



**BẢN TIN**

www.itpc.gov.vn

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 24 (1014) NGÀY 17.07.2023



**Hội nghị xúc tiến đầu tư: Tăng cường thu hút đầu tư và đề xuất giải pháp pháp lý hiệu quả cho nhà đầu tư tại Thành phố Hồ Chí Minh (trang 4 - 5)**

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

# SỐ 24 07.2023



## **03 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ**

Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Du lịch và Chính quyền Thành phố

Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023 - Hội nghị Kết nối nhà phân phối và nhập khẩu tại Thái Lan

**04.** Tăng cường thu hút đầu tư và đề xuất giải pháp pháp lý hiệu quả cho nhà đầu tư tại TP.HCM

**06.** Nâng cao năng lực hệ thống logistics và cảng biển TP.HCM, hướng đến thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và liên kết vùng

**07.** Hội thảo chuyển đổi số trong ngành sản xuất

## **08 TIÊU ĐIỂM**

Về ngành, nghề ưu tiên thu hút nhà đầu tư chiến lược vào Thành phố



## **10 TƯ VẤN**

Mười lời khuyên để PR cho doanh nghiệp nhỏ

## **12 TIN VEXA**

Việt Nam trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Campuchia

## **13 ENGLISH FOR YOU**

Credit card trap - bẫy tín dụng



# Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Du lịch và Chính quyền Thành phố

**T**hực hiện chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp Sở Du lịch phối hợp tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Du lịch và Chính quyền Thành phố với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** Từ 08g00 thứ Tư, ngày 26/7/2023.

❖ **Địa điểm:** Hội trường Prima AB, Khách sạn Majestic - Số 01 Đồng Khởi, Quận 1, TP.HCM.

## Tổ Đối thoại - ITPC

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

Liên hệ chuyên viên Duy Anh (0933 927 371, doithoai@itpc.gov.vn)

Email: doithoai@itpc.gov.vn

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

❖ **Nội dung:** Gặp gỡ, đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh về lĩnh vực du lịch; Các kiến nghị, đề xuất của doanh nghiệp ngành du lịch với Sở Du lịch và cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Mời các doanh nghiệp có nhu cầu vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày 25/7/2023, nếu có câu hỏi đề nghị gửi trước 16g00 ngày 19/7/2023 qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

**Văn phòng - ITPC**

## Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023 - Hội nghị Kết nối nhà phân phối và nhập khẩu tại Thái Lan

**N**ằm trong khuôn khổ chương trình “Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023” lần thứ 6 với chủ đề “Thành phố Hồ Chí Minh và Đồng bằng sông Cửu Long” được tổ chức tại Thái Lan năm nay, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Sở Công Thương và Central Retail Việt Nam tổ chức chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam quảng bá, tìm kiếm cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, giới thiệu chất lượng cũng như tiềm năng của sản phẩm Việt Nam đến người tiêu dùng, doanh nghiệp, nhà phân phối và nhập khẩu Thái Lan.

❖ **Thời gian:**

- **Tuần lễ hàng Việt Nam tại Thái Lan 2023:** ngày 16 - 20/8/2023 (05 ngày).

- **Hội nghị Kết nối nhà phân phối và nhập khẩu tại Thái Lan:** từ 08g30 - 16g30, ngày 17/8/2023 (01 ngày).

## 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 Thanh Nguyệt (0917 518 744, nguyetttt@itpc.gov.vn)

Website: <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/home>

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Thương mại Central World Plaza, Bangkok, Thái Lan.

❖ **Thành phần tham dự:** Các doanh nghiệp, đơn vị có năng lực xuất khẩu, các tổ chức xúc tiến thương mại Tỉnh/Thành phố, các Hiệp hội ngành nghề,...

❖ **Yêu cầu tham gia:** Sản phẩm trưng bày/giới thiệu là sản phẩm Việt Nam, đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, có Giấy chứng nhận an toàn thực phẩm, GMP, HACCP, ISO9001, ISO22000, OCOP 4\*-5\*... tập trung vào các nhóm ngành hàng food và non-food sau: lương thực thực phẩm, dệt may, chăm sóc sức khỏe - sắc đẹp, thủ công mỹ nghệ... (không bao gồm sản phẩm tươi/sống, phân bón, thuốc trừ sâu...).

❖ **Hỗ trợ:** Ban Tổ chức hỗ trợ 100% các chi phí bao gồm:

- Gian hàng chung của Thành phố Hồ Chí Minh trưng bày sản phẩm tiêu biểu, dự kiến bố trí từ 25 - 30 doanh nghiệp TP.HCM. (Tuy nhiên, do số lượng gian hàng có hạn nên BTC sẽ đóng hồ sơ sớm khi đã đủ số lượng doanh nghiệp đăng ký và đáp ứng yêu cầu).

- Tổ chức Hội nghị kết nối với các nhà nhập khẩu/nhà phân phối tại Thái Lan (không hạn chế số lượng doanh nghiệp tham gia).

- Mời các nhà mua hàng Thái Lan tham gia kết nối.

- Các chương trình quảng bá tại tuần lễ triển lãm và hội thảo kết nối,...

**Phòng Dịch vụ - ITPC**

# Tăng cường thu hút đầu tư và đề xuất giải pháp pháp lý hiệu quả cho nhà đầu tư tại TP.HCM

Sáng ngày 7/7 tại Thành phố Hồ Chí Minh, ông Bùi Xuân Cường - Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố đã đến tham dự và chỉ đạo Hội nghị Xúc tiến Đầu tư với chủ đề: “Tăng cường thu hút đầu tư và đề xuất giải pháp pháp lý hiệu quả cho nhà đầu tư tại Thành phố Hồ Chí Minh” do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức. Hội nghị nhằm cung cấp những thông tin hữu ích và giải đáp đầy đủ những vướng mắc cho doanh nghiệp, góp phần tạo một lối đi thông thoáng hơn nữa để mời gọi thêm nhiều doanh nghiệp đầu tư vào Thành phố. Hội nghị đã thu hút hơn 200 người tham dự, trong đó có đại diện của 10 Hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

Chỉ đạo tại Hội nghị, Phó Chủ tịch UBND TP.HCM Bùi Xuân Cường đánh giá cao ý nghĩa của hội nghị trong việc cung cấp những thông tin hữu ích và giải đáp đầy đủ những vướng mắc cho doanh nghiệp và góp phần thực hiện lời cam kết đồng hành của Thành phố với những nhà đầu tư đã tin tưởng chọn Thành phố là nơi dừng chân.



**Ông Bùi Xuân Cường, Phó Chủ tịch UBND TP.HCM phát biểu chỉ đạo Hội nghị.**

Phó Chủ tịch Bùi Xuân Cường nhấn mạnh, TP.HCM luôn cầu thị lắng nghe những tồn tại, khó khăn của doanh nghiệp để tháo gỡ kịp thời. Nghị quyết 98 vừa được Quốc hội thông qua với nhiều nội dung tập trung ưu tiên tạo điều kiện cho nhà đầu tư đã và đang đầu tư tại TP.HCM. Thành phố Hồ Chí Minh sẽ thiết lập kênh thông tin chia sẻ, minh bạch về các dự án để tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tham gia đầu tư.

Trong phát biểu khai mạc 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) cũng cho biết, từ lâu, TP.HCM với vai trò đầu tàu kinh tế của cả nước, đã trở



**Toàn cảnh Hội nghị.**

thành điểm đến lý tưởng cho cả nhà đầu tư trong và ngoài nước. Với nhiều lợi thế về vị trí địa lý, kinh tế, kỹ thuật, nhân lực..., Thành phố luôn được đánh giá là một trong những địa phương dẫn đầu về thu hút nguồn vốn FDI. Bà Cao Thị Phi Vân chia sẻ, tổng số vốn đầu tư nước ngoài (tính từ đầu năm đến ngày 20/6/2023) vào TP.HCM đạt 2,8 tỷ USD, tăng 30,7% so với cùng kỳ. Trong đó có 514 dự án cấp mới (tăng 69,1%), song số vốn đăng ký chỉ đạt 231 triệu USD (tương đương so với cùng kỳ năm trước). Đối với dự án điều chỉnh vốn đăng ký có 163 dự án (tăng 139,7%), với vốn đăng ký tăng 458 triệu USD, chỉ bằng 33,3% so với cùng kỳ. Vốn FDI vào TP.HCM “bật tăng” trong 6 tháng đầu năm đã cho thấy tình hình kinh tế của TP.HCM có sự khởi sắc trong quý II sau khi giảm sâu ở



**TS Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) phát biểu tại Hội nghị.**

quý I/2023. Đó là một tín hiệu đáng mừng trong bối cảnh sự cạnh tranh trong thu hút FDI giữa các quốc gia ngày một gia tăng. Thế nhưng câu hỏi đặt ra là Thành phố cần làm gì để tiếp tục giữ vững sức hút đối với dòng vốn FDI nhất là khi chính sách Thuế tối thiểu toàn cầu (GMT), sẽ áp dụng cho 141 quốc gia, bao gồm cả Việt Nam, bắt đầu từ năm 2024, sẽ đặt ra thách thức đáng kể cho các thị trường mới nổi như Việt Nam, nơi ưu đãi thuế là một trong những điểm hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Thông tin thêm về tình hình thu hút đầu tư của TP.HCM, Phó Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM Đào Minh Chánh giới thiệu Đề án nâng cao hiệu quả thu hút nguồn vốn trực tiếp nước ngoài trên địa bàn Thành phố giai đoạn 2023 - 2025, tầm nhìn 2030. Đề án được xây dựng bám sát quan điểm chỉ đạo của Trung ương về nâng cao hiệu quả đầu tư nước ngoài trong giai đoạn mới.

Ông Đào Minh Chánh nhấn mạnh, Việt Nam là điểm đến của các nhà đầu tư trên thế giới, là điểm sáng thu hút đầu tư của khu vực trong những năm gần đây, trong đó TP.HCM là nơi mà nhà đầu tư quan tâm tìm đến nhiều nhất. TP.HCM tính đến hiện tại có 11.868 dự án



**Bà Cao Thị Phi Vân, Phó giám đốc ITPC phát biểu khai mạc Hội nghị.**

đầu tư nước ngoài còn hiệu lực, với tổng vốn đầu tư kể cả cấp mới và tăng vốn là hơn 81,29 tỷ USD, dẫn đầu về số dự án còn hiệu lực so với cả nước.

Chia sẻ thêm những khó khăn đối với nhà đầu tư, ông Đậu Anh Tuấn, Phó Tổng Thư ký, Trưởng Ban Pháp chế Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) cũng nhận định về một số trở ngại điển hình liên quan đến quy định pháp luật đối với hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài. Cụ thể, khung pháp luật điều chỉnh hoạt động đầu tư kinh doanh còn nhiều bất cập, khiến cho các chính sách ưu đãi của Chính phủ mặc dù rất hấp dẫn nhưng vẫn khó đủ sức thu hút nguồn vốn đầy tiềm năng...

Theo TS. Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), nhằm đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư nước ngoài trên địa bàn TP.HCM, việc triển khai Diễn đàn Hỗ trợ Pháp lý cho Nhà Đầu tư nước ngoài tại TP.HCM sẽ xử lý kịp thời những vướng mắc liên quan về cơ chế và vận dụng chính sách pháp lý đối với nhà đầu tư bằng việc đưa ra những giải pháp thiết thực, cập nhật sát sao thông qua mô hình dự kiến bao gồm 2 diễn đàn/năm.

Thảo luận tại Hội nghị, đại diện 7 Hiệp hội doanh nghiệp nước ngoài đã đóng góp ý kiến về Đề án xây dựng Mô hình Diễn đàn Hỗ trợ pháp lý đầu tư thường niên cho nhà đầu tư tại TP.HCM. Đây là một chương trình do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức thường niên nhằm mục đích giúp cho các doanh nghiệp nước ngoài cập nhật các thông tin mới về những thay đổi trong thủ tục, quy định pháp luật, trên cơ sở đó, nhà đầu tư và doanh nghiệp có thể xây dựng chiến lược hoạt động an toàn, hiệu quả, đoán định được sự thay đổi của pháp luật để nắm bắt và kịp thời ứng phó với những vấn đề phát sinh ngoài kế hoạch, giảm thiểu tối đa rủi ro và các tranh chấp trong tương lai.

**Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC**

# Nâng cao năng lực hệ thống logistics và cảng biển TP.HCM, hướng đến thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và liên kết vùng



Sáng ngày 04/7/2023, tại Showroom Xuất khẩu, số 92 - 96 Nguyễn Huệ, phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Trường Cao đẳng Kinh tế Đối ngoại/ Hiệp hội Phát triển Nhân lực Logistics Việt Nam (VALOMA) tổ chức Hội thảo “Nâng cao năng lực hệ thống logistics và cảng biển Thành phố Hồ Chí Minh, hướng đến thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và liên kết vùng” nhằm tăng sức cạnh tranh cho ngành logistics, chú trọng việc quy hoạch tổng thể một cách ổn định, lâu dài; đặc biệt giúp các địa phương nhận diện rõ ràng trong các chính sách phát triển, nhất là tính bền vững, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và liên kết vùng. Chính sách liên kết vùng cần tôn trọng và phát huy tiềm

năng và lợi thế so sánh của từng địa phương cũng như giải quyết những xung đột lợi ích, không chỉ vì lợi ích của mỗi địa phương mà còn vì lợi ích chung của vùng, của quốc gia.

Hội thảo đã thu hút sự tham dự tham gia của 86 doanh nghiệp với khoảng 125 đại biểu từ các trường đại học và cao đẳng.

Với vai trò là trung tâm kinh tế trọng điểm phía Nam, TP.HCM phấn đấu tốc độ tăng trưởng doanh thu dịch vụ logistics của doanh nghiệp đạt 15% vào năm 2025 và đạt 20% vào năm 2030, tỷ trọng đóng góp của logistics vào GRDP thành phố đến năm 2025 đạt 10% và đến năm 2030 đạt 12%, góp phần kéo giảm chi phí logistics cả nước so với GDP quốc gia đến năm 2025 còn khoảng 10-15%.

Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC nhấn mạnh TP.HCM có thuận lợi trong ASEAN về thương

mại và vận tải quốc tế khi tiến hành hội nhập kinh tế quốc tế liên tục được mở rộng; lĩnh vực logistics cần được tập trung và phát huy được thế mạnh, đưa logistics thành ngành dịch vụ mũi nhọn, giúp thành phố nâng cao vai trò đầu mối giao lưu hàng hóa trong nước và kết nối với thị trường quốc tế.

ITPC mong muốn thông qua chương trình lần này sẽ hỗ trợ cung cấp cho các doanh nghiệp những thông tin bổ ích trong hoạt động phát triển và định hướng ngành logistics của TP.HCM và các tỉnh thành lân cận để có thể ứng dụng trong các hoạt động sản xuất và kinh doanh cũng như công tác nghiên cứu, học tập; qua đó hướng tới mục tiêu phát triển, nâng cao hiệu quả, tạo động lực và nền tảng cho các hoạt động xúc tiến và hỗ trợ xuất khẩu.

Phòng Thông tin - ITPC



# Hội thảo chuyển đổi số trong ngành sản xuất

**T**rong khuôn khổ chương trình Hội nghị - Triển lãm Biztech Việt Nam 2023 tại TP.HCM, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) tổ chức Hội thảo “Chuyển đổi số trong ngành sản xuất” vào ngày 7/7/2023.

Chương trình nhằm cập nhật thông tin, chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm về chuyển đổi số cho các doanh nghiệp sản xuất, nâng cao năng suất, hiệu quả sử dụng chi phí và ứng dụng công nghệ vào sản xuất; Thúc đẩy xây dựng chính quyền số và phát triển kinh tế số của Thành phố.

Tham dự Hội thảo có các vị đại biểu: đại diện ITPC; bà Nguyễn Thị Thu Giang - Phó Chủ tịch VINASA; ông Phí Anh Tuấn - Ủy viên Ban chấp hành VINASA; ông Hoàng Văn Cường - Giám đốc phát triển thị trường Advantech Việt Nam; TS. Khương Anh Dũng - Giám đốc nghiên cứu và phát triển sản phẩm, Bosch Global Software Technologies; bà Lê Thị Lan Anh - Giám đốc phát triển thị trường, Công ty cổ phần Phát triển Công nghệ Techpro; ông Bùi Đức Minh - Nhà sáng lập, Công ty TNHH Công nghệ MIND; ông Đào Minh Quý - CEO Solpac. Hội thảo thu hút gần 150 doanh nghiệp và khách mời đang hoạt động sản xuất, quan tâm đến chuyển đổi số đến tham dự.

Sau trình bày của các diễn giả là phần Tọa đàm Tối ưu vận hành, quản lý doanh nghiệp sản xuất dựa trên

dữ liệu do ông Phí Anh Tuấn - Ủy viên Ban chấp hành VINASA điều phối. Phiên Tọa đàm đã hệ thống lại các quy trình xây dựng chuyển đổi số nhà máy thông minh, lộ trình ứng dụng chuyển đổi số sản xuất, các phần mềm hay sử dụng chuyển đổi số sản xuất, bài toán nhân sự và chi phí chuyển đổi số, cũng như lợi ích của doanh nghiệp khi chuyển đổi số sản xuất. Bên cạnh đó, Ban tổ chức còn giải đáp các câu hỏi của doanh nghiệp về khó khăn trong quá trình chuyển đổi số sản xuất, xây dựng nhà máy thông minh, tích hợp hệ thống phần mềm và thu thập xử lý, quản lý dữ liệu, bảo mật và an ninh dữ liệu.

Thông qua chương trình Hội thảo lần này, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) mong muốn cung cấp cho các doanh nghiệp những thông tin bổ ích, hỗ trợ doanh nghiệp về quá trình chuyển đổi số trong ngành sản xuất, xây dựng nhà máy thông minh và tối ưu hóa chi phí khi áp dụng chuyển đổi số sản xuất. Bên cạnh đó, ITPC cũng mong muốn là cầu nối giữa doanh nghiệp và các đơn vị cung cấp các giải pháp chuyển đổi số uy tín để giúp họ tìm được giải pháp tối ưu tăng hiệu suất hoạt động. Với những lợi ích toàn diện này, chuyển đổi số đang ngày càng thể hiện được sự hiện diện vững vàng của mình trên khắp các lĩnh vực, đặc biệt không thể thiếu đối với các doanh nghiệp sản xuất hiện nay.

**Phòng Huấn luyện - ITPC**

# Về ngành, nghề ưu tiên thu hút nhà đầu tư chiến lược vào Thành phố

*Quốc hội vừa chính thức ban hành Nghị quyết 98/2023/QH15 về “Thí điểm một số cơ chế, chính sách đặc thù phát triển Thành phố Hồ Chí Minh”. Nghị quyết này sẽ có hiệu lực kể từ 01/8/2023. Bản tin ITPC xin trích đăng điều 7 của Nghị quyết trên. Tựa bài do Bản tin ITPC đặt.*

## **Điều 7. Về ngành, nghề ưu tiên thu hút nhà đầu tư chiến lược vào Thành phố**

1. Danh mục ngành, nghề ưu tiên thu hút nhà đầu tư chiến lược vào Thành phố bao gồm:

a) Đầu tư xây dựng trung tâm đổi mới sáng tạo, trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D); đầu tư nghiên cứu và hỗ trợ chuyển giao công nghệ cao trong lĩnh vực công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, công nghệ tự động hóa, công nghệ vật liệu mới, năng lượng sạch có quy mô vốn đầu tư từ 3.000 tỷ đồng trở lên;

b) Đầu tư dự án trong lĩnh vực công nghiệp mạch tích hợp bán dẫn, công nghệ thiết kế, chế tạo linh kiện, vi mạch điện tử tích hợp (IC), điện tử linh hoạt (PE), chip, pin công nghệ mới, vật liệu mới, công nghiệp năng lượng sạch có quy mô vốn đầu tư từ 30.000 tỷ đồng trở lên;

c) Đầu tư dự án xây dựng Cảng trung chuyển quốc tế Cần Giờ theo quy hoạch có quy mô vốn đầu tư từ 50.000 tỷ đồng trở lên.

2. Nhà đầu tư chiến lược là nhà đầu tư đáp ứng điều kiện quy định tại khoản 3 và khoản 4 Điều này.

3. Nhà đầu tư chiến lược phải đáp ứng một trong các điều kiện sau đây:

a) Có vốn điều lệ từ 500 tỷ đồng trở lên khi thực hiện dự án đầu tư quy định tại điểm a khoản 1 Điều này và có kinh nghiệm đầu tư dự án trong lĩnh vực tương tự có tổng vốn đầu tư từ 2.000 tỷ đồng trở lên;

b) Có vốn điều lệ từ 5.000 tỷ đồng trở lên hoặc có tổng tài sản từ 25.000 tỷ đồng trở lên khi thực hiện dự án đầu tư quy định tại điểm b khoản 1 Điều này và có kinh nghiệm đầu tư dự án trong lĩnh vực tương tự có tổng vốn đầu tư từ 10.000 tỷ đồng trở lên;

c) Có vốn điều lệ từ 9.000 tỷ đồng trở lên khi thực hiện dự án đầu tư quy định tại điểm c khoản 1 Điều này và có kinh nghiệm đầu tư dự án trong lĩnh vực tương tự có tổng vốn đầu tư từ 25.000 tỷ đồng trở lên.

4. Nhà đầu tư chiến lược phải có cam kết bằng văn bản về đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, đáp ứng các

điều kiện bảo đảm quốc phòng, an ninh và bảo vệ môi trường theo quy định của pháp luật Việt Nam.

5. Nhà đầu tư chiến lược quy định tại khoản 2 Điều này được lựa chọn theo trình tự, thủ tục quy định tại khoản 7 Điều này để thực hiện dự án đầu tư thuộc Danh mục ngành, nghề ưu tiên thu hút nhà đầu tư chiến lược quy định tại khoản 1 Điều này thì được hưởng ưu đãi đầu tư và có nghĩa vụ quy định tại khoản 8 và khoản 9 Điều này.

6. Căn cứ Danh mục ngành, nghề ưu tiên thu hút nhà đầu tư chiến lược quy định tại khoản 1 Điều này, nhà đầu tư hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền đề xuất dự án đầu tư. Đối với dự án thuộc diện chấp thuận chủ trương đầu tư, cấp có thẩm quyền chấp thuận chủ trương đầu tư thực hiện trình tự, thủ tục chấp thuận chủ trương đầu tư theo quy định của pháp luật về đầu tư và quy định tại khoản 7 Điều này.

7. Trình tự, thủ tục đăng ký thực hiện dự án và lựa chọn nhà đầu tư chiến lược đối với dự án không thuộc trường hợp quy định tại khoản 4 Điều 29 của Luật Đầu tư được thực hiện như sau:

a) Căn cứ quyết định chấp thuận chủ trương đầu tư dự án quy định tại khoản 6 Điều này, Cơ quan đăng ký đầu tư có thẩm quyền của Thành phố công bố thông tin dự án, yêu cầu sơ bộ về năng lực, kinh nghiệm của nhà đầu tư và điều kiện xác định nhà đầu tư chiến lược trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia;

b) Căn cứ nội dung thông tin được công bố quy định tại điểm a khoản này, nhà đầu tư chuẩn bị và nộp hồ sơ đăng ký thực hiện dự án. Hồ sơ đăng ký thực hiện dự án của nhà đầu tư bao gồm: văn bản đăng ký thực hiện dự án; hồ sơ về tư cách pháp lý, năng lực, kinh nghiệm của nhà đầu tư; các tài liệu chứng minh việc đáp ứng điều kiện quy định tại khoản 3, khoản 4 Điều này và tài liệu khác có liên quan (nếu có);

c) Hết thời hạn đăng ký thực hiện dự án, Cơ quan đăng ký đầu tư có thẩm quyền của Thành phố tổ chức đánh giá sơ bộ năng lực, kinh nghiệm của các nhà đầu tư đã nộp hồ sơ đăng ký thực hiện dự án. Căn cứ kết quả đánh giá sơ bộ về năng lực, kinh nghiệm, Người có thẩm





**Trong ảnh là hoạt động Đối thoại với Eurocham về chủ đề Giấy phép lao động do ITPC phối hợp tổ chức tháng 3/2023. Đối thoại thẳng thắn, lắng nghe ý kiến của các nhà đầu tư nước ngoài để cung hợp tác phát triển là công việc thường xuyên ở Thành phố Hồ Chí Minh.**

quyền quyết định lựa chọn nhà đầu tư quyết định việc tổ chức thực hiện theo một trong các trường hợp quy định tại các điểm d, đ và e khoản này;

d) Trường hợp chỉ có 01 nhà đầu tư đã đăng ký và đáp ứng yêu cầu sơ bộ về năng lực, kinh nghiệm hoặc có nhiều nhà đầu tư đăng ký nhưng chỉ có 01 nhà đầu tư đáp ứng yêu cầu sơ bộ về năng lực, kinh nghiệm thì thực hiện chấp thuận nhà đầu tư đó theo quy định của pháp luật về đầu tư;

đ) Trường hợp có từ 02 nhà đầu tư trở lên đáp ứng yêu cầu sơ bộ về năng lực, kinh nghiệm trong đó chỉ có 01 nhà đầu tư được xác định đáp ứng điều kiện đối với nhà đầu tư chiến lược quy định tại điểm a khoản này thì thực hiện chấp thuận nhà đầu tư đối với nhà đầu tư chiến lược đó theo quy định của pháp luật về đầu tư;

e) Trường hợp có từ 02 nhà đầu tư trở lên đáp ứng yêu cầu sơ bộ về năng lực, kinh nghiệm trong đó có từ 02 nhà đầu tư trở lên được xác định đáp ứng điều kiện đối với nhà đầu tư chiến lược quy định tại điểm a khoản này thì cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng hoặc chọn áp dụng pháp luật về đấu thầu để tổ chức lựa chọn nhà đầu tư trong số những nhà đầu tư được xác định đáp ứng điều kiện đối với nhà đầu tư chiến lược;

g) Ủy ban nhân dân Thành phố quy định chi tiết về mẫu công bố thông tin dự án thu hút nhà đầu tư chiến lược bao gồm yêu cầu sơ bộ về năng lực, kinh nghiệm của nhà đầu tư; hồ sơ đăng ký thực hiện dự án.

8. Nhà đầu tư chiến lược được hưởng ưu đãi sau đây:

a) Được tính vào chi phí được trừ để xác định thu nhập chịu thuế đối với hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) bằng 150% chi phí thực tế của hoạt động này khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp. Chi phí nghiên cứu và

phát triển (R&D) thực tế được xác định theo quy định của pháp luật về kế toán;

b) Được hưởng chế độ ưu tiên về thủ tục hải quan theo quy định của pháp luật về hải quan và thủ tục về thuế theo quy định của pháp luật về thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu của dự án đầu tư do nhà đầu tư chiến lược thực hiện tại Thành phố khi đáp ứng các điều kiện áp dụng chế độ ưu tiên theo quy định của pháp luật về hải quan và thuế, trừ điều kiện về kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu.

9. Nhà đầu tư chiến lược có các nghĩa vụ sau đây:

a) Tổ chức thực hiện dự án theo các nội dung quy định tại Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư hoặc Quyết định chấp thuận chủ trương đầu tư;

b) Phải giải ngân vốn đầu tư trong thời hạn 05 năm kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư hoặc Quyết định chấp thuận chủ trương đầu tư. Trong thời gian này, nhà đầu tư chiến lược không được chuyển nhượng dự án;

c) Hỗ trợ kinh phí để đào tạo nghề đối với lao động bị ảnh hưởng tại khu vực dự án; ưu tiên tiếp nhận lao động địa phương vào làm việc tại dự án; thực hiện cam kết về việc ứng dụng, chuyển giao công nghệ tiên tiến, công nghệ mới, công nghệ cao (nếu có).

10. Trong quá trình thực hiện dự án đầu tư, trường hợp nhà đầu tư chiến lược không đáp ứng điều kiện về vốn, tiến độ giải ngân và điều kiện khác đối với nhà đầu tư chiến lược thì không được hưởng ưu đãi quy định tại Nghị quyết này. Nhà đầu tư chịu trách nhiệm về các hậu quả phát sinh do không thực hiện đúng cam kết của mình theo quy định của pháp luật.

**Phòng Thông tin - ITPC**

# Mười lời khuyên để PR cho doanh nghiệp nhỏ

*Điều thú vị ở PR chính là một chút chiến lược và nỗ lực sẽ giúp bạn đi một chặng đường dài. Có rất nhiều việc mà chủ sở hữu và nhà điều hành doanh nghiệp nhỏ cần làm để mở rộng các mối quan hệ công chúng. Dưới đây là một số lời khuyên dành cho doanh nghiệp nhỏ để tận dụng tối đa các chiến lược PR của mình.*

## 1. Tạo ra bộ tài liệu cho báo chí (media kit)

Media kit, còn gọi là bộ tài liệu về doanh nghiệp nhằm cung cấp thông tin cho phóng viên, thường được gắn kết với giới nghệ sĩ, nhà trình diễn và các nhân vật truyền thông. Tuy nhiên, nếu bạn đang làm PR cho doanh nghiệp mình, bạn nên có một bộ media kit như vậy với các quảng cáo chiều hàng để các đại lý dễ dàng đưa thông tin chính xác về thương hiệu của bạn.

Bộ media kit của bạn nên bao gồm tiểu sử, bản tóm tắt ngắn gọn, đường link đến trang web của bạn, tài sản thương hiệu (logo và hình ảnh), đường link đến các bài viết về doanh nghiệp bạn, thông tin liên hệ và bất kỳ thông tin nào mà bạn cho là có liên quan.

Hãy đảm bảo bộ media kit này có sức hút thẩm mỹ và thể hiện được thương hiệu của bạn. Ngoài ra, hãy đảm bảo rằng nó dễ tiếp cận và được

sắp xếp theo đúng trật tự để các nhà báo có thể tìm thấy những thứ họ cần một cách dễ dàng.

## 2. Tận dụng các công cụ và công nghệ PR

Có nhiều công cụ PR dành cho các doanh nghiệp nhỏ có kế hoạch xử lý quan hệ công chúng nội bộ. Những công cụ này khác nhau về bản chất, cho nên một số chỉ đơn giản là kết nối các thương hiệu với các phương tiện truyền thông và những công cụ khác là để tìm kiếm các nhà báo.

Một số công cụ PR phổ biến bao gồm: PR Web; Help A Reporter Out (HARO); Hootsuite; PR Log; Online PR Media; CoverageBook; Business Wire.

Những công cụ này có phí sử dụng từ miễn phí cho đến hơn 100 USD/tháng. Chúng tôi khuyên bạn nên trải nghiệm chúng để xem cái nào phù hợp nhất với chiến lược PR của doanh nghiệp mình.

## 3. Kể một câu chuyện

Để thu hút báo chí cho một dự án mà bạn đang thực hiện hoặc cho thương hiệu của bạn, bạn nên kể một câu chuyện có thể khiến những người khác đồng cảm. Làm vậy, bạn sẽ tạo ra được một điều gì đó có thể kết nối mọi người nhiều hơn và mang lại cho bạn cơ hội được góp mặt trong một ấn phẩm tạp chí.

Ví dụ: “Doanh nhân đạt được thành công” nghe giống như một dòng tiêu đề chung chung, nhưng “Từ nghèo khó đến giàu có: Trước đây là người vô gia cư nay đã xây dựng nên doanh nghiệp triệu đô” sẽ thu hút người đọc hơn.

Việc kể chuyện đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp nhỏ chưa được nhiều người biết đến. Bởi vì, khi các doanh nghiệp không được công nhận rộng rãi, họ chắc chắn sẽ gặp khó trong việc thu hút các nhà báo, ấn phẩm và độc giả chỉ thông qua thương hiệu.



Ảnh TL

## 4. Hợp tác với những người có ảnh hưởng

Sự xuất hiện của những người có tầm ảnh hưởng và phương tiện truyền thông xã hội đã đem lại điều kỳ diệu cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp nhỏ có thể tận dụng mối quan hệ đối tác với những người có tầm ảnh hưởng để thu hút sự chú ý vào thương hiệu và dự án của mình. Kiểu quan hệ đối tác này thường xuất hiện dưới hình thức hợp tác thương hiệu cho một dòng sản phẩm hoặc nhờ một người có tầm ảnh hưởng làm đại sứ cho thương hiệu hoặc người phát ngôn.

Ví dụ: bạn có thể ký thỏa thuận với một người có tầm ảnh hưởng về thể hình để trở thành đại sứ cho thương hiệu thiết bị tập thể hình của bạn. Bạn có thể gửi thông cáo báo chí cho các ấn phẩm và sử dụng nó như một cơ hội để gây sự chú ý về mối quan hệ đối tác mới.

Ngoài ra, việc có những cái tên nổi tiếng trong tiêu đề của bạn có thể khuyến khích nhiều ấn phẩm quảng cáo hơn để tăng tốc chiều hàng. Nó cũng có thể giúp thu hút người xem chú ý hơn đến câu chuyện của bạn.

## 5. Công khai việc ủng hộ tham gia cộng đồng

Tham gia vào các sự kiện cộng đồng là một cách tuyệt vời để thu hút báo chí cho doanh nghiệp nhỏ của bạn. Bạn có thể tài trợ cho sự kiện của tổ chức cộng đồng hoặc bạn có thể tự tổ chức sự kiện của riêng mình để khuyến khích và nâng đỡ những người xung quanh.

Dù là bằng cách nào, cộng đồng sẽ đánh giá cao sự tham gia của bạn và bạn sẽ được các ấn phẩm địa phương đưa tin nhiều hơn.

## 6. Đăng ký Google Alerts

Như đã biết, Google cung cấp

nhiều công cụ miễn phí phù hợp cho các lĩnh vực hoạt động kinh doanh khác nhau. Từ lưu trữ email đến xây dựng bài thuyết trình, Google sẽ hỗ trợ bạn.

Thế nhưng bạn có thể chưa biết về Google Alerts. Google Alerts là một công cụ để bạn nhận thông báo bất cứ khi nào thương hiệu của bạn được nhắc tới trên mạng. Đây là một cách tuyệt vời để phát hiện các sáng kiến PR hoặc xác định hãng tin mà bạn vô tình thu hút được.

Khi bạn biết được những lời bàn tán về thương hiệu của mình, bạn sẽ nắm bắt được mức độ phủ sóng tích cực/tiêu cực và từ đó thay đổi cách nhìn của khách hàng theo hướng tích cực hơn đối với doanh nghiệp.

## 7. Xây dựng mối quan hệ trong giới truyền thông

Phần lớn PR phụ thuộc vào các mối quan hệ trong giới truyền thông. Xây dựng mối quan hệ tích cực với giới báo chí, biên tập viên và những người quan trọng tại các buổi ra mắt ấn phẩm có thể giúp tạo thuận lợi khi bạn muốn đưa tin về những thành tích, thông báo,... của doanh nghiệp bạn.

Bạn có thể liên hệ với giới truyền thông tại các sự kiện kết nối tìm kiếm cơ hội kinh doanh, kết nối mạng trực tuyến hoặc thông qua lời giới thiệu của các chuyên gia trong ngành nghề của bạn.

Quan trọng là phải nhận ra đây đích thị là mối quan hệ cho và nhận. Ví dụ: bạn có thể cung cấp quyền truy cập độc quyền các tin tức “nóng” để đổi lấy việc được báo chí đưa tin. Hãy sáng tạo trong cách bạn thiết lập các mối quan hệ để cả hai bên cùng có lợi.

## 8. Sử dụng mạng xã hội

Khi nhắc tới truyền thông xã hội dành cho doanh nghiệp, việc

đầu tiên bạn sẽ nghĩ đến là tiếp thị. Tuy nhiên, sự phát triển của công nghệ và công nghiệp này trong thập kỷ qua đã thực sự biến mạng xã hội trở thành phần mở rộng của truyền thông chính thống.

Bạn có thể kiểm soát hình ảnh thương hiệu của mình bằng cách quản lý các trang và hồ sơ truyền thông xã hội để phản ánh các giá trị mà doanh nghiệp bạn coi trọng. Hãy có tính thẩm mỹ và đảm bảo nội dung bạn đăng đại diện cho các giá trị thương hiệu của bạn.

## 9. Làm nổi bật các chuyên gia trong công ty

Một cách hay để thu hút sự chú ý của độc giả là cung cấp ý kiến chuyên gia hoặc lời khuyên từ nhóm lãnh đạo doanh nghiệp của bạn. Điều này cho phép bạn thiết lập tư duy lãnh đạo để phản ánh được thương hiệu của bạn.

Ví dụ: nếu sở hữu một doanh nghiệp buôn bán quần áo, bạn có thể yêu cầu Giám đốc điều hành của mình gửi bài thuyết trình về xu hướng thời trang cho mùa tới.

## 10. Tổ chức sự kiện

Tổ chức sự kiện là một cơ hội tuyệt vời để kết nối với công chúng và giới truyền thông. Tổ chức sự kiện cung cấp cho các phương tiện truyền thông tương tác trực tiếp với tổ chức của bạn. Một số sự kiện phổ biến bao gồm lễ đặt tên cơ sở, cắt băng khánh thành, lễ động thổ, thành lập thành viên nhóm và ra mắt sản phẩm.

Chìa khóa thành công cho sáng kiến này là sắp xếp cẩn thận danh sách khách mời của bạn. Bạn nên chọn lọc mời các phương tiện truyền thông và nhà báo để có thể đảm bảo rằng bạn sẽ được đưa tin trên các ấn phẩm phù hợp nhất.

**Phòng Thông tin - ITPC**



## Việt Nam trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Campuchia

**Bộ Thương mại Campuchia cho biết trong 5 tháng đầu năm 2023, tổng kim ngạch thương mại song phương giữa Campuchia với Việt Nam đạt hơn 2,8 tỷ USD.**

**T**rong 5 tháng đầu năm 2023, Việt Nam trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Campuchia trong số 10 thành viên Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), với tổng kim ngạch thương mại song phương chiếm gần 50% tổng quy mô thương mại giữa Campuchia với các quốc gia trong khu vực.

Trong bản tin xuất bản ngày 8/7, trang tin điện tử sbm.news dẫn nguồn tin từ Bộ Thương mại Campuchia cho biết trong thời gian nói trên, tổng kim ngạch thương mại song phương giữa nước này với Việt Nam đạt hơn 2,8 tỷ USD, tăng gần 3% so với cùng kỳ năm 2022.

Lượng hàng hóa xuất khẩu của Campuchia sang Việt Nam đạt khoảng 1,3 tỷ USD, trong khi nước này nhập khẩu lượng hàng hóa từ Việt Nam trị giá hơn 1,5 tỷ USD.

Với đà tăng trưởng quy mô thương mại khả quan trong những

tháng đầu năm nay, Việt Nam không chỉ là đối tác lớn nhất của Campuchia trong ASEAN mà còn là đối tác thương mại lớn thứ 3 của Campuchia trên thế giới, sau Trung Quốc và Mỹ.

Theo truyền thông Campuchia, giá trị xuất khẩu hàng hóa từ Campuchia sang Việt Nam tăng chủ yếu từ nguồn xuất khẩu nông sản, nhờ sản lượng thu hoạch ở nước này tăng lên hàng năm. Các mặt hàng xuất khẩu chính của Campuchia sang Việt Nam gồm lúa gạo, cao su, hạt điều, sắn (khoai mì), ngô (bắp), chuối, xoài, thuốc lá và tài nguyên thiên nhiên.

Ở chiều ngược lại, Campuchia nhập từ Việt Nam các mặt hàng như vật liệu xây dựng, máy móc, nhiên liệu, các mặt hàng điện, điện tử, phân bón, gia vị, rau quả...

Theo số liệu của Bộ Thương mại Campuchia, tuy kim ngạch thương

mại song phương với Việt Nam tăng khá nhưng tổng quy mô thương mại giữa nước này với các quốc gia trong ASEAN lại giảm trong 5 tháng đầu năm, chỉ đạt hơn 6 tỷ USD, giảm hơn 15% so với cùng kỳ năm 2022.

Trong thời gian qua, quy mô thương mại giữa Việt Nam và Campuchia liên tục tăng trưởng với tốc độ bình quân 18,5%/năm trong giai đoạn 2010 - 2015 và khoảng trên 21% trong giai đoạn 2015 - 2020.

Trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19, Việt Nam là một trong ba đối tác thương mại lớn nhất của Campuchia với tổng kim ngạch thương mại song phương đạt 9,54 tỷ USD trong năm 2021, tăng hơn 79% so với năm 2020.

Trong năm 2022 vừa qua, quy mô thương mại song phương Việt Nam - Campuchia đạt 10,57 tỷ USD, tăng gần 11% so với năm 2021.

(Nguồn: [www.vietnamplus.vn](http://www.vietnamplus.vn)) - VEXA - ITPC

# Credit card trap – bẫy tín dụng

(Tiếp theo Bản tin ITPC số 22)

## HOW TO AVOID FALLING INTO THE CREDIT CARD TRAP – CÁCH TRÁNH BÃY TÍN DỤNG

### Make a Budget – Lập ngân sách

The first fundamental step to free yourself from the **scourge** of debt is to sit down and create a workable budget. Begin by listing your everyday expenses such as rent, utilities, school fees, transportation, and food.

Next, consider your **variable expenses** like medical bills, vacations, and car maintenance costs.

While saving for retirement is a worthy goal, it's sensible to focus first on getting out of debt. Depending on your circumstances, you may need to accept that making a meaningful dent in your debt every month requires making some sacrifices. Seek out ways to start paying less for groceries, find a cheaper **cell phone plan**, or consider walking or riding your bike to work.

*Bước cơ bản nhất để giải thoát bản thân khỏi tai họa nợ nần là ngồi xuống và tạo ra một ngân sách khả dụng. Hãy bắt đầu bằng việc liệt kê những chi phí hằng ngày như thuê nhà, điện nước, học phí, đi lại, đồ ăn.*

*Tiếp theo, hãy xem xét những biến phí như hóa đơn y tế, đi nghỉ mát, chi phí bảo dưỡng xe.*

*Mặc dù tiết kiệm cho việc nghỉ hưu là một mục tiêu xứng đáng, việc đầu tiên là nên tập trung vào việc thoát khỏi nợ nần. Tùy thuộc vào hoàn cảnh của bản thân, bạn có thể cần chấp nhận rằng để giảm số tiền nợ hằng tháng đòi hỏi bạn phải hi sinh. Hãy tìm cách chi trả ít hơn cho việc mua đồ ăn thức uống, tìm gói cước rẻ hơn, hoặc tìm cách đi bộ hay xe đạp đến chỗ làm.*

- ❖ **Scourge of somebody/something:** tai họa.
- ❖ **Variable expense:** biến phí.
- ❖ **Make a dent in something:** to reduce the amount of something, especially money: giảm số lượng thứ gì đó, thường là tiền.
- ❖ **Cell phone plan:** gói cước điện thoại.

### Avoid Using Credit Cards Entirely – Tránh việc sử dụng thẻ tín dụng hoàn toàn

Credit cards aren't necessarily a bad thing. They do have their place - provided you're **disciplined** about paying them off in full every month.

Unfortunately, credit cards **lure** too many of us



Ảnh TL

into a **debt spiral**. Try setting a goal to stop using them wherever possible.

Remember that using credit cards is a “**false economy**.” When you're not paying off your credit card debt every month, the high-interest charges that you **incur** mean that you're paying a whole lot more for what you've bought than you would've if you paid with cash.

*Thẻ tín dụng không hẳn hoàn toàn xấu. Chúng có vị riêng – miễn là bạn kỉ luật về việc thanh toán hoàn toàn nợ tín dụng hằng tháng.*

*Thật không may là thẻ tín dụng thường lôi kéo chúng ta vào vòng xoáy nợ nần. Hãy thử đặt mục tiêu ngừng sử dụng thẻ tín dụng bất kì khi nào có thể.*

*Hãy nhớ rằng, sử dụng thẻ tín dụng là “một nền kinh tế sai lầm”. Khi bạn không thanh toán hoàn toàn nợ tín dụng hằng tháng, bạn phải chịu những khoản phí có lãi suất cao, điều đó nghĩa là bạn đang phải trả 1 khoản lớn hơn nhiều so với những gì đã mua nếu thanh toán bằng tiền mặt.*

- ❖ **Disciplined:** tính kỷ luật.
- ❖ **Lure:** lôi kéo, dụ dỗ.
- ❖ **Debt spiral:** vòng xoáy nợ nần.
- ❖ **False economy:** một nền kinh tế sai lầm là một hành động tiết kiệm tiền ngay từ đầu, nhưng trong một khoảng thời gian dài hơn, dẫn đến việc chi tiêu hoặc lãng phí nhiều tiền hơn là tiết kiệm được.

❖ **Incur:** chịu, gánh, phát sinh.

*(Mời bạn đón đọc phần tiếp theo trên Bản tin số sau)*

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

## TIN VĂN

❖ Cục Phòng vệ thương mại (Bộ Công Thương) cho biết, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã ban hành kết luận cuối cùng của đợt “rà soát hoàng hôn” lần thứ hai lệnh áp thuế chống trợ cấp đối với sản phẩm mắc áo thép nhập khẩu từ Việt Nam. “Rà soát hoàng hôn” là rà soát được thực hiện ngay trước khi hết thời hạn 5 năm kể từ ngày có quyết định áp thuế chống bán phá giá chính thức hoặc kể từ ngày có kết quả rà soát (nếu rà soát được tiến hành cả về biên phá giá và thiệt hại). Tại kết luận này, DOC quyết định tiếp tục áp thuế chống trợ cấp đối với sản phẩm mắc áo thép nhập khẩu từ Việt Nam với mức thuế 31,58% (trừ một công ty bị áp dụng thuế suất riêng là 90,42%). Mức thuế này không thay đổi so với mức thuế hiện hành. (VTV)

❖ Sản lượng vải quả vận chuyển đi quốc tế của Hãng hàng không Quốc gia Việt Nam (Vietnam Airlines) trong hai tháng 5, 6 và đầu tháng 7/2023 tăng trưởng tới 200% so với cùng kỳ năm 2022. Theo đó, Vietnam Airlines ghi nhận đã vận chuyển gần 90 tấn vải quả tươi xuất khẩu đi các nước châu Âu như Anh, Pháp, Đức và châu Á như Nhật Bản, Malaysia, Lào, Campuchia trong tháng 5, 6 và đầu tháng 7/2023. Đối với thị trường nội địa, Vietnam Airlines đã vận chuyển gần 1.300 tấn vải quả đi cả nước. Ngay từ đầu tháng 6/2023, những lô vải quả tươi đã liên tiếp xuất khẩu đi các nước. Ngoài đường bộ, đường biển và đường sắt, nhu cầu xuất khẩu vải quốc tế bằng đường hàng không năm 2023 dự kiến tăng 50% so với năm 2022. (Baotintuc)



### Lựa chọn mua bảo hiểm khi vay vốn?

*Doanh nghiệp chúng tôi không bị bắt buộc mua bảo hiểm nhân thọ khi vay vốn nhưng sẽ có 2 lựa chọn: gói vay không có bảo hiểm thì lãi suất cao, gói vay có bảo hiểm thì lãi suất tốt hơn. Vì vậy người vay vô thế phải mua bảo hiểm khi vay. Mong cơ quan có thẩm quyền có giải pháp hỗ trợ cho người đi vay?*

#### Trả lời:

Liên quan vấn đề mà Công ty phản ánh, Ngân hàng Nhà nước - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh có ý kiến trao đổi với Công ty như sau:

Về quy định hiện nay, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã có chỉ đạo đối với các Ngân hàng thương mại có hoạt động đại lý bảo hiểm. Theo đó, hoạt động đại lý bảo hiểm trong quá trình tư vấn, giới thiệu bán sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng phải đảm bảo phải cung cấp chính xác, đầy đủ các thông tin về sản phẩm bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm, quyền lợi bảo hiểm... Theo đó, trong trường hợp như Công ty phản ánh cho thấy việc vay vốn có bảo hiểm hay vay vốn không có bảo hiểm thuộc về lựa chọn của doanh nghiệp trong quan hệ tín dụng với Ngân hàng thương mại.

Đứng ở góc độ kinh doanh thì Ngân hàng thực hiện như vậy cũng không khác mấy so với các hình thức combo bán hàng hiện nay, nếu sử dụng combo hay nói khác hơn là mua nhiều thứ hơn, thì sẽ được người bán giảm giá (đối với Ngân hàng thì lãi suất cho vay chính là giá bán).

Ngoài ra, đứng về góc độ rủi ro trong hoạt động tín dụng, thì việc khách hàng mua bảo hiểm thì mức độ rủi ro tín dụng sẽ thấp hơn so với trường hợp không mua bảo hiểm. Do đó, việc Ngân hàng áp dụng lãi suất đối với Gói vay có bảo hiểm thì lãi suất thấp hơn so với Gói vay không có bảo hiểm cũng là phù hợp với việc định giá rủi ro của khoản vay trong hoạt động cho vay đối với khách hàng.

### Xử lý khi “khoản vay từ đối tác được chuyển thẳng vào tài khoản thanh toán”?

*Trường hợp Công ty thực hiện vay vốn nước ngoài, khoản vay từ đối tác được chuyển thẳng vào tài khoản thanh toán của Công ty. Tuy nhiên, khi đến hạn hoàn trả khoản vay theo hợp đồng, phía ngân hàng từ chối giao dịch trả nợ vay với lý do thực hiện sai tài khoản. Vậy nếu công ty chưa rút khoản vay hoặc đã rút khoản vay thì công ty phải thực hiện phương án xử lý nào?*

#### Trả lời:

Việc Công ty nhận tiền vay nước ngoài vào tài khoản thanh toán là Công ty đã rút vốn khoản vay này (quy định tại điểm a Khoản 4 Điều 12 Mục I Chương III Thông tư 12). Trường hợp Công ty rút vốn khoản vay nước ngoài vào tài khoản thanh toán mà không thông qua tài khoản vay, trả nợ nước ngoài là đã vi phạm quy định quản lý ngoại hối về việc mở và sử dụng tài khoản thực hiện khoản vay nước ngoài tại Chương IV Thông tư 12. Ngân hàng Nhà nước sẽ tiến hành xử lý vi phạm đối với Công ty và ngân hàng cung ứng dịch vụ tài khoản (nếu ngân hàng cho ghi có các khoản tiền vay nước ngoài vào tài khoản thanh toán không đúng quy định) trong trường hợp này. Việc xem xét, hướng dẫn xử lý liên quan đến việc thực hiện khoản vay vi phạm sẽ được thực hiện sau khi hoàn tất xử lý vi phạm hành chính và phải căn cứ vào từng hồ sơ cụ thể.

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

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

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

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

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



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

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

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

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

**Website:** www.itpc.gov.vn

# Showroom hàng xuất khẩu 92 - 96 Nguyễn Huệ, quận 1, TP.HCM

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



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

