều năm qua. Các doanh nghiệp hai nước chúng ta có sự ủng hộ mạnh mẽ từ chính phủ của hai nước. Bây giờ là lúc chúng ta bắt tay làm việc với nhau. Chúng tôi đặc biệt quan tâm đến phát triển TP.HCM như một đầu tàu kinh tế thương mại của Việt Nam. Bulgaria muốn đề xuất hợp tác trong nhiều lĩnh vực khác nhau để phát triển những cơ hội kinh doanh có lợi cho cả hai bên.

TP.HCM cũng có vị trí chiến lược giống như Bulgaria. Chúng ta có cơ hội hợp tác về vận tải hàng hải cũng như đường bộ, về logistic. Chúng tôi đã và đang tìm hiểu, lắng nghe tìm kiếm cơ hội để cải thiện các hạ tầng về giao thông cũng như logistic. Việt Nam cũng đang đầu tư phát triển trong lĩnh vực này như xây dựng đường cao tốc, xây dựng đường sắt tốc độ cao rồi hạ tầng cảng biển... Chúng ta có nhiều lĩnh vực có thể hợp tác với nhau.

TP.HCM cũng rất nổi tiếng với ngành chế biến lương thực thực phẩm. Đó là nền tảng quan trọng để chúng ta có thể hợp tác với nhau. TP.HCM có các khu công nghiệp với rất nhiều doanh nghiệp có thể sản xuất hàng hóa đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng của châu Âu.

Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria là cơ hội lớn để chúng ta có thể cùng nhau trao đổi thông tin, giao tiếp, chia sẻ kiến thức, ý tưởng và chúng ta cùng với nhau tìm ra các cơ hội trong tương lai.

Phó chủ tịch UBND TP.HCM Võ Văn Hoan: “TP.HCM cam kết tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để các doanh nghiệp Bulgaria đầu tư và hoạt động tại Thành phố”

Hiện nay, Thành phố Hồ Chí Minh xác định phát triển bền vững là mục tiêu trọng tâm, với 4 ngành công nghiệp trọng điểm bao gồm công nghệ thông tin, điện tử, cơ khí và chế biến lương thực thực phẩm. Đồng thời, Thành phố tập trung phát triển các lĩnh vực như nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao, năng lượng tái tạo, y tế, giáo dục và công nghệ tài chính (fintech).

Thành phố cũng là trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo lớn nhất cả nước, với hàng nghìn doanh nghiệp khởi nghiệp trong các lĩnh vực công nghệ và giải pháp thông minh. Thêm vào đó, Thành phố còn được Chính phủ chọn là nơi để xây dựng trung tâm tài chính quốc tế của Việt Nam. Đây là những cơ hội lớn cho các doanh nghiệp Bulgaria muốn đầu tư và hợp tác trong



Tổng thống Cộng hòa Bulgaria, ông Rumen Radev (phải) và ông Võ Văn Hoan Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân TP.HCM (trái) tại Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria ngày 27/11/2024.

các lĩnh vực ưu tiên này.

Diễn đàn hôm nay là cơ hội để doanh nghiệp hai bên cùng chia sẻ, trao đổi thông tin và tìm kiếm các cơ hội hợp tác tiềm năng. Thành phố Hồ Chí Minh cam kết tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để các doanh nghiệp Bulgaria đầu tư và hoạt động tại Thành phố. Chúng tôi luôn xem thành công của các bạn chính là thành công của chính mình. Chúng tôi tin rằng sự hợp tác hiệu quả giữa doanh nghiệp hai bên sẽ góp phần thúc đẩy mối quan hệ hợp tác kinh tế song phương, đồng thời đóng góp vào sự phát triển bền vững của cả hai quốc gia chúng ta.

(Xem tiếp trang 8)

Ông Krasimir Yakimov, Thứ trưởng Bộ Đối mới và Tăng trưởng Bulgaria giới thiệu môi trường kinh doanh tại Bulgaria

Bulgaria có vị trí chiến lược về địa chính trị:

- Là thành viên của Liên minh châu Âu, NATO, IMF, WTO.
- Nhân thương mại “Sản xuất tại EU”.
- Không chỉ là dịch vụ gia công gần bờ mà còn là điểm đến thân thiện.
- Có 5 hành lang đường bộ quốc tế đi qua đất nước này.
- Tiếp cận 1,3 tỷ khách hàng - Châu Âu và Trung Đông.
- Đang chờ cấp quyền vào khu vực Schengen.
- Đang chờ gia nhập Khu vực đồng Euro.

Bulgaria ổn định kinh tế vĩ mô và tăng trưởng liên tục:

- Sự ổn định của tiền tệ: Đồng lev của Bulgaria được neo theo đồng euro ở mức 1 EUR



Ông Krasimir Yakimov, Thứ trưởng Bộ Đối mới và Tăng trưởng Bulgaria giới thiệu môi trường kinh doanh của Bulgaria.

- = 1,95583 BGN.
- Xuất khẩu miễn phí sang EU.
- Thuế hấp dẫn: Thuế thu nhập doanh nghiệp và cá nhân cố định 10%; Thuế khấu trừ tại nguồn 5%.
- Chi phí hoạt động cạnh tranh : nguồn cung cấp điện và khí đốt ổn định, giá thuê văn phòng và chi phí tiện ích thấp.



Ảnh hai trang 8 - 9: Các doanh nghiệp Việt Nam và Bulgaria tham quan hàng hóa trưng bày tại Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria.

Bulgaria là quốc gia có tiềm lực mạnh mẽ trong các lĩnh vực như công nghệ thông tin, nông nghiệp hữu cơ, y dược, và năng lượng tái tạo - những lĩnh vực mà Thành phố Hồ Chí Minh đang đặc biệt quan tâm và mong muốn hợp tác, học hỏi. Ngược lại, với môi trường đầu

tư thông thoáng, minh bạch, cùng nhiều chính sách hỗ trợ hiệu quả, Thành phố Hồ Chí Minh đã khẳng định vị thế là điểm đến hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài. Hiện nay, Thành phố Hồ Chí Minh đang thực hiện nhiều nỗ lực cải cách hành chính, số hóa các dịch vụ

công, đồng thời xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Các giải pháp này đã giúp Thành phố duy trì vị trí dẫn đầu cả nước trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Thành phố cũng xác định phát triển bền vững là trọng tâm, với 4 ngành công nghiệp trọng điểm bao gồm

Ông Quách Ngọc Tuấn, Phó giám đốc Sở Kế hoạch - Đầu tư TP.HCM: “Thành phố Hồ Chí Minh là hạt nhân, cực tăng trưởng, động lực kinh tế phía Nam”



Ông Quách Ngọc Tuấn, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch - Đầu tư TP.HCM giới thiệu môi trường đầu tư và kinh doanh của TP.HCM.

Thành phố Hồ Chí Minh là một đô thị đặc biệt, có vị trí chiến lược thuận lợi, nằm ở vị trí trung

tâm của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, Thành phố Hồ Chí Minh đóng vai trò như cửa ngõ phát triển, liên kết kinh tế giữa miền Đông Nam Bộ, miền Tây Nam Bộ và Tây Nguyên. Thành phố Hồ Chí Minh là hạt nhân, cực tăng trưởng, động lực kinh tế phía Nam. Với diện tích hơn 2.095 km², chiếm 0,63% diện tích cả nước. Dân số hơn 10 triệu người, tỉ lệ 10% dân số cả nước. Thành phố có quy mô kinh tế lớn nhất Việt Nam, (chiếm khoảng 17% GDP cả nước, đóng góp trên 1/4 tổng thu ngân sách, khoảng 30% về tỷ trọng và tăng trưởng khu vực dịch vụ.

Thành phố cũng là nơi tập trung đến 54% tổng số doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics chuyên nghiệp của cả nước, vì vậy Thành phố là môi trường hành nghề logistics lớn nhất nước, cung cấp nhân lực logistics cho nhiều tỉnh, thành trên cả nước. Trên cơ sở đó, Thành phố xác định phải trở thành trung tâm đào tạo, cung cấp nhân lực logistics cho khu vực phía Nam và cả nước.



công nghệ thông tin, điện tử, cơ khí, và chế biến thực phẩm. Đồng thời, Thành phố chú trọng phát triển nông nghiệp công nghệ cao, năng lượng tái tạo, y tế, giáo dục và công nghệ tài chính (fintech).

Thành phố Hồ Chí Minh còn là trung tâm khởi nghiệp sáng tạo lớn nhất cả nước, nơi quy tụ hàng nghìn doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực công nghệ và giải pháp thông minh. Ngoài ra, Chính phủ đã chọn Thành phố là nơi xây dựng trung tâm tài chính quốc tế của Việt

Nam. Đây chính là những cơ hội lớn cho các doanh nghiệp Bulgaria muốn đầu tư và hợp tác trong các lĩnh vực tiên tiến này.

Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Bulgaria là cơ hội để hai bên chia sẻ, trao đổi thông tin, đồng thời tìm kiếm các cơ hội hợp tác tiềm năng trong tương lai. Thành phố Hồ Chí Minh khẳng định cam kết đồng hành cùng các doanh nghiệp Bulgaria, tạo mọi điều kiện thuận lợi để nước bạn đầu tư và hoạt động hiệu quả tại Thành phố. Thành

phố của các nhà đầu tư Bulgaria tại Thành phố Hồ Chí Minh không chỉ là minh chứng cho môi trường đầu tư hiệu quả mà còn là niềm tự hào và động lực để Thành phố tiếp tục phát triển.

Diễn đàn diễn ra trong bầu không khí hữu nghị và cởi mở, hứa hẹn mở ra một giai đoạn hợp tác mới, sâu rộng và hiệu quả giữa hai quốc gia, góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững và thịnh vượng cho cả Việt Nam và Bulgaria.

Phòng Thông tin - ITPC

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố trong lĩnh vực hải quan

Sáng ngày 27 tháng 11 năm 2024, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Cục Hải quan Thành phố tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp và Chính quyền Thành phố nhằm phổ biến quy định của pháp luật, giải đáp các câu hỏi, vướng mắc trong việc thực thi các chính sách thuế và chính sách quản lý, kiểm tra chuyên ngành đối với hàng hóa xuất nhập khẩu của cộng đồng doanh nghiệp Thành phố. Đây cũng là Hội nghị đối thoại trực tiếp lần thứ 254 của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố.

Tham gia điều hành Hội nghị có ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC; ông Vương Tuấn Nam, Trưởng phòng Phòng giám sát quản lý về hải quan Cục Hải quan TP.HCM; bà Ngô Thị Thu Hạnh, Phó trưởng phòng phòng thuế xuất nhập khẩu, Cục Hải quan TP.HCM; bà Lê Thị Thùy Dung, Phó trưởng phòng Phòng Giám sát quản lý về Hải quan, Cục Hải quan TP.HCM; ông Lê Đình Quý, Phó trưởng phòng Giám sát

quản lý về Hải quan, Cục Hải quan TP.HCM.

Theo thông tin từ Ban tổ chức, tính từ năm 2002 đến nay, trong 22 năm, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố đã phối hợp với Cục Hải quan

Thành phố tổ chức 67 Hội nghị đối thoại trực tiếp và trực tuyến, thu hút hơn 17.600 lượt doanh nghiệp tham dự và trả lời hơn 2.756 câu hỏi của doanh nghiệp.

Riêng trong năm 2024, đây là Hội nghị Đối thoại lần thứ 02 do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố phối hợp Cục Hải quan Thành phố tổ chức với mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp tháo gỡ các khó khăn, vướng mắc về chính sách và thủ tục hải quan.

Đối thoại lĩnh vực hải quan luôn nhận được sự quan tâm của doanh



Ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội nghị.

nh nghiệp. Hội nghị ngày 27/11 thu hút hơn 300 đại diện của các doanh nghiệp đăng ký tham dự. Hội nghị đã tiếp nhận và giải đáp 55 câu hỏi của doanh nghiệp liên quan đến các vấn đề về giám sát hải quan; trình tự, thủ tục kiểm tra sau thông quan; hạn ngạch thuế quan xuất nhập khẩu; đăng ký, sửa chữa, bổ sung, hướng dẫn tra cứu tờ khai hải quan; quy định áp dụng chế độ ưu tiên trong việc thực hiện thủ tục hải quan; công bố hợp chuẩn và công bố hợp quy với hàng hoá xuất nhập khẩu;...

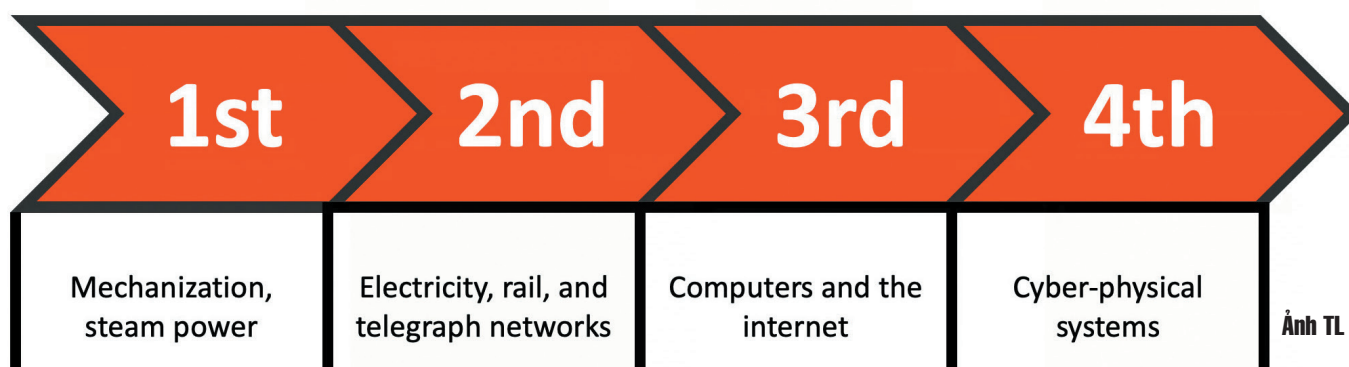
Bên cạnh hai hình thức đối thoại trực tuyến thông qua trang web <https://doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn/> và đối thoại trực tiếp, Chương trình còn được livestream trực tuyến trên web của Đài tiếng nói nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh (VOH) và trang web của Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố nhằm lan tỏa rộng rãi thông tin đến cộng đồng doanh nghiệp Thành phố không thể tham dự trực tiếp. Chương trình cũng sẽ được biên tập phát sóng lại vào lúc 19g30 đến 20g00 ngày 07 tháng 12 năm 2024, trên Kênh Thời sự chính trị, tần số AM 610KHz của VOH.

Phòng Thông tin - ITPC



Hội nghị ngày 27/11 thu hút hơn 300 đại diện của các doanh nghiệp đăng ký tham dự

Chuyển đổi số - digital transformation



Fourth Industrial Revolution (4IR) (Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (4IR))

The Fourth Industrial Revolution (4IR), also called Industry 4.0, represents **the ongoing transformation of manufacturing** through advanced technologies, such as AI, robotics, the Internet of Things (IoT) and automation. 4IR combines tech, data and human capabilities to **reimagine manufacturing, analytics, predictive maintenance and customer responsiveness**.

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư (4IR), còn được gọi là Công nghiệp 4.0, đại diện cho **sự chuyển đổi liên tục của sản xuất** thông qua các công nghệ tiên tiến, chẳng hạn như AI, rô bốt, Internet vạn vật (IoT) và tự động hóa. 4IR kết hợp công nghệ, dữ liệu và khả năng của con người để **tái hiện sản xuất, phân tích, bảo trì theo dự đoán và khả năng phản hồi của khách hàng**.

Manufacturing sites have long been **early technology adopters**. 4IR transforms this from a piecemeal effort into **an interconnected approach** that connects devices and data across the enterprise, **unlocks advanced analytical and predictive capabilities**, introduces **virtual and augmented reality use cases** and capitalizes on advanced engineering techniques, such as **additive manufacturing**.

Các địa điểm sản xuất từ lâu đã là những **đơn vị áp dụng công nghệ từ sớm**. 4IR biến đổi điều này từ một nỗ lực từng phần thành **một phương pháp tiếp cận có sự kết nối**, kết nối các thiết bị và dữ liệu trên toàn doanh nghiệp, **mở khóa các khả năng phân tích và dự đoán tiên tiến**, giới thiệu các trường hợp **sử dụng thực tế ảo và thực tế tăng cường** và tận dụng các kỹ thuật tiên tiến, chẳng hạn

như **sản xuất bồi đắp** (một quy trình chế tạo sản phẩm bằng cách tạo ra vật thể từ dữ liệu mô hình 3D).

Industrial robots equipped with AI capabilities can perform **precise and repetitive actions** with high accuracy and speed. These robots can work alongside human workers, increasing productivity, ensuring safety and **freeing up human resources to focus on more complex and value-added tasks**. Collaborative robots, or cobots, are designed to work in close proximity to humans, **enabling seamless collaboration and enhancing overall operational efficiency**.

Các rô bốt công nghiệp được trang bị khả năng AI có thể thực hiện các **hành động chính xác và lặp đi lặp lại** với độ chính xác và tốc độ cao. Những rô bốt này có thể làm việc cùng với công nhân, tăng năng suất, đảm bảo an toàn và **giải phóng nguồn nhân lực để tập trung vào các nhiệm vụ phức tạp và có giá trị gia tăng hơn**. Rô bốt cộng tác, hay cobot, được thiết kế để làm việc gần con người, **cho phép cộng tác liền mạch và nâng cao hiệu quả hoạt động chung**.

IoT devices **embedded with sensors** can collect **real-time data** from various points in the manufacturing process. Devices can **be monitored and controlled remotely** and data can be analyzed to gain **insights** into machine performance, **energy consumption** and product quality.

Các thiết bị IoT **được nhúng cảm biến** có thể **thu thập dữ liệu thời gian thực** từ nhiều điểm khác nhau trong quá trình sản xuất. Các thiết bị có thể **được giám sát và điều khiển từ xa** và dữ liệu có thể được phân tích để có được **thông tin chi tiết** về hiệu suất máy, **mức tiêu thụ năng lượng** và chất lượng sản phẩm.

Phòng Thông tin - ITPC



Ảnh TL

Mười điều cần nhớ khi xây dựng thương hiệu

Xây dựng thương hiệu là một trong những yếu tố quan trọng nhất của một công ty nhằm đảm bảo uy tín và niềm tin của khách hàng. Vậy làm thế nào để xây dựng một thương hiệu mạnh, giúp tăng thêm giá trị cho công ty và cuối cùng là tạo ra doanh thu.

1. Hãy đặt khách hàng của bạn lên vị trí cao nhất

Phải nhận diện được khách hàng của bạn là ai và họ suy nghĩ thế nào. Các yếu tố nào khiến họ muốn mua sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn? Rồi hãy làm cho sản phẩm hoặc dịch vụ do bạn cung cấp phù hợp với nhu cầu của họ.

2. Nhận diện thương hiệu

Khách hàng quyết định mua hàng của bạn hay mua hàng của đối thủ cạnh tranh là do thương hiệu của bạn có được nhận diện mạnh mẽ hơn đối thủ trong mắt khách hàng hay không. Vì vậy việc nhận dạng thương hiệu phải luôn duy trì nhất quán để củng cố giá

trị của công ty một cách bền vững, liên tục.

3. Định vị

Cách thức bạn “định vị” chính mình trên thị trường sẽ quyết định việc khách hàng nghĩ như thế nào về công ty của bạn so với đối thủ cạnh tranh – bạn theo con đường giá cả hoặc định hướng theo chất lượng? Bất luận bạn chọn con đường nào, điều này cần được phản ánh trong văn phong, ngôn ngữ, hình ảnh và tài liệu tiếp thị của bạn.

4. Hãy đơn giản nhưng nhất quán

Đặt tên và tiêu đề ngắn, đơn giản và nhất quán. Sau khi lựa chọn,

hãy sử dụng tên công ty và tiêu đề trên mọi phương tiện truyền thông để đảm bảo nó được nhận dạng chính xác, rõ ràng trong tương lai và tạo sự liên tưởng tốt đến thương hiệu.

5. Gắn bó toàn bộ nhân viên

Đây sẽ là những đại sứ vĩ đại hoặc là điểm yếu lớn nhất của công ty bạn. Việc các nhân viên tham gia xây dựng thương hiệu như thế nào sẽ xác định họ có thể giúp củng cố thương hiệu mạnh đến bao nhiêu. Luôn cập nhật cho họ, khuyến khích họ tham gia và tạo ra một mặt trận thống nhất cho doanh nghiệp. Một đội ngũ nhân viên kết dính sẽ thể hiện tính chuyên nghiệp cao và đáng tin cậy đối với các khách hàng tiềm năng.

6. Triển khai kế hoạch xây dựng thương hiệu

Quản lý thận trọng một thương hiệu liên tục sẽ đảm bảo thương hiệu luôn mạnh mẽ, rõ ràng và không bị ảnh hưởng bởi các tác động bên ngoài. Hình thành một kế hoạch để duy trì các giá trị thương hiệu và bảo đảm rằng bất kỳ sự thay đổi nào đều phải phù hợp với các giá trị thương hiệu.

7. Tính nhất quán

Một bộ tài liệu hướng dẫn đơn giản sẽ đảm bảo rằng tất cả mọi người (nội bộ lẫn bên ngoài) đều có thể ứng dụng thương hiệu của bạn một cách nhất quán. Điều này rất quan trọng nhằm đảm bảo các khách hàng tiềm năng của bạn trở nên quen thuộc với thương hiệu của bạn và đặt niềm tin vào thương hiệu đó.

8. Các phương tiện truyền thông khác nhau

Luôn chú ý đến việc sử dụng các chỉ dẫn thương hiệu trên các phương

tiện truyền thông khác nhau như báo chí, đài phát thanh, in ấn, website, phương tiện truyền thông xã hội và tiếp thị qua email. Kích thước, màu sắc và vị trí của logo là điều thiết yếu và phải luôn luôn sử dụng đúng những yếu tố này.

9. Đánh giá

Hãy đảm bảo rằng tất cả các lần xuất hiện của thương hiệu không chính xác phải được giải quyết ngay khi phát sinh. Các chỉ dẫn chính xác

luôn luôn được hiểu rõ trong tương lai. Giải quyết các vấn đề như vậy ngay từ trong trứng nước sẽ tránh được thiệt hại lâu dài.

10. Mời chuyên gia

Việc tự xây dựng thương hiệu thường không tạo ra một ý tưởng hay và có thể gây tốn kém cả thời gian và tiền bạc để giải quyết sau này. Nếu có điều kiện, bạn nên nhờ một công ty sáng tạo chuyên nghiệp để giúp xây dựng thương hiệu riêng cho công ty bạn.



Ảnh TL

Hãy tạo cảm xúc để cải thiện hoạt động marketing

Một số người thường hỏi tại sao việc kinh doanh thì cần 1 câu chuyện cho thương hiệu.

Hãy thử xem xét tình huống: “Thực tế không có sự khác nhau giữa các thương hiệu của các mặt hàng, chúng có vẻ hoàn toàn như nhau. Khi đó, nhà sản xuất sẽ chọn đơn vị quảng cáo xây dựng được nét cá tính đặc sắc nhất cho thương hiệu của họ và sẽ giành được thị phần lớn nhất và lợi nhuận nhiều nhất”.

Tại sao thương hiệu cần một câu chuyện?

Những thông điệp trên không mới. Thông điệp này đã được đưa ra nhiều thập niên trước và có thể lấy những ví dụ cụ thể từ các sản phẩm trên.

Hãy thử xem xét trường hợp iPhone của hãng Apple. Đây là thương hiệu điện thoại di động doanh thu hàng đầu thế giới mặc dù được xem là sản phẩm

thuộc loại mắc nhất. Điện thoại này không có màn hình hiển thị tốt nhất, không phải điện thoại có camera tốt nhất, cũng không phải thiết bị có khả năng tiếp sóng tốt nhất hoặc pin có thời lượng lâu nhất. Nhưng iPhone có một câu chuyện hay nhất.

Cảm xúc ra quyết định.

Những khách hàng tương lai hay khách hàng hiện hữu bị thúc đẩy mua hàng bởi cảm xúc hơn là logic. Cách người tiêu dùng cảm nhận về thương hiệu sẽ định hướng cho quyết định của họ, mua sản phẩm của bạn và giới thiệu cho bạn bè. Như vậy, câu chuyện thương hiệu của bạn sẽ định đoạt cảm xúc của khách hàng về bạn.

Có một câu nói khá nổi tiếng trong marketing: “Túi tiền gần trái tim hơn cái đầu”. Câu nói có nghĩa là, muốn kiếm được nhiều tiền, cần chiếm được cảm tình của khách hàng, hơn là chỉ dựa vào đặc tính ưu việt của sản phẩm.



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

Thắc mắc về thời hạn thanh toán trong đấu thầu thuốc

Việc các cơ sở y tế đưa yêu cầu thời hạn thanh toán là 90 ngày kể từ ngày nhà thầu cung cấp đầy đủ chứng từ hợp lệ có biên bản xác định giá trị khối lượng công việc hoàn thành (mẫu 8a). Điều này không công bằng cho nhà thầu vì Nghị định số 11/2020/NĐ-CP và Thông tư số 17/2024/TT-BTC quy định mẫu 08a thuộc trách nhiệm chủ đầu tư. Đề nghị Sở Y tế có văn bản yêu cầu các cơ sở y tế không được đưa ràng buộc các trách nhiệm không phải của nhà thầu. Tránh trường hợp cơ sở y tế và nhà thầu không thỏa thuận được nên không ký hợp đồng gây ảnh hưởng nhà thầu.

Nhà thầu chúng tôi đề xuất, thời hạn thanh toán trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhà thầu xuất trình đầy đủ đúng qui định pháp luật trong phạm vi trách nhiệm nhà thầu - Thông tư 07/2024/TT-BYT. Nhà thầu cam kết trong thời hạn thanh toán nhà thầu sẽ phối hợp cơ sở y tế để hoàn thiện ký các chứng từ thanh toán theo qui định pháp luật.

Trả lời:

Theo quy định tại Thông tư 07/2024/TT-BYT ngày 17/5/2024 của Bộ trưởng Bộ Y tế về Đấu thầu thuốc tại các cơ sở y tế công lập (tại Phụ lục V về hồ sơ mời thầu mua thuốc qua mạng áp dụng phương thức một giai đoạn một túi hồ sơ) có nêu quy định về phương thức thanh toán khi xây dựng hồ sơ mời thầu như sau:

Theo mục 15 Điều kiện chung về thanh toán 15.1. Việc thanh toán thực hiện theo quy định tại ĐKCT. Trường hợp Chủ đầu tư thanh toán chậm, Nhà thầu sẽ được trả lãi trên số tiền thanh toán chậm vào lần thanh toán kế tiếp. Lãi suất thanh toán chậm được tính từ ngày mà lẽ ra phải thanh toán cho đến ngày thanh toán thực tế và mức lãi suất áp dụng là mức lãi suất hiện hành đối với các khoản vay thương mại bằng VNĐ.

Theo mục 15.1 ĐKCT: Phương thức thanh toán được quy định trong hồ sơ mời thầu, được xây dựng “căn cứ tính chất và yêu cầu của gói thầu mà quy định cụ thể nội dung này. Việc thanh toán cho Nhà thầu có thể quy định thanh toán bằng tiền mặt, thu tín dụng, chuyển khoản... số lần thanh toán là nhiều lần trong quá trình thực hiện hoặc thanh toán một lần khi hoàn thành hợp

đồng. Thời hạn thanh toán trong vòng không quá 90 ngày nhất định kể từ khi Nhà thầu xuất trình đầy đủ các chứng từ theo đúng quy định của pháp luật và thuộc trách nhiệm của nhà thầu. Đồng thời, cần quy định cụ thể về chứng từ thanh toán phù hợp với quy định của pháp luật”.

Như vậy, việc quy định thời hạn thanh toán đã được các hội đồng thầu xây dựng trong hồ sơ mời thầu, tùy thuộc và tính chất và yêu cầu của gói thầu, với thời hạn thanh toán trong vòng 90 ngày, với mốc thời gian kể từ ngày nhà thầu cung cấp đầy đủ chứng từ hợp lệ theo đúng quy định của pháp luật và thuộc trách nhiệm của nhà thầu.

Về xác định các chứng từ thuộc trách nhiệm của nhà thầu để làm căn cứ xác định mốc thời gian thanh toán.

Có thể đăng ký gộp các hội thảo giới thiệu sản phẩm giống nhau trong cùng một hồ sơ?

Doanh nghiệp chúng tôi tổ chức 3 hội thảo có nội dung giới thiệu cùng một sản phẩm nhưng tổ chức ba ngày khác nhau tại ba địa điểm khác nhau trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Để đơn giản hóa thủ tục hành chính thì công ty có thể đăng ký ba hội thảo này trong cùng một bộ hồ sơ đăng ký được không?

Trả lời:

Hội thảo giới thiệu thuốc là buổi giới thiệu thuốc hoặc thảo luận chuyên đề liên quan đến thuốc cho người hành nghề y, dược, hình thức xác nhận nội dung hội thảo thuốc được quy định tại Nghị định 54/2017/NĐ-CP ngày 08/5/2017 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều và biện pháp thi hành Luật Dược và các văn bản liên quan. Theo đó, hồ sơ đăng ký giới thiệu thuốc theo hình thức hội thảo được thực hiện qua cổng dịch vụ công của Thành phố.

Đối với việc giới thiệu thuốc tại nhiều hội thảo với thời gian và địa điểm tổ chức khác nhau, báo cáo viên giống hoặc khác nhau, để đơn giản hóa thủ tục hành chính, cơ sở kinh doanh dược có thể cung cấp thông tin trên 1 bộ hồ sơ dịch vụ công gửi về Sở Y tế để xác nhận. Lưu ý: đơn đề nghị xác nhận nội dung thông tin thuốc phải ghi rõ thời gian và địa điểm dự kiến tổ chức thông tin thuốc, tên và chức danh khoa học của báo cáo viên cho từng buổi hội thảo.

TIN VĂN

❖ Trong 11 tháng qua, tôm, cá tra và cá ngừ là top 3 sản phẩm mang lại kim ngạch cao nhất. Ngoài ra, một số sản phẩm như cua ghe, nhuyễn thể có vỏ và mực bạch tuộc cũng ghi nhận mức tăng trưởng cao. Trong đó, cua ghe và nhuyễn thể có vỏ tăng trưởng lần lượt 60% và 66%. Ngoài ra, ngành thủy sản năm nay còn phát triển mạnh các sản phẩm phụ như bột cá. Xuất khẩu mặt hàng này đạt 220,4 triệu USD trong 10 tháng đầu và dự báo đạt 264,6 triệu USD cả năm, với thị trường Trung Quốc thu mua gần 90%. Tháng 11, dù chững lại nhẹ, xuất khẩu thủy sản vẫn đạt gần 924 triệu USD, tăng 17% so với cùng kỳ 2023. Tính chung 11 tháng đầu năm, ngành này thu về gần 9,2 tỷ USD từ thị trường nước ngoài, tăng 11,5%. Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam, với đà tăng trưởng hiện tại, ngành thủy sản có thể hoàn thành mục tiêu đạt 10 tỷ USD xuất khẩu, tăng trưởng 11,5% so với năm 2023. Trong đó, tôm và cá tra tiếp tục là hai trụ cột

chính, lần lượt mang về 4 tỷ USD và 2 tỷ USD. (VnExpress)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục hải quan, trong tháng 10/2024, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Nhật Bản đạt hơn 2,2 tỷ USD, tăng 12,5% so với tháng trước. Tính chung 10 tháng đầu năm 2024 đạt 20,2 tỷ USD, tăng 5% so với cùng kỳ năm trước. Dẫn đầu kim ngạch xuất khẩu trong 10 tháng năm 2024 là: Hàng dệt may đạt 3,5 tỷ USD, tăng 7% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 17,5% tỷ trọng xuất khẩu. Tiếp đến là phương tiện vận tải và phụ tùng đạt 2,4 tỷ USD, tăng 2%, chiếm 12,1%. Tiếp sau là nhóm hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng đạt 2,2 tỷ USD, chiếm 11,3% tỷ trọng xuất khẩu. Một số mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng trong 10 tháng đầu năm 2024 tăng so với cùng kỳ năm trước: Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện tăng 37,6%; cà phê tăng 36,7%; phân bón các loại tăng 327,9%; thủy tinh và các sản phẩm từ thủy tinh tăng 41,8%. (Vinanet)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Trung Quốc trong tháng 10/2024 đạt hơn 5,4 tỷ USD, giảm 10,8% so với tháng trước đó, tính chung 10 tháng đầu năm 2024 đạt hơn 49,9 tỷ USD, tăng 0,3% so với cùng kỳ năm trước. Dẫn đầu kim ngạch xuất khẩu trong 10 tháng đầu năm 2024 là nhóm mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện đạt 12,5 tỷ USD, giảm 5,5% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 25,1% tỷ trọng; tiếp đến là nhóm hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 9,9 tỷ USD, giảm 10% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 19,8% tỷ trọng xuất khẩu; tiếp đến là nhóm hàng rau quả đạt 4,09 tỷ USD, tăng 28,6%, chiếm 8,2% tỷ trọng. Những nhóm mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng trong 10 tháng đầu năm 2024 so với cùng kỳ năm trước: Hàng dệt may tăng 20,9%; hóa chất tăng 66,1%; cà phê tăng 64,7%; quặng và khoáng sản khác tăng 53,1%; chè tăng 114,5%. (Vinanet)

BẢN TIN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Giấy phép xuất bản số 02/GP-XBBT ngày 03 tháng 01 năm 2024 của Sở Thông tin và Truyền thông TP.HCM.



TRỤ SỞ

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

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

Điện thoại: (028) 3823 6738

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn



TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC CỦA ITPC

<https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH CITY>



- Kỳ hạn xuất bản: 01 tuần/01 kỳ.
- Khung khổ: 19cm x 27cm.
- Số trang: 16 trang.
- Số lượng: 1.000 bản/kỳ.
- Ngôn ngữ thể hiện: Tiếng Việt; song ngữ Việt – Anh.

Chương trình Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm Việt tại hệ thống phân phối hiện đại AEON năm 2024



TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

CHƯƠNG TRÌNH TUẦN LỄ KẾT NỐI GIAO THƯƠNG VÀ GIỚI THIỆU SẢN PHẨM VIỆT TẠI HỆ THỐNG PHÂN PHỐI HIỆN ĐẠI AEON NĂM 2024

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 12-15/12/2024

Sảnh SC1 (SẢNH ĐÔNG) - TRUNG TÂM MUA SẮM AEON TÂN PHÚ CELADON
30 Tân Thắng, P. Sơn Kỳ, Q. Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh



Phòng dịch vụ - ITPC

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

➢ Đức Minh (Chương trình 1: triển lãm):
0393437050 - Email: minhthd@itpc.gov.vn;

➢ Thùy Trang (Chương trình 2: kết nối doanh nghiệp): 0903 367 567 - Email: tranglt@itpc.gov.vn.

AEON
AEON VIETNAM



TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI
A D D

CHƯƠNG TRÌNH
TUẦN LỄ KẾT NỐI GIAO THƯƠNG
VÀ GIỚI THIỆU SẢN PHẨM VIỆT
TẠI HỆ THỐNG
PHÂN PHỐI HIỆN ĐẠI
AEON NĂM 2024

12-15/12/2024

AEON
AEON VIETNAM



TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI
A D D

CHƯƠNG TRÌNH
TUẦN LỄ KẾT NỐI GIAO THƯƠNG
VÀ GIỚI THIỆU SẢN PHẨM VIỆT
TẠI HỆ THỐNG
PHÂN PHỐI HIỆN ĐẠI
AEON NĂM 2024

12-15/12/2024



AEON
AEON VIETNAM



TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI
A D D

CHƯƠNG TRÌNH
TUẦN LỄ KẾT NỐI GIAO THƯƠNG
VÀ GIỚI THIỆU SẢN PHẨM VIỆT
TẠI HỆ THỐNG
PHÂN PHỐI HIỆN ĐẠI
AEON NĂM 2024

12-15/12/2024

