



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 14 (1054) NGÀY 22.08.2024



ITPC triển khai cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” trong tình hình mới (trang 8 - 9 - 10)

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 nghị Đối thoại với Doanh nghiệp Hàn Quốc năm 2024 ngày 23/8.

Tuần lễ triển lãm sản phẩm đặc trưng, sản phẩm OCOP tỉnh Lâm Đồng năm 2024 tại 92 - 96 Nguyễn Huệ, Q.1, TP.HCM từ 23 đến 29/8.

Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại **Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024”** - 799 Nguyễn Văn Linh, Q.7 từ 27 đến 30/8.

Triển lãm Máy móc Thiết bị phục vụ Cảnh quan, Công viên Giải trí, Công viên nước (**Theme Park Expo Vietnam 2024**) từ 28 đến 29/08/2024 tại 202 Hoàng Văn Thụ, P.9, Quận Phú Nhuận, TP.HCM.

Hội chợ OCOP khu vực Đông Bắc - Quảng Ninh 2024 sẽ diễn ra từ 29/8/2024 đến 03/9/2024 tại Cung Quy hoạch, Hội chợ và Triển lãm tỉnh Quảng Ninh.

Hội chợ Du lịch Quốc tế TP.HCM lần thứ 18 năm 2024 (ITE HCMC 2024) từ 5 - 7/9/2024, chủ đề “Du lịch bền vững, kiến tạo tương lai”.

Hội nghị gặp gỡ giữa **lãnh đạo Thành phố và Hiệp hội Thương mại Mỹ tại Việt Nam 2024** ngày 11/9.

Hội nghị **Đối thoại giữa doanh nghiệp lĩnh vực Bất động sản và Sở Xây dựng TP.HCM** ngày 12/9.

Chương trình **Đối thoại Chính sách**, chủ đề “Thúc đẩy doanh nghiệp **chuyển đổi xanh** và phát triển các ngành công nghệ cao” do ITPC phối hợp Liên minh Diễn đàn Doanh nghiệp VN (VBF) tổ chức ngày 18/9.

Hội nghị **Xúc tiến đầu tư lĩnh vực Logistic xanh** ngày 24/9.

Triển lãm **quốc tế về thiết bị tự động hóa, điện và năng lượng** tại Trung tâm Triển lãm quốc tế WTC EXPO, thành phố mới Bình Dương từ 25 đến 27/9.

Hội nghị **Đối thoại giữa doanh nghiệp lĩnh vực y tế và Chính quyền Thành phố TP.HCM** ngày 26/9.

Hội nghị sơ kết tình hình triển khai các thỏa thuận hợp tác phát triển kinh tế - xã hội của **Thành phố Hồ Chí Minh một số địa phương phía Bắc và Bắc Trung Bộ** ngày 27/9.

Hội nghị **“Xúc tiến Đầu tư vào tỉnh Nghệ An năm 2024”** tại Thành phố Hồ Chí Minh ngày 27/9.

Diễn đàn Kinh tế TP.HCM lần thứ 5 năm 2024 (HEF 2024) với chủ đề “Chuyển đổi công nghiệp, động lực mới cho phát triển bền vững TP.HCM” và **“Không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh TP.HCM lần thứ hai năm 2024 (GRECO 2024)”** diễn ra từ ngày 24 - 27/9/2024.

(*) 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 không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh TP.HCM lần thứ hai năm 2024 (GRECO 2024) tại Diễn đàn Kinh tế TP.HCM lần thứ 5 năm 2024

06. Mời tham gia Hội thảo “Thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường Nhật Bản và các quy chuẩn để

tiếp cận hệ thống phân phối AEON Việt Nam”

Mời tham dự Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Công nghệ thông tin - Điện tử - Viễn thông và Chính quyền Thành phố

07. Chương trình khảo sát thị trường, kết nối giao thương giữa DN Việt Nam với các hệ thống phân phối, nhà nhập khẩu và tham

gia Hội chợ MIHAS 2024 tại Malaysia.

08. ITPC triển khai cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” trong tình hình mới

11 ENGLISH FOR YOU

Electric vehicle - xe điện

12 TƯ VẤN

Các chiến lược định giá phổ biến



Mời tham gia không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh TP.HCM lần thứ hai năm 2024 (GRECO 2024) tại Diễn đàn Kinh tế TP.HCM lần thứ 5 năm 2024

Thực hiện Kế hoạch số 4519/KH-UBND ngày 08 tháng 8 năm 2024 của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tổ chức Không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ hai năm 2024 (GRECO 2024) trong khuôn khổ Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 5 năm 2024; Nhằm mục đích hỗ trợ các doanh nghiệp giới thiệu, quảng bá các sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh của Việt Nam và các nước trong việc xây dựng hệ sinh thái sản xuất xanh, áp dụng mô hình kinh tế tuần hoàn thông qua khai thác và sử dụng tiết kiệm, hiệu quả tài nguyên thiên nhiên và năng lượng dựa trên nền tảng khoa học và công nghệ, ứng dụng công nghệ số và chuyển đổi số, hướng tới phát triển kinh tế bền vững; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) trân trọng kính mời Quý đơn vị tham gia trưng bày, quảng bá, giới thiệu sản phẩm tại Không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ hai năm 2024 (GRECO 2024) trong khuôn khổ Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 5 năm 2024, với các nội dung như sau:

- ❖ **Thời gian:** từ ngày 21 đến ngày 25/9/2024 (05 ngày)
- ❖ **Địa điểm:** trục đường Nguyễn Huệ (từ giao lộ

Nguyễn Huệ - Lê Lợi đến đường Tôn Đức Thắng) và trục đường Lê Lợi (khu vực phần đường chính xe ô tô, từ giao lộ Nguyễn Huệ - Lê Lợi đến đường Phan Bội Châu), Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Quy mô:** khoảng 100 doanh nghiệp trong nước và quốc tế.

❖ **Phân khu chức năng:**

- **Khu vực giới thiệu công nghệ cao, công nghiệp hỗ trợ và các thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0** trưng bày các sản phẩm, dịch vụ thuộc nhóm:

➢ Công nghệ cao, công nghệ bán dẫn, vi mạch bán dẫn, công nghiệp điện tử, công nghiệp chuyển đổi trên nền tảng ứng dụng khoa học công nghệ, chuyển đổi xanh,...;

➢ Công nghiệp hỗ trợ gắn liền công nghệ bán dẫn, vi mạch bán dẫn, công nghiệp điện tử và công nghệ cao khác; Sản phẩm, dịch vụ ứng dụng và phát triển các thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0: trí tuệ nhân tạo, dữ liệu lớn, khai thác dữ liệu, Internet kết nối vạn vật, điện toán đám mây, công nghệ in 3D, thế hệ mạng di động thứ 5 (5G), người máy, sinh học tổng hợp, khoa học vật liệu,...

- **Khu vực giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh của nhóm lĩnh vực chuyên ngành** trưng bày các nhóm sản phẩm, dịch vụ về:

➢ Năng lượng xanh; Giao thông xanh; Môi trường xanh; Đô thị xanh, thông minh;

- Nông nghiệp xanh, hữu cơ; Sản xuất - xuất khẩu xanh;
- Tài chính xanh; Du lịch xanh; Tiêu dùng xanh.

- Khu vực giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp xanh và doanh nghiệp đổi mới sáng tạo:

➢ Trưng bày, giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh của các doanh nghiệp đạt những thành tựu theo tiêu chuẩn Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG).

➢ Trưng bày, giới thiệu dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và doanh nghiệp đạt danh hiệu “Doanh nghiệp xanh Thành phố Hồ Chí Minh”.

- Không gian tương tác trải nghiệm thông qua các hoạt động trình diễn và giới thiệu các mô hình, giải pháp công nghệ xanh, bền vững và các sản phẩm mới nghiên cứu phát triển của doanh nghiệp nhằm tăng cường hoạt động tương tác, giao lưu với khách tham quan.

- Không gian giới thiệu ẩm thực: quảng bá văn hóa ẩm thực đặc sắc của Việt Nam, phục vụ du khách trong nước và quốc tế tham quan.

❖ **Đối tượng tham gia:** Tập đoàn, doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh trong nước và quốc tế; Hiệp hội doanh nghiệp, hội ngành nghề trong và ngoài nước có ngành hàng, sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh phù hợp. Ưu tiên cho các doanh nghiệp đã xây dựng hệ sinh thái sản xuất xanh, có chứng chỉ tương ứng, đạt danh hiệu “Doanh nghiệp xanh Thành phố Hồ Chí Minh”.

❖ **Tiêu chí tham gia:** Đơn vị có phương án thiết kế, sản phẩm, chứng chỉ, chứng nhận phù hợp với chủ đề của chương trình. Ban Tổ chức sẽ thông báo khi doanh nghiệp được chọn tham gia.

❖ **Chi phí tham gia:**

- Ngân sách Thành phố hỗ trợ các chi phí mặt bằng, chi phí thi công, trang trí thiết kế tổng thể, công tác tuyên truyền chung, công tác an ninh, bảo vệ toàn khu vực,...

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)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

- Chi phí đơn vị chi trả khi tham gia chương trình: Đơn vị được miễn phí chi phí mặt bằng. Đơn vị tự chi trả các chi phí như: chi phí thi công, dàn dựng gian hàng, điện, nước, trang trí gian hàng hoặc khu trưng bày triển lãm riêng, chi phí nhân sự, hàng hóa, vận chuyển... và các chi phí riêng của doanh nghiệp.

❖ Hồ sơ đăng ký:

- Phiếu đăng ký (mẫu 1) và Danh sách sản phẩm dự kiến trưng bày (mẫu 2): ký tên, đóng dấu.

- Giấy phép đăng ký kinh doanh (dấu treo).

- Thông tin giới thiệu về những định hướng phát triển xanh, tuần hoàn, bền vững của doanh nghiệp hiện tại hoặc đang hướng tới xây dựng; hoặc quy trình sản xuất, sản phẩm của đơn vị liên quan đến khu vực trưng bày hướng tới.

- Ý tưởng thiết kế hoặc phương án thiết kế chi tiết khu vực đăng ký triển lãm của đơn vị, trong đó thể hiện, trình bày quy trình sản xuất, đặc điểm nổi bật theo tiêu chí chương trình đến khách tham quan (File hình ảnh).

- Các chứng chỉ, chứng nhận có liên quan chứng minh đơn vị đáp ứng tiêu chí theo yêu cầu (nếu có)

- Logo đơn vị, hình ảnh sản phẩm (ảnh chất lượng cao); video giới thiệu đơn vị hoặc hệ sinh thái sản xuất xanh, tuần hoàn của đơn vị (nếu có).

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) trân trọng thông báo và rất mong nhận được sự quan tâm tham gia của Quý đơn vị. Thông tin đăng ký xin vui lòng gửi về **trước ngày 06/9/2024**.



Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Mời tham gia Hội thảo “Thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường Nhật Bản và các quy chuẩn để tiếp cận hệ thống phân phối AEON Việt Nam”

Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam nói chung và doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng tiếp cận được người tiêu dùng Nhật Bản thông qua hệ thống phân phối hiện đại AEON và nắm bắt các tiêu chuẩn kỹ thuật để đưa hàng vào hệ thống siêu thị AEON Việt Nam; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Công ty TNHH AEON TOPVALU và Công ty TNHH AEON Việt Nam tổ chức Hội thảo “Thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường

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 Quế Trân (0338 839 493, tranlq@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

Nhật Bản và các quy chuẩn để tiếp cận hệ thống phân phối AEON Việt Nam”, với thông tin chi tiết như sau:

❖ **Thời gian:** 13g00 - 17g00, ngày 26/8/2024 (Thứ Hai).

❖ **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu, số 92 - 96, đường Nguyễn Huệ,

phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Phí tham dự:** MIỄN PHÍ.

❖ **Thời hạn đăng ký:** Quý Doanh nghiệp vui lòng gửi đăng ký đến hết ngày 23/8/2024.

Phòng Dịch vụ - ITPC

Mời tham dự Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Công nghệ thông tin - Điện tử - Viễn thông và Chính quyền Thành phố

Căn cứ Quyết định số 3859/QĐ-UBND ngày 16 tháng 11 năm 2022 của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc thành lập Ban Điều hành và Tổ Giúp việc Ban Điều hành Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố; Căn cứ Kế hoạch số 1495/ KH-ITPC-STTTT ngày 31 tháng 7 năm 2024 của Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố và Sở Thông tin và Truyền thông Thành phố về việc tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Công nghệ thông tin - Điện tử - Viễn thông và Chính quyền Thành phố;

Thực 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 Thông tin và Truyền thông tổ chức Hội nghị Đối thoại giữa Doanh nghiệp ngành Công nghệ thông tin - Điện tử - Viễn thông và Chính quyền Thành phố với thời gian, địa điểm và nội dung như sau:

❖ **Thời gian:** 08g00 thứ Sáu, ngày 06/9/2024.

❖ **Địa điểm:** Hội trường Prima AB, Khách sạn Majestic - Số 01 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Nội dung:** Gặp gỡ, đối thoại và giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp ngành Công nghệ thông tin - Điện tử - Viễn thông trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

Vui lòng đăng ký tham dự với Ban Tổ chức trước ngày 05/9/2024, nếu có câu hỏi đề nghị gửi trước 16g00 ngày 30/8/2024 qua email: doithoai@itpc.gov.vn.

Văn Phòng - ITPC

Tổ Đối thoại - ITPC

Điện thoại: (028) 3910 1304

Liên hệ đăng ký với chuyên viên Minh Thu (0932 221 801, doithoai@itpc.gov.vn)

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

Chương trình khảo sát thị trường, kết nối giao thương giữa DN Việt Nam với các hệ thống phân phối, nhà nhập khẩu và tham gia Hội chợ MIHAS 2024 tại Malaysia

Nhằm tăng cường hợp tác hiệu quả và thúc đẩy quan hệ thương mại, kết nối, giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam và Malaysia, đồng thời giúp doanh nghiệp hai nước tìm kiếm và đẩy mạnh các cơ hội hợp tác kinh doanh, giới thiệu quảng bá và gia tăng xuất khẩu các sản phẩm thế mạnh, chủ lực của Thành phố vào thị trường Malaysia và các nước Hồi giáo; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) tổ chức “**Chương trình khảo sát thị trường, kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với các hệ thống phân phối, nhà nhập khẩu thị trường Halal và tham gia Hội chợ MIHAS tại Malaysia năm 2024**” với thông tin cụ thể như sau:

- ❖ **Thời gian:** Từ ngày 16 đến ngày 21/9/2024 (06 ngày).
- ❖ **Địa điểm:** Thành phố Kuala Lumpur, Malaysia.
- ❖ **Các hoạt động chính:**

- Tham gia trưng bày quảng bá sản phẩm Việt Nam trong Không gian giới thiệu sản phẩm Việt Nam của doanh nghiệp TP.HCM (Ho Chi Minh City Pavilion) tại Hội chợ Quốc tế Halal tại Malaysia (Malaysia International Halal Showcase - MIHAS 2024) (từ ngày 17 đến ngày 20/9/2024).

- Tham gia Chương trình kết nối giao thương với nhà phân phối, nhà nhập khẩu Halal từ các nước Hồi giáo tại Hội chợ MIHAS.

- Tọa đàm với Đại sứ quán Việt Nam, Thương vụ Việt Nam tại Malaysia về thông tin thị trường Malaysia, xu hướng tiêu dùng của người dân Malaysia và mặt hàng tiềm năng xuất khẩu vào thị trường Malaysia và các nước Hồi giáo.

- Chương trình kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với các hệ thống phân phối, nhà nhập khẩu thị trường Halal tại Malaysia.

- Tổ chức đoàn doanh nghiệp khảo sát thị trường và các chợ đầu mối, kênh phân phối hiện đại tại Malaysia.

❖ **Yêu cầu đối với sản phẩm tham gia Ho Chi Minh City Pavilion tại Hội chợ MIHAS:** Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực, sản phẩm Thương hiệu Vàng, sản phẩm đạt chứng nhận Halal của TP.HCM gồm: nông sản; thực phẩm chế biến; đồ gia dụng; dệt may, da giày, các sản

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 Thúy Vy (0938 731 369, vynnt@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

phẩm chăm sóc sức khỏe,... ưu tiên các sản phẩm đã có chứng nhận Halal.

Lưu ý: Vì số lượng trưng bày có giới hạn. Các doanh nghiệp có nhu cầu tham gia Không gian giới thiệu sản phẩm Việt Nam gửi hồ sơ đăng ký về Ban tổ chức. ITPC sẽ thẩm định hồ sơ và lựa chọn doanh nghiệp tham gia.

❖ Chi phí tham gia:

a) Chi phí doanh nghiệp được hỗ trợ theo quy định Nhà nước: các chi phí mặt bằng, thiết kế, thi công, dàn dựng gian hàng và trang trí chung. Chi phí tổ chức Hội thảo, Hội nghị kết nối, khảo sát thị trường, gặp gỡ hệ thống phân phối...

Lưu ý: Mỗi doanh nghiệp tham gia chương trình được hỗ trợ 01 vị trí trưng bày trong Ho Chi Minh City Pavilion tại Hội chợ MIHAS, diện tích sẽ tùy thuộc số lượng doanh nghiệp đăng ký.

b) Chi phí doanh nghiệp tự chi trả khi tham gia chương trình:

- Các chi phí liên quan đến nhân sự của doanh nghiệp như: xuất nhập cảnh, vé máy bay, bảo hiểm, ăn, ở, đi lại...

- Chi phí vận chuyển hàng hóa như các loại thuế về hàng hóa, chi phí gửi hàng... và các chi phí hậu cần liên quan khác.

❖ **Thời hạn đăng ký:** Quý doanh nghiệp Thành phố đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước ngày 10/9/2024.

❖ Hồ sơ đăng ký vui lòng gửi về:

- Bản cứng (ký tên, đóng dấu cơ quan): Phòng Dịch vụ, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) - 51 Đinh Tiên Hoàng, phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

- Bản mềm (gửi kèm theo 01 ảnh logo, 03 ảnh sản phẩm tham gia trưng bày tại Hội chợ).

Phòng Dịch vụ - ITPC



Nằm trong chủ trương "Tăng cường tổ chức các hoạt động kết nối cung cầu giữa Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh, thành phố, giữa doanh nghiệp, hợp tác xã, cơ sở sản xuất kinh doanh giới thiệu các sản phẩm OCOP, sản phẩm làng nghề truyền thống, sản phẩm đặc trưng và sản phẩm công nghiệp nông thôn tiêu biểu...", ITPC phối hợp tổ chức Tuần lễ triển lãm sản phẩm đặc trưng, sản phẩm OCOP tỉnh Bình Thuận năm 2024 tháng 4.2024 tại Showroom 92-96 Nguyễn Huệ.

ITPC triển khai cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam" trong tình hình mới

Ngày 01/8/2024, Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã ban hành kế hoạch số 1508/KH-ITPC về "Triển khai thực hiện Cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam" trên địa bàn TP.HCM năm 2024".

Các căn cứ của kế hoạch này là Chương trình hành động số 62/CTr-BCĐ ngày 04/4/2024 của Ban Chỉ đạo Cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam" TP.HCM; Kế hoạch số 885/KH-MTTW-

BCĐTWCVĐ ngày 07/5/2024 của Ban Chỉ đạo Trung ương Cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam"; Công văn số 3524/UBND-KT ngày 25/6/2024 của UBND TP.HCM về việc triển khai thực hiện Cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam" trên địa bàn TP.HCM năm 2024.

Trong đó, Công văn số 3524/UBND-KT ngày 25/6/2024 của UBND TP.HCM giao nhiệm vụ cụ thể cho Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) là "Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến

thương mại, đầu tư trong và ngoài nước; tăng cường giới thiệu và hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường nội địa, kết nối doanh nghiệp thông qua các hệ thống phân phối hiện đại".

Bản kế hoạch "Triển khai thực hiện Cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam" của ITPC có mục đích là thông qua các giải pháp triển khai Cuộc vận động "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam" trong tình hình mới, góp phần khơi dậy tinh thần yêu nước, lòng tự hào dân tộc của người tiêu dùng Việt Nam trong

sử dụng hàng Việt Nam; góp phần thúc đẩy sản xuất, kinh doanh bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô và an sinh xã hội; Thực hiện có hiệu quả Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” theo Chương trình số 62/CTr-BCĐ ngày 04/4/2024 của Ban chỉ đạo Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” TP.HCM, nhằm hỗ trợ doanh nghiệp xúc tiến thương mại, quảng bá thương hiệu, tăng sự hiện diện của hàng Việt trên thị trường trong và ngoài nước; Phát huy vai trò của các doanh nghiệp, khơi dậy tinh thần tự hào, tự tôn dân tộc của người dân Việt Nam, xây dựng văn hóa sản xuất kinh doanh và tiêu dùng Việt Nam.

Để thực hiện được các mục đích trên, nội dung chi tiết kế hoạch của ITPC được triển khai là:

1. Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại trong và ngoài nước

- Tổ chức và tham dự các chương trình Hội chợ, Triển lãm nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh trên địa bàn Thành phố giới thiệu và quảng bá các sản phẩm có chất lượng và thương hiệu uy tín của Thành phố; đồng thời hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo giới thiệu các sản phẩm mới đến người tiêu dùng. Qua đó, giới thiệu, quảng bá sản phẩm, dịch vụ, tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, xây dựng chuỗi cung ứng hàng hóa bền vững.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp nâng cao thương hiệu trong và ngoài nước, giúp thúc đẩy phát triển xuất khẩu và

kích thích sử dụng sản phẩm nội địa, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp sau giai đoạn dịch COVID-19.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất, làng nghề, hợp tác xã của Thành phố, trưng bày, giới thiệu các sản phẩm có chất lượng và thương hiệu uy tín, tiếp cận mở rộng các kênh phân phối, thị trường tiêu thụ và góp phần kích cầu thị trường nội địa.

- Đẩy mạnh liên kết, phối hợp tổ chức tốt các hoạt động xúc tiến thương mại tập trung, nâng cao hiệu quả thiết thực cho doanh nghiệp.

- Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm khuyến khích, hỗ trợ và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa thuộc mọi thành phần kinh tế trên địa bàn Thành phố, nhất là doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo tiếp tục phục hồi và



Giới thiệu hàng Việt Nam trong Tuần lễ kết nối và không gian giới thiệu sản phẩm Việt tại hệ thống phân phối hiện đại Central Retail do ITPC phối hợp tổ chức tháng 7/2024. Đây là hoạt động phù hợp với chủ trương “Tổ chức các hoạt động kết nối giao thương (B2B) giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp nước ngoài, các tập đoàn bán lẻ, hệ thống phân phối hiện đại và các kênh thương mại điện tử, qua đó khuyến khích, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp giới thiệu hàng Việt Nam với các sản phẩm mới, mẫu mã đa dạng”.

(Xem tiếp trang 10)



Gian hàng chung TP.HCM giới thiệu sản phẩm may mặc Việt Nam tại Hội chợ Texworld ở New York, Hoa Kỳ do ITPC tổ chức tháng 7/2024.

phát triển hoạt động sản xuất sau đại dịch COVID-19, gắn kết và tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, gia tăng thị phần ở thị trường nội địa thông qua thực hiện Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”.

2. Tăng cường giới thiệu và hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường nội địa, kết nối doanh nghiệp thông qua các hệ thống phân phối hiện đại

- Tiếp tục khảo sát và nắm bắt nhu cầu doanh nghiệp để xây dựng kế hoạch kết nối phù hợp nhằm tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam tháo gỡ khó khăn, phục hồi sản xuất kinh doanh, hỗ trợ đẩy mạnh quảng bá giới thiệu sản phẩm, mở rộng thị trường.

- Tổ chức các hoạt động kết nối giao thương (B2B) giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp nước ngoài, các tập đoàn bán lẻ, hệ thống phân phối hiện đại và các kênh thương mại điện tử, qua đó khuyến khích, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp giới thiệu hàng Việt Nam với các sản phẩm mới, mẫu mã đa dạng.

- Tổ chức hoạt động kết nối qua nền tảng số, trên môi trường trực tuyến; đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, thương mại điện tử để truyền thông, quảng bá giới thiệu

cơ hội đầu tư kinh doanh, giới thiệu sản phẩm và doanh nghiệp tiêu biểu, tăng cơ hội tiếp cận với khách hàng, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm tại thị trường trong nước và ngoài nước.

- Đẩy mạnh kết nối doanh nghiệp hoạt động liên quan đến thương mại điện tử với các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh, phân phối trên địa bàn, hỗ trợ tiêu thụ hàng hóa các tỉnh, thành thông qua tổ chức Hội nghị, hội thảo bán hàng trực tuyến nhằm thúc đẩy thương mại điện tử phát triển bền vững

- Tăng cường quan hệ hợp tác với các tổ chức xúc tiến nước ngoài, các tổ chức quốc tế, tham tán thương mại Việt Nam tại nước ngoài, các hiệp hội doanh nghiệp, hội ngành nghề và các tổ chức truyền thông quốc tế và trong nước trong tổ chức các hoạt động xúc tiến, xây dựng cơ sở dữ liệu doanh nghiệp phục vụ hoạt động xúc tiến và công tác truyền thông, quảng bá.

- Phát triển thị trường trong nước gắn với cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” trên cơ sở huy động và sử dụng hiệu quả nguồn lực của các chủ thể sản xuất, kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế; xúc tiến đầu tư xây dựng hệ thống phân phối theo mô hình hiện đại, phù hợp với xu hướng tiêu dùng mới; phát triển các kênh thương

mại điện tử, các hình thức mua sắm hiện đại, thông minh; nâng cao hiệu quả hoạt động các kênh phân phối truyền thống nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa sản xuất trong nước đến tay người tiêu dùng.

- Tăng cường tổ chức các hoạt động kết nối cung cầu giữa Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh, thành phố, giữa doanh nghiệp, hợp tác xã, cơ sở sản xuất kinh doanh giới thiệu các sản phẩm OCOP, sản phẩm làng nghề truyền thống, sản phẩm đặc trưng và sản phẩm công nghiệp nông thôn tiêu biểu của tỉnh với hệ thống phân phối nhằm hỗ trợ, tạo điều kiện xây dựng thương hiệu hàng hóa Việt có uy tín; nâng cao chất lượng, giá trị gia tăng và khả năng cạnh tranh của hàng hóa sản xuất trong nước hướng đến đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu và tham gia hiệu quả hơn vào chuỗi cung ứng giá trị toàn cầu.

- Đa dạng hóa các hoạt động xúc tiến thương mại phát triển thị trường trong nước gắn với các chương trình kích cầu tiêu dùng và hoạt động kết nối cung cầu hàng hóa, trọng tâm là các hoạt động kết nối giao thương (B2B) giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp; doanh nghiệp với đơn vị phân phối, doanh nghiệp với các kênh thương mại điện tử kết hợp hoạt động triển lãm, trưng bày giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp; thực hiện có hiệu quả. Chương trình hợp tác phát triển kinh tế xã hội giữa Thành phố Hồ Chí Minh với các tỉnh, thành trong vùng trong lĩnh vực xúc tiến thương mại, hướng đến mục tiêu xây dựng liên kết vùng chặt chẽ giữa các khâu sản xuất - phân phối - tiêu dùng nhằm khai thác hiệu quả thị trường nội địa với trên 100 triệu dân. Hỗ trợ doanh nghiệp phát triển các sản phẩm chủ lực, có thương hiệu, có lợi thế cạnh tranh làm nền tảng xây dựng thương hiệu sản phẩm, doanh nghiệp thành phố tham gia chuỗi giá trị toàn cầu.

Phòng Thông tin - ITPC

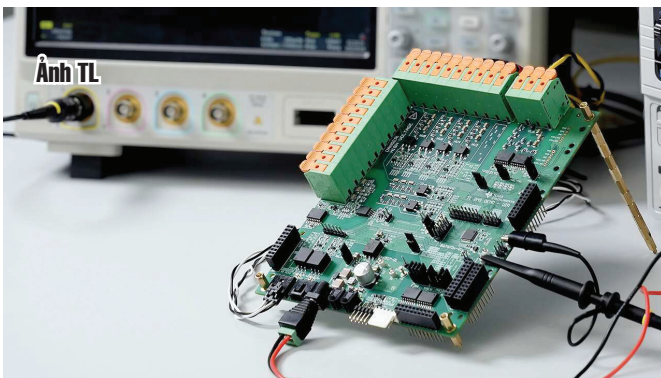
ELECTRIC VEHICLE – XE ĐIỆN

(Vui lòng theo dõi đề tài Xe điện từ Bản tin số 9 xuất bản ngày 8/8/2024)

II. ACRONYMS FOR ELECTRIC MOBILITY (TỪ VIẾT TẮT CHO XE ĐIỆN)

❖ BMS (Battery Management System)

This is the electrical system that manages the charging and discharging of the battery. It collects data on its status by monitoring power, amperage, voltage, cell temperature and informs us about the general state of the battery.



❖ BMS (Hệ thống quản lý pin)

Đây là hệ thống điện quản lý việc sạc và xả pin. Hệ thống này thu thập dữ liệu về trạng thái của pin bằng cách theo dõi công suất, cường độ dòng điện, điện áp, nhiệt độ và thông báo cho chúng ta về trạng thái chung của pin.

❖ EMS (Energy Management System)

An EMS is an energy management system that plays a key role in Smart Grids; an electrical grid that includes many energy measures, including energy efficient resources, smart meters and renewable energy resources, among others.

❖ EMS (Hệ thống quản lý năng lượng)

EMS là hệ thống quản lý năng lượng đóng vai trò quan trọng trong Lưới điện thông minh; một lưới điện bao gồm nhiều biện pháp năng lượng, bao gồm các nguồn năng lượng hiệu quả, đồng hồ đo thông minh và các nguồn năng lượng tái tạo, cùng nhiều biện pháp khác.

❖ Smart Grids

The most famous Smart Grid is probably **V2G (Vehicle to Grid)**, a type of **technology based on bi-directional charging management between the electric car and the grid**. This turns electric vehicles into large batteries that interact with the grid and can help balance

energy supply and demand, increasing grid stability and avoiding peak demand.

V2H (Vehicle to Home) is a variant of Vehicle to Grid where the **electric car is used as an electrical storage system for homes**, and can act as a power source for houses, for example, in emergencies such as power outages.

And finally, **V2B (Vehicle to Building)** is a variant of Vehicle to Home but **applied to buildings or industries** that have electric vehicle fleets.

❖ Lưới điện thông minh

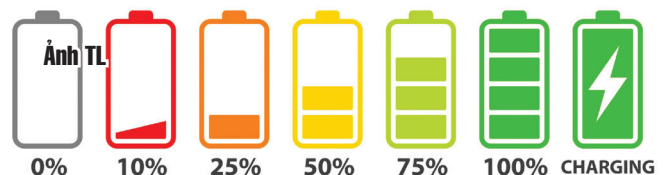
Lưới điện thông minh nổi tiếng nhất có lẽ là **V2G (Xe - Lưới điện)**, một loại **công nghệ dựa trên quản lý sạc hai chiều giữa xe điện và lưới điện**. Điều này biến xe điện thành những cục pin lớn tương tác với lưới điện và có thể giúp cân bằng cung cầu năng lượng, tăng tính ổn định của lưới điện và tránh nhu cầu vào cao điểm.

V2H (Xe - Nhà) là một biến thể của Xe - Lưới điện, trong đó xe điện được **sử dụng làm hệ thống lưu trữ điện cho nhà ở và có thể hoạt động như một nguồn điện cho nhà ở**, ví dụ như trong trường hợp khẩn cấp như mất điện.

Và cuối cùng, **V2B (Xe - Tòa nhà)** là một biến thể của Xe - Nhà nhưng được **áp dụng cho các tòa nhà hoặc ngành công nghiệp** có đội xe điện.

❖ SOC (State of Charge)

This is the **indicator of the level of charge available** to the electric car at a given moment and is expressed as a percentage (100% fully, for example). **DOD (Depth of Discharge)**, on the other hand, is the opposite concept, as it indicates the depth of discharge of the battery (100% empty, for example).



❖ SOC (State of Charge)

Đây là **chỉ báo về mức sạc có sẵn** cho xe điện tại một thời điểm nhất định và được thể hiện dưới dạng phần trăm (ví dụ: 100% đầy). Mặt khác, **DOD (Độ xả pin)** là khái niệm ngược lại, vì nó chỉ ra độ sâu xả của pin (ví dụ: 100% cạn pin)

Phòng Thông tin - ITPC

Các chiến lược định giá phổ biến

LTS: Bản tin ITPC số 12 và số 13 đã giới thiệu bốn chiến lược định giá chính là định giá dựa trên giá trị, định giá cộng thêm chi phí, định giá dựa trên cạnh tranh và định giá linh động. Ngoài 4 chiến lược chính kể trên, các doanh nghiệp cũng có thể sử dụng các chiến lược nhắm mục tiêu để tác động đến hành vi của người tiêu dùng. Trong số này, Bản tin ITPC số 14 giới thiệu tiếp với bạn đọc các chiến lược nhắm mục tiêu để tác động đến hành vi của người tiêu dùng là: định giá gạn kem- hớt váng; định giá hấp dẫn; định giá chỉ đạo lỗ; và định giá trung thành.

5. Chiến lược định giá hớt váng

Khi các doanh nghiệp giới thiệu một sản phẩm độc đáo với các tính năng đặc biệt ra thị trường, họ thường sử dụng chiến lược định giá hớt váng nghĩa là người bán đặt ra giá bán ban đầu tương đối cao cho những sản phẩm mới nhằm khai thác nhu cầu của một nhóm khách hàng có sức mua cao để nhanh chóng thu hồi vốn đầu tư và có lợi nhuận ngay. Sau khi khai thác hết nhóm khách hàng này, doanh nghiệp giảm dần giá xuống để khai thác những nhóm khách hàng có sức mua thấp hơn.

Việc giá hớt váng là điều hiển nhiên trong lĩnh vực dược phẩm và công nghệ.

Định giá hớt váng sẽ là một chiến lược hiệu quả cho doanh nghiệp trong các bối cảnh như sau:

- Có đủ một lượng khách hàng tiềm năng sẵn sàng mua sản phẩm với giá cao.

- Giá cao nhưng không thu hút nhiều đối thủ cạnh tranh.

- Giảm giá sản phẩm vào giai đoạn này sẽ không ảnh hưởng đến việc tăng khối lượng sản phẩm và giảm chi phí.

- Giá cao là dấu hiệu cho rằng sản phẩm có chất lượng cao.

- Khi một sản phẩm mới được đưa ra thị trường, giá cả sẽ là yếu tố tác động đến nhận thức của người mua. Đối với những sản phẩm có mức giá cao sẽ phù hợp với nhóm khách hàng thích trải nghiệm, sẵn

sàng chi trả nhiều hơn cho một sản phẩm. Từ đó chính họ sẽ tạo nên hiệu ứng marketing truyền miệng hiệu quả.

- Hớt váng sẽ giúp thị trường được phân mảng rõ ràng hơn, qua đó, mỗi sản phẩm sẽ có một phân khúc khách hàng cụ thể và các thương hiệu có thể dễ dàng tối ưu hóa doanh thu của mình.

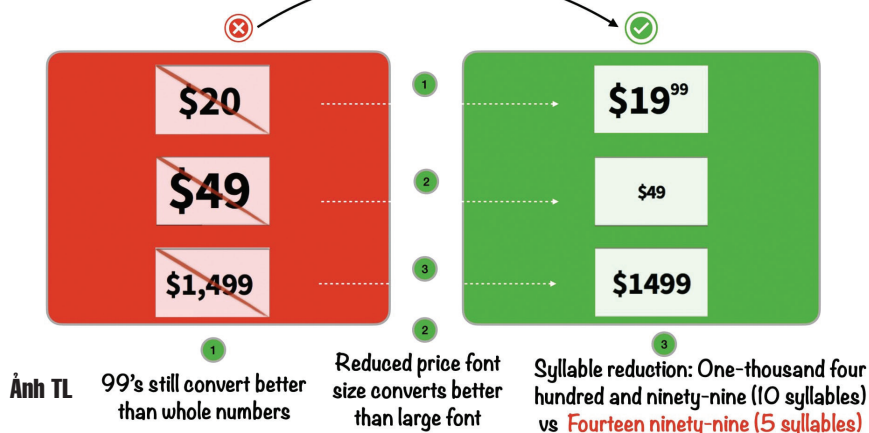
- Không những đem lại lợi ích về doanh thu và truyền thông cho các đối tác bán lẻ, một sản phẩm đang trong quá trình “hớt váng” luôn sẵn sàng hạ giá khi có cạnh tranh, điều đó một lần nữa hỗ trợ các cửa hàng khi họ dễ dàng biến nó trở thành một “deal” hấp dẫn của riêng mình.

- Kết hợp với chiến lược định vị tốt, một sản phẩm “hớt váng” sẽ thu



Ảnh TL

Charm Pricing



hút được những khách hàng chú tâm đến chất lượng hơn là giá tiền, đam mê và sự chia sẻ của những khách “chịu chi” này sẽ góp phần giữ vững hình ảnh “cao cấp” của sản phẩm đó.

Nhuộc điểm

Việc định giá cao ở thời điểm đầu tiên sẽ giúp tối ưu hoá lợi nhuận ở thời gian đầu sản phẩm đưa ra thị trường. Tuy nhiên nó cũng có những nhược điểm nhất định:

- Thời thúc nhiều đối thủ cạnh tranh xuất hiện bằng việc chứng minh thị trường của mình rất màu mỡ và tiềm năng.

- Tạo ra cơ hội cho các đối thủ cạnh tranh cướp mất khách hàng (họ hoàn toàn có thể đưa ra một sản phẩm/dịch vụ tương tự với mức giá rẻ hơn).

- Chỉ có thể áp dụng trong một khoảng thời gian ngắn là giai đoạn đầu của sản phẩm khi mới được đưa ra thị trường.

- Nếu áp dụng chiến lược giá không đúng thời điểm thì rất có thể khách hàng sẽ lựa chọn mua sản phẩm của đối thủ mới trên thị trường với mức giá tốt hơn. Khi đó doanh nghiệp của bạn sẽ không đạt được doanh thu như mong muốn, thậm chí có thể thiệt hại nặng nề.

- Gặp khó khăn khi giảm giá để tăng doanh số (số lượng sản phẩm bán ra) dẫn đến việc khách hàng sẽ có tâm lí chờ đợi hàng hạ giá mới mua, dẫn đến hậu quả không kiểm soát được doanh thu.

- Việc hạ giá các sản phẩm “hót văng” cũng là một quyết định đau đầu, nếu hạ giá quá sớm, các khách hàng trung thành sẽ cảm thấy bị “phản bội” và không bao giờ mua sản phẩm mới ra mắt từ hãng này nữa vì họ nghĩ rằng nó sẽ sớm được giảm giá.

6. Chiến lược định giá quyền rũ

Định giá quyền rũ còn được gọi là định giá theo tâm lý và người ta cho rằng giá của sản phẩm ảnh hưởng đến doanh số bán hàng. Người ta cũng tin rằng giá cả có tác động tâm lý và do đó được sử dụng để tác động đến hành vi của khách hàng.

Ví dụ về chiến thuật định giá quyền rũ là: định giá theo từng cấp - sản phẩm đắt nhất trước tiên; định giá số lẻ 599 USD thay vì 600 USD; định giá theo số chẵn để thể hiện sự sang trọng; và định giá đánh bẫy - cá nhân ở mức 4,99 USD, phí bảo hiểm ở mức 8,99 USD và hạng thương gia ở mức 9,99 USD.

Định giá theo tầng truyền đạt ấn tượng rằng khách hàng sẽ tiết kiệm tiền bằng cách mua những mặt hàng rẻ hơn, thường là những mặt hàng bán chạy nhất. Đặt giá theo số lẻ cho ý tưởng rằng sản phẩm đang được bán giảm giá.

Định giá mồi nhử, bao gồm một lựa chọn ít hấp dẫn hơn như “cao cấp”, trong trường hợp này là để làm

cho “hạng thương gia” trông đẹp mắt hơn, được sử dụng để hướng khách hàng đến gói ưa thích của bạn. Nó thường được sử dụng cho đăng ký và cung cấp dịch vụ.

7. Định giá thua lỗ

Chiến lược định giá này thường được sử dụng khi một doanh nghiệp mới bước vào một thị trường mới. Họ bán lỗ trong nỗ lực giành được nhiều khách hàng hơn và tăng thị phần của họ trên thị trường mới.

Các trung tâm mua sắm cũng có thể sử dụng chiến lược định giá dẫn đầu về thua lỗ đối với các sản phẩm cụ thể, điển hình là các sản phẩm có mức giá nổi tiếng như sữa hoặc trứng, để tạo ấn tượng rằng mọi thứ khác trong cửa hàng đều được bán với giá rẻ.

8. Định giá mức độ trung thành

Định giá trung thành thường thưởng cho khách hàng khi mỗi lần mua hàng. Các doanh nghiệp sử dụng phương pháp định giá khách hàng thân thiết có thể đưa ra các ưu đãi cho khách hàng thực hiện lần mua hàng đầu tiên, ba lần mua hàng liên tiếp hoặc cung cấp cho khách hàng của họ phiếu giảm giá cho lần mua hàng sắp tới.

Các chương trình khuyến mãi mua một tặng một và giá chỉ dành cho thành viên cũng có thể được xem như một hình thức định giá cho khách hàng thân thiết. Starbucks là một công ty nổi tiếng áp dụng phương pháp định giá khách hàng thân thiết và công ty này có chương trình khách hàng thân thiết nổi tiếng nhất trên thế giới. Khách hàng của Starbucks nhận được cà phê và đồ uống miễn phí để đổi lấy các ngôi sao như một phần của chương trình phần thưởng.

Phòng Thông tin - ITPC



Thắc mắc về vay nước ngoài tự vay tự trả của doanh nghiệp FDI

Về vướng mắc liên quan đến việc đăng ký khoản vay nước ngoài tự vay tự trả của doanh nghiệp FDI, liệu công ty có vốn đầu tư nước ngoài, có dự án đầu tư có được vay vốn với mục đích vay để thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh hay không? Hay bắt buộc phải vay vốn với mục đích vay để thực hiện dự án đầu tư?

Trả lời:

Căn cứ Thông tư số 08/2023/TT-NHNN ngày 30/6/2023 của Ngân hàng Nhà nước quy định về điều kiện vay nước ngoài không được Chính phủ bảo lãnh:

Tại điều 17 Mục 02 Chương III quy định:

Điều 17. Mục đích vay nước ngoài

1. Mục đích vay ngắn hạn nước ngoài:

a) Bên đi vay chỉ được sử dụng vốn vay ngắn hạn nước ngoài để cơ cấu lại các khoản nợ nước ngoài và thanh toán các khoản nợ ngắn hạn phải trả bằng tiền (không bao gồm các khoản nợ gốc của khoản vay trong nước) của bên đi vay. Các khoản nợ ngắn hạn phải trả quy định tại khoản này là các khoản nợ phát sinh trong quá trình thực hiện dự án đầu tư, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án khác của bên đi vay và được xác định căn cứ theo quy định của pháp luật hiện hành hướng dẫn về chế độ kế toán doanh nghiệp;

b) Ngoài mục đích quy định tại điểm a khoản 1 Điều này, bên đi vay thuộc đối tượng phải đảm bảo các chỉ tiêu an toàn tài chính theo pháp luật chuyên ngành được sử dụng vốn vay ngắn hạn nước ngoài để phục vụ hoạt động nghiệp vụ của bên đi vay có thời hạn sử dụng vốn không quá 12 tháng kể từ thời điểm rút vốn khoản vay nước ngoài.

2. Mục đích vay trung, dài hạn nước ngoài:

Bên đi vay chỉ được vay trung, dài hạn nước ngoài để phục vụ các mục đích sau:

a) Thực hiện dự án đầu tư của bên đi vay;

b) Thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh, dự án khác của bên đi vay;

c) Cơ cấu lại khoản nợ nước ngoài của bên đi vay.

3. Việc sử dụng vốn vay nước ngoài của bên đi vay quy định tại khoản 1 và khoản 2 Điều này phải phù hợp với:

a) Phạm vi ngành nghề đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp, phạm vi Giấy phép thành lập, Giấy chứng nhận đầu tư, Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, văn bản

chấp thuận chủ trương đầu tư, Giấy chứng nhận đăng ký hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã hoặc giấy tờ khác có giá trị tương đương theo quy định của pháp luật;

b) Phạm vi hoạt động hợp pháp khác quy định tại các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành quy định về điều lệ tổ chức và hoạt động của bên đi vay.

4. Bên đi vay nước ngoài phải chứng minh mục đích vay nước ngoài thông qua:

a) Giấy chứng nhận đầu tư, Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư hoặc văn bản chấp thuận chủ trương đầu tư theo quy định của pháp luật về đầu tư và các quy định hiện hành của pháp luật có liên quan trong trường hợp vay nước ngoài để thực hiện dự án đầu tư của bên đi vay;

b) Phương án sử dụng vốn vay nước ngoài theo quy định tại khoản 3 Điều 7 Thông tư này trong trường hợp vay nước ngoài để thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh, dự án khác của bên đi vay;

c) Phương án cơ cấu nợ theo quy định tại Điều 8 Thông tư này trong trường hợp vay nước ngoài cơ cấu lại khoản nợ nước ngoài.

Như vậy, theo quy định trên, ngoài dự án đầu tư, bên đi vay được sử dụng khoản vay để thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh, dự án khác của bên đi vay. Bên đi vay lưu ý về sự phù hợp về phạm vi ngành nghề đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp, phạm vi hoạt động hợp pháp khác, bên đi vay phải chứng minh mục đích vay nước ngoài thông qua phương án sử dụng vốn vay nước ngoài theo quy định tại Khoản 3 Điều 7 Thông tư này trong trường hợp vay nước ngoài để thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh, dự án khác của bên đi vay.

Khai đăng ký tạm trú cho người lao động qua cổng dịch vụ công?

Công ty có thể đăng ký tạm trú cho người lao động Việt Nam tạm trú tại công ty thông qua dịch vụ công được hay không?

Trả lời:

Công ty có thể cử người đại diện để thực hiện thủ tục đăng ký cư trú cho người lao động thông qua dịch vụ công.

Tuy nhiên, khi thực hiện đăng ký cư trú cho người lao động trên cổng dịch vụ công, tại mục Thông tin người đề nghị đăng ký tạm trú phải chọn mục Khai hộ (yêu cầu khai đúng các trường thông tin có trong cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư của người khai hộ).

TIN VĂN

❖ Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đã có 91 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam trong 7 tháng đầu năm 2024. Xét về số vốn đầu tư, Singapore vẫn đang dẫn đầu nhưng xét về số dự án, Trung Quốc là đối tác dẫn đầu về số dự án đầu tư mới. Cụ thể, Singapore dẫn đầu với tổng vốn đầu tư gần 6,52 tỷ USD, chiếm gần 36,2% tổng vốn đầu tư, tăng 79,1% so với cùng kỳ 2023. Hồng Kông (Trung Quốc) đứng thứ hai với hơn 2,19 tỷ USD, chiếm 12,2% tổng vốn đầu tư, gấp hơn 2 lần so với cùng kỳ. Tiếp theo là Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc. Xét về số dự án, Trung Quốc là đối tác dẫn đầu về số dự án đầu tư mới (chiếm 29,7%); Hàn Quốc dẫn đầu về số lượt điều chỉnh vốn (chiếm 24,5%) và góp vốn, mua cổ phần (chiếm 26%). Vốn FDI từ Trung Quốc có sự xuất hiện tên tuổi nhiều tập đoàn có quy mô quốc tế trong các lĩnh vực công nghệ, điện-điện tử, chế biến, chế tạo, hạ tầng cơ sở, năng lượng tái tạo, xe điện. (Nhân dân)

❖ Theo thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, nhập khẩu ngô các loại trong 7 tháng đầu năm 2024 đạt trên 5,74 triệu tấn, trị giá trên 1,43 tỷ USD, giá trung bình 249 USD/tấn, tăng 34,3% về lượng, tăng 1,9% kim ngạch nhưng giảm 24,1% về giá so với 7 tháng đầu năm 2023. Trong đó, riêng tháng 7/2024 đạt 892.238 tấn, tương đương 214,5 triệu USD, giá trung bình 240,4 USD/tấn, tăng 36,4% về lượng, tăng 35,3% kim ngạch nhưng giá giảm 0,8% so với tháng 6/2024; so với tháng 7/2023 thì tăng mạnh 49,4% về lượng, tăng 21,2% về kim ngạch nhưng giảm 18,9% về giá. Argentina là thị trường lớn nhất cung cấp ngô cho Việt Nam trong 7 tháng đầu năm 2024, chiếm 55,5% trong tổng lượng và chiếm 54% trong tổng kim ngạch nhập khẩu ngô của cả nước, đạt gần 3,19 triệu tấn, tương đương trên 772,29 triệu USD, giá 242,4 USD/tấn, tăng 130,3% về lượng, tăng 70,9% kim ngạch nhưng giảm 25,8% về giá so với 7 tháng đầu năm 2023. Thị trường lớn thứ 2 là Brazil,

trong 7 tháng đầu năm 2024 đạt trên 1,57 triệu tấn, tương đương 402,69 triệu USD, giá 256 USD/tấn, chiếm 27,4% trong tổng lượng và chiếm 28,2% tổng kim ngạch nhập khẩu ngô của cả nước, tăng 14% về lượng, nhưng giảm 12,4% về kim ngạch và giá giảm 23,2% so với 7 tháng đầu năm 2023. Tiếp đến thị trường Lào 7 tháng đầu năm 2024 đạt 74.589 tấn, tương đương 18,64 triệu USD, giá 249,9 USD/tấn, chiếm 1,3% trong tổng lượng và tổng kim ngạch nhập khẩu ngô của cả nước, tăng 23,5% về lượng, nhưng giảm 11,7% về kim ngạch và giá giảm 28,5% so với cùng kỳ năm trước. (Vinanet)

❖ Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, trong tháng 7/2024, kim ngạch xuất sang Campuchia đạt 457,9 triệu USD, tăng 4,5% so với tháng trước, tính chung 7 tháng đầu năm 2024 kim ngạch xuất khẩu đạt 3,06 tỷ USD, tăng 3,4% so với cùng kỳ năm trước. (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.
- Khuôn khổ: 19cm x 27cm.
- Số trang: 16 trang.
- Số lượng: 1.000 bản/kỳ.
- Ngôn ngữ thể hiện: Tiếng Việt; song ngữ Việt – Anh.

TÒA NHÀ

92 - 96 Nguyễn Huệ, P. Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

ĐIỂM ĐẾN của doanh nhân, doanh nghiệp - nơi tổ chức chuyên nghiệp, hiệu quả các sự kiện xúc tiến thương mại và đầu tư.



Tuần lễ triển lãm sản phẩm đặc trưng, sản phẩm OCOP tỉnh Bình Thuận năm 2024

- Diện tích gần 1.000 m² mặt tiền phố đi bộ Nguyễn Huệ
- Phù hợp nhiều dạng thiết kế
- Dịch vụ đa dạng, chuyên nghiệp
- Truyền thông hiệu quả

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.hochiminhcity.gov.vn
vexa.vn



Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành cơ khí, công nghệ số, điện và điện tử năm 2024